

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Gambaran Umum Perusahaan

#### 5.1.1 Sejarah Perusahaan

UD. Rodeo merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis sebagai *supplier* berbagai macam buah dan sayur ke seluruh supermarket baik di daerah Jawa Timur maupun di luar Jawa. Perusahaan Rodeo berbentuk UD (Usaha Dagang) berdiri sejak tahun 1997 oleh pendirinya yang merupakan alumnus Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang bernama Ir. Muhammad Maulud. UD. Rodeo *Fresh Vegetables and Fruits* beralamatkan di JL. Sumber Wuni 01 RT/RW 02/01 Kelurahan Kalirejo, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang, Jawa Timur.

Bapak Ir. M. Maulud pada awalnya merupakan seorang teknisi yang bekerja menjual jagung manis dari perusahaan tempat beliau bekerja. Pada saat itu berbagai kendala menimpa antara lain produksi jagung manis meningkat pesat dan *over capacity*, sebanyak 700 kg yang pada awalnya hanya ada 1 ton jagung meningkat jadi 1,7 ton produksi jagung dalam 1 lahan. Hal ini membuat Bapak maulud sebagai teknisi harus mempertanggungjawabkan kelebihan produksi tersebut dikarenakan para pemasok tidak ingin mengambil kelebihan tersebut.

Bapak Maulud memiliki solusi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut dengan dengan memberikan kelebihan produksi jagung-jagung tersebut secara cuma-cuma ke beberapa pasar sebagai media promosi atau perkenalan produksi jagung tersebut. Media promosi yang dilakukan Bapak Maulud tersebut berhasil menarik minat beberapa pedagang di pasar sehingga para pedagang tersebut mulai memesan jagung pada Bapak Maulud. Banyaknya pesanan yang datang membuat beliau berpikir untuk mengambil kesempatan untuk membuka sebuah usaha.

Dengan modal yang seadanya dan memiliki banyak rekan petani pengepul maka beliau memulai usaha tidak hanya memasok jagung saja tapi juga sayuran dan buah segar. Setelah berjalan cukup lama Bapak Maulud di perkenalkan oleh salah satu karyawan di Hero Supermarket dan menawarinya untuk mengisi produk terutama sayuran dan buah ke seluruh Hero di Malang. Terdapat beberapa

persyaratan yang harus dipenuhi yaitu standar kualitas dari sayuran dan buah tersebut seperti packaging dan sortasi produk sesuai dengan standart yang ditetapkan oleh supermarket. Akhirnya perusahaan Rodeo memenuhi persyaratan tersebut dan pada akhirnya Hero Supermarket resmi bekerjasama dengan perusahaan Rodeo sampai saat ini. Seiring berjalannya waktu perusahaan UD. Rodeo tidak hanya mendistribusikan produknya kepada Hero Supermaket saja namun di Giant Supermarket, Lotte Mart, dan Hypermart seluruh Malang dan Surabaya kemudian untuk luar daerah seperti Balikpapan, Makassar dan Banjarmasin. Jumlah supermarket yang melakukan pembelian terhadap perusahaan Rodeo yaitu 46 supermarket.

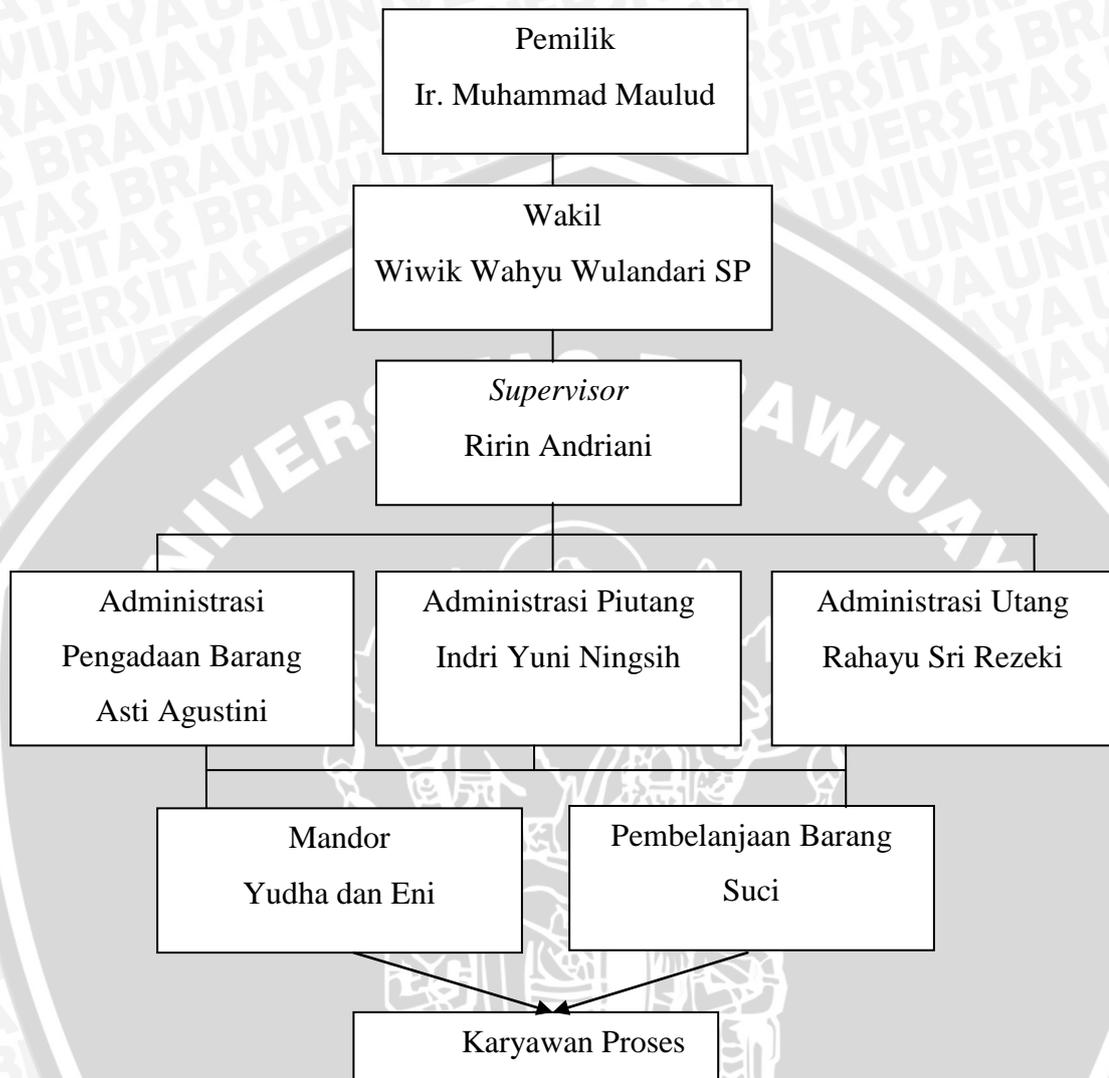
Sampai saat ini UD. Rodeo merupakan perusahaan dengan skala yang cukup besar dan telah menjadi *supplier* tetap. Bahkan telah bekerjasama dengan PT. *Hero Supermarket* Tbk selama 10 tahun lebih. Perusahaan ini telah memiliki konsumen tetap.

### 5.1.2 Struktur organisasi

Bentuk struktur organisasi yang ditetapkan pada perusahaan UD. Rodeo fresh vegetables and fruits malang adalah struktur organisasi dengan pemberian tugas, wewenang, dan tanggung jawab langsung diberikan dari atasan kepada bawahan. Struktur organisasi seperti ini dapat disebut dengan struktur organisasi lini atau garis. Sehingga dapat dikatakan perusahaan ini memiliki struktur organisasi dengan nilai kepemimpinan sederhana. Adapun struktur organisasi di perusahaan UD. Rodeo *fresh vegetables and fruits*. (Dalam Skema 3)

Seluruh karyawan tetap UD. Rodeo dengan memiliki pembagian tugas dan tanggung jawab yang berbeda-beda, namun semuanya saling berkaitan satu sama lain. Dalam struktur organisasi tugas pemilik dan wakil dipercayakan langsung oleh supervisor, administrasi pengadaan barang, administrasi piutang, dan administrasi utang yang bekerja didalam ruang kantor. Sedangkan mandor dan bagian pembelanjaan barang bekerja dibagian proses. Namun mandor juga harus melaporkan kegiatan yang sudah berlangsung dan sedang berlangsung dibagian proses. Begitu juga dengan bagian pengadaan barang yang harus selalu mengupdate harga pasar induk dikantor. Adanya kesinambungan antar pegawai

perusahaan dari setiap bagiannya memudahkan dalam pengadaan barang, proses produksi, hingga pendistribusian produk ke supermarket.



Skema 3. Struktur Organisasi UD. Rodeo

Sumber: Data Perusahaan UD. Rodeo

Karyawan UD. Rodeo juga tersebar di Banjarmasin, Balikpapan, dan Makasar. Masing-masing setiap kota memiliki 1 orang pegawai. Tugas karyawan yang berada di luar pulau adalah untuk mengambil barang dari bandara dan mendistribusikan ke supermarket tujuan yang ada di kota masing-masing.

Tugas dan wewenang masing-masing bagian pada perusahaan ini yang sesuai dengan struktur organisasi adalah sebagai berikut :

### 1. Pemilik Perusahaan sekaligus Pimpinan Perusahaan dan Wakilnya

Pemilik sekaligus pimpinan perusahaan memiliki wewenang terhadap seluruh kegiatan dan menjadi pengambil keputusan untuk mengontrol berbagai aspek yang berada di perusahaan. Tugas yang harus dilakukan pimpinan perusahaan yakni mulai dari

- a. Memfasilitasi seluruh kegiatan yang berkenaan mulai dari penerimaan order sampai dengan distribusi,
  - b. penentuan harga pada buah dan sayur,
  - c. pengawasan terhadap kegiatan proses, serta pengiriman,
  - d. kontrol keuangan perusahaan, baik pemasukan maupun pengeluaran.
- ### 2. Wakil Pimpinan Perusahaan

Sedangkan tugas wakil pemimpin perusahaan, harus mampu menggantikan pimpinan perusahaan dan mengemban semua tugas yang menjadi kewajiban pemilik perusahaan. Wakil pimpinan memiliki hak yang sama ketika pimpinan perusahaan berada di tempat, wakil pimpinan perusahaan juga harus membantu kewajiban yang diemban oleh pimpinan perusahaan.

### 3. Supervisor

*Supervisor* memahami dan memiliki tugas bertindak sebagai pengawas kegiatan yang berada di perusahaan. Dari mulai kegiatan kantor seperti tugas pada bagian administrasi pengadaan barang, administrasi piutang, dan administrasi utang juga dibawah pengawasan dan kontrol dari *supervisor*. Tugas yang harus dilakukan yaitu:

- a. Mengkoordinasikan seluruh kegiatan *purchasing, processing, distribution*.
  - b. Memelihara pasar untuk menjaga omzet penjualan.
  - c. Mengontrol penerapan kebijakan dalam bidang operasional
- ### 4. Administrasi pengadaan barang

Pengadaan barang bertugas untuk menerima *Purchase Order* (PO) dari *supermarket* dan *order* barang ke pemasok. Bagian pengadaan barang memiliki kemampuan khusus untuk dapat melakukan estimasi jumlah order barang ke pemasok. Tugas dalam pengadaan ini yang tidak dapat dilakukan oleh bagian administrasi lain, karena memerlukan banyak perhitungan untuk estimasi didalam

pengadaan barang. Perhitungan tersebut dilakukan untuk mendapatkan estimasi persediaan barang untuk penerimaan PO keesokan harinya.

Estimasi yang dilakukan secara akurat bertujuan agar tidak adanya sisa barang yang lebih karena kurangnya order dari supermarket atau PO yang diterima. Jika terjadi sisa barang, maka buah dan sayur mengalami penyusutan dan tidak segar lagi untuk dijual, sehingga terjadi pengembalian barang ke UD. Rodeo. Hal ini tentu saja dapat merugikan jika terjadi secara terus menerus.

#### 5. Administrasi Utang

Administrasi Utang mempunyai tugas membukukan hutang perusahaan yang harus dibayar serta mengkoordinasikan seluruh kegiatan keuangan, akunting, personalia dan administrasi umum. Adapun hutang sebagian besar berasal dari petani buah dan sayur, dimana perusahaan melakukan pemesanan buah dan sayur untuk pengadaan barang. Pembayaran hutang ke petani dibayar dua minggu sekali. Dikarenakan pembayarannya yang dilakukan dua minggu sekali maka administrasi utang harus dengan teliti melakukan perekapan ulang data pembelian dari petani.

#### 6. Administrasi Piutang

Administrasi Piutang mempunyai tugas untuk pembukuan keuangan perusahaan yang masih berada di supermarket dan masih belum dapat dicairkan. Bagian ini akan berhubungan dengan pengerjaan faktur penjualan. Faktur penjualan merupakan bukti pengiriman barang selama satu minggu dengan harga yang update dan jumlah pembayaran supermarket kepada pihak UD. Rodeo. Dari faktur ini yang kemudian akan diuangkan. Penukaran faktur dilakukan satu minggu sekali, untuk kemudian adanya transfer pembayaran dari pihak supermarket ke perusahaan.

#### 7. Mandor

Mandor mempunyai tugas yaitu mengawasi dan mengatur kegiatan proses produksi berdasarkan list order yang telah direkap ulang oleh bagian administrasi. Mandor juga memiliki tanggung jawab terhadap pembagian tahap-tahap proses produksi dan bertanggung jawab atas proses distribusi dari perusahaan ke toko. Perusahaan memiliki dua orang mandor, laki-laki dan perempuan. Hal ini dikarenakan bagian proses produksi terbagi atas dua bagian yaitu, proses

pengemasan dengan pack yang dilakukan oleh pekerja perempuan, sedangkan pekerja laki-laki melakukan proses produksi produk sayur non pack atau sayur gelar.

#### 8. Karyawan Pembelian Barang

Pembelian Barang dilakukan di tiga tempat yaitu, batu 1, batu 2, dan pasar induk gadang. Karyawan yang melakukan pekerjaan ini juga harus mengetahui harga, kualitas sesuai dengan kriteria permintaan *supermarket* dan pintar dalam tawar-menawar, terutama pembelian yang dilakukan ke pasar induk gadang. Karyawan pembelian bertanggung jawab atas memenuhi semua barang yang telah dipesan serta bertanggung jawab atas kelengkapan barang yang akan di proses.

#### 9. Karyawan Proses

Karyawan proses hanya melakukan kegiatan proses produksi. Kegiatan proses ini adalah melakukan tahapan-tahapan proses mulai dari

- Bertanggung jawab atas proses sortasi, grading dan pengepakan atau *packing*, serta pengiriman produk
- Mengerjakan semua barang sesuai dengan yang telah di pesan
- Menyesuaikan kualitas barang sesuai dengan standar yang diberlakukan oleh

Dalam perusahaan ini karyawan laki-laki dan karyawan perempuan memiliki tugas masing-masing. Karyawan proses laki-laki bertugas untuk memproses sayur dan buah-buah gelar. Sedangkan karyawan perempuan bertugas untuk kegiatan proses sayuran *pack* yang dikemas.

## 5.2 Profil Informan

Untuk mengetahui modal sosial yang terbangun pada UD. Rodeo dan untuk mengetahui keberlangsungan usaha yang terdapat pada UD. Rodeo, informan yang diambil hanya 5 orang yang mengetahui dan memahami perusahaan. *Key informan* (informan kunci) dalam penelitian ini pemilik UD. Rodeo. Informan tersebut diambil karena dianggap dapat memberikan informasi atau data-data yang diperlukan.

Lebih jelasnya mengenai profil informan dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Jenis Kelamin, Jabatan dan Usia Informan

No.	Informan	Jenis Kelamin	Jabatan	Usia
1.	Bapak Maulud	Laki-laki	Pemilik	47
2.	Mbak Ririn	Perempuan	Bagian Keuangan dan Administrasi	35
3.	Mbak Tini	Perempuan	Bagian Order dan pemasaran	32
4.	Mbak Indri	Perempuan	Bagian pencatatan utang	29
5.	Mbak Ayu	Perempuan	Bagian pencatatan piutang	30

Sumber: Data Primer, 2014

Berdasarkan tabel di atas, informan dalam penelitian ini sebagian besar adalah perempuan yaitu 4 orang karyawan perempuan bagian kantor dan 1 laki-laki yang merupakan pemilik dari UD. Rodeo. Usia dari semua informan, rata-rata masih dalam usia yang masih produktif. Hal tersebut menunjukkan secara tidak langsung usia dan jenis kelamin memiliki pengaruh terhadap pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan produktivitas.

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Informan

No.	Informan	Tingkat Pendidikan
1.	Bapak Maulud	S1
2.	Mbak Ririn	SMA
3.	Mbak Tini	SMA
4.	Mbak Indri	SMA
5.	Mbak Ayu	SMA

Sumber: Data Primer, 2014

Tingkat pendidikan dapat dijadikan sebagai tolak ukur terhadap pengetahuan, kreativitas, dan penguasaan teknologi dalam upaya pengembangan usaha. Sebagian besar informan dalam penelitian ini mempunyai latar belakang pendidikan sampai pada tingkat sekolah menengah atas yang terdiri dari 4 orang. Dan sebagian kecil yang mempunyai latar belakang pendidikan hingga sarjana (S1) yang hanya 1 orang yaitu pemilik dari UD. Rodeo. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan informan berpengaruh terhadap tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki, sehingga mampu untuk memacu daya kreativitas dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Latar belakang pendidikan yang dimiliki oleh karyawan kantor UD. Rodeo yang semuanya perempuan, mempengaruhi kemampuan karyawan dalam melakukan manajemen perusahaan. Hal tersebut terlihat dari pembagian tugas yang dilakukan, terdapat beberapa tugas yang masih ditanggung oleh 1 atau 2 karyawan. Dan dalam melakukan pembukuan keuangan dan produksi masih belum efektif.

Pendidikan memang secara tidak langsung mempengaruhi pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki, akan tetapi pengalaman juga mempengaruhi. Rata-rata karyawan kantor dari UD. Rodeo sudah bekerja sejak UD. Rodeo didirikan, sehingga pengalaman yang dimiliki dalam mengelola perusahaan sudah cukup baik meskipun ada beberapa yang kurang efektif. Jalinan kerjasama yang sudah terjadi cukup lama tersebut, pada akhirnya menimbulkan hubungan kekeluargaan antara pemilik dan juga karyawan, begitu pula karyawan dengan karyawan. Dengan eratnya hubungan kerjasama yang terjalin, menimbulkan kepercayaan dari pemilik UD. Rodeo kepada karyawan untuk pengelolaan usaha UD. Rodeo.

Mbak Ririn merupakan salah satu karyawan kantor UD. Rodeo yang telah bekerja lama dengan UD. Rodeo sejak didirikannya perusahaan. Lamanya bekerja menjadikan mbak Ririn dipercaya pemilik UD. Rodeo sebagai kepala kantor yang mengatur administrasi dan keuangan perusahaan. Tidak hanya mengurus administrasi dan keuangan perusahaan saja, mbak Ririn juga biasanya membantu pekerjaan yang lain untuk mengurus bagian utang, piutang juga.

### 5.3 Modal Sosial Yang Terbangun di UD. Rodeo

Unsur-unsur atau indikator dalam modal sosial antara lain : Partisipasi dalam jaringan, *reciprocity* (resiprositas atau tukar menukar kebaikan), *trust* (kepercayaan atau rasa percaya), dan norma sosial. Penelitian ini mengkaji modal sosial yang terdapat pada UD. Rodeo Malang.

#### 5.3.1 Jaringan

Jaringan merupakan suatu bentuk partisipasi perusahaan dalam suatu jaringan yang mewadahi kegiatan. Partisipasi dalam suatu jaringan ini yang akan

menentukan besar pengaruhnya kekuatan modal sosial yang dimiliki perusahaan. Jaringan tersebut memfasilitasi terjadinya komunikasi dan interaksi, memungkinkan tumbuhnya kepercayaan dan memperkuat kerjasama. Jaringan tersebut berguna untuk perusahaan membangun jaringan kerjasama baik dengan petani sebagai pemasok maupun dengan supermarket sebagai konsumen tetap dari UD. Rodeo.

UD. Rodeo membangun kerjasama dengan petani sejak sebelum adanya kerjasama dengan supermarket. Pengalaman yang dimiliki pemilik sebagai seorang teknisi yang bekerja menjual jagung manis, menjadikan pemilik banyak mengenal petani pengepul, yang akhirnya membuka jaringan kerjasama dengan para petani pengepul. Dari banyaknya rekan petani pengepul, akhirnya bapak Maulud memiliki ide untuk mendirikan sebuah usaha memasok sayuran dan buah-buahan segar.

Jaringan kerjasama yang dibangun oleh UD. Rodeo kemudian merambah dengan melakukan kerjasama dengan supermarket untuk memasok sayuran dan buah-buahan segar. Jaringan kerjasama tersebut dibangun sejak tahun 1997, dimana awalnya bapak Maulud diperkenalkan kepada salah satu karyawan di Hero Supermarket yang kemudian menawarinya untuk mengisi produk sayuran dan buah di Hero Malang. Tawaran tersebut disambut baik oleh bapak Maulud sebagai pemilik UD. Rodeo yang kemudian mengusahakan untuk memenuhi permintaan dari supermarket dengan melakukan kerjasama dengan para petani yang telah dikenal sebelumnya. Banyaknya jaringan ke petani, memudahkan pihak UD. Rodeo untuk memenuhi semua permintaan supermarket. Berikut wawancaranya:

Bapak Maulud:

”Kerjasama sudah sejak tahun 1997, tapi untuk kerjasama dengan petani sudah dimulai sebelum adanya kerjasama dengan supermarket”  
(Wawancara 12 Juni 2014)

Bapak Maulud:

“Awalnya dikenalkan ke karyawan Hero, lalu ditawarkan untuk mengisi produk sayuran, dan kita berusaha untuk memenuhi, akhirnya melakukan kerjasama sampai sekarang” (Wawancara 12 Juni 2014)

Pemilik UD. Rodeo mengaku tidak pernah mengikuti perkumpulan yang berhubungan dengan petani, kelompok tani atau semacamnya. Meskipun tidak pernah mengikuti perkumpulan kelompok tani atau semacamnya, namun komunikasi terkait kerjasama tetap terjalin. Komunikasi dilakukan melalui telepon atau terkadang bertemu langsung. Begitu juga komunikasi dengan pihak supermarket selalu dijalin, tak jarang pemilik sendiri yang melakukan pengiriman ke supermarket. Hal tersebut dilakukan untuk ikut mengontrol pengiriman barang dan kelancaran kerjasama yang dilakukan.

Sejauh ini untuk organisasi yang diikuti oleh UD. Rodeo hanya organisasi formal yaitu KADIN (Kamar dagang dan Industri). KADIN merupakan organisasi yang dibentuk nasional untuk mewadahi usaha yang masih tergolong menengah. Organisasi ini lingkupnya merupakan kalangan pengusaha yang usahanya masih tergolong menengah. KADIN tidak hanya dikhususkan untuk pengusaha yang bergerak di bidang pertanian saja, tetapi untuk semua jenis usaha. Seperti yang diungkapkan pemilik UD. Rodeo sebagai berikut:

Bapak Maulud:

“Hanya mengikuti KADIN (Kamar Dagang dan Industri) yang diadakan secara nasional” (Wawancara 12 Juni 2014)

Kedekatan suatu kelompok atau jaringan yang tergabung dalam suatu wadah perkumpulan, organisasi/asosiasi, dilihat dari intensitas keikutsertaan dari pengusaha, dengan semakin seringnya mereka bertemu orang lain dari segala profesi dan status dalam suatu wadah, tak dapat dielakkan keakraban dan rasa saling memiliki akan terjalin erat diantara mereka. Pertemuan KADIN sendiri tidak terjadwal dan tidak pasti. Pertemuan hanya dilakukan pada saat ada acara saja, seperti pameran atau hanya sekedar pertemuan biasa. Tetapi, pemilik mengaku selalu aktif mengikuti setiap acara yang diadakan oleh KADIN. Seperti yang diungkapkan pemilik pada wawancara berikut:

Bapak Maulud:

“Pertemuan KADIN tidak dilakukan tiap bulan, hanya pada saat ada acara saja. Tetapi selalu aktif ikut” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dengan mengikuti KADIN tersebut, ada manfaat yang diperoleh untuk kemajuan usaha ke depannya. Terlebih, KADIN merupakan organisasi nasional, sehingga tidak hanya pengusaha dari Jawa Timur saja tetapi seluruh Indonesia. Bentuk kegiatan yang dilakukan tidak hanya pameran, terkadang hanya berupa *sharing* antar pengusaha tentang usaha mereka.

Bapak Maulud:

“Kegiatannya hanya berupa *sharing* antar pengusaha terkait dengan usaha dan produk masing-masing, sehingga bisa menambah jaringan kerjasama, menambah jaringan pemasaran dan menambah informasi” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dengan mengikuti organisasi KADIN tersebut, adapun manfaat yang diperoleh pihak UD. Rodeo antara lain:

1. Menambah saudara atau teman karena disitu para pengusaha jadi bisa saling mengenal baik itu anggota baru atau anggota yang lama yang bisa dijadikan teman untuk *sharing* (diskusi) mengenai banyak hal, dimana ini dilandasi oleh saling percayastu sama lain.
2. Menambah relasi hubungan sosial.
3. Menambah relasi kerja (usaha) atau jaringan usaha (misal, bisa pelanggan baru) sehingga bisa menambah relasi kerjasama hubungan dagang.
4. Menjalin keakraban satu sama lain.
5. Menambah informasi tentang usahanya.

Melihat manfaat yang diperoleh, dapat disimpulkan, partisipasi dalam jaringan atau mengikuti perkumpulan sangat penting dilakukan. Dengan mengikuti organisasi tersebut, begitu banyak manfaat yang bisa diperoleh, yang memudahkan untuk melakukan kerjasama dengan yang lain. Manfaat tersebut lebih berpengaruh pada kehidupan usaha yang dijalani, sehingga bisa menambah relasi kerja. Meski begitu, jaringan partisipasi UD. Rodeo perlu ditingkatkan lagi baik yang formal maupun yang informal, baik yang berhubungan dengan organisasi nasional maupun perkumpulan dengan petani.

### 5.3.2 Resiprositas

Resiprositas atau hubungan timbal balik yang dimaksudkan disini ialah kecenderungan saling tukar menukar kebaikan, tukar menukar kebaikan bisa berwujud kepedulian sosial (solidaritas sosial), saling memperhatikan satu sama lain dan saling membantu. Hubungan timbal balik (resiprositas) terjadi karena didorong oleh norma dan nilai yang berasal dari diri masing-masing individu. Rasa kepedulian sosial, saling memperhatikan satu sama lain dan saling membantu.

Kepedulian sosial yang dimiliki UD. Rodeo terhadap karyawan maupun terhadap petani dapat terlihat dari kepedulian sosial yang dimiliki pemilik. Kepedulian sosial tersebut terlihat dari bagaimana pemilik memperlakukan karyawannya dengan baik dengan memberikan kesejahteraan bagi karyawannya. Begitu pula apabila terdapat petani yang mengalami kesulitan.

Kepedulian tersebut terlihat dengan memberikan tempat tinggal dan juga makan gratis bagi karyawannya. Dimana tempat tinggal tersebut berada di rumah pemilik yang sekaligus menjadi tempat produksi. Tidak hanya memberikan tempat tinggal bagi karyawannya, tetapi juga memberikan bonus kepada karyawannya. Bonus tidak hanya diberikan pada saat lebaran saja, tetapi bonus juga diberikan pada karyawan yang tidak membolos kerja. Bonus tersebut tujuannya agar para karyawan lebih giat dalam bekerja, sehingga karyawan lebih produktif. Berikut wawancaranya:

Mbak Ririn:

“Di UD. Rodeo ini, karyawan bebas untuk nginap disini, dan mereka juga bebas untuk makan disini” (Wawancara 12 Juni 2014)

Bapak Maulud:

“Bonus diberikan pada saat lebaran dan pada karyawan yang tidak membolos kerja” (Wawancara 12 Juni 2014)

Pemberian bonus tidak hanya dilakukan terhadap karyawannya saja, tetapi juga terhadap petani. Bonus kepada petani disini merupakan bingkisan pada saat lebaran, sedangkan bonus untuk karyawan berupa uang. Bingkisan tersebut tidak hanya dilakukan UD. Rodeo terhadap petani, akan tetapi ada petani juga yang

memberikan bingkisan. Hal tersebut berdasarkan penuturan dari wawancara terhadap pemilik UD. Rodeo sebagai berikut:

Bapak Maulud:

“Biasanya memberikan bonus berupa bingkisan lebaran ke petani, begitu juga petani kadang ada juga yang memberikan bingkisan lebaran” (Wawancara 12 Juni 2014)

Wujud kepedulian tidak hanya terlihat dari pemberian bonus yang diberikan. Wujud kepeduliannya juga terlihat dari meminjamkan modal kepada petani yang sedang membutuhkan modal untuk usahatani mereka. Tujuannya untuk saling menjaga hubungan baik yang terbangun.

Mbak Indri:

“Biasanya ada petani yang meminjam modal, ya dipinjamkan, karena kan untuk usahatani mereka juga dan menjaga hubungan baik” (Wawancara 12 Juni 2014)

Resiprositas dapat terlihat dengan banyaknya memberikan perhatian pada kegiatan yang berkaitan dengan ekonomi. Timbal balik kebaikan yang dilakukan oleh UD. Rodeo baik terhadap karyawan maupun petani yaitu sebagai wujud kepedulian terhadap karyawannya dan juga petani sebagai pemasok sayur dan buah. Kepedulian tersebut sebagai balasan atas jasa karyawan yang telah membantu proses produksi. Dengan begitu, proses produksi akan berjalan dengan baik. Dan juga saling menjaga hubungan baik yang telah terjalin dengan petani sebagai pemasok bahan baku sayur dan buah bagi UD. Rodeo.

Berdasarkan penuturan diatas, resiprositas yang terjadi dalam hubungan sosial yang ada di UD. Rodeo sudah baik akan tetapi perlu ditingkatkan. Meski sudah baik, tetapi masih saja terdapat kecurangan yang dilakukan tenaga kerja, sehingga perlu ditingkatkan kembali resiprositasnya. Gaji yang sedikit bisa menjadi salah satu penyebab adanya kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

### 5.3.3 Kepercayaan

Kepercayaan (*trust*), ini merupakan unsur utama dalam membina sebuah hubungan antar dua individu atau lebih, terutama dalam sebuah hubungan kerjasama dan kepercayaan juga merupakan alasan utama yang juga sebagai

modal sosial individu untuk mencapai tujuannya. Kepercayaan satu sama lain berguna untuk tetap menjaga hubungan yang telah terbina agar tetap terpelihara dengan baik. Kepercayaan yang terjadi menghasilkan suatu hubungan yang dapat menguntungkan kedua belah pihak, sehingga kepercayaan yang terjadi akan sangat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh individu, apakah dia akan mempercayai seseorang ataupun tidak.

Dalam menjalin hubungan kerjasama terutama dalam usaha, akan menjadi sangat penting jika hubungan tersebut dilandasi kepercayaan. Hal tersebut diungkapkan pemilik dalam menjalin hubungan kerjasama dengan petani maupun yang lain, seperti berikut:

Bapak Maulud:

“Kita saling percaya, kita percaya ke petani” (Wawancara 12 Juni 2014)

Melihat pernyataan tersebut, dapat kita ketahui bahwa hubungan yang dibangun tersebut selalu dilandasi kepercayaan, menurut pemilik kepercayaan sangat penting dan harus ada karena hubungan itu ada (tercipta) kalau ada rasa percaya. Kalau tidak ada kepercayaan satu sama lain (*mutual trust*) itu bukan merupakan suatu hubungan, tentu saja hubungan tersebut menjadi aneh dan kalau tidak saling percaya. Akan tetapi, pemilik mengungkapkan tidak langsung percaya begitu saja, sehingga ada kesepakatan yang dibuat sebelumnya pada awal dilakukannya kerjasama, berikut wawancaranya:

Bapak Maulud:

“Awalnya saja melakukan kesepakatan dengan petani mengutarakan kriteria barang yang dibutuhkan kalau petani sanggup menyediakan, kita lalu melakukan kesepakatan kerjasama” (Wawancara 12 Juni 2014)

Meski begitu, masih terdapat kendala dalam hal ini terkait kepercayaan yang diberikan UD. Rodeo kepada petani. Terkadang petani mengirim sayuran tidak sesuai dengan kriteria yang telah diutarakan diawal kesepakatan, seperti ukuran dan juga warna dari sayuran yang dibutuhkan untuk produksi. Hal tersebut sedikit menyebabkan UD. Rodeo tidak bisa mempercayakan 1 item kepada 1 petani saja tetapi beberapa petani. Seperti halnya brokoli, tidak hanya

dipercayakan pada 1 petani saja namun sampai 3 petani. Hal tersebut dilakukan untuk tetap menjaga kualitas.

Bapak Maulud:

“Tapi kita gak mempercayakan satu petani, jadi kita beberapa petani, satu item itu lebih dari tiga petani, jadi kalau brokoli itu saya gak percaya satu orang saja tapi beberapa orang dan juga pasar, itu untuk kontrol harga dan persaingan kualitas” (Wawancara 12 Juni 2014)

Wujud kepercayaan lain dapat dilihat dari cara pembayaran yang dilakukan UD. Rodeo kepada petani. Pembayaran dilakukan dengan hutang, tunai maupun dengan cara menitipkan uang. Semua itu sudah berlangsung bertahun-tahun dan yang menjadi dasarnya adalah saling percaya satu sama lain. Berikut cuplikan wawancaranya:

Mbak Ayu:

“Pembayarannya ada yang tunai, ada yang hutang, ada yang kita titip uang dulu” (Wawancara 12 Juni 2014)

Pernyataan tersebut juga dipertegas oleh Mbak Ririn staf kantor yang mengurus keuangan dan juga administrasi perusahaan. Bahwasanya pembayaran ada yang dilakukan dengan hutang dan tunai, dan sudah berlangsung lama. Hal tersebut juga didasari atas saling percaya satu sama lain.

Mbak Ririn:

“Pembayaran ya biasanya hutang dulu, soalnya pembayaran dari supermarketnya kan biasanya tanggal 10 dan 25” (Wawancara 12 Juni 2014)

Ditambahkan oleh pemilik, bahwasanya dalam berbisnis modal utama yang harus dimiliki adalah kepercayaan. Dengan menaruh kepercayaan seperti itu, mempermudah hubungan kerjasama yang dijalin. Sehingga, pihak UD. Rodeo juga tidak selalu mengontrol ke lapangan langsung karena sudah menaruh rasa percaya pada petani.

Bapak Maulud:

“Tidak secara langsung, karena sudah ada kesepakatan di awal melakukan kerjasama” (Wawancara 12 Juni 2014)

Kepercayaan UD. Rodeo juga diberikan kepada tenaga kerjanya. Pihak UD. Rodeo tidak selalu mengontrol atau mengawasi kegiatan produksi yang dilakukan. Pengawasan hanya dilakukan sesekali saja dan hanya mengarahkan saja sebelum melakukan *packing* dan sebelum barang diantarakan ke supermarket. Meski begitu, terkadang pemilik juga ikut membantu kegiatan *packing* jika barang yang di order banyak dan butuh tenaga kerja lebih banyak. Meski memberi kepercayaan saja tidak cukup untuk membuat karyawan tidak melakukan pelanggaran, pihak UD. Rodeo tetap memberi kepercayaan meski sesekali mengontrol kegiatan usaha.

Melihat pernyataan diatas, dalam menjalankan bisnis selalu dilandasi kepercayaan. Jika tidak ada kepercayaan satu sama lain atau tidak percaya dengan seseorang hubungan tersebut tidak bisa dilanjutkan kearah bisnis karena pada dasarnya bisnis merupakan kepercayaan. Terlebih hubungan kerjasama yang sudah dilakukan selama bertahun-tahun. Tanpa adanya kepercayaan, hubungan kerjasama tidak akan berjalan dengan baik. Tetapi, dari pernyataan sebelumnya dapat disimpulkan pihak UD. Rodeo belum sepenuhnya percaya kepada petani terkait bahan baku yang bisa mempengaruhi kualitas dimana pihak UD. Rodeo tidak bisa mempercayakan 1 item saja kepada 1 petani melainkan 1 item kepada 3 petani.

#### 5.3.4 Norma

Norma merupakan suatu bentuk aturan senantiasa dipatuhi dan dijalankan oleh individu dalam setiap perilakunya. Aturan-aturan yang terdapat dalam perusahaan ataupun dalam melakukan hubungan kerjasama juga bisa dikatakan sebagai norma sosial. Aturan-aturan atau norma yang terdapat di UD. Rodeo lebih berhubungan dengan karyawan untuk memudahkan dalam menjalankan perusahaan seperti memberikan jatah libur karyawan. Tetapi kerjasama dengan petani juga terdapat aturan atau kesepakatan kerjasama. Berikut pernyataan tersebut disampaikan.

Bapak Maulud:

“Kalo disini, karyawan di kasih jatah libur cuma 2 hari dalam sebulan, kalo bolos ya gak dapat bonus” (Wawancara 12 Juni 2014)

Adapun mengenai hak dan kewajibannya karyawan dan perusahaan dapat dilihat pada tabel 3. Pada tabel tersebut terlihat hak dan kewajibannya bersifat mengikat. Tetapi, tidak menutup kemungkinan kalau karyawan bisa mengambil libur lebih dari 2 hari dalam sebulan. Perbedaannya hanya terletak pada bonus yang diberikan, jika mengambil libur lebih dari 2 hari otomatis karyawan tidak mendapatkan tambahan bonus, tetapi jika mengambil libur hanya 2 hari, karyawan akan mendapatkan bonus. Meskipun begitu, aturan tersebut cukup efektif agar karyawan lebih produktif untuk bisa meningkatkan produksi perusahaan.

Tabel 3. Hak dan Kewajiban yang Terdapat Pada UD. Rodeo

	Hak	Kewajiban
<b>Pemilik</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempekerjakan karyawan sesuai kesepakatan</li> <li>• Memberhentikan karyawan yang melanggar peraturan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membayar gaji karyawan</li> <li>• Memberikan jatah libur</li> <li>• Memberikan bonus atas hasil kerja karyawan</li> <li>• Memberikan kesejahteraan bagi karyawan</li> </ul>
<b>Karyawan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperoleh gaji atas hasil kerja</li> <li>• Mendapatkan jatah libur</li> <li>• Mendapat bonus dari hasil kerja</li> <li>• Mendapatkan kesejahteraan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bekerja sesuai kesepakatan yang telah dibuat</li> <li>• Mematuhi semua peraturan yang telah ditetapkan</li> </ul>

Sumber: Data Primer, 2014

Aturan yang dibuat tersebut, cukup dipatuhi para karyawan terutama bagian proses yang sebagian besar adalah karyawan laki-laki. Para karyawan proses kebanyakan mereka memilih untuk tinggal di rumah pemilik yang sekaligus menjadi tempat produksi. Dengan begitu, para karyawan bisa menyimpan gaji dan juga bonus yang mereka dapat.

Meski begitu, masih juga terdapat pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan. Kecurangan yang dilakukan karyawan tersebut, dengan menjual produk UD. Rodeo tanpa sepengetahuan pemilik. Hasil dari penjualan tersebut kemudian masuk ke kantong karyawan itu sendiri.

Bapak Maulud:

“Banyak karyawan yang ngelakuin pelanggaran”

“Karyawan itu, jual produk yang seharusnya dikirim ke toko, mereka jual ke orang lain tanpa kita tau, terus uangnya hasil ngejual ya masuk ke kantong mereka sendiri” (Wawancara 12 Juni 2014)

Pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan tersebut, membuat pemilik UD. Rodeo harus bertindak tegas. Pada awalnya, pemilik hanya memberikan peringatan kepada pelaku atau karyawan tersebut agar tidak mengulangi perbuatan tersebut. Hal tersebut dilakukan, karena pemilik merasa kasihan dan merasa telah lama bekerjasama. Tetapi, tetap saja pelanggaran tersebut terus diulangi, hingga akhirnya pemilik harus memberikan sanksi dengan mengeluarkan karyawan yang melakukan pelanggaran.

Bapak Maulud:

“Awalnya ya kita kasih peringatan, satu dua kali, tapi kok masih dilakuin terus ya terpaksa kita harus dikeluarkan” (Wawancara 12 Juni 2014)

Pelanggaran yang dilakukan karyawan tersebut mengakibatkan dikeluarkannya beberapa karyawan dalam beberapa bulan terakhir di tahun 2014 ini dihitung sejak bulan Januari. Dikeluarkannya beberapa karyawan tersebut menyebabkan kekurangan karyawan hingga sedikit mengganggu kegiatan produksi. Dari situ, menyebabkan pemilik UD. Rodeo harus turun langsung untuk membantu kegiatan produksi hingga pemasaran dan juga pemilik harus turun langsung untuk membeli bahan baku dari petani.

Mbak Rinin:

“Kan sekarang karyawan banyak yang keluar, karyawan sekarang kurang, akhirnya ya, bapak sendiri turun tangan langsung, untuk kirim, belanja bahan baku juga” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dalam melakukan kerjasama dengan petani terkait pasokan bahan baku, juga terdapat aturan atau norma yang mengikat. Aturan tersebut berupa perjanjian di awal saat melakukan kerjasama. Aturan tersebut terkait bahan baku sayur dan juga buah yang dibutuhkan UD. Rodeo agar sesuai dengan kriteria yang telah disepakati antara UD. Rodeo dan pihak supermarket.

Bapak Maulud:

“Namanya kerjasama ya pasti ada kesepakatan di awal, apalagi kalo barang yang dikirim jelek ya sudah kesepakatan kalo jelek dikembalikan” (Wawancara 12 Juni 2014)

Mbak Rinin:

“Kalau kerjasama dengan petani, ya ada perjanjian diawal tentang kriteria, trus kalo pas dikirim trus ada yang jelek ya dikembalikan lagi ke petani, itu sudah kesepakatan diawal” (Wawancara 12 Juni 2014)

Aturan yang terdapat di UD. Rodeo semuanya bukan merupakan aturan tertulis dimana tidak ada bentuk tertulis baik berupa kontrak kerja atau yang lainnya. Tidak adanya aturan tertulis tersebut yang menyebabkan mudahnya aturan tersebut dilanggar. Meski masih terdapat pelanggaran yang dilakukan sejak bulan Januari 2014, bisa dikatakan peraturan yang dibuat sudah berjalan cukup baik. Sanksi yang diberikan pada karyawan yang melakukan pelanggaran, juga berjalan sebagaimana mestinya, untuk menghindari kembali kecurangan yang dilakukan. Begitu pula dengan kerjasama yang dilakukan dengan petani, sudah berjalan sebagaimana mestinya, sehingga proses produksi dan kerjasama bisa berjalan lancar.

#### **5.4 Pengaruh Modal Sosial Terhadap Keberlangsungan Usaha UD. Rodeo**

Keberlangsungan usaha dalam penelitian ini adalah suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha (industri). Keberlangsungan usaha dalam penelitian dikaji dengan mengadaptasi beberapa aspek-aspek penting dalam suatu usaha, antara lain yaitu : 1. Permodalan yang meliputi segala sesuatu tentang modal yang dipakai dan cara menjalankannya, 2. Sumber Daya Manusia yang meliputi hal-hal yang berhubungan dengan tenaga kerja, 3. Produksi yang meliputi bahan baku dan sarana prasarana, 4. Pemasaran.

##### **5.4.1 Keberlangsungan Permodalan**

Permodalan merupakan suatu aspek terpenting dalam menentukan suatu keberlangsungan usaha, karena tanpa modal dalam hal ini modal uang suatu usaha tidak dapat berjalan atau tidak dapat dibangun atau dirintis kembali. Permodalan umumnya berasal dari modal sendiri dan juga modal pinjaman. Modal sendiri (modal perorangan) merupakan modal yang berasal dari uang pribadi pengusaha,

bisa merupakan modal usaha yang sejak dulu ada karena usahanya merupakan usaha rintisan atau bisa merupakan murni modalnya pengusaha sendiri. Modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dengan cara meminjam baik itu meminjam kepada orang atau lembaga keuangan seperti Bank.

Pemilik UD. Rodeo sendiri, dalam memulai usahanya modal yang digunakan berasal dari modal sendiri. Dengan modal sendiri, pemilik UD. Rodeo memulai usahanya, yang awalnya dimulai secara tidak sengaja, pemilik melihat adanya peluang untuk memulai usaha dimana banyak petani yang dikenal oleh pemilik, akhirnya pemilik mulai membuka usaha sebagai *supplier* buah dan sayuran.

Bapak Maulud:

“Pake modal sendiri” (Wawancara 12 Juni 2014)

Seiring berjalannya waktu, modal yang digunakan oleh UD. Rodeo tidak hanya berasal dari modal sendiri namun juga modal pinjaman. Modal pinjaman tersebut, diperoleh dari meminjam dari bank. Adanya penawaran modal dari bank, disambut baik oleh pihak UD. Rodeo untuk menambah permodalan perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Pada awalnya, pemilik UD. Rodeo tidak berencana untuk meminjam dari bank atau yang lain, namun dilihat dari perkembangan usaha yang semakin banyak permintaan, akhirnya pemilik mengambil tawaran tersebut.

Bapak Maulud:

“Untuk nambah permodalan, kita meminjam bank, waktu itu ditawarkan ya akhirnya kita ambil” (Wawancara 12 Juni 2014)

Penawaran peminjaman modal dari bank tersebut didapat UD. Rodeo sejak UD. Rodeo bergabung sebagai anggota KADIN. Banyak penawaran peminjaman yang dilakukan oleh bank, namun tidak semua diambil oleh pihak UD. Rodeo. Hanya saja, UD. Rodeo yang termasuk dalam anggota KADIN (kamar dagang dan industri), mempunyai ikatan dengan bank Jawa Timur, dimana KADIN tersebut dikembangkan oleh pemerintah Jawa Timur. Dibawah bank Jawa Timur tersebut, terdapat bank UMKM, dimana UD. Rodeo juga termasuk usaha kecil menengah. Dari ikatan tersebut, akhirnya pihak UD. Rodeo mengambil

kesempatan tersebut untuk melakukan peminjaman modal. Pihak UD. Rodeo juga lebih percaya pada bank yang masih berikatan dengan KADIN meski tidak ada perbedaan terkait suku bunga atau persyaratan dengan bank yang lainnya namun lebih memilih yang masih berhubungan dengan KADIN.

Bapak Maulud:

“Ada banyak tawaran, namun ada beberapa kesempatan yang kita ambil, saya kan anggota KADIN, dimana KADIN itu punya ikatan dengan bank Jawa Timur, KADIN kan dikembangkan oleh pemerintah Jawa Timur. Nah, pemerintah Jawa Timur itu punya bank, namanya bank Jawa Timur. Nah, bank Jawa Timur ini punya anak namanya bank UMKM, kita ini kan termasuk usaha kecil menengah, yang memfasilitasi. Nah, kita baiknya sama KADIN, sama bank Jawa Timur, jadi akhirnya kita ambil” (Wawancara 12 Juni 2014)

Modal yang digunakan untuk produksi UD. Rodeo per bulannya membutuhkan Rp 90.001.000 jadi per tiga bulannya sekitar Rp 27.0003.000. modal tersebut sudah termasuk gaji bulanan untuk 13 orang karyawannya dan juga untuk membayar bahan baku dari 4 petani. Selain itu, modal tersebut juga sudah termasuk belanja bahan baku ke pasar Gadang yang biasanya juga dilakukan oleh UD. Rodeo dan biaya pengiriman barang serta biaya-biaya lainnya seperti untuk faktur, keperluan pengemasan dan juga sudah termasuk bonus untuk karyawan.

Sebelum akhirnya melakukan peminjaman kepada bank, pihak UD. Rodeo biasanya melakukan investasi. Investasi yang dilakukan berupa alat transportasi, dimana transportasi yang biasa dilakukan untuk pengiriman tersebut, dalam 2 atau 3 tahun dijual, yang kemudian hasil penjualan tersebut digunakan sebagai modal kembali untuk mengembangkan usahanya. Cara tersebut dianggap efektif untuk menambah permodalan.

Bapak Maulud:

“Kalaupun dulu kita tidak meminjam uang bank, biasanya kita mainnya di mobil. Jadi, saya tuh mobil pick up yang untuk pengiriman, itu 2 atau 3 tahun kita jual. Jadi, tahun 2010, kita beli 3 unit pick up, nah tahun 2014 ini, bulan ini kita sudah menjual 3 mobil. Nanti dari menjual mobil 3 ini kita ambil mobil baru, kan pake uang muka. Jadi misalnya kita jual mobil laku 70 juta, kalau kita ambil baru lagi, misalnya uang mukanya 20 juta, nah yang 50 juta kita bisa buat modal. Jadi modalnya dari itu, jadi kita gunakan sebagai investasi” (Wawancara 12 Juni 2014)

Untuk menjaga sirkulasi permodalan agar tetap lancar, UD. Rodeo menerapkan strategi dengan memperkecil pengeluaran untuk biaya bahan baku. Pengiritan pengeluaran untuk bahan baku sayur dan buah, pihak UD. Rodeo selalu mengecek harga yang ada di petani dan juga di pasar. Apabila harga di pasar lebih murah dan kualitas lebih bagus di pasar, maka pihak UD. Rodeo akan membeli bahan baku tersebut di pasar.

Bapak Maulud:

“Ya, kita selalu kontrol harga. Pasar itu untuk kontrol harga, kalo di pasar harga 10ribu, harusnya di petani lebih murah kan..” (Wawancara 12 Juni 2014)

Mbak Tini:

“Gak semua dari petani, kalo di pasar lebih murah ya ada yang beli di pasar” (Wawancara 12 Juni 2014)

Selain melakukan pengiritan untuk pengeluaran, juga melakukan strategi pembukuan. Strategi pembukuan yaitu dengan mencatat pengeluaran dan pemasukan. Strategi tersebut dianggap bisa menjaga sirkulasi permodalan agar tetap lancar.

Mbak Ririn:

“Ya, ada pembukuan sendiri. Semua dibukukan” (Wawancara 12 Juni 2014)

Modal macet atau terkikis (berkurang) dalam suatu usaha sering kali terjadi, termasuk juga UD. Rodeo. Hal tersebut sudah menjadi resiko dalam menjalankan sebuah usaha. Akan tetapi, sejauh ini hal tersebut tidak terlalu dialami oleh UD. Rodeo. Permodalan UD. Rodeo sendiri, sejauh ini cukup berjalan baik. Meskipun pembayaran yang dilakukan oleh pihak supermarket dalam sebulan 2 kali pembayaran, tetapi permodalan UD. Rodeo masih tetap lancar.

Mbak Tini:

“Orderan memang setiap hari, tetapi pembayaran dilakukan tanggal 10 dan 25” (Wawancara 12 Juni 2014)

Mbak Rinin:

“Tiap supermarket cara penagihannya atau pembayarannya gak sama. Kalo Hero itu setiap tanggal 10 dan 25. Kalo Lotte tuh, satu minggu sekali. Kalo Giant, proses tukar faktur ditentukan, hari senin tukar faktur” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dengan adanya kepastian pembayaran yang dilakukan oleh supermarket tersebut, dapat mengatasi permodalan untuk mencegah modal macet. Selain itu, melakukan investasi seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, juga dapat mengatasi modal terkikis. Dengan begitu, permodalan dan usaha tetap berjalan lancar. Sejauh ini masalah permodalan yang ada di UD. Rodeo dapat teratasi dengan baik dengan adanya strategi-strategi yang dilakukan untuk mengatasi modal macet. Investasi dan modal pinjaman yang dilakukan telah berjalan cukup baik, sehingga tidak menghambat permodalan.

Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan permodalan itu sangat tergantung dari sumber modal dan cara menambah permodalan. Sumber modal yang digunakan yaitu modal sendiri, modal pinjaman, dan modal investasi. Ketiga sumber modal tersebutlah yang digunakan oleh UD. Rodeo untuk permodalan.

Pihak UD. Rodeo dalam melakukan peminjaman modal ke bank ini dipengaruhi adanya pemanfaatan modal sosial berupa partisipasi jaringan. Selain itu keberlangsungan permodalan juga tergantung dari usaha yang dilakukan, untuk menjaga supaya sirkulasi permodalan tetap berjalan dengan lancar tanpa ada hambatan dan tergantung juga dari upaya pihak UD. Rodeo mengatasi modal macet. Kelancaran sirkulasi permodalan dijaga dengan melakukan pencatatan, meminimalkan pengeluaran seminim mungkin, dan menyeimbangkan antara pengeluaran dan pendapatan. Sejauh ini UD. Rodeo hampir tidak pernah mengalami modal macet dengan adanya kepastian penetapan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen, disini adalah supermarket.

#### **5.4.2 Keberlangsungan Sumber Daya Manusia**

Keberlangsungan sumber daya merujuk pada individu-individu yang ada dalam sebuah organisasi. Sumber daya manusia atau lebih sering disebut tenaga kerja merupakan suatu potensi, jika kekuatan sumber daya manusia ini

ditingkatkan kualitas dan kompetisinya. Untuk meningkatkan potensi tenaga kerja sangat perlu dilakukan suatu pelatihan-pelatihan ketrampilan, pengarahan secara terus menerus dari pemilik usaha, karena hal ini penting bagi kemajuan dari usaha. Akan tetapi tidak semua pemilik usaha melakukan pelatihan dan pengarahan secara terus menerus kepada karyawannya untuk meningkatkan potensi tenaga kerjanya. Terlebih untuk usaha kecil UMKM seperti UD. Rodeo, tidak ada pelatihan khusus untuk karyawannya dalam meningkatkan potensi tenaga kerja.

Bapak Maulud:

“Gakda, kan kerjanya gitu-gitu aja, paling ya diajari bentar” (Wawancara 12 Juni 2014)

Jadi secara umum tidak ada peningkatan keahlian untuk tenaga kerja. begitu juga untuk karyawan kantor, tidak ada pelatihan khusus untuk meningkatkan potensi tenaga kerja. Bagi pemilik, tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi maupun yang lainnya, tidak membutuhkan keahlian khusus. Jadi siapapun dapat bekerja di UD. Rodeo, karena pekerjaan yang dilakukan cukup mudah.

Bapak maulud:

“Ini kan walau lulusan SD, SMP juga bisa, jadi bukan tenaga kerja yang memerlukan keahlian khusus” (Wawancara 12 Juni 2014)

Penjelasan tersebut diperkuat dengan data mengenai tenaga kerja yang dimiliki oleh UD. Rodeo.

Tabel 4. Data Karyawan Bagian Proses dan Sopir

No	Nama Karyawan	Tugas	Pendidikan
1.	Agus	Sopir	SMP
2.	Nur	Sopir	SMP
3.	Taufiq	Sopir	SMP
4.	Bukhori	Bagian proses	SMP
5.	Agus	Bagian proses	SMA
6.	Rifki	Bagian proses	SMA
7.	Budi	Bagian proses	SMA
8.	Zailani	Bagian proses	SMP
9.	Alfin	Bagian proses	SMA

Sumber: Data Primer, 2014

Dari tabel 5 dapat dilihat, hampir semua karyawan UD. Rodeo lulusan SMP atau SMA. Begitu juga tenaga kerja yang mengurus bagian kantor, seluruhnya lulusan SMA. Tenaga kerja yang dimiliki UD. Rodeo hampir semuanya berasal dari wilayah Malang dan Pasuruan. Tetapi, ada juga karyawan yang berasal dari luar wilayah Malang. Tenaga kerja yang dimiliki UD. Rodeo didapat dari rekomendasi teman dan dari mulut ke mulut. Perekrutan tenaga kerja ini juga memanfaatkan modal sosial berupa jaringan pertemanan dan kepercayaan. Terlihat dimana jaringan yang terbentuk, menimbulkan interaksi yang menimbulkan kepercayaan, dimana pemilik lebih percaya tenaga kerja yang berasal dari rekomendasi teman, dari pada memakai iklan. Pemilik mengungkapkan dengan menggunakan iklan lowongan pekerjaan dirasa kurang efektif.

Bapak Mulud:

“Dari mulut ke mulut, dulu pernah memasang iklan, tapi tidak efektif, tidak mudah mendapatkannya, karena kan butuh tenaga kerja yang bisa dipercaya, jadi ya dari mulut ke mulut yang saya kenal, rekomendasi teman” (Wawancara 12 Juni 2014)

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh UD. Rodeo, dilihat dari usahanya yang berkembang, tidak cukup banyak. Pada awalnya, tenaga kerja yang dimiliki sekitar 30 orang namun sekarang, tenaga kerja yang dimiliki menurun drastis sejak dikeluarkannya beberapa karyawan yang melakukan kecurangan terhadap perusahaan. Tenaga kerja yang dimiliki sekarang bagian proses ada 6 orang, bagian supir ada 3 orang dan bagian kantor ada 4 orang.

Bapak Maulud:

“Tenaga kerja disini, sekitar 13 orang itu sudah termasuk produksi, kantor dan supir” (Wawancara 12 Juni 2014)

Mbak Ririn:

“Tenaga kerjanya sekarang sekitar 13 orang, 9 orang bagian proses dan supir dan 4 orang bagian kantor. Dulu ya, banyak sampe 30 orang, tapi sekarang sudah banyak yang keluar. Tapi buat yang kantor dari dulu sampe sekarang tetep 4 orang” (Wawancara 12 Juni 2014)

Banyak cara bisa dilakukan untuk menjaga dan mempertahankan eksistensi dari tenaga kerja karena eksistensi tenaga kerja ini sangat dibutuhkan

sekali demi kemajuan usaha. Jika eksistensi ini tidak dapat dijaga maka akan dapat menghambat dan menghilangkan potensi-potensi yang berguna bagi pengembangan, peningkatan usaha. Dari hasil wawancara hal yang terungkap dari pengakuan pengusaha tentang bagaimana cara mereka menjaga eksistensi dan memberikan pelayanan kepada tenaga kerjanya, karena dengan memberikan apa yang diperlukan oleh tenaga kerja secara tidak langsung dapat menjaga eksistensinya.

Menurut pengakuan pemilik, menjaga eksistensi tenaga kerja merupakan hal yang sulit. Cara yang bisa dilakukan untuk menjaga eksistensi mereka menurut pengakuan beliau bisa dengan memberikan bonus, memberikan fasilitas. Selain itu, memberikan kepercayaan kepada tenaga kerja juga diperlukan.

Bapak Maulud:

“Ya, kita percayakan saja, menjaga eksistensi tenaga kerja itu memang, kita agak sulit” (Wawancara 12 Juni 2014)

Tenaga kerja pada dasarnya mempunyai hak untuk keluar dari tempat kerja, akan tetapi perusahaan seharusnya mempunyai cara untuk mempertahankan tenaga kerja sama seperti yang dilakukan oleh UD. Rodeo. Cara yang dilakukan UD. Rodeo dengan memberikan suatu bentuk perhatian-perhatian dan rasa kenyamanan pada tenaga kerja mereka yaitu dengan memberikan kelonggaran dalam bekerja, seperti libur hari raya dan memberikan libur 2 hari dalam sebulan. Dapat juga dilihat ada norma atau aturan yang mengatur kerjasama dengan tenaga kerja tersebut. Meski memberikan kenyamanan pada tenaga kerjanya, tetapi terdapat aturan yang hanya memberi jatah libur 2 hari dalam sebulan. Selain itu bentuk kepedulian (*resiprositas*) dengan memberikan fasilitas seperti tempat untuk menginap, makan gratis bagi karyawan dan juga memberikan bonus bagi karyawan yang tidak membolos bekerja juga dilakukan oleh UD. Rodeo.

Bapak Maulud:

“Pertama masuk, gaji bagian proses 600ribu bersih, mereka wajib menginap disini, karena memang prosesnya kan malam. Disini bebas, mereka bisa makan disini, bebas. Dalam satu bulan dikasih libur 2 hari, boleh pulang. Kalo mereka bolos, artinya libur lebih dari 2 hari, mereka gak dapat bonus, kalo mereka gak bolos, mereka dapat bonus. Bonus tambahan 100ribu” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dari 13 orang karyawan tersebut, sebelumnya ada karyawan yang keluar namun pada akhirnya kembali lagi bekerja di UD. Rodeo. Menurut pemilik, diungkapkan karyawan yang kembali tersebut, menganggap jika bekerja di UD. Rodeo mereka bisa menabungkan hasil gaji mereka. Sebab, mereka bisa bebas untuk menginap dan makan di UD. Rodeo. Tenaga kerja yang kembali bekerja di UD. Rodeo bisa dikatakan telah menemukan kenyamanan untuk bekerja di UD. Rodeo. Kenyamanan tersebut bisa didapat dari cara UD. Rodeo memperlakukan para karyawannya, memberikan kesejahteraan bagi karyawan.

Bapak Maulud:

“Buktinya, beberapa supir yang kita keluarkan, yang terkena kasus, trus karyawan yang pengen cari pengalaman lain, itu ya balik lagi” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dari hasil diatas tentang keberlangsungan sumber daya manusia UD. Rodeo dapat diketahui dan disimpulkan bahwa, tenaga kerja yang dimiliki oleh UD. Rodeo berasal dari wilayah Malang dan Pasuruan sendiri. Tenaga kerja juga ada yang berasal dari luar wilayah Malang dan Pasuruan, seperti dari Jember. Akan tetapi kebanyakan tenaga kerjanya berasal dari wilayah Malang dan Pasuruan.

Perekrutan tenaga kerja UD. Rodeo tidak dilakukan dengan mengadakan iklan lowongan pekerjaan. Tenaga kerja di dapat dari rekomendasi teman dan dari mulut ke mulut yang dipercaya. Pemilik UD. Rodeo menganggap dengan memasang iklan lowongan pekerjaan, dirasa kurang efektif.

Peningkatan keahlian tenaga kerja UD. Rodeo sendiri, tidak ada pelatihan khusus. Hanya saja di awal kerjasama, diberikan pengarahan, dan selanjutnya dipercayakan pada tenaga kerjanya. Bagi pemilik, siapapun bisa mengerjakan tugas yang ada di UD. Rodeo karena pengerjaannya mudah terutama untuk proses. Jadi, tidak diperlukan keahlian khusus untuk melakukan pekerjaan tersebut. Upaya menjaga eksistensi tenaga kerjanya dengan memberikan perhatian kepada tenaga kerja, seperti memberikan fasilitas dan memberi bonus. Tetapi, pada kenyataannya pemberian fasilitas dan kenyamanan saja tidak cukup, buktinya karyawan masih tetap melakukan pelanggaran. Memberikan

kepercayaan kepada karyawan juga diperlukan meski tetap harus dilakukan pengawasan.

### 5.4.3 Keberlangsungan Produksi

Salah satu kegiatan yang paling penting bagi kelangsungan hidup perusahaan adalah bagaimana cara memproduksi agar diperoleh keuntungan yang dikehendaki oleh perusahaan. Produksi dalam arti yang lebih spesifik hanya dimaksudkan sebagai kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi. Kegiatan produksi akan selalu diperlukan bagi pemenuhan kebutuhan manusia yang terbatas. Dengan menggunakan faktor-faktor produksi yang tersedia sebagai sarana kegiatan produksi, diharapkan akan dapat menghasilkan nilai kegunaan baru dari barang atau jasa yang diperlukan bagi pemenuhan kebutuhan manusia.

Tersedianya tenaga kerja merupakan salah satu faktor dalam kegiatan produksi. Tenaga kerja yang sebelum melaksanakan kegiatan produksi harus memenuhi persyaratan bahwa kualitas tenaga kerja yang digunakan oleh suatu perusahaan atau usaha akan berpengaruh terhadap efisiensi produksi serta kualitas akhir yang dihasilkan. Dengan memperhatikan prospek perkembangan ekonomi pada masa yang akan datang yang akan mempengaruhi permintaan terhadap jenis-jenis produksi yang dihasilkan oleh suatu usaha (perusahaan), baik itu usaha berskala kecil ataupun berskala besar dengan kapasitas produksi yang banyak dan beragam.

Ketersediaan bahan baku merupakan hal yang penting dalam usaha UD. Rodeo. Tanpa adanya bahan baku produksi sayur dan buah-buahan UD. Rodeo tidak dapat berlangsung. Sayuran dan buah-buahan yang di produksi juga beragam ada lebih dari 100 macam (Lampiran 2 dan lampiran 3) tergantung permintaan dari pihak supermarket.

Mbak Rinin:

“Kalo sayur dan buah yang diproduksi di UD. Rodeo, ada sekitar 100 macam” (Wawancara 12 Juni 2014)

Bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi yaitu sayur dan buah-buahan.

Mekanisme pembelian bahan baku sayur dan buah ini pihak UD. Rodeo sudah

berlangganan dengan beberapa petani. Pihak UD. Rodeo sudah bekerjasama dengan para petani tersebut sejak awal berdirinya UD. Rodeo untuk memasok bahan baku sayur dan buah. Petani yang memasok sayuran ke UD. Rodeo ini merupakan petani yang telah dikenal lama oleh pemilik dimana sebelum mendirikan UD. Rodeo, pemilik bekerja di perusahaan sebagai teknisi yang menjual jagung manis yang kemudian banyak mengenal para petani. Memanfaatkan jaringan perkenalan dengan petani tersebut, pemilik kemudian mendirikan UD. Rodeo dan memilih bekerjasama dengan petani yang telah dikenalnya untuk memasok bahan baku.

Berlangganan bahan baku pihak UD. Rodeo tidak pernah berganti-ganti. Hal tersebut dikarenakan pihak UD. Rodeo dengan pihak petani sebagai pemasok bahan baku sudah saling percaya satu dengan yang lain. Selain itu, sudah ada kecocokan dengan produk yang dihasilkan sehingga hubungannya bisa berjalan baik. Dengan begitu, kualitas dari produk juga tetap bisa terjaga dan terkontrol dengan baik.

Pemasok bahan baku UD. Rodeo hampir seluruhnya berasal dari wilayah Malang sendiri. Mekanisme pembelian bahan bakunya sendiri ada yang dengan sistem tunai, ada yang hutang dan ada yang dengan titip uang terlebih dahulu. Pembelian bahan baku dengan sistem tunai atau dengan hutang diambil berdasarkan kesepakatan satu sama lain, dengan pihak UD. Rodeo dan juga pihak petani.

Bapak Mulud:

“Bahan baku dari petani di Malang, kita bekerjasama dengan sekitar 4 petani untuk masok sayur dan buah” (Wawancara 12 Juni 2014)

Bahan baku untuk produksi UD. Rodeo, tidak semuanya berasal dari petani yang telah melakukan kerjasama. Bahan baku dapat diperoleh dengan membeli dari para petani tengkulak di pasar. Hal tersebut dilakukan jika dirasa barang dan harga yang dari petani tidak sesuai, dimana harga pasar lebih murah dan bagus kualitasnya, maka pihak UD. Rodeo akan membelinya di pasar. Bahan baku per itemnya tidak hanya diserahkan pada satu petani, tetapi lebih dari satu petani, hal tersebut merupakan salah satu cara untuk menjaga kualitas bahan bakunya.

Bapak Maulud:

“Misalkan kalau brokoli itu saya gak percaya satu orang saja tapi beberapa orang dan juga pasar, itu untuk kontrol harga dan persaingan kualitas” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dilihat dari banyaknya macam sayur yang diproduksi dan banyaknya supermarket yang harus dipenuhi pasokannya, dapat diketahui rata-rata produksi per bulannya banyak, meskipun tenaga kerja yang dimiliki hanya sedikit. Walaupun terkadang juga ada orderan yang harus dibatalkan jika terlalu banyak orderan yang masuk, karena sedikitnya tenaga kerja. Produksi yang dilakukan untuk buah dan sayur UD. Rodeo untuk memenuhi kebutuhan supermarket, selalu menunggu orderan dari supermarket terlebih dahulu sehingga tidak sama setiap harinya.

Mbak Tini:

“Kalo produksinya gak bisa dipastikan berapa banyaknya tiap bulannya atau tiap harinya, karena tergantung orderan dari supermarketnya. Orderan hari ini sama orderan besok, bisa beda banyaknya” (Wawancara 12 Juni 2014)

Barang yang diproduksi UD. Rodeo juga disesuaikan dengan permintaan supermarket. Kesepakatan diawal yang sudah dilakukan dengan supermarket mengenai ukuran dan juga pengemasan yang dilakukan. Semua disesuaikan dengan permintaan dari supermarket sebagai konsumen.

Mbak Tini:

“Produksinya ya tergantung supermarket, ukurannya, kemasannya, semua tergantung permintaan supermarket” (Wawancara 12 Juni 2014)

Selain selalu menjaga kualitas bahan bakunya, dengan tidak hanya mempercayakan pada satu orang, pihak UD. Rodeo juga selalu menjaga kualitas produksinya. Produksi yang dilakukan dicontrol langsung oleh pemilik UD. Rodeo, dengan ikut terjun langsung untuk melakukan proses produksi jika orderan yang masuk banyak. Hal tersebut, untuk menjaga kualitasnya agar sesuai dengan permintaan supermarket, ukuran dan kemasannya.

Dari hasil lapangan diatas mengenai keberlangsungan produksi dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan produksi UD. Rodeo kuota produksinya banyak, meskipun UD. Rodeo merupakan perusahaan kecil. Meski banyak, tetapi

tidak bisa dipastikan per hari maupun per bulannya, karena tergantung permintaan supermarket. Produksi dilakukan setiap hari, tetapi tergantung dari orderan yang dilakukan.

Macam buah dan sayur yang diproduksi juga banyak, sekitar 100 macam. Bahan baku sayur dan buah yang digunakan diperoleh dari petani yang sudah bekerjasama sejak lama, sehingga merupakan petani tetap bagi UD. Rodeo dan petani yang telah dipercaya oleh pemilik. Terlihat disini terdapat pemanfaatan modal sosial berupa kepercayaan dimana lebih percaya pada petani yang telah dikenal sejak lama. Kepercayaan juga terlihat dari cara pembayaran bahan baku.

Pemanfaatan modal sosial berupa jaringan perkenalan dengan petani juga terlihat dimana sebelumnya pemilik bekerja sebagai teknisi di sebuah perusahaan yang banyak berhubungan langsung dengan petani. Kualitas dari produknya juga selalu dijaga dengan salah satunya selalu menyesuaikan dengan permintaan dari supermarket baik ukuran maupun kemasannya. Pemanfaatan modal sosial berupa resiprositas juga dapat dilihat dari pihak UD. Rodeo yang memberikan pinjaman modal bagi petani yang membutuhkan modal. Semua kegiatan tersebut juga diatur oleh norma atau aturan meski bukan bersifat tertulis.

#### **5.4.4 Keberlangsungan Pemasaran**

Dasar pemasaran adalah konsep kebutuhan manusia. Manusia mempunyai berbagai kebutuhan yang bersifat kompleks, yang meliputi kebutuhan fisik berupa sandang, pangan dan papan, kebutuhan sosial rasa memiliki dan dimiliki dengan kasih sayang, dan kebutuhan pribadi untuk mendapatkan pengetahuan dan ekspresi diri. Kebutuhan-kebutuhan sosial dan kebutuhan pribadi tersebut tidak dijumpai di perbelanjaan manapun. Pengembangan produk (desain produk, penganekaragaman hasil), promosi, distribusi untuk memenuhi kebutuhan barang jasa oleh konsumen maupun industri pengguna (jaringan pemasaran), penetapan harga, pelayanan pada konsumen dan persaingan, merupakan segala sesuatu aktivitas yang berhubungan dengan keberlangsungan pemasaran.

Barang yang dipasarkan oleh UD. Rodeo disesuaikan dengan permintaan pasar atau permintaan dari supermarket, apa yang dibutuhkan oleh konsumen supermarket. Pemasarannya sendiri, UD. Rodeo sebagai *supplier* tetap bagi Giant

Supermarket, Lotte Mart, dan Hypermart seluruh Malang dan Surabaya kemudian untuk luar daerah seperti Balikpapan, Makassar dan Banjarmasin. Dan untuk pemasarannya, UD. Rodeo langsung mengirim produk mereka ke supermarket yang sudah melakukan order.

Jaringan pemasaran yang cukup luas ini dirintis sejak awal didirikannya UD. Rodeo. Jaringan pemasaran tersebut pada mulanya, Bapak Maulud di perkenalkan oleh salah satu karyawan di Hero Supermarket dan menawarinya untuk mengisi produk terutama sayuran dan buah ke seluruh Hero di Malang. Hingga akhirnya, menjadi *supplier* tetap sampai sekarang yang juga semakin memperluas wilayah pemasarannya terlebih sejak UD. Rodeo menjadi anggota KADIN (Kamar Dagang dan Industri).

Bapak Maulud:

“Jaringan pemasarannya, awalnya menawarkan ke supermarket, lalu supermarket menerima, jadi akhirnya menjadi *supplier*” (Wawancara 12 Juni 2014)

Untuk mekanisme pembayarannya, dilakukan dengan tempo. Hampir semua supermarket dimana UD. Rodeo sebagai *supplier* semua melakukan pembayaran dengan tempo. Pembayaran dilakukan dua kali dalam sebulan, yaitu tanggal 10 dan 25. Akan tetapi, untuk orderan dan pengiriman barang dilakukan setiap hari. Terlihat dalam pembayaran tersebut adanya pemanfaatan modal sosial berupa kepercayaan bahwa supermarket akan membayar sesuai dengan tanggal yang telah disepakati dan tidak akan telat. Proses pembayaran tersebut telah disepakati bersama pada awal kerjasama dan terdapat proses tukar faktur. Proses tukar faktur dilakukan merupakan aturan yang telah dibuat untuk mencegah adanya kesalahan dan kecurangan satu sama lain.

Mbak Tini:

“Pembayaran dilakukan tanggal 10 dan 25, tapi setiap hari selalu ada order dan melakukan pengiriman” (Wawancara 12 Juni 2014)

Mbak Ririn:

“Kalo Hero itu setiap tanggal 10 dan 25. Kalo Lotte tuh, satu minggu sekali. Kalo Giant, proses tukar faktur ditentukan, hari senin tukar faktur” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dalam memasarkan produknya, tidak ada promosi langsung yang dilakukan oleh pihak UD. Rodeo. Pihaknya hanya awalnya menawarkan kerjasama dengan supermarket dan disambut baik oleh pihak supermarket. Mengikuti standart yang telah ditetapkan oleh supermarket, akhirnya pihak UD. Rodeo menjadi *supplier* tetap bagi supermarket seperti Giant Supermarket, Lotte Mart, dan Hypermart seluruh Malang dan Surabaya, yang kemudian meluas hingga ke Balikpapan, Makassar dan Banjarmasin. Perluasan wilayah pemasaran ini juga memanfaatkan modal sosial berupa partisipasi jaringan dimana UD. Rodeo sebagai anggota KADIN. Dengan bergabungnya UD. Rodeo sebagai anggota KADIN, banyak manfaat yang di dapatkan, salah satunya menambah pertemanan, menambah relasi kerja dan mendapatkan informasi.

Mbak Tini:

“Gak, kita gak pernah ada promosi, gak secara langsung ada promosi”  
(Wawancara 12 Juni 2014)

Beragam sayur dan buah, sekitar 100 macam di produksi oleh pihak UD. Rodeo. Pihak UD. Rodeo selalu berusaha untuk memenuhi semua permintaan konsumen untuk sayuran dan buah-buahan segar, sehingga kepuasan konsumen terpenuhi. Apapun yang di order oleh pihak supermarket, pihak UD. Rodeo selalu berusaha untuk memenuhinya. Pihak UD. Rodeo juga selalu memenuhi standart yang telah ditetapkan dari pihak supermarket. Pihak UD. Rodeo juga selalu berusaha untuk mengirim barangnya tepat waktu dan dalam kualitas yang baik, sehingga kerjasama yang terjalin tetap bertahan sampe saat ini.

Bapak Maulud:

“Apapun, kita selalu berusaha untuk mengirim tepat waktu, selalu menjaga kualitas yang baik” (Wawancara 12 Juni 2014)

Dilihat dari banyaknya supermarket dimana UD. Rodeo sebagai *supplier* tetap, bisa dikatakan omset yang diterima cukup besar. Akan tetapi, pihak UD. Rodeo sendiri tidak bisa memastikan berapa banyaknya keuntungan yang diperoleh dalam sehari maupun sebulan, karena usaha dalam bidang sayur dan buah resikonya cukup besar, karena sayur dan buah merupakan produk yang mudah busuk dan musiman. Tetapi, diperkirakan keuntungan atau omset per dua minggunya sekitar Rp 150jutaan sampai Rp 180jutaan.

Menanggapi persaingan yang ada, pihak UD. Rodeo tidak terlalu menganggap itu menjadi beban. Bagi UD. Rodeo, dalam dunia bisnis pasti selalu ada persaingan, selama masih bisa memberikan yang terbaik, saling percaya baik dengan petani maupun supermarket, kerjasama tetap bisa terjalin baik. Rasa saling percaya yang ditunjukkan juga terlihat ketika pihak UD. Rodeo kekurangan tenaga kerja dan tidak bisa memenuhi orderan supermarket. Pihak supermarketnya memaklumi dan tidak memutuskan kontrak yang telah disepakati. Pihak UD. Rodeo masih bisa mengatasinya dengan membuat jadwal bergilir untuk mengirim barangnya ke supermarket. Setelah masalah tenaga kerja teratasi, pihak UD. Rodeo selalu memenuhi order yang dipesan oleh pihak supermarket dan memberikan kualitas yang terbaik sesuai standart yang telah diminta supermarket. Selain itu, menurut pemilik, dalam berbisnis semua usaha telah dilakukan, menyerahkan semua pada Tuhan itu yang utama.

Dari hasil lapangan diatas mengenai keberlangsungan pemasaran, dapat disimpulkan bahwa barang yang dipasarkan oleh UD. Rodeo disesuaikan oleh permintaan pasar atau konsumen, dalam hal ini supermarket. Pemasarannya, tidak hanya supermarket wilayah Malang dan Surabaya, tetapi bahkan sampai ke luar pulau Jawa. Dan pengirimannya dilakukan setiap hari, tetapi untuk Makassar, pengiriman dilakukan 2 minggu sekali. Jaringan pemasaran yang cukup luas tersebut dibangun sendiri oleh pemilik UD. Rodeo sejak didirikannya UD. Rodeo pada tahun 1997, dan masuknya UD. Rodeo sebagai anggota KADIN juga cukup membantu untuk menambah informasi.

Dalam hal pembayarannya yang dilakukan pihak supermarket dengan melakukan tempo. Pembayaran dilakukan dua kali dalam sebulan, yaitu tanggal 10 dan 25. Dan untuk Giant, proses tukar faktur dilakukan setiap hari senin untuk proses pembayarannya. Proses tersebut sudah berlangsung sejak awal dilakukannya kerjasama, sehingga terjalin rasa saling percaya antar keduanya.

Omset penjualan yang diterima UD. Rodeo bisa dikatakan cukup besar. Dalam 2 minggu omsetnya bisa sekitar Rp. 150juta sampai Rp. 180juta. Untuk meningkatkan omsetnya, tidak ada hal-hal yang dilakukan oleh pihak UD. Rodeo, terlebih sejak berkurangnya tenaga kerja yang ada di UD. Rodeo. Selain itu,

barang yang dipasarkan juga selalu menyesuaikan dengan permintaan dari konsumen yaitu memenuhi standart dari supermarket.

Terkait dengan memenuhi kebutuhan, menjaga dan mengembangkan keberlangsungan pemasaran, pihak UD. Rodeo tidak banyak melakukan hal-hal yang dapat menarik, memberikan kepuasan dan mempertahankan pelanggan. Adapun hal yang dilakukan UD. Rodeo yaitu:

1. Selalu berusaha untuk memenuhi sayur dan buah yang di order pihak supermarket.
2. Memenuhi dan menjaga standart yang telah ditetapkan pihak supermarket.
3. Selalu menjaga kualitas dari produknya.

Menanggapi persaingan yang ada, pihak UD. Rodeo menganggap itu suatu hal yang wajar dan tidak menjadikannya beban. Dalam dunia bisnis, memang selalu ada persaingan, tetapi bagaimana memberikan yang terbaik itu merupakan salah satu cara untuk menjaga kerjasama yang dijalin. Dan bagaimana untuk bisa saling menjaga kepercayaan yang diberikan, sehingga kerjasama bisa berjalan dengan baik.

