

BAB IV

**PROFIL UD SARI REJEKI, PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN,
DAN PEMBAHASAN**

A. Profil dan Sejarah UD Sari Rejeki

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

UD Sari Rejeki terletak di dusun Glagga desa Panglegur Kecamatan Tlanakan kabupaten Pamekasan tepatnya kebarat Gang Simpang Tiga Unira. Jika dilihat menggunakan *google maps* dari jarak pusat pemerintah kecamatan, desa Panglegur ini berjarak 4,1 km, jarak dari ibu kota propinsi Jawa Timur 111 km dan jarak dari ibu kota negara Indonesia 894 km. Batas wilayah desa Panglegur adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Desa Jalmak, Desa Laden, Desa Teja Timur
- b. Sebelah Timur : Kelurahan Kangingan, Desa Panempan, Desa Ceguk
- c. Sebelah Selatan : Desa Larangan Tokol, Desa Branta Tinggi
- d. Sebelah Barat : Desa Bukek, Desa Teja Barat, Desa Gugul.¹

2. Sejarah UD Sari Rejeki

Pada dasarnya, UD Sari Rejeki adalah usaha dagang yang bergerak di bidang jual beli barang-barang bekas atau yang biasa disebut dengan barang rongsokan. Barang-barang rongsokan tersebut berupa plastik, kardus, botol, karung semen, kertas dan lain-lain. Tetapi selain barang-barang rongsokan

¹ Nurjannah, *Ibu Kepala Desa Panglegur Sekaligus Istri Pemilik Usaha Rongsokan UD Sari Rejeki*, Wawancara Langsung (Minggu, 02 Oktober 2022), Pukul 19.41 WIB.

tersebut, UD Sari Rejeki juga memperjual belikan seperti besi tua, logam, kuningan, alumunium, timah, dan lain-lain.

Pemilik UD Sari Rejeki ini adalah orang asli desa Panglegur. Beliau adalah salah satu pembuka pebisnis jual beli barang rongsokan terbesar di desa Panglegur kecamatan Tlanakan kabupaten Pamekasan dan sekaligus menjadi kepala desa Panglegur Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan. UD Sari Rejeki didirikan oleh Bapak H. Mista'i pada sekitar tahun 1995-an yang pada awalnya hanya sebagai pembeli barang rongsokan yang tergolong harga murah seperti plastik dan kardus saja. Seiring waktu berjalan usaha barang rongsokan yang dimilikinya semakin berkembang sehingga memiliki peluang untuk membuka pengepul barang rongsokan yang lebih besar dengan berbagai macam barang yang dibelinya, seperti besi dan logam.

Langkah awal yang dilakukan Bapak H. Mista'i adalah dengan memberitakan melalui mulut kemulut dan mendatangi pemulung serta pengepul-pengepul kecil untuk menawarkan agar menjual hasil barang rongsokannya kepada beliau. Kemudian hasil pembelian barang rongsokan tersebut dikumpulkan dan ditampung menjadi satu dalam suatu tanah lapang yang beliau miliki. Setelah banyak barang yang dikumpulkan, Bapak H. Mista'i menyetorkan barang-barang tersebut ke pabrik atau ke pengepul yang lebih besar lagi. Seiring dengan berjalannya waktu usaha beliau semakin berkembang, sehingga beliau sudah tidak perlu lagi mendatangi para pemulung atau pengepul kecil untuk membeli barang hasil rongsokan mereka melainkan para pemulung dan pengepul kecil tersebut yang langsung mendatangi tempat usaha barang rongsokan yang

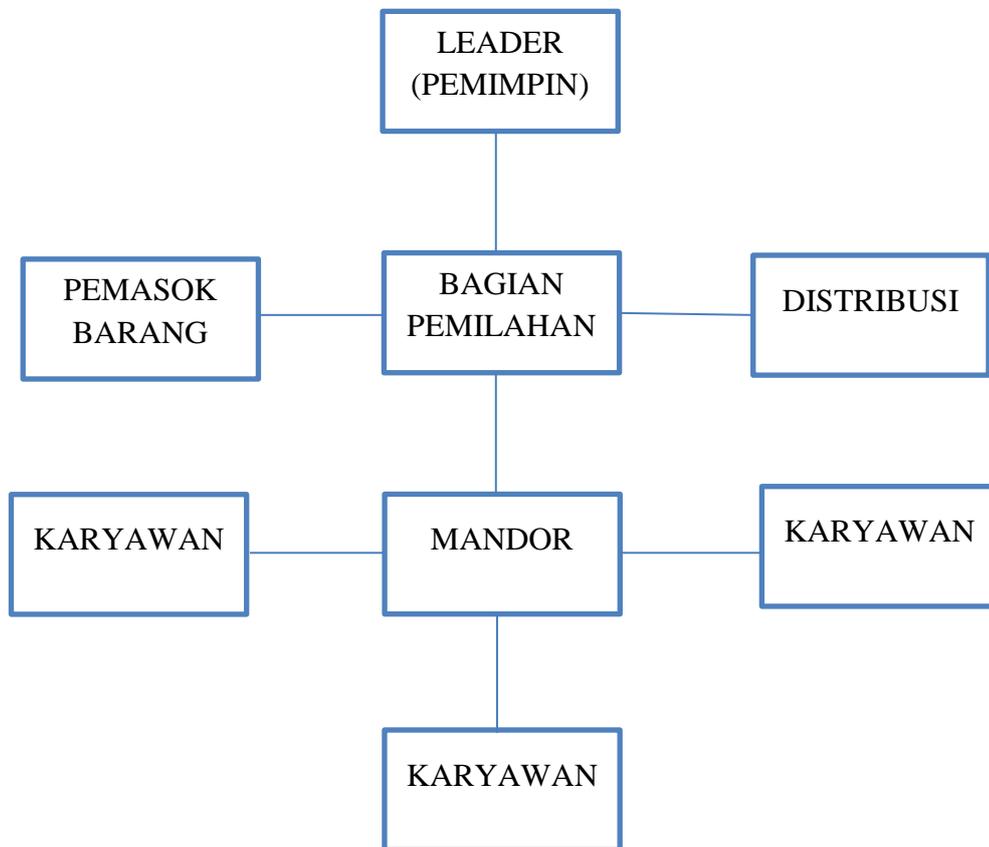
dimiliki Bapak H. Mista'i tersebut. Beliau hanya menunggu tukang rongsok untuk hendak menjual barang-barangnya kepada Bapak H. Mista'i.

3. Struktur

Struktur organisasi pada perusahaan diharapkan dapat menciptakan suatu kerja sama yang baik antara pemimpin dan bawahannya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh UD Sari Rejeki. UD Sari Rejeki ini adalah perusahaan yang dimiliki perseorangan yaitu suatu bentuk badan usaha yang didirikan oleh perseorangan. Jadi segala bentuk resiko yang mungkin terjadi akan ditanggung sepenuhnya sendiri oleh pemiliknya.

Bentuk struktur organisasi UD Sari Rejeki adalah bentuk struktur organisasi garis yaitu dalam hal pelimpahan kekuasaan adalah dari atasan ke bawahan. Keuntungan yang dapat diperoleh dengan menggunakan struktur organisasi garis adalah sederhana, mudah dipahami, adanya kesatuan perintah sehingga proses pengambilan keputusan dapat cepat, disiplin, dan kerja karyawan lebih baik dengan adanya pengawasan langsung dari pimpinannya, menghemat biaya pengawasan dan solidaritas antar karyawan tinggi. Kelemahan bentuk struktur garis adalah ketika ada pemecahan masalah yang dihadapi tiap sub bagian perusahaan menjadi tanggung jawab penuh pemimpin sehingga pelimpahan masalah tersebut tidak ditangani masing-masing sub bagian yang lebih profesional dibidang tersebut, kerja sama yang terjaga dengan baik memberikan dampak positif terhadap perkembangan perusahaan bagan struktur pada gambar:

Gambar 4.1
Struktur UD Sari rejeki



Adapun struktur dalam UD Sari Rejeki, Kecamatan Tlanakan, Kabupaten Pamekasan yaitu sebagai berikut:

a. Nama *leader* atau pemimpin dan Pengelola Keuangan

- Bapak H Mista'I
- Hj. Nurjannah

b. Nama Karyawan

- 1) Irwan sebagai pengecek barang dan bagian penimbangan
- 2) Iwan sebagai supir truk barang rongsokan
- 3) Imam sebagai penjaga mesin press

- 4) Sutihah sebagai penyortir barang
- 5) Armi sebagai penyortir barang
- 6) Sun sebagai penyortir barang
- 7) Lilah pengolah bagian selipan
- 8) Sumaidah pengemasan kedalam sak
- 9) Sus sebagai penjemur barang hasil selipan
- 10)Mardiyah penjemur barang hasil selipan
- 11)Saldi kenek penjualan barang dan tukang songgol barang rongsokan
- 13)Wawan kenek penjemputan atau pengambilan barang rongsokan
- 14)Aji pengecek barang gudang dan bagian selipan
- 15)M Aji sebagai tukang songgol barang rongsokan
- 16)Patli supir truk pengiriman atau penjualan barang
- 17)Saniyah sebagai penyortir barang dan bagian penyelipan barang rongsokan
- 18)Nurul supir pickup penjemputan atau pengambilan barang rongsokan
- 19)Yetno pengecek barang datang dan pengecek barang gudang
- 20)Nitirah sebagai penyortiran barang dan pembersihan
- 21)Mar sebagai penyortiran barang dan pembersihan
- 22)Lutfi tukang songgol barang rongsokan
- 23)Opah bagian selipan dan penyortiran barang

B. Paparan Data

Berdasarkan yang telah peneliti dapatkan di tempat penelitian, baik dengan cara wawancara, observasi maupun dokumentasi, maka yang dapat peneliti paparkan dari penelitian ini yaitu:

1. Apa yang Mendorong Kesuksesan dalam Jual Beli Barang Rongsokan di UD Sari Rejeki

Kesuksesan merupakan hal yang ingin dicapai oleh semua orang. Kesuksesan adalah tindakan dalam mencapai *goal* yang utuh menyeluruh dan saling terhubung. Orang yang sukses adalah orang telah berhasil mencapai suatu usahanya yang sudah dilakukan dengan penuh rasa optimis, giat, rajin, dan tangguh. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara langsung kepada Bapak H. Mista'i selaku pemilik dari usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki yang berkaitan tentang hal yang bisa mendorong kesuksesan dalam jual beli barang rongsokan di UD Sari Rejeki.

“saya merintis usaha ini dari tahun 1995-an tapi tidak pas langsung sukses dan terkenal seperti saat ini, saya memulai dari bawah perlahan-lahan saya tekuni dan optimis bahwa saya bisa jadi pengusaha yang sukses meskipun hanya seorang pengusaha rop-porop (barang rongsokan). Untuk mendapat pemasukan barang rongsokan ini saya melakukan kerja sama dengan pengepul kecil dan pemasok besar (pabrik) agar transaksi jual beli barang rongsokan ini berjalan dengan lancar. Seiring berjalannya waktu beberapa tahun berlalu dan sekitar tahun 2000an usaha saya tambah maju, jaringan pembeli dan pemasok saya tambah banyak dan meluas, dari yang awalnya saya hanya memiliki satu lapangan tempat penampungan dan alhamdulillah sekarang saya punya tiga lapangan tempat penampungan barang rongsokan saya, dan tetangga-tetangga sekitar juga alhamdulillah bisa saya beri pekerjaan tambahan. Dari yang awalnya pemasukan saya hanya jutaan, lalu ke puluhan juta dan lambat laun sekarang kadang menyentuh angka ratusan juta. Ya jadi saya merintis usaha itu sekitar kurang lebih 25-27 tahunan lah hingga bisa sukses alhamdulillah seperti saat ini. Kalau saya ceritakan semua secara rinci perjuangan saya dari dulu sampai sekarang sehari tidak akan selesai diceritakan, jadi saya rinci saja ya sudah saya jelaskan barusan meskipun sedikit saya harap kamu sudah paham. Jadi saya sekarang membeli barang rongsokan dengan kapasitas yang banyak dan saya olah sendiri disini dan saya jual ke pabrik yang sudah kerja sama dengan usaha saya.intinya itu faktor kesuksesan barang rongsokan UD Sari Rejeki ini menurut saya ya diantaranya harus jujur, rajin, bertanggung jawab, komitmen, ulet atau kuat dalam pendirian tidak mudah terpengaruh hal-hal lain, mandiri, dan jangan mudah menyerah.”²

² H. Mista'i, Pemilik Usaha Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung* (Sabtu, 08 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara tentang berapa tahun UD Sari Rejeki merintis usahanya hingga jaya dan sukses, maka dapat disimpulkan bahwa UD Sari Rejeki merintis usahanya sudah sekitar kurang lebih 27 tahunan tetapi usaha barang rongsokan yang digeluti tidak langsung sukses melainkan merasakan kesuksesan dan berkembang pada sekitar tahun 2000an jadi sekitar 20 tahunan UD Sari Rejeki menjadi pengepul barang rongsokan yang sukses dan maju. UD Sari Rejeki melakukan kerjasama jual beli barang rongsokan dengan pengepul kecil dan pemasok besar atau pabrik demi kelancaran usaha yang digelutinya. UD Sari Rejeki membeli barang rongsokan dengan kapasitas yang banyak lalu mereka mengolahnya sendiri dan menjualnya kepada pabrik yang telah melakukan kerjasama dengan UD Sari Rejeki, jadi bisa disimpulkan bahwa UD Sari Rejeki melakukan jual beli barang rongsokan selama puluhan tahun. Ibu H. Nurjannah sebagai istri yang juga ikut serta dalam pengelolaan usaha barang rongsokannya tersebut, juga menambahkan perihal hal yang bisa mendorong kesuksesan dalam usahanya itu, yaitu:

“yang bisa mendorong kesuksesan itu tentunya adalah rasa semangat, usaha yang optimis, tidak boleh pesimis, banyak orang yang menghina usaha saya karena hanya usaha sampah tetapi itu semua tidak membuat saya malu atau minder malahan saya tambah bersemangat untuk membuktikan bahwa meskipun usaha sampah saya bisa sukses dan jaya serta saya memiliki banyak pekerja dan bisa memperkerjakan tetangga sekitar, buktinya juga saya bisa memiliki banyak aset dan itu hasil dari usaha sampah saya. Kalau mau melakukan usaha itu jangan ragu-ragu, harus yakin, tekuni, optimis, giat, tidak pantang menyerah, dan berani mengambil resiko, serta jujur karena untuk menjadi orang sukses itu tidak harus berseragam dan bersepatu rapi tapi tentunya juga usaha yang sukses adalah kalau pengelolaan biayanya benar dan tepat terus pemanfaatkn waktu harus terkelola dengan baik teratur lah pokoknya.”³

³ Hj. Nurjannah, Istri Pemilik Usaha Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung* (Sabtu, 08 Oktober 2022)

Dalam hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwasannya hal yang mendorong usahanya bisa sukses adalah dengan jiwa dan tekad yang kuat, optimis, tidak pantang menyerah, berani mengambil resiko dan jujur serta usaha yang sukses adalah usaha yang pengelolaan biayanya tertata dan tepat.

Dalam hasil wawancara diatas peneliti juga dapat menyimpulkan bahwasannya untuk menjadi pengusaha yang sukses adalah semangat dan tidak pantang menyerah atas hinaan yang di dapat dari orang lain, dengan hinaan yang ada tersebut itu semua bisa dijadikan motivasi agar bisa lebih giat dalam berbisnis dan mampu membuktikan kepada semua orang bahwa hanya seorang pengusaha barang rongsokan atau pengusaha sampah bisa sukses dan memiliki banyak aset.

Selanjutnya wawancara dilakukan kepada pekerja barang rongsokan yang ada disana untuk menanyakan hal yang sama tentang kesuksesan yang diraih oleh UD Sari Rejeki, hasil wawancaranya yaitu:

“kalau menurut saya dek, kenapa kok bisa sukses itu juga karena berkat dari pemimpin atau pemilik usahanya itu peduli sama pekerjanya, terus juga rajin, jujur, bertanggung jawab juga, terus tidak pantang menyerah. Peduli sama pekerja disini itu dengan memberikan toleransi kepada pekerjanya seperti kalau ada kebutuhan dadakan itu dikasih pinjam uang gitu, terus kalau ada hal atau masalah itu diberikan nasehat sama motivasi”⁴

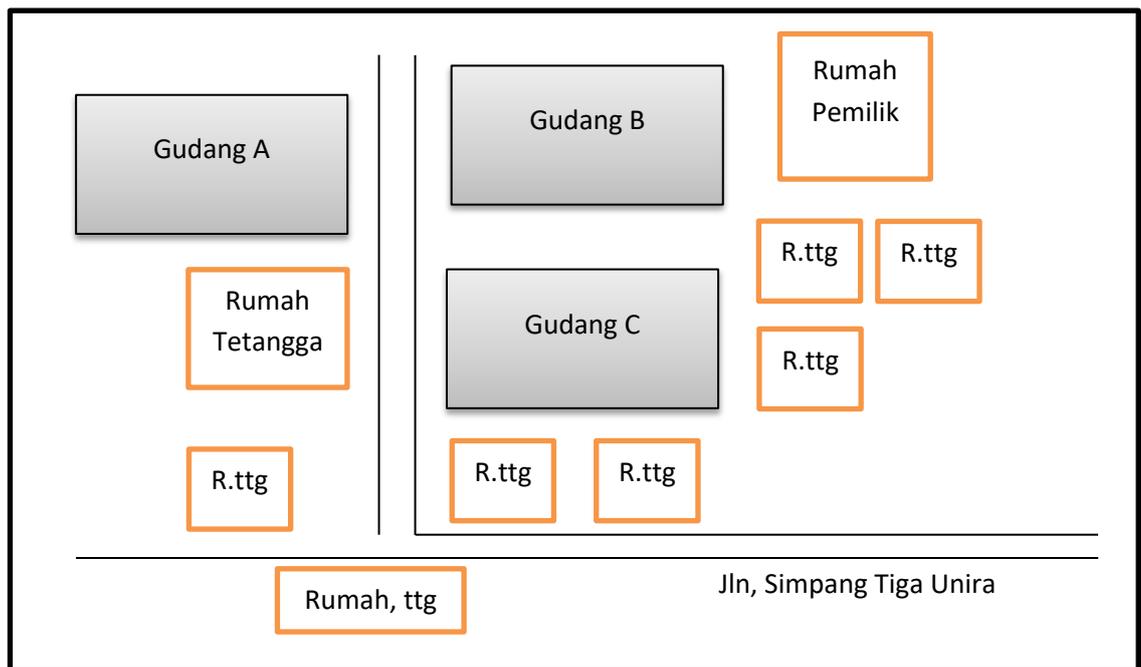
Dalam hasil wawancaara di atas dengan pekerja barang rongsokan UD Sari Rejeki, peneliti dapat menyimpulkan bahwa hal yang bisa menjadikan UD Sari Rejeki menggapai kesuksesannya yaitu karena pemilik usaha barang rongsokan itu adalah seseorang yang peduli terhadap pekerjanya, jujur, rajin, bertanggung jawab, juga merupakan seseorang yang tidak pantang menyerah.

⁴ Saniyah, Pekerja Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung* (Senin, 10 Oktober 2022)

Hasil observasi yang saya temukan disana, yang mana observasi adalah metode dasar dalam memperoleh data pada penelitian kualitatif. Observasi dalam hal ini lebih umum untuk mengetahui kesuksesan UD Sari Rejeki. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah memahami perilaku subyek secara apa adanya. Selama peneliti terjun ke lapangan melihat posisi tempat yang cukup strategis. Berikut adalah hasil observasi:

a. Denah tempat lokasi UD Sari Rejeki

Gambar 4.2
Denah Lokasi UD Sari Rejeki



b. Aset yang dimiliki UD Sari Rejeki

- 1) Mobil pickup 1 unit
- 2) Truck 2 unit
- 3) Alat potong besi gunting

- 4) Alat potong besi las
- 5) Timbangan
- 6) Mesin penggiling pecah belah
- 7) Pembukuan nota jual dan beli
- 8) Mesin press kertas dan kardus

c. Daftar Karyawan UD Sari Rejeki

Berdasarkan hasil observasi yang saya temukan di lapangan karyawan yang dimiliki oleh UD. Sari Rejeki adalah sebanyak 23 orang yang masuk bekerja pada saat itu. Berdasarkan informasi yang saya peroleh di lapangan bahwa karyawan yang dimiliki sebenarnya adalah sebanyak 30 orang lebih. Dilihat dari hal tersebut bahwa suatu usaha dapat dikatakan sukses apabila telah berhasil memiliki banyak karyawan yang bekerja di tempat usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki tersebut.

d. Daftar *Supplier* dan *Customer*

Berdasarkan hasil observasi yang saya temui di lapangan pemasok barang yang datang ke usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki setiap harinya sekitar 2 orang pemasok, jadi bisa disimpulkan bahwa setiap minggunya ada sekitar 14 orang pemasok yang memasok barang rongsokannya ke UD. Sari Rejeki dengan jumlah barang yang banyak. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah *supplier* yang banyak bisa menentukan atau bisa menilai bahwa usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki dapat dikatakan sukses. Ada 5 *customer* yang menjalin kerja sama dengan UD. Sari Rejeki. Untuk menjalin kerja sama tersebut memerlukan usaha yang sangat tinggi dan kepercayaan *customer*. Dan juga bisa

disimpulkan menjalin hubungan kerja sama dengan pabrik besar itu adalah suatu keuntungan yang besar dan pastinya membawa pengaruh besar untuk kelanjutan usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki dan hal tersebut juga bisa dikatakan bahwa usaha rongsokan UD. Sari Rejeki dapat dikatakan sukses.

2. Apa yang Menjadi Kendala UD Sari Rejeki dalam Usahanya

Kendala merupakan halangan maupun rintangan yang sering dihadapi oleh seseorang dalam proses menjalankan usahanya sehingga hal itu dapat menghalangi atau mencegah pencapaian seseorang dalam menjalankan usahanya. Dalam menghadapi kendala yang terjadi tentunya harus juga memiliki penyelesaian terhadap kendalanya tersebut karena untuk mencegah terjadinya kendala yang lain dan proses pencapaian usahanya berjalan dengan lancar. Untuk mengetahui tentang apa yang menjadi kendala UD Sari Rejeki dalam melaksanakan usahanya, maka peneliti melakukan penelitian dengan melakukan wawancara dengan Bapak H. Mista'i sekaligus pemilik usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki, yaitu:

“Kalau dari saya sendiri kendala yang sering terjadi itu adalah perang harga dengan pebisnis barang rongsokan yang lain, tetapi saya tetap mengikuti ketentuan harga dari pabrik, saya tidak mau mengikuti perang harga itu karena menurut saya itu bisa menurunkan citra usaha saya meskipun saya pernah kehilangan orang yang hendak menjual barangnya ke saya karena orang tersebut tergiur oleh harga tinggi. Kadang orang yang memberikan harga beli yang lebih tinggi dari saya itu tidak jujur dalam timbangan, dan itu merupakan perbuatan yang tidak baik, biarkan saja saya tetap mengikuti harga ketentuan pabrik dan saya juga menjaga dengan hati-hati timbangan saya agar tidak merugikan kedua belah pihak yang bertransaksi. Jadilah pesaing yang baik. Kabarnya orang yang sering melakukan perubahan harga beli barang rongsokan itu sekarang sudah gulung tikar.”⁵

⁵ H. Mista'i, Pemilik Usaha Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung* (Sabtu, 08 Oktober 2022).

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwasanya, kendala yang terjadi yang dialami oleh pemilik barang rongsokan UD Sari Rejeki adalah perihal perang harga dengan pemilik usaha barang rongsokan yang lain, tetapi UD Sari Rejeki tidak ikut serta dalam hal tersebut dikarenakan UD Sari Rejeki tetap mengikuti ketentuan harga yang ditetapkan oleh pabrik meskipun pernah UD Sari Rejeki merasakan kehilangan pemasok barang dikarenakan pemasok barang itu memasokkan barangnya ke tempat lain karena tergiur harga beli yang tinggi.

Selanjutnya wawancara dilakukan kepada Ibu Lilah sebagai pekerja barang rongsokan di UD Sari Rejeki, hasil wawancaranya yaitu:

“Saya bekerja disini sudah 15 tahunan lebih kendala di bagian lapangan itu kalau lagi musim hujan kayak sekarang, barang hasil selipan tidak kering dan itu tidak bisa langsung dikemas, jadi proses pengemasan ke dalam sak tertunda, otomatis pekerjaan yang lain juga ikut terhambat, biasanya sudah selesai dan mengerjakan pekerjaan yang lain nah ini masi belum selesai melakukan pengeringan hasil selipan yang kemarin.”⁶

Dari hasil wawancara dengan Ibu Lilah diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa kendala lain yang terjadi di bagian lapangan itu adalah proses pengeringan yang terhambat akibat cuaca yang tidak menentu, jadi faktor cuaca juga berpengaruh terhadap proses dalam usaha barang rongsokan di UD Sari Rejeki ini.

Selanjutnya wawancara dilakukan kepada Bapak Patli sebagai pekerja barang rongsokan UD Sari Rejeki di bagian pengiriman pabrik. Hasil wawancaranya yaitu:

“Dari awal usaha barang rongsokan ini ada, saya langsung bekerja di sini di bagian pengiriman, kendalanya kalau dibagian pengiriman itu ya kalau bagian pengemasan terhambat maka juga berpengaruh ke bagian

⁶ Lilah, Pekerja Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung* (Senin, 10 Oktober 2022) .

pengiriman, waktu pengirimannya jadi molor tertunda. Jadi sampainya ke pabrik juga molor dan itu kadang ditegur oleh pihak pabrik, terus kalau ada pecah ban di jalan terus kalau hujan itu juga kendala yang sering terjadi, otomatis itu semua memakan waktu.”⁷

Dalam hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa kendala yang terjadi adalah waktu yang terulur jika proses sebelumnya terhambat maka proses berikutnya juga ikutan terhambat, maka dari itu harus menjaga agar tidak terjadi kendala kendala yang lain.

Selanjutnya wawancara juga dilakukan kepada Mbak Sun sebagai pekerja barang rongsokan UD Sari Rejeki, hasil wawancaranya yaitu:

“Kendala atau hambatan yang terjadi itu kalau ada sortiran barang yang salah, tidak bersih, atau sesuai warna. Itu masih harus disortir ulang otomatis ya memakan waktu. Jadi agar sortiran barang tidak kejadian seperti itu harus hati-hati dan teliti yang bagian tukang sortir karena memang harus fokus dalam pemilihan warna yang sangat banyak itu.”⁸

Dalam hasil wawancara di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa kendala yang sering terjadi juga dibagian sortir barang, jadi pekerja yang bertugas di situ harus lebih fokus dalam membersihkan dan pengelompokan warna.

Selanjutnya Bapak Iwan selaku pekerja di usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki juga menambahkan perihal kendala yang terjadi lainnya, hasil wawancaranya yaitu:

“Kendala yang terjadi dan merugikan itu adalah masih ada saja pemasok barang atau yang menjual barangnya dengan cara yang tidak jujur, karena masih sering ditemui batu yang berat di dalam sak barang mereka, otomatis batu itu berpengaruh terhadap timbangan dan tentunya membuat pemilik UD Sari rejeki mengalami kerugian”⁹

⁷ Patli, Pekerja Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung*, (Selasa, 11 November 2022).

⁸ Sun, Pekerja Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung*, (Rabu, 12 November 2022), Pukul 14.00

⁹ Iwan, Pekerja Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung*, (Selasa, 11 Oktober 2022) Pukul 15.03

Dari hasil wawancara diatas, peneliti juga dapat menyimpulkan bahwa kendala yang terjadi yaitu dengan adanya penjual atau pemasok barang rongsokan yang tidak jujur, mereka memasukkan batu dalam sak guna untuk menambah berat timbangannya, maka hal tersebut dapat membuat rugi UD Sari rejeki.

Selanjutnya wawancara juga dilakukan kepada Mas Imam sebagai pekerja di usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki, hasil wawancaranya yaitu:

“Biasanya yang menjadi penghambatnya itu biasanya karena faktor cuaca, kalau musim hujan kayak sekarang ini misalnya semua proses bisa terganggu, mulai dari proses pengeringan barang hasil selipan terus pengeringan kertas-kertas yang basah itu sangat menjadi penghambat sekali, kalau barang tidak kering otomatis pengemasan dan pengiriman juga molor terganggu jadi waktu serasa terbuang sia-sia. Terus penghambat yang lainnya itu kalau ada hasil sortiran barang yang tidak sesuai atau proses pembersihannya kurang bersih atau salah memisahkan warna nah itu juga menjadi penghambat, itu harus disortir ulang lagi kalau tidak disortir ulang nantik di tolak pabrik yang rugi saya. Maka dari itu harus disortir ulang meskipun memerlukan waktu lagi dan menghambat proses penggilingan.”¹⁰

Berdasarkan wawancara di atas tentang hal-hal yang menjadi penghambat dalam kegiatan usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki di desa Panglegur kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan dapat disimpulkan bahwa yang menjadi penghambatnya itu adalah faktor cuaca juga faktor kesalahan dalam kegiatan penyortiran dan pengelompokan barang rongsokan jadi hal tersebut dapat menghambat kegiatan usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki.

Hasil observasi yang saya temukan di tempat penelitian usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki menemukan banyak barang yang dibiarkan belum dikelola dikarenakan faktor cuaca yang kurang baik, sehingga menghambat proses pengolahan barang rongsokan, banyak barang rongsokan yang masih ditumpuk begitu saya di gudang A terutama barang pecah belah plastik karena jika dipaksa

¹⁰ Imam, Pekerja Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung* (Selasa, 11 Oktober 2022) Pukul 15.10

diolah maka juga tidak akan ada gunanya jadi lebih baik bekerja yang lainnya terlebih dahulu.

3. Bagaimana Strategi dalam Mengatasi Kendala dalam Jual Beli Barang Rongsokan di UD Sari Rejeki

Strategi dalam bisnis dapat diartikan sebagai arah tindakan atau serangkaian keputusan yang membantu pengusaha dalam mencapai tujuan tertentu dan merupakan kombinasi dari semua keputusan yang diambil dari tindakan yang dilakukan oleh pengusaha untuk mencapai tujuan bisnisnya dan untuk mengamankan posisi kompetitif di pasar. Sebagai seorang pengusaha tentunya dalam menjalankan bisnisnya bisa dipastikan tidak akan pernah lepas dari adanya suatu kendala, namun bagaimana cara anda bersikap, berperilaku, dan berpikir akan menentukan solusi yang akan didapat dalam mengatasi kendala yang sedang terjadi itu. Untuk mengetahui tentang bagaimana strategi yang digunakan dalam mengatasi kendala dalam jual beli barang rongsokan di UD Sari Rejeki, maka peneliti akan melakukan penelitian dengan wawancara kepada pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki. Yaitu:

“Kalau bicara tentang strategi, strategi yang saya pakai itu yang pertama ya harus mencari tau dulu atau bisa disebut mencari pengalaman lah tentang barang rongsokan atau bahasa maduranya rop-porop ini. Harus mempelajari ilmunya lah yang paling penting karena kalau sudah tau ilmunya yang mau menerapkannya itu mudah dan gampang. Contohnya seperti pemilihan jenis-jenis barang rongsokan yang akan dikelola atau bisa disebut penyortiran barang. Seperti plastik dikelompokkan berdasarkan warnanya, kertas dikelompokkan berdasarkan bahannya juga warnanya, lalu juga harus mengetahui harga pasarnya berapa dan tentunya harga tersebut sudah harga ketetapan dari pabrik. Dan untuk menjadi seorang pebisnis itu tentunya harus berani mengambil resiko, jangan takut gagal. Kalau strategi yang saya gunakan untuk memecahkan suatu masalah ya itu harus dipikirkan baik-baik penyelesaiannya dengan pikiran yang tenang, santai, terus berpikir positif, kalau sudah hal itu dilakukan maka berpikir untuk mencari solusi itu akan mudah sesuai dengan kendala yang terjadi apa saja. misal lagi kalau ada penjual yang tidak jujur di timbangan

itu biasanya kalau ketahuan siapa orangnya maka saya akan tegur dulu takutnya itu hanya sebuah ketidaksengajaan tapi kalau dilakukan lagi ya saya akan memutuskan kerja samanya tidak akan menerima barang rongsoknya jika mau dijual disini lagi. Intinya jangan putus asa aja kalau lagi ada kendala.”¹¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi dalam mengatasi kendala yang terjadi dalam usaha barang rongsokan UD Sari Rejeki adalah melakukan penyelesaian dengan pikiran yang tenang, tidak panik akibat kendala itu karena jika pikiran tenang maka solusi akan mudah didapat, dan solusi itu dilakukan sesuai dengan kendala yang sedang terjadi.

Selanjutnya wawancara juga dilakukan kepada saudara Irwan sebagai anak dari pemilik usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki sekaligus beliau ikut serta dalam menjalankan usaha barang rongsokannya tersebut, hasil wawancaranya yaitu”

“Kalau dalam mengatasi kendala itu pasti semua nunggu keputusan dari abi biasanya. Tapi berhubung abi sekarang sudah tidak terlalu sehat seperti dulu jadi saya sekarang yang ikut serta turun ke lapangan mengontrol kendala atau masalah yang terjadi, sekarang saya juga ikut berpikir untuk mencari jalan keluar dari setiap kendala yang terjadi. Misal kalau kendalanya hujan kan barang tidak kering itu nah sekarang solusinya sama saya di keringkan di gudang menggunakan kipas jadi meskipun pengeringan agak sedikit lama setidaknya barang tetap terproses. Lalu kalau untuk penyortiran barang yang salah itu ya solusinya harus disortir ulang tidak ada solusi lain tetapi agar tidak terjadi kesalahan penyortiran barang strateginya ya harus memberikan pelatihan kepada pekerja terus menilai mana pekerja yang tanggap kerja dibagian penyortiran mana yang tidak kalau pekerja yang tidak tanggap mending sebaiknya posisikan di bagian yang lain misalnya dibagian lapangan atau di bagian selip, terus untuk pemasok yang tidak jujur itu langsung memutuskan kerjasama kalau ketahuan karena itu dilakukan dengan sengaja bukan tidak sengaja caranya agar bisa ketahuan siapa yang tidak jujur itu sekarang saya tandai barang-barang yang masuk dari setiap pemasok.”¹²

¹¹ H. Mista'i, Pemilik Usaha Barang Rongsokan UD Sari Rejeki, *Wawancara Langsung*, (Sabtu, 08 Oktober 2022).

¹² Irwan, Anak Pemilik Usaha Barang Rongsokan UD. Sari Rejeki, *Wawancara Langsung*, (Sabtu, 07 Januari 2023).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi dalam mengatasi kendala yang terjadi dalam usaha jual beli barang rongsokan UD. Sari Rejeki adalah melakukan penyelesaian dengan menggunakan solusi jika kendalanya masalah cuaca maka solusi yang digunakan sekarang yaitu dengan menggunakan kipas besar sebagai pembantu pengeringan barang hasil selipan, lalu pada kesalahan penyortiran barang yaitu dengan cara di sortir ulang barang-barang rongsokan tersebut tetapi agar tidak terjadi seperti itu sebelumnya harus melakukan pelatihan kepada pekerja terhadap penyortiran barang-barang rongsokan dan pada pemasok yang tidak jujur langsung melakukan pemutusan kontrak kerja sama dengan strategi yang digunakan yaitu menandai barang dari setiap pemasok tanpa harus diketahui oleh pemasok-pemasok tersebut.

C. Temuan Penelitian

Setelah melakukan penelitian kemudian peneliti mengumpulkan data-datanya melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dapat diperoleh di lapangan dan menghasilkan beberapa temuan. Beberapa hasil penelitian di lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian, diantaranya sebagai berikut:

1. Apa yang Mendorong Kesuksesan dalam Jual Beli Barang Rongsokan di UD Sari Rejeki

Berdasarkan hasil dari paparan data yang diperoleh dilapangan, peneliti dapat menemukan beberapa hasil temuan yang sesuai dengan fokus penelitian, yaitu:

- a. UD Sari Rejeki memulai usahanya selama kurag lebih 27 tahun

- b. UD Sari Rejeki melakukan kerja sama jual beli barang rongsokan dengan pengepul dan pabrik.
- c. UD Sari Rejeki dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat di sekitarnya
- d. Hal yang mendorong UD Sari Rejeki bisa sukses adalah dengan jiwa dan tekad yang kuat, optimis, tidak pantang menyerah, berani mengambil resiko dan jujur serta usaha yang sukses adalah usaha yang pengelolaan biayanya tertata dan tepat.
- e. Banyak aset yang dimiliki oleh UD Sari Rejeki diantaranya, mobil pickup, truk, alat potong besi gunting, alat potong besi las, timbangan, mesin, mesin press.
- f. Karyawan yang dimiliki oleh usaha barang rongsokan UD. Sari rejeki sebanyak 23 orang yang masuk kerja.
- g. Pemasok yang dimiliki oleh usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki sebanyak 14 orang setiap minggunya.
- h. *Customer* yang dimiliki UD. Sari Rejeki sebanyak 5 pabrik.

2. Apa yang Menjadi Kendala UD Sari Rejeki dalam Usahanya

- a. Adanya persaingan harga beli barang rongsokan
- b. Faktor cuaca menjadi kendala dalam proses pengolahan barang rongsokan
- c. Kurangnya ketelitian pekerja dalam proses penyortiran barang juga menjadi kendala di UD Sari Rejeki
- d. Kendala lainnya yaitu ketidakjujuran dari penjual atau pemasok barang rongsokan yang mengakibatkan kerugian pada UD. Sari Rejeki.

3. Bagaimana Strategi dalam Mengatasi Kendala dalam Jual Beli Barang Rongsokan di UD Sari Rejeki

- a. Strategi dalam mengatasi kendala yang terjadi dalam usaha barang rongsokan UD. Sari Rejeki adalah melakukan penyelesaian dengan pikiran yang tenang dan tidak panik.
- b. UD. Sari Rejeki akan melakukan teguran kepada pihak pemasok barang rongsokan yang curang dan jika hal tersebut tetap dilakukan maka akan memutuskan perjanjian kerja sama jual beli barang rongsokannya.
- c. UD. Sari Rejeki melakukan penandaan kepada barang-barang yang masuk dari pemasok tanpa diketahui oleh pihak pemasok agar dapat mengetahui pemasok mana yang tidak jujur.
- d. UD. Sari Rejeki memberikan pelatihan kepada pekerja untuk proses menyortir barang rongsokan agar tidak terjadi kesalahan dalam penyortiran barang.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil temuan yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian, maka dapat dikemukakan pembahasan yang berdasarkan atas tujuan penelitian pada bab I, adalah sebagai berikut:

1. Apa yang Mendorong UD Sari Rejeki Sehingga bisa Sukses dalam Usaha Jual Beli Barang Rongsokan

Dalam bagian ini akan dibahas mengenai hal yang mendorong UD Sari Rejeki sehingga bisa sukses dalam menjalankan usaha jual beli barang rongsokannya. Yang dimaksud dengan sukses menurut Kamus Besar Bahasa

Indonesia (KBBI) adalah berhasilnya mencapai sesuatu. Menurut Mario Teguh, seseorang dikatakan sukses apabila orang tersebut telah keluar dari zona nyaman (*comfort zone*) dan mau terus mencoba untuk menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya.¹³ Jadi sukses di sini adalah berhasilnya UD Sari Rejeki dalam menjalankan usaha jual beli barang rongsokannya yang sudah dirintisnya selama puluhan tahun. Dan jual beli disini adalah tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat dan tidak saling merugikan atau dirugikan.¹⁴ Jual beli diatur dalam pasal 1457-1540 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Jual beli termasuk dalam kelompok perjanjian bernama, artinya undang-undang telah memberikan nama tersendiri dan memberikan peraturan khusus terhadap perjanjian ini. Pasal 1457 KUHPerdata telah menegaskan bahwa jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah diperjanjikan. Yang menjadi syarat terjadinya jual beli terdapat dalam pasal 1320 KUHP, syarat ini ialah merupakan dasar hukum dari jual beli. Pasal tersebut menetapkan bahwa setiap perjanjian harus mencakup hal-hal seperti sepakat mereka yang mengikatkan diri, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu hal tertentu dan suatu sebab tertentu.¹⁵

Untuk mengetahui kapan terjadinya jual beli dapat dilihat dalam pasal 1458 KUHP yang menyatakan jual beli dianggap terjadi antara kedua belah pihak apabila telah mencapai kesepakatan tentang barang dan harga, meskipun barang

¹³ Mr. Ny, *Inspirasi Kecil, Sukses dari Belahan Dunia*, (t.t.: Guepedia, 2020), 22.

¹⁴ Ebta Setiawan, "Pengertian Analisi", Artikel Ilmiah Lengkap, diakses dari <https://kbbi.web.id/analisis>, pada tanggal 28 November 2022 pukul 12.34.

¹⁵ R. Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: PT. Pranadya Paramita, 2006), 366.

tersebut belum diserahkan dan harga belum dibayar. Pasal ini menjelaskan bahwa jual beli yang sah mengikat pihak-pihak dan mempunyai kekuatan hukum pada saat tercapainya kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai unsur pokok dari jual beli yaitu barang dan harga.

Jual beli barang rongsokan yang dilakukan oleh UD Sari Rejeki yaitu dengan melakukan kerja sama jual beli barang rongsokannya dengan pengepul kecil dan pabrik. Dengan adanya kerja sama tersebut berarti juga telah terjadi kesepakatan dan persetujuan yang telah disepakati oleh kedua belah. UD Sari Rejeki melakukan kerja sama itu guna untuk memperlancar jalan usahanya tersebut sehingga bisa membuka dan menampung lapangan pekerja bagi orang-orang yang membutuhkan terutama tetangga yang ada disekitarnya yang mana hal tersebut merupakan tujuan dari seseorang dalam berwirausaha. Tujuan seseorang berwirausaha diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Membuka lapangan pekerjaan baru bagi orang lain dan membantu mereka untuk menjadi pengusaha mandiri
- b. Menciptakan jaringan bisnis yang baru yang dapat menyerap banyak tenaga kerja di sekitarnya.
- c. Meningkatkan kesejahteraan hidupnya dan juga masyarakat di sekitar usaha yang dijalankan dengan membuka lapangan kerja.
- d. Menularkan dan mengembangkan semangat berwirausaha kepada orang lain
- e. Membantu para pengusaha muda untuk berkreasi dan berinovasi.¹⁶

Hal yang mendorong UD Sari Rejeki bisa sukses adalah dengan jiwa dan tekad yang kuat, optimis, tidak pantang menyerah, berani mengambil resiko dan

¹⁶ Sumarsid, *Kewirausahaan Membentuk Mindset Mahasiswa dengan Pendekatan Teori, Kasus, dan Pendekatan Praktek* (Yogyakarta: Expert, 2020), 14.

jujur serta usaha yang sukses adalah usaha yang pengelolaan biayanya tertata dan tepat. Totok S Wiryasaputra menyatakan bahwa ada sepuluh sikap dasar karakter wirausaha yaitu:

- a. *Visionary* (visioner) yaitu mampu melihat jauh ke depan, selalu melakukan yang terbaik pada masa kini, sambil membayangkan masa depan yang lebih baik. Seorang wirausaha cenderung kreatif dan inovatif.
- b. *Positive* (bersikap positif), yaitu membantu seorang wirausaha selalu berpikir yang baik, tidak tergoda untuk memikirkan hal-hal yang bersifat negatif, sehingga dia mampu mengubah tantangan menjadi sebuah peluang dan selalu berpikir akan sesuatu yang lebih besar.
- c. *Confident* (percaya diri), sikap seperti ini akan memandu seseorang dalam setiap mengambil suatu keputusan dan langkahnya. Sikap percaya diri dan tidak selalu mengatakan “Ya” tetapi juga berani mengatakan “Tidak” jika memang itu diperlukan.
- d. *Genuine* (asli), seorang wirausaha itu harus mempunyai ide, pendapat, dan mungkin model sendiri. Bukan berarti harus menciptakan sesuatu produk yang sama dengan yang lainnya, namun dia harus memberi nilai tambah dan baru terhadap produk yang dimilikinya itu.
- e. *Goal Oriented* (berpusat pada tujuan), selalu berorientasi pada tugas dan hasil. Seorang wirausaha ingin selalu berprestasi, berorientasi pada laba, tekun, tabah, bekerja keras, dan harus disiplin untuk mencapai sesuatu yang telah ditetapkan.

- f. *Persistent* (tahan uji), harus maju terus, mempunyai tenaga, dan memiliki semangat yang tinggi, pantang menyerah, tidak mudah putus asa, dan kalau jatuh segera bangkit kembali.¹⁷
- g. *Ready to face a risk* (siap menghadapi risiko), risiko yang paling berat adalah bisnis yang gagal dan uang yang habis. Tetapi harus selalu siap sedia menghadapi risiko, persaingan, harga yang turun-naik, kadang untung atau rugi, barang tidak laku atau tidak ada yang order. Jadi hal tersebut harus dihadapi dengan penuh keyakinan dengan membuat perkiraan dan perencanaan yang matang, sehingga risiko dapat diminimalisir dengan baik.
- h. *Creative* (kreatif menangkap peluang), peluang selalu ada dan lewat di hadapan kita. Sikap yang tajam tidak hanya mampu melihat peluang, tetapi juga mampu menciptakan peluang.
- i. *Healthy Competitor* (menjadi pesaing yang baik). Kalau berani memasuki dunia usaha, maka harus berani memasuki dunia persaingan. Persaingan jangan dibuat stress, tetapi harus dipandang untuk membuat kita lebih maju dan berpikir secara lebih baik. Sikap positif membantu untuk bertahan dan unggul dalam persaingan.
- j. *Democratic leader* (pemimpin yang demokratis), memiliki kepemimpinan yang demokratis, mampu menjadi teladan dan inspirator bagi yang lain. Mampu membuat orang lain bahagia, tanpa kehilangan arah, dan tujuan, dan juga mampu bersama orang lain tanpa kehilangan identitas dirinya sendiri.¹⁸

Dalam sepuluh karakter usaha tersebut beberapa lainnya sudah dimiliki oleh UD Sari Rejeki yang mana hal tersebut sebagai hal untuk mendorong

¹⁷ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses* (Jakarta: Kencana, 2010), 54.

¹⁸ *Ibid.*, 54-55.

kesuksesan dalam usahanya. Selain karakter wirausaha yang dimiliki, Jujur juga menjadi hal yang mendorong kesuksesan usahanya, yang mana perilaku jujur merupakan salah satu etika akad dari jual beli. Dan UD Sari Rejeki juga memiliki salah satu kunci dalam mencapai keberhasilan atau kesuksesan usahanya yaitu mampu mengelola keuangannya dengan baik, jika pengelolaan keuangannya sudah baik maka usaha tersebut bisa dikatakan sukses sehingga dapat menghasilkan banyak aset yang dimiliki sebagai penunjang kegiatan usahanya maupun penunjang kebutuhan pribadinya. Selain itu, suatu usaha dapat dikatakan sukses jika usaha tersebut berhasil memiliki banyak karyawan, pemasok, serta *customer* yang menjalin kerja sama dengan usahanya tersebut. Seperti halnya UD. Sari Rejeki yang memiliki banyak pekerja, banyak pemasok, dan juga banyak *customer* sehingga bisa dikatakan bahwa usaha tersebut dapat dikatakan sukses.

2. Apa yang Menjadi Kendala UD Sari Rejeki dalam Usahanya

Dalam bagian ini akan dibahas mengenai kendala-kendala yang dihadapi oleh UD Sari Rejeki dalam kegiatan usahanya. Yang dimaksud dengan kendala adalah dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kendala berarti halangan, rintangan, faktor atau keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah.¹⁹

Setiap menjalankan suatu usaha tentunya tidak akan lepas dari kendala-kendala yang akan terjadi sehingga dapat menghambat pencapaian kinerja (*performance*) yang tinggi. Kendala-kendala ini seharusnya diidentifikasi dan diatur untuk memperbaiki kinerja. Sama halnya dengan kendala-kendala yang

¹⁹ Fuad Hasan, "Pelaksanaan dan Kendala-Kendala yang Dihadapi Guru Sejarah dalam Menilai Aspek Afektif pada Pembelajaran Sejarah di SMA Negeri 1 Wiradesa Kabupaten Pekalongan Tahun Ajaran 2014-2015" (Disertasi, Universitas Negeri Semarang, Semarang, 2015), 9.

sering terjadi di UD Sari Rejeki dalam usaha barang rongsokannya, banyak kendala yang sering terjadi dalam usahanya tersebut, diantaranya:

- a. Adanya persaingan harga beli barang rongsokan antar sesama pengepul barang rongsokan. Tetapi UD Sari Rejeki tidak pernah ikut serta dalam persaingan harga tersebut. UD Sari Rejeki tetap mengikuti ketentuan harga yang telah ditetapkan oleh pihak pabrik karena menjadi pesaing yang baik merupakan salah satu tujuan dari usaha rongsokannya. *Healthy Competitor* (menjadi pesaing yang baik). Kalau berani memasuki dunia usaha, maka harus berani memasuki dunia persaingan. Persaingan jangan dibuat stress, tetapi harus dipandang untuk membuat kita lebih maju dan berpikir secara lebih baik. Sikap positif membantu untuk bertahan dan unggul dalam persaingan.²⁰
- e. Faktor cuaca menjadi kendala dalam proses pengolahan barang rongsokan
- f. Kurangnya ketelitian pekerja dalam proses penyortiran barang juga menjadi kendala di UD Sari Rejeki
- g. Kendala lainnya yaitu ketidakjujuran dari penjual atau pemasok barang rongsokan.

Kendala-kendala di atas merupakan hal yang sering terjadi di UD Sari Rejeki hingga saat ini tetapi masih bisa diselesaikan dan diatasinya.

3. Bagaimana Strategi dalam Mengatasi Kendala dalam Jual Beli Barang Rongsokan di UD Sari Rejeki

Dalam bagian ini akan dibahas tentang strategi dalam mengatasi kendala jual beli barang rongsokan di UD Sari Rejeki. Yang dimaksud Strategi berasal dari kata Yunani yaitu “strategos” yang artinya usaha dalam memenangkan sebuah

²⁰ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses* (Jakarta: Kencana, 2010), 54.

pertempuran. Sedangkan definisi lain dari strategi adalah suatu pola perencanaan tentang cara-cara pendayagunaan dan penguasaan potensi dan sasaran yang ada untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi suatu sasaran kegiatan.²¹ Strategi secara umum adalah suatu ide atau gagasan maupun perencanaan dalam suatu waktu tertentu untuk mencapai tujuannya.²²

Manajemen strategi merupakan gabungan dua kata yang memiliki arti tersendiri yang baik bagi perusahaan yaitu, manajemen dan strategi, yang masing-masing memiliki makna tersendiri setelah dirangkaikan menjadi satu terminologi berubah dengan memiliki pengertian tersendiri pula. Lebih lanjut dijelaskan bahwa pada prinsipnya manajemen strategis adalah menggabungkan pola pikir strategis dengan fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian serta evaluasi.²³

Manajemen strategi sebagai analisis, keputusan, dan aksi yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Definisi ini menggambarkan dua elemen utama manajemen strategis. Elemen pertama, manajemen strategis dalam sebuah perusahaan berkaitan dengan proses yang berjalan (*ongoing processes*) analisis, keputusan, dan tindakan. Manajemen strategis berkaitan dengan bagaimana manajemen menganalisis sasaran strategis (visi, misi, tujuan) serta kondisi internal dan external yang di hadapi perusahaan. Selanjutnya, perusahaan harus menciptakan keputusan strategis. Keputusan ini harus mampu menjawab dua pertanyaan utama, yakni industry apa yang digeluti

²¹ Arin Tentrem Mawati, dkk., *Strategi Pembelajaran*, (t.t.: Yayasan Kita Menulis, 2021), 47

²² Muhammad Gafur Kader, dkk., *Manajemen Strategik dan Kepemimpinan*, (t.t.: Yayasan Kita Menulis, 2021), 3.

²³ Ibid. 3.

perusahaan dan bagaimana perusahaan harus bersaing di industri tersebut. tindakan yang perlu dilakukan akan mendorong manajer untuk mengalokasikan sumber daya dan waktu merancang organisasi untuk mengubah rencana menjadi kenyataan.

Elemen kedua, manajemen strategis adalah studi tentang mengapa sebuah perusahaan mampu mengalahkan perusahaan lainnya. Manajer perlu menentukan bagaimana perusahaan bisa menciptakan keunggulan kompetitif yang tidak hanya unik dan berharga, tetapi juga sulit ditiru atau dicari substitusinya sehingga mampu bertahan lama. Keunggulan kompetitif yang mampu bertahan lama biasanya didapatkan dengan melakukan aktivitas berbeda dengan apa yang dilakukan pesaing, atau melakukan aktivitas yang sama dengan cara yang berbeda.²⁴

UD Sari Rejeki melakukan manajemen strategis sebagai keputusan untuk mengatasi kendala-kendala yang terjadi dalam usahanya. Elemen pertama, manajemen strategis dalam sebuah perusahaan berkaitan dengan proses yang berjalan (*ongoing processes*) analisis, keputusan, dan tindakan. Dalam mengatasi kendalanya, tindakan yang diambil UD Sari Rejeki yaitu dengan cara menelaah atau mencari kendala apa yang sedang terjadi kemudian strategi penyelesaiannya adalah jika faktor cuaca yang menjadi kendala maka sekarang strategi yang digunakan dalam mengatasi hal tersebut yaitu dengan menggunakan alat bantuan pengeringan barang meskipun prosesnya sedikit lama, lalu strategi yang digunakan selanjutnya yaitu dengan melakukan pelatihan kepada para pekerja dalam proses penyortiran barang agar tidak menimbulkan kesalahan dalam proses penyortiran barang rongsokan, dan strategi dalam upaya penyelesaian selanjutnya

²⁴ Eddy Yunus, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2016), 4-5.

yaitu ketika ada barang yang datang dari pemasok sekarang strategi yang digunakan adalah dengan cara menandai barang-barang kiriman dari pemasok tanpa diketahui oleh pemasok sehingga dapat memudahkan UD. Sari Rejeki dalam mengetahui pemasok mana yang tidak jujur karena hal tersebut dapat menimbulkan kerugian dari pihak UD. Sari Rejeki. Hal tersebut dilakukan dengan tenang dan tidak panik, karena jika pikiran sedang tenang dalam mengatasi suatu kendala atau permasalahan maka upaya atau penyelesaian yang didapat akan mudah diperoleh. Semua kendala yang terjadi di tanggung oleh pemilik usaha, pemilik usaha yang bertanggung jawab dalam mengatasi semua kendalanya. Kendala yang paling berat dihadapi yaitu apabila kendala tersebut berhubungan dengan uang. Tetapi seorang wirausaha yang baik harus berani mengambil resiko yang terjadi seperti ketika sedang menghadapi pengepul yang tidak jujur sehingga dapat mengakibatkan kerugian. Jadi hal tersebut harus dihadapi dengan penuh keyakinan dengan membuat perkiraan dan perencanaan yang matang, sehingga resiko dapat diminimalisir dengan baik.