

ANALISIS PRODUKTIVITAS TERHADAP KEUNTUNGAN USAHA PADA UD. ALI LOGAM KOTA BANJARBARU

Yanti Anjar Sari, Akhmad Samhudi², Teguh Wicaksono³

Fakultas Ekonomi
Program Studi Manajemen
Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari
Email: yantianjarsari97@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui bagaimana mempertahankan produktivitas dan keuntungan usahanya, meningkatkan layanan kerja karyawannya, dan mengatasi keterbatasan modal serta mendapatkan informasi pasar yang tepat bagi UD.ALI LOGAM.

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian kualitatif dan penggalan data menggunakan metode wawancara dan observasi. Hasil penelitian dianalisis sehingga menjadi suatu hasil penelitian.

Hasil penelitian ini adalah selama 6 bulan terakhir keuntungan usaha mengalami fluktuasi dan keuntungan terendah berada di bulan April 2020 yang disebabkan oleh pandemi Covid-19, selain itu UD.ALI LOGAM dalam pelayanan kerja masih di bawah standart dikarenakan tenaga kerja yang hanya lulusan SD-SMA saja. Dalam keterbatasan modal UD.ALI LOGAM hanya memanfaatkan pinjaman dana dari bank dan TOP dari distributor barang dagangan, informasi yang didapatkan pun juga hanya dari distributor penjualan. Adapun saran dalam penelitian ini adalah Meningkatkan pencatatan stok masuk dan stok keluar dan mencatat formulir stok kosong, meningkatkan skill tenaga kerja dengan menyediakan informasi tentang pelayanan prima dari media yang tersedia, memperbanyak distributor yang memiliki tempo pembayaran N30, membuka cabang baru untuk meningkatkan produktivitas dan keuntungan dan memperbanyak informasi tentang perubahan harga, memperbanyak informasi potensi pasar, memperdalam wawasan pemerintah dengan informasi ekonomi dan bisnis baik dimedia masa maupun media elektronik.

Kata Kunci: Produktivitas, Keuntungan Usaha

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out how to maintain productivity and business profits, improve employee work services, and overcome limited capital and get the right market information for UD.ALI LOGAM.

This study used a qualitative research design and data mining using interview and observation methods. The results of the study were analyzed so that it became a research result.

The results of this study are that during the last 6 months, business profits have fluctuated and the lowest profit was in April 2020 due to the Covid-19 pandemic, besides that UD.ALI LOGAM in work services is still below standard because the workforce is only elementary-high school graduates. only. Due to limited capital, UD.ALI LOGAM only uses loan funds from banks and TOP from merchandise distributors, the information obtained is also only from sales distributors. The suggestions in this study are to increase the recording of incoming and outgoing stocks and record empty stock forms, improve workforce skills by providing information about excellent service from available media, increase the number of distributors who have a payment period of N30, open new branches to increase productivity and profits. and reproduce information about price changes, increase information on market potential, deepen government insights with economic and business information both in mass and electronic media.

Keywords: Productivity, Business Benefits

PENDAHULUAN

Globalisasi identik dengan persaingan yang ketat karena mudahnya pelaku bisnis untuk memasuki sebuah pasar. Era globalisasi dinyatakan sebagai era yang semakin kompetitif bagi pelaku bisnis. Globalisasi berjalan dengan cepat yang didukung oleh perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi sehingga memudahkan untuk bisa menjangkau pasar yang lebih luas karena tersedianya jaringan kemudahan akses informasi dan telekomunikasi. Pesaing yang semakin banyak menyebabkan setiap perusahaan berlomba untuk menunjukkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki dibandingkan produk yang ditawarkan oleh perusahaan lainnya. Perbaikan produktivitas bisa dilakukan oleh perusahaan melalui dua sisi yaitu : individual dan institusional. Peningkatan produktivitas dari sisi individual yaitu melalui peningkatan kemampuan karyawan dan peningkatan produktivitas secara institusional yang berhubungan dengan sinergi kerja antar bagian dalam perusahaan, teknologi penunjang dalam perusahaan, dan berbagai fasilitas lain yang mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas pekerjaan. Pendapat tersebut didukung oleh Budiarta, Bagia, dan Suwendra (2015:2) bahwa keunggulan bersaing bisa dicapai oleh perusahaan jika perusahaan memiliki sumberdaya yang kompetitif khususnya sumberdaya manusia.

Menurut Famade, Egbebi dan Akinkuowo (2016:92) pendapatnya menjelaskan bahwa produktivitas akan timbul ketika terdapat kenaikan output seiring dengan penurunan input atau dengan output yang sama tetapi dengan input yang menurun. Upaya untuk meningkatkan produktivitas juga dilakukan dengan pemberdayaan karyawan. Sebuah organisasi yang ingin berkembang dan memiliki keunggulan bersaing, perlu menerapkan strategi untuk meningkatkan nilai perusahaan (Bone & Saxon, 2000). Li et al (2006) menyatakan keunggulan bersaing adalah kemampuan organisasi untuk menciptakan dan mempertahankan posisi dibanding pesaingnya. Untuk mendapat posisi tersebut, banyak strategi yang dapat diterapkan organisasi, salah satu strategi yaitu pemberdayaan karyawan. Pemberdayaan karyawan dapat menciptakan hubungan yang baik antara karyawan bawah dengan pelanggan sehingga terciptalah citra baik sebuah perusahaan di lingkungan, yang tentunya akan membuat organisasi memiliki keunggulan bersaing (Potochny, 1998). Chatell (1995) berpendapat bahwa karyawan merupakan salah satu aset penting dalam perkembangan industri, terutama dalam perusahaan makanan karena karyawan berhubungan langsung dengan pelanggan dimana mereka memberikan pelayanan agar pelanggan merasa puas atas produk dan kinerja perusahaan. Maka dari itu, diperlukan pemberdayaan karyawan dalam perusahaan yang merupakan salah satu kunci terciptanya keunggulan bersaing. Adanya integrasi rantai pasokan juga berhubungan dengan keunggulan bersaing perusahaan khususnya perusahaan makanan dikarenakan dalam mengolah dan menjual produk makanan, dibutuhkan hubungan yang efektif antara pemasok, manajemen perusahaan, serta pelanggan itu sendiri agar perusahaan tersebut dapat meningkatkan daya saing antara pesaingnya. Budiarta, Bagia, dan Suwendra (2015:2) bahwa peningkatan produktivitas perusahaan bisa dicapai ketika perusahaan mampu melakukan pengelolaan dengan baik sumber daya manusia yang demikian karena sumber daya manusia adalah faktor manusia sebagai pelaku utama dalam setiap kegiatan operasional suatu perusahaan, semakin baik kemampuan SDM yang dimiliki maka akan semakin baik hasil yang dicapai, demikian pula sebaliknya. Tenaga kerja yang rata-rata berpendidikan SMP/SMA dengan minimal *soft skill* mengakibatkan layanan yang diberikan kurang prima sehingga berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini membuat penjualan kurang maksimal yang akhirnya berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan. Jika produktivitas sumber daya manusianya baik, maka tentu hal ini akan memengaruhi performa dari suatu perusahaan tentunya dalam meningkatkan keuntungan dalam perusahaan tersebut. Keuntungan (laba) merupakan tujuan perusahaan, dimana

dengan laba memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Menurut Harahap (2015) laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain : laba merupakan dasar perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

METODE

Pada penelitian ini metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif kualitatif. Sugiyono (2017) Penelitian kualitatif deskriptif adalah berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus, yaitu dengan menguraikan data yang dikumpulkan dan dianalisis. Subjek dari penelitian ini ada pada bagian produktivitas dengan keuntungan usaha. Yang menjadi objek penelitian ini adalah UD. ALI LOGAM yang beralamat di Jalan Garuda Km.25 RT 006 RW 006, Kecamatan Landasan Ulin Timur, Kota Banjarbaru..

Variabel bebas dalam penelitian ini adalah produktivitas (X), sedangkan variabel terikat dalam penelitian ini yaitu keuntungan usaha (Y). Dalam penelitian ini ada dua jenis sumber data yang digunakan, sebagai berikut. (1) Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini merupakan hasil dari wawancara, observasi dan dokumentasi dengan permasalahan yang berhubungan dengan disiplin kerja terhadap produktivitas karyawan. (2) Data sekunder ini diperoleh dari literatur-literatur, jurnal-jurnal penelitian terdahulu, majalah maupun data dokumen perusahaan yang diperlukan dalam penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data yang digunakan pada penelitian ini ialah sebagai berikut.

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu pencarian informasi yang dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden (sumber informasi) yang menjadi responden dalam penelitian ini. Data di sini lebih pada data internal perusahaan.

2. Observasi dan Dokumentasi

Observasi adalah suatu cara pengumpulan data dengan cara kunjungan dan pengamatan langsung ke objek penelitian. Sedangkan dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan foto dan catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa yang terjadi pada waktu melakukan penelitian. Data-data diperoleh melalui melalui dokumen yang merupakan catatan formal, buku, artikel dan bahan informasi lainnya yang memiliki keterkaitan dengan masalah atau arsip.

Analisis yang digunakan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sugiyono (2017:8) mengatakan bahwa penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*) dengan cara mengumpulkan data dari lapangan yang bermanfaat untuk memberikan gambaran umum untuk penelitian dan sebagai pembahasan hasil penelitian. Data yang digunakan merupakan hasil pengumpulan dari penelitian lapangan yang dibandingkan dengan dasar-dasar teori yang didapat dari bahan pustaka untuk dapat memecahkan masalah yang ada dan selanjutnya disusun menjadi sebuah hasil penelitian agar menghasilkan suatu kesimpulan baru.

HASIL PENELITIAN

Dalam menjalani suatu usaha akan mengalami tiga buah proses yaitu: input, proses, dan output. produktivitas merupakan input awal bagi pelaku usaha untuk memulai usahanya. Sedangkan proses merupakan kajian dan sistem yang diterapkan untuk mengubah input menjadi output. Yang terakhir, output adalah hasil akhir yang akan dicapai jika tahap input dan proses dijalankan. Hasil dari output adalah keuntungan perusahaan itu sendiri. Produktivitas dalam hal ini dipengaruhi oleh bahan baku, tenaga kerja, modal, dan informasi.

1. Analisis Pembahasan Produktivitas dan Keuntungan Usaha

Keuntungan usaha adalah hasil penjualan barang dagangan dikurangi dengan semua biaya yang telah dikeluarkan. Besarnya keuntungan usaha tergantung besarnya penjualan dan besarnya biaya yang dikeluarkan. Keuntungan maksimum dapat dicapai jika penjualan dapat ditingkatkan namun biaya dapat ditekan sekecil mungkin. UD. ALI LOGAM dalam menjalankan Usahanya mendapatkan keuntungan yang berfluktuasi. Hal ini dilihat dari hasil penelitian dalam enam bulan terakhir dimana laba tertinggi diterima pada bulan Desember 2019 sebesar Rp 24,300,000, laba tersebut didapatkan dari beberapa customer proyek dimana banyak proyek yang harus diselesaikan dibulan Desember 2019. Bulan Januari 2020 sebesar Rp 21,300,000. Keuntungan tersebut menurun sebesar Rp 3,000,000. Penurunan ini disebabkan oleh beberapa proyek yang berakhir tidak melakukan pembelian dan pelanggan pribadi mengalokasikan pembelian bahan ke budget lainnya. Penyebab yang lain juga dikarenakan turunnya promo dari distributor diawal tahun Januari 2020. Di bulan bulan Februari 2020 keuntungan usaha sebesar Rp 28,277,000, keuntungan ini lebih tinggi Rp 6,977,000.00 dari bulan sebelumnya. Besarnya keuntungan ini diperoleh dari banyaknya proyek pribadi yang melakukan banyak pembelian. Hal tersebut didorong dari cairnya bonus tahun 2019 yang baru cair diawal Februari 2020. Dan hal lain yang berpengaruh yaitu adanya promo potongan harga dari distributor dibulan Februari 2020. Di bulan Maret 2020 mendapatkan keuntungan sebesar Rp 22,450,000 keuntungan ini lebih rendah Rp 5,827,000. Penurunan keuntungan ini kurangnya daya beli pelanggan dan banyak proyek perusahaan baru dimulai serta isu lockdown karena pandemi Covid-19 muncul dan menjadi bahan pertimbangan bagi masyarakat menahan daya belinya. Di bulan April 2020 mendapatkan keuntungan sebesar Rp 15,743,000, keuntungan ini menurun kembali sebesar Rp 6,707,000. Hal ini disebabkan adanya kebijakan pemerintah Kota Banjarbaru, Kabupaten Banjar dan Kota Banjarmasin tentang PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Kebijakan ini berdampak menurunnya daya beli karena banyak pelaku usaha menerapkan sistem WFH (*Work From Home*) sehingga kegoatan operasional kantor dan usaha jadi terhambat. Adanya pandemi ini berefek menurunnya *cash flow* dari tertundanya pembayaran proyek. Keuntungan ini hanya diperoleh dari beberapa proyek yang tetap membayar hutangnya meskipun dalam keadaan pandemi Covid-19. Di bulan Mei 2020 mendapatkan keuntungan sebesar Rp 17,845,000, keuntungan ini naik kembali sebesar Rp 2,102,000.00. hal ini disebabkan pembayaran dari beberapa proyek yang sebelumnya tertunda dan beberapa perusahaan atau pelaku usaha sudah menerapkan *shift* untuk karyawannya sehingga meski belum maksimal operasional tetap berjalan.

Fluktuasi naik dan turunnya keuntungan usaha UD. ALI LOGAM seharusnya lebih dapat di minimalisasi risikonya saat produktivitas dari barang dagangan, pelayanan tenaga kerja, modal dan pemanfaatan informasi digunakan secara maksimal. Keuntungan dapat ditingkatkan dengan menyesuaikan beberapa keputusan dikarenakan adanya pandemi *Covid-19* seperti ditingkatkannya penjualan digital dan menambah pelanggan baru yang bidang usahanya tidak terdampak langsung oleh

Covid-19 misalnya perusahaan perbankan, perusahaan kesehatan, perusahaan ekspedisi, dan kantor-kantor pemerintahan. Keuntungan UD.ALI LOGAM itu sendiri dari hasil pengamatan dan wawancara dapat dianalisa dengan dengan melihat pembelian bahan bakunya.

1. Bahan Baku

Bahan baku diperoleh dari tujuh distributor yaitu : Arya Logam, Banjar Tehnik, Bintang Borneo Metalindo, Jaya Makmur, CV.Pualam Jaya, Albina, Masterindo. Untuk dapat meningkatkan jumlah produktivitas bahan baku serta keuntungan usahanya UD.ALI LOGAM dapat mempertahankan berlangganan di distributor yang memberikan tempo pembayaran saja. Seperti Banjar Tehnik, Bintang Borneo Metalindo, CV.Pualam Jaya, dan Masterindo. Untuk distributor dengan pembayaran tunai sebaiknya diganti dengan distributor lain seperti toko besi Surya Logam, toko Sinar Kencana, dan toko besi Prima Logam ketiga distributor tersebut juga memberikan tempo kepada pelanggannya. Untuk mendapatkan bahan baku yang lebih murah UD.ALI LOGAM juga bisa melakukan pembelian langsung dari Pulau Jawa. Pembelian ini biasanya memang dalam jumlah yang besar. Oleh karenanya, dapat dilakukan setelah mendapatkan jumlah pesanan yang besar. Selain cara tersebut UD.ALI LOGAM bisa memanfaatkan sistem promo yang ditawarkan oleh distributor untuk mendapatkan keuntungan yang besar.

Saat ini dapat dilihat bahwa pertumbuhan perumahan dan pembangunan di area dekat dengan lokasi UD.ALI LOGAM berkembang pesat. Hal ini bisa menjadi peluang dan dapat mendatangkan ancaman bagi UD.ALI LOGAM. Peluang tersebut berasal dari meningkatnya kebutuhan individu dan perusahaan proyek dalam menjalankan tujuannya. Namun, meningkatnya kebutuhan tersebut mendatangkan ancaman baru yakni berdirinya toko besi yang sejenis, banyaknya pemborong yang melakukan pekerjaannya berikutan dengan bahannya dan masuknya distributor yang melakukan penjualan langsung ke proyek itu sendiri.

Untuk memenangkan kompetisi ini UD.ALI LOGAM tidak cukup hanya melakukan beberapa aktivitas pembelian bahan baku seperti biasanya. Berdasarkan hasil dari pengamatan banyak pelanggan yang pulang dengan tangan kosong saat barang yang dicari tidak disediakan. Kelengkapan semua barang dagangan juga merupakan faktor yang dapat menarik minat pelanggan. UD.ALI LOGAM tidak akan bertahan jika sistem pencatatan barang dagangan tidak lengkap yakni hanya mencatat bahan dagangan yang masuk dan keluar. Untuk meningkatkan produktivitasnya UD.ALI LOGAM seharusnya dapat menambahkan catatan barang yang tidak tersedia dan nomor pelanggan tersebut agar dapat difollow up kembali setelah barang tersebut disediakan dari distributor hal ini dapat menambahkan keberhasilan dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan yang nantinya akan berdampak terhadap meningkatnya keuntungan usaha yang disebabkan oleh lengkapnya barang dagangan.

2. Pelayanan Tenaga Kerja UD. ALI LOGAM

Tenaga kerja merupakan bagian dari usaha yang tidak bisa dipisahkan. Kinerja dan pelayanan yang baik dapat menciptakan kepuasan pelanggan sehingga hubungan baik terhadap pelanggan tetap terjaga. Untuk meningkatkan kinerja karyawannya, UD.ALI LOGAM telah menemukan karyawan yang baik dan loyal. UD.ALI LOGAM telah melaksanakan kewajibannya dengan baik yang berupa membayar gaji karyawan dengan sesuai, membayar upah lembur, memberikan bonus saat target tercapai, dan memberikan cuti saat karyawan membutuhkannya.

Kewajiban tersebut menjadi motivasi bagi karyawan UD.ALI LOGAM untuk mempertahankan usahanya. Berdasarkan hasil dari pengamatan hubungan antara pemilik dan pekerja terbangun dengan baik dan tidak ada kesenjangan sosial. Salah satu faktor bagi karyawan untuk tetap loyal adalah terjaganya hubungan baik tersebut. Dalam pengamatan kinerja karyawan tidak dicatat dalam buku absen. Hal ini ditakutkan akan berpengaruh terhadap kedisiplinan karyawan. Untuk menghindari hal tersebut sebaiknya staff toko diberi tambahan pekerjaan baru yakni membukukan absen kinerja karyawan.

Ada hal lain yang dapat dilakukan oleh UD.ALI LOGAM agar kinerja karyawannya dapat meningkat yaitu dengan memberikan penghargaan ini berbeda dengan bonus saat UD.ALI LOGAM mencapai targetnya. Penghargaan ini dapat berupa insentif ketepatan masuk kerja dan pulang kerja, kerajinan, dan inisiatif yang baik. Hal baru ini dapat mendorong karyawan untuk meningkatkan kinerjanya. Pelayanan yang prima belum dilakukan oleh UD.ALI LOGAM. Meskipun karyawan telah melayani dengan baik, menggali kebutuhan pelanggan dengan baik, memberikan saran untuk barang dagangan yang tepat menurut kebutuhan dan keuangan pelanggan, mengantar pesanan dengan baik, dan berterima kasih kepada pelanggan, akan tetapi karyawan belum melakukan 3 S (senyum,salam,sapa) terhadap pelanggannya. Meskipun sederhana 3 S ini sering digunakan oleh *Francise* besar seperti Alfamart, Indomaret, bahkan SPBU. Dengan diterapkan 3 S ini akan dapat meningkatkan hubungan baik kepada pelanggan sehingga kepuasan dapat tercapai dan keuntungan usaha meningkat berdasarkan kualitas kinerja karyawan.

Di era sekarang ini banyak sekali persaingan yang timbul karena banyaknya pelaku usaha yang sejenis. Karyawan yang baik dituntut untuk memiliki kinerja serta pelayanan yang memuaskan. Karyawan UD.ALI LOGAM sendiri meski berpendidikan paling tinggi SMA atau Sederajat harus bisa berkompetisi dengan banyaknya pelaku usaha yang berpendidikan sarjana S1 atau bahkan S2. Hal ini menjadi tanggung jawab UD.ALI LOGAM untuk meningkatkan skill karyawannya

Untuk meningkatkan *soft skill* karyawannya, UD.ALI LOGAM dapat memberikan training kecil atau melaksanakan briefing pagi sebelum toko buka guna menambah wawasan karyawan. Informasi untuk briefing dapat di cari diberbagai literatur (buku), atau lewat beberapa media yang tersedia misalnya youtube. Peningkatan *soft skill* perlahan akan berdampak baik terhadap kinerja karyawannya.

3. Cara UD. ALI Logam Mengatasi Keterbatasan Modal

Dalam dunia usaha, ada kalanya keterbatasan modal menjadi hambatan yang paling berat untuk memperluas usaha yang dijalankan. Namun, jika diatasi dengan baik, sebenarnya keterbatasan modal masih dapat diatasi dan dicari jalan keluarnya. UD..ALI LOGAM dalam menjalankan usahanya memanfaatkan 2 jenis modal yaitu modal pertama adalah modal yang didapatkan dari distributor. Terdapat 4 distributor yang memberikan tempo pembayaran pada saat UD.ALI LOGAM melakukan pembelian barang yakni : Banjar Tehnik dengan tempo pembayaran 1 bulan, Bintang Borneo Metalindo dengan tempo pembayaran 3 hari, CV.Pualam Jaya dengan tempo pembayaran 1 bulan, dan Mastreindo dengan tempo pembayaran 2 minggu.

Pemberian tempo pembayaran ini sangat membantu UD.ALI LOGAM dalam menjalankan usahanya, karena dapat meningkatkan *cast flow* tanpa membayar bunga. UD.ALI LOGAM sebaiknya mengganti distributor yang melakukan pembayaran cash yakni Arya Logam, Jaya Makmur, Albina dan distributor yang memberikan TOP kurang dari 14 hari yaitu Bintang Borneo Metalindo dan Masterindo. Karena untuk customer proyek UD.ALI LOGAM pun memeberikan tempo pembayaran selama 30

hari. Tempo yang diterima dan tempo yang dikeluarkan adalah sama, hal ini menguntungkan UD.ALI LOGAM karena tidak mengeluarkan modal sama sekali dan memperoleh laba dari penjualannya. Pemanfaatan modal distributor ini juga digunakan oleh UD.ALI LOGAM sebagai perantara saat ada pembeli dalam jumlah besar dan UD.ALI LOGAM hanya menyampaikan informasi dan mendapatkan keuntungan dari usaha tersebut.

Selain modal dari distributor UD.ALI LOGAM juga meminjam tambahan modal di bank BRI. Modal tersebut dipakai oleh UD.ALI LOGAM untuk memperbanyak barang dagangannya, memperluas toko, menambah armada operasional dan mendapatkan izin usaha. Keputusan UD.ALI LOGAM untuk mengambil modal ini adalah hal yang tepat, karena dengan besarnya tempat usaha meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan, dan dengan banyaknya barang yang dijual tidak mengecewakan berbagai pembeli yang datang serta dengan ditambahnya mobil operasional maka pengantaran barang pesanan dapat diterima lebih cepat, sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Dua keputusan modal UD.ALI LOGAM diatas berdampak baik bagi keuntungan yang didapatkan. Selain itu, keuntungan juga meningkat karena UD.ALI LOGAM tidak perlu membayar bunga untuk modal yang didapatkan dari distributor dan keputusan UD.ALI LOGAM meminjam dana di bank BRI dengan menggunakan dana *kurs* (kredit usaha rakyat) adalah tepat dimana bunga yang dibayarkan sangat kecil daripada menambah pinjaman dana dari meleasingkan BPKB atau menggadaikan sertifikat rumah.

4. Cara UD. Ali Logam Dalam Mendapatkan Informasi Pasar

1) Informasi perubahan harga

Faktor terakhir yang mempengaruhi produktivitas adalah informasi. Dibandingkan dengan persediaan, tenaga kerja, dan modal, informasi memang tidak berwujud tapi memiliki peran yang sangat penting. Menurut Marty Schmidt (2020) banyak perusahaan tidak mengantisipasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan kurva harga-permintaan. Kegagalan untuk beradaptasi dengan perubahan kurva permintaan-harga adalah penjelasan yang sering diberikan untuk kegagalan bisnis di banyak industri seperti real estate, produk konsumen dan produk teknologi. Banyak perusahaan dapat bertahan dan tumbuh di industri justru karena mereka memahami bahwa kurva perubahan harga-permintaan pelanggan, konstan untuk seluruh masa pakai produk. Beberapa faktor yang berbeda dapat mengubah kurva perubahan harga dan permintaan yakni :

- (1) Produk pesaing baru memasuki pasar
- (2) Produk-produk baru yang bersaing tiba dipasar
- (3) Harga kompetitor bervariasi
- (4) Perubahan ukuran pasar, dan
- (5) Potensi musiman, dan lain-lain

UD.ALI LOGAM dalam menjalankan usahanya belum memanfaatkan informasi perubahan harga. Hal ini cukup mempengaruhi produktivitas usahanya. Kurangnya informasi ini mengakibatkan tidak terupdate nya harga pasar saat ini, sehingga berdampak pada beberapa hal. Tidak dimanfaatkannya informasi penurunan harga mengakibatkan stok barang yang dijual lebih tinggi daripada pesaingnya. Hal ini menyebabkan barang dagangan susah terjual dan akhirnya stok barang digudang menumpuk.

Kurangnya informasi kenaikan harga mengakibatkan hilangnya potensi keuntungan yang seharusnya bisa didapatkan. Jika informasi ini didapatkan sebelumnya maka produktivitas bahan baku dapat dibeli lebih banyak dan pada

saat harga melambung tinggi keuntungan yang didapatkan akan meningkat. Selain itu, informasi ini juga bisa dimanfaatkan untuk memperluas pasar dan menarik konsumen jika harga yang ditawarkan tidak dinaikkan.

2) Informasi potensi pasar

Menurut S.F Jannah (2017) pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dipisahkan satu sama lainnya. Setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari dan menciptakan pasar. Seorang pengusaha harus mengetahui secara baik tentang bagaimana dapat memasarkan produknya. Informasi peluang pasar dapat memberikan dampak yang signifikan bagi pelaku usaha. Dengan memahami peluang pasar maka pengusaha dapat menentukan arah dan tujuan usahanya. UD.ALI LOGAM dalam menjalankan usahanya belum memanfaatkan informasi peluang pasar ini. Berdasarkan pengamatan dan wawancara UD.ALI LOGAM hanya melayani penjualan di toko saja atau menunggu pembeli datang ke toko. Pembeli online pun merupakan customer lama yang sudah menjadi langganannya. Hal ini mengakibatkan peluang pasar yang tidak menentu, dan penjualan dengan sistem tradisional ini lambat laun akan terkalahkan pesaing yang mampu memanfaatkan peluang di era digital saat ini.

3) Kebijakan Pemerintah

Menurut blog.midtrans.com setiap negara didunai pasti memiliki berbagai kebijakan tertentu yang dikeluarkan secara resmi oleh pemerintah termasuk juga di Indonesia. Tujuan dari regulasi adalah agar segala aktivitas yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar. Kebijakan pemerintah mencakup berbagai aktivitas yang berhubungan dengan bisnis. Adapula kebijakan lain yang dapat berdampak secara tidak langsung terhadap suatu bisnis. UD. ALI LOGAM belum memanfaatkan informasi tentang kebijakan pemerintah. Hal ini mengakibatkan beberapa keputusan menjadi kurang tepat, misalnya sedikitnya laba yang diperoleh dibulan Maret dan April 2020 seharusnya dapat dihindari jika kebijakan pemerintah dapat diantisipasi sebelumnya. Selain dapat mengantisipasi hal buruk yang akan terjadi informasi ini juga dapat digunakan sebagai peluang pasar.

Informasi kebijakan pemerintah ini dapat berpengaruh secara langsung dan tidak langsung. Informasi kebijakan pemerintah yang dapat berdampak langsung seperti naiknya biaya pengiriman container pelabuhan, pelarangan bahan baku yang mengandung racun, dan lain-lan. Informasi kebijakan pemerintah yang tidak langsung berpengaruh dapat berupa kebijakan dalam hal penanganan wabah pandemi, kebijakan tingkat suku bunga bank, kebijakan ekspor dan impor, dan lain-lain. Dengan mengetahui berbagai kebijakan tersebut seharusnya dapat mempengaruhi UD.ALI LOGAM dalam menjalankan usahanya.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang meningkatkan produktivitas untuk menunjang keuntungan usaha pada UD. Ali Logam, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Produktivitas UD.ALI LOGAM yang berasal dari barang dagangan dibeli dari 7 distributor yaitu: Arya Logam, Banjar Tehnik, Bintang Borneo Metalindo, CV.Pualam Jaya, Jaya Makmur, Albina, Masterindo. Dalam 6 bulan terakhir distributor Arya Logam dan Albina menjadi distributor utama dengan masing-masing pembelian

sebesar 35,93% dan 36,49%. Sedangkan Rata-rata keuntungan usaha UD.ALI LOGAM selama 6 bulan yaitu sebesar Rp. 21. 652.500. selama 6 bulan terakhir keuntungan usaha mengalami fluktuasi dan keuntungan terendah berada di bulan April 2020 yang disebabkan oleh pandemi Covid-19.

2. Pelayanan & Kinerja Karyawan UD. ALI LOGAM Cukup Memuaskan Namun standart pelayanan masih harus ditingkatkan. Hal ini disebabkan semua Karyawan berpendidikan Rata-rata SMA dan kurangnya Skill serta pengetahuan dibidang pelayanan.
3. Keterbatasan modal UD.ALI LOGAM diperoleh dari Pinjaman dana dari bank BRI dan TOP dari para distributornya. Keterbatasan modal juga dapat diatasi dengan kerjasama bersekala kecil baik dengan keluarga maupun pihak lain serta owner tidak berniat untuk menambahkan modal dengan bantuan dana Bank.
4. UD. ALI LOGAM dalam mendapatkan dan memanfaatkan informasi hanya memanfaatkan informasi perubahan harga dari distributor dan tidak memanfaatkan informasi peluang pasar dan kebijakan pemerintah.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan setelah melakukan penelitian pada UD. Ali Logam yang diharapkan dapat berguna dalam meningkatkan keuntungan usaha baik di masa sekarang maupun yang akan datang sebagai berikut.

1. Meningkatkan pencatatan stok masuk dan stok keluar dan mencatat formulir stok kosong berikut : No Hp pelanggan yang bisa dihubungi serta memperluas jangkauan pembelian keluar Jawa untuk mendapatkan harga yang lebih murah.
2. Meningkatkan skill tenaga kerja dengan menyediakan informasi tentang pelayanan prima dari media yang tersedia misalnya : youtube, internet, buku dan seminar-seminar.
3. Memperbanyak distributor yang memiliki tempo pembayaran N30, dan membuka cabang baru untuk meningkatkan produktivitas dan keuntungan.
4. Memperbanyak informasi tentang perubahan harga dengan mengikuti grub distributor dan konsumen baik di Whatsapp maupun di Facebook, memperbanyak informasi potensi pasar dengan mengikuti grub arsitek dan konsultan, memperdalam wawasan pemerintah dengan informasi ekonomi dan bisnis baik dimedia masa maupun media elektronik contohnya detik.com, merdeka.com dan lain-lain.
5. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk tidak terpaku hanya pada variabel seperti dalam penelitian ini, namun dapat menambah variabel lain yang mungkin memengaruhi terhadap kinerja karyawan sehingga penelitian selanjutnya akan lebih valid.

REFERENSI

Bone. S., & S. (2000). Developing effective technology strategies. *Research & Technology Management*, 43,50-58.

- Budiarta, I. B. (2015). Pengaruh pelatihan dan motivasi terhadap produktivitas kerja karyawan. Universitas Pendidikan Ganesha . *e-Journal Bisma Manajemen*, 1-10.
- Chatell. (1995). *Managing for the Future*, . London: Mac Millan Press Ltd.
- Famade, O. E. (2016). An assessment of various strategies in enhancing workers productive capacity in Nigeria's tertiary institutions. *African Educational Research Journal*, 91-95.
- Harahap, S. S. (2015). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Cetakan Kedua Belas*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kahreh, M. A. (2011). Achieving competitive advantage through empowering employees: An empirical study. Far East. *Journal of Psychology and Business*, 26 -37.
- Li, S. R.-N.-N. (2006). The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *The International Journal of Management Science*, 34, 107-124. .
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.