

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PABRIK PENGOLAHAN
LIMBAH PLASTIK PADA CV. RIDHO BUANA PLASTIK
PINRANG**

Skripsi

Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S-1

Program Studi Manajemen



School Of Business

Diajukan oleh :

RITA

2015211766

**KONSENTRASI BISNIS DAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
NOBEL INDONESIA
MAKASSAR
2019**

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PABRIK PENGOLAHAN
LIMBAH PLASTIK PADA CV. RIDHO BUANA PLASTIK
PINRANG**

diajukan oleh :

Nama : RITA

NIM : 2015211766

telah dipertahankan dihadapan tim penguji Tugas Akhir/Skripsi
STIE Nobel Indonesia pada tanggal, 09 Maret 2019
dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Akademik
Sarjana Manajemen- S.M

Makassar, Mei 2019

Tim Penguji

Ketua : Fitriany, SE., MM

Sekretaris : Muh Saleh R, SE., M.Si

Anggota : Ridwan, SE., M.Si

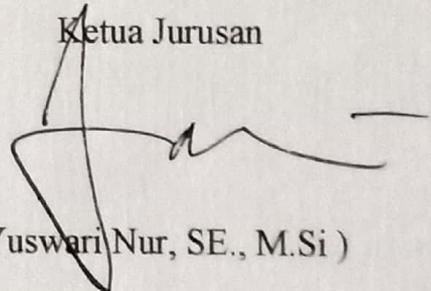
School Of Business

Mengesahkan,

Wakil Ketua I
Bidang Akademik


(Dr. Ahmad Firman, SE., M.Si)

Ketua Jurusan


(Yuswari Nur, SE., M.Si)

Mengetahui

Ketua **STIE** Nobel Indonesia Makassar



(Dr. H. Mashur Razak, SE., M.M)

SURAT PERNYATAAN

Nama : RITA
NIM : 2015211766
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Bisnis Dan Perdagangan Internasional
Judul : Strategi pengembangan usaha pabrik pengolahan limbah plastik pada CV. RIDHO BUANA PLASTIK PINRANG

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Makassar, 08 Maret 2019

Yang menyatakan

METERAI
TEMPEL

0C47AAPP56558558

6000
ENAM RIBURUPIAH

RITA

NIM.2015211766

ABSTRAK

Rita. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang, dibimbing oleh Fitriany.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha pabrik pengolahan Limbah plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan, populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan dan pimpinan yang bekerja pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang yang berjumlah 12 orang. Dari populasi diatas penulis mengambil sampel dengan metode *purposive sampling*. Yaitu pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu yang penulis maksud disini misalnya orang tersebut dianggap tahu tentang apa yang kita harapkan sehingga akan memudahkan penulis dalam menjelajahi obyek yang diteliti. Data diperoleh dari dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian dianalisis dengan teknik deskriptif kualitatif.

Dari hasil penelitian, dapat diketahui bahwa strategi pengembangan pengelolaan usaha industri daur ulang sampah plastik yang terdiri dari pelatihan, perlindungan hukum, mitra, promosi. Adapaun faktor penghambat dalam pengembangan pengelolaan usaha pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang terdiri dari permodalan, bahan baku, peralatan/mesin, SDM, lahan/lokasi, pers aingan, kelalaian pekerja, dan transportasi.

Kata kunci : Strategi, Pengembangan Usaha, Limbah Plastik.

NOBEL
INDONESIA INSTITUTE

ABSTRACT

Rita. 2019. *Business Development Strategy for Plastic Waste Treatment at CV. Ridho Buana Plastik Pinrang supervised by Fitriany.*

This Study aims to determine how the strategy for developing a plastic waste treatment at CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

This study applied a field study. The populations in this study are all employees and leaders who work at CV. Ridho Buana Plastik Pinrang that has 12 people. From the populations above, the writer takes the sample with the purposive method, until the sampling of data sources with certain considerations. The writer intends here are those people who are known to know about what we expect so that the writer makes it easier to explore the object under study. This study used primary data and secondary data. Data is collected through interview observations and documentation which was analyzed, with qualitative descriptive techniques.

From the results of the study, it can be seen that the strategy of developing the management of plastic waste recycling industry business consisting of training, legal protection, partners, promotions. As for the inhibiting factors in the development of business management at CV. Ridho Buana Plastik Pinrang consists of capital, raw materials, equipment machinery, resources, land/location, competitions, negligence of works, and transportation.

Keywords: *Strategy, Business Development, Plastic Waste.*

NOBEL
INDONESIA INSTITUTE

MOTTO

*SEORANG PEMENANG TAKKAN PERNAH BERHENTI UNTUK
BERUSAHA*

DAN ORANG YANG BERHENTI UNTUK BERUSAHA

TAKKAN MENJADI SEORANG

PEMENANG

PERSEMBAHAN

Sujud syukur kupersembahkan pada ALLA yang maha kuasa, berkat dan rahmat detak jantung, denyut nadi, nafas dan putaran roda kehidupan yang diberikan-Nya hingga saat ini saya dapat mempersembahkan skripsiku pada orang-orang tersayang.

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

- Ayahanda tercinta Muh. Yusuf dan Ibunda tercinta Arbia yang selalu memberikan yang terbaik untukku. Aku takkan pernah lupa semua pengorbanan dan jerih payah yang engkau berikan untukku agar dapat menggapai cita-cita dan semangat serta doa yang engkau lantunkan untukku sehingga kudapat raih kesuksesan ini. Asaku kelak dapat membahagiakan dirimu sampai akhir hayatmu, semoga.
- Untuk kakak-kakak ku tersayang (Rusni dan Yusra) yang selalu memberikan motivasi, dukungan dan perhatiannya.
- Untuk keponakanku tercinta (Nurul Asma, Muhammad Akmal, dan Indah Fhazirah Eka Putri)
- Untuk someone in my heart (Syahril Aksa) yang selalu memberikan suport dan motivasi. Terimah kasih kuucapkan atas semua perhatian, semangat, kerja kerasmu dan waktunya selama ini.

- Untuk sahabat-sahabat ku (Asura, Nasrul) terima kasih atas bantuan dan semangatnya .
- Untuk teman teman seperjuangan ku (Nisa, Nunu, Ega, Fira, Nona, Besse) terima kasih untuk semangat dan waktu yang kalian berikan.
- Untuk pembimbingku ibu Fitriany S.E.,M.M dan seluruh dosenku di (Stie Nobel Indonesia Makassar) terima kasih atas bimbingan dan nasehatnya yang mampu mengantar kami menuju titik kemenangan.
- Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu yang telah membantu penulis hingga terselesainya skripsi ini.

Ungkapan terakhir... Alhamdulillah terima kasih ya Allah

atas rahmat dan karuniamu

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur senantiasa penulis haturkan kehadiran Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang”**. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan besar Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya.

Skripsi ini ditujukan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) pada jurusan/konsentrasi ekonomi bisnis dan perdagangan internasional STIE Nobel Indonesia Makassar.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu dengan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Mashur Razak, SE.,M.M selaku Ketua STIE Nobel Indonesia yang telah memberikan persetujuan untuk mengadakan penelitian.
2. Bapak Dr. Ahmad Firman, SE., M.M selaku Wakil Ketua Satu Bidang Akademik yang telah memberikan arahan dan masukan bagi penulis.
3. Ibu afaitrisni Latief, SP., M.M selaku Ketua PM3 yang telah membantu sehingga penelitian ini dapat terlaksana.

4. Bapak Yuswari Nur, SE.,M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen yang telah membantu sehingga penelitian ini dapat terkesan.
5. Ibu Fitriany, SE.,M.M selaku pembimbing yang telah membantu mempercepat legitimasi penelitian ini. Pembimbing yang dengan tulus meluangkan waktunya untuk memberikan saran, kritikan membangun, serta nasehat dan bimbingan sampai pada penyusunan dan penulisan skripsi ini.
6. Bapak Muh. Saleh R., S.E., M.Si selaku penguji I dan Bapak Ridwan, S.E., M.Si, yang dengan tulus meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan kritikan yang membangun dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/Ibu Dosen yang telah begitu tulus membekali penulis dengan ilmu dan pelajaran yang sangat berharga.
8. Seluruh Narasumber yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktu dalam melakukan wawancara.
9. Bapak Idham Idrus S.Pd.,M.M yang telah memberikan izin penelitian dan membantu kelancaran penelitian ini.
10. Teristimewa kepada kedua orangtuaku yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang dan perhatian serta selalu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
11. Keluarga Besarku yang senantiasa memberikan dorongan dan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

12. Gadis-Gadisku Nunu, Ega, Fhira, Nona, Nisa, Besse, Asura, Rahmy. Terima kasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan dari semester 1.
13. Terkhusus Untuk Syahril Aksa, terima kasih atas bantuan dan dukungan yang telah diberikan.
14. Dan semua pihak yang telah banyak membantu dan menginspirasi penulis, terima kasih atas semuanya. Semoga segala bantuan sekecil apapun yang diberikan memperoleh pahala dari Allah SWT.

Skripsi ini merupakan symbol tersendiri bagi penulis. Kendatipun terwujudnya dalam format yang sangat sederhana dan penuh keterbatasan, penulis tetap berharap agar hasil karya ini menjadi sebuah titipan Allah SWT yang telah melalui tangan penulis dapat memberikan faedah kepada kita semua.

Akhirnya tiada lain yang penulis lakukan selain memohon maaf atas segala kekhilafan dan keterbatasan yang ada, sekaligus menyerahkan kepada Allah SWT semoga segala sumbangsih yang begitu tulus dari semua pihak mendapat pahala yang berlipat ganda.

Makassar, Maret 2019

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Dari Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1.	Pengembangan Usaha.....	8
2.2.1.	Pengertian Pengembangan.....	8
2.2.2.	Pengertian Usaha	9
2.2.	Limbah Plastik	10
2.2.1.	Pengertian Limbah.....	10
2.2.2.	Pengertian Plstik.....	11
2.2.3.	Sifat dan Karakteristik Plastik	11
2.2.4.	Manfaat Limbah Plastik.....	13
2.3.	Pengertian Manajemen	15
2.3.1.	Defenisi Manajemen.....	15
2.3.2.	Fungsi-Fungsi Mnajemen	16
2.3.3.	Pelaksanaan Fungsi-Fungsi Manajemen	17
2.4.	Manajemen Operasional	19
2.4.1.	Pengertian Operasional.....	19
2.4.2.	Komponen Operasional	21
2.5.	Manajemen Strategi	22
2.5.1.	Pengertian Manajemen Strategi.....	22
2.5.2.	Macam-Macam Strategi	26
2.5.3.	Aspek-Aspek Manajemen Strategi	30
2.5.4.	Tujuan Manajemen Strategi.....	33
2.5.5.	Manfaat Manajemen Strategi.....	33

2.5.6.	Proses Manajemen Strategi	34
2.5.7.	Resource-Based View (RBV).....	39
2.6.	Analisis Lingkungan Perusahaan.....	42
2.6.1.	Analisis Lingkungan Internal	42
2.6.2.	Analisis Lingkungan Eksternal.....	45
2.7.	Strategi Dalam Pengembangan Usaha.....	49
2.7.1.	Strategi Pengembangan	49
2.7.2.	Faktor Penghambat Dalam Pengembangan Usaha	52
2.8.	Penelitian Terdahulu	58
2.9.	Kerangka Pemikiran	66

BAB III METODE PENELITIAN

3.1.	Lokasi Dan Waktu Penelitian	67
3.2.	Metode Pengumpulan Data.....	67
3.2.1.	Informan Penelitian	67
3.2.2.	Teknik Pengumpulan Data	67
3.2.3.	Teknik Analisis Data	68
3.3.	Populasi Dan Sampel	70
3.3.1.	Populasi	70
3.3.2.	Teknik Sampling.....	70
3.4.	Jenis Dan Sumber Data.....	71
3.4.1.	Jenis Data.....	71

3.4.2. Sumber Data	71
--------------------------	----

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	72
4.1.1. Sejarah Berdirinya CV. Ridho Buana Plastik . Pinrang.....	72
4.1.2. Visi-Misi dan Tujuan CV. Ridho Buana Plastik Plastik Pinrang	74
4.1.3. Lokasi dan Jumlah Karyawan.....	76
4.1.4. Struktur Organisasi	77
4.2. Proses Produksi.....	79
4.2.1. Produk yang Dihasilkan.....	79
4.2.2. Proses Pelaksanaan Kerja	79
4.2.3. Penyaluran Hasil Produksi/Pemasaran	81
4.2.4. Omzet Perusahaan	83
4.2.5. Sistem Gaji Karyawan	84
4.3. Pembahasan	85
4.3.1. Strategi Pengembangan Usaha dalam Pengelolaan Perusahaan CV.RBP	85
4.3.2. Faktor Penghambat dalam pengembangan Pengelolaan pada Perusahaan CV.RBP	89
4.3.3. Prospek Industri Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV.RBC.....	98

BAB V	PENUTUP	
5.1.	Kesimpulan.....	102
5.2.	Saran	104
DAFTAR PUSTAKA	105

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang.....	62
2. Daftar nama-nama karyawan perusahaan CV. RBP	75
3. Rincian Gaji Karyawan Perusahaan CV. RBP.....	83

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	66
2. Struktur Organisasi Perusahaan CV. RBP	77
3. Proses Produksi PET Giling.....	80

**L
A
M
P
I
R
A
N**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada saat ini perkembangan industri di Indonesia semakin pesat. Tumbuh dan berkembangnya industri-industri di Indonesia membantu peningkatan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat Indonesia tetapi di sisi lain juga menimbulkan dampak yang kurang baik bagi lingkungan yaitu adanya limbah yang dihasilkan sebagai hasil samping dari suatu proses pengolahan dalam industri.

Menurut asumsi Kementerian Lingkungan Hidup (KLH. 2015), penduduk Indonesia menghasilkan 24,4 ribu ton sampah plastik/hari. Indonesia Solid Waste Association (InSWA) menyatakan jumlah sampah plastik di Indonesia telah mencapai 5,4 juta ton pertahun atau setara 14% dari total timbunan sampah (Antara. 2015).

Tingginya volume sampah plastik yang tidak tertangani tersebut dapat memicu munculnya berbagai dampak negative baik terhadap lingkungan, hewan, maupun terhadap kesehatan manusia, sehingga penanganan sampah plastik perlu ditingkatkan.

Nelms et al. (2015). Menambahkan, sampah plastik saat ini telah tersebar luas di lingkungan laut. *Jambeck et al. (2015)*. Mengungkapkan Indonesia menempati urutan ke-2 sebagai Negara penimbun sampah plastik terbesar di dunia. Sebanyak 83% atau setara dengan 3,22 juta ton sampah plastik di perairan Indonesia tidak tertangani pertahunnya.

Laju produksi sampah terus meningkat, tidak saja sejajar dengan laju pertumbuhan penduduk tetapi juga sejalan dengan meningkatkan pola konsumsi masyarakat. Disisi lain kapasitas penanganan sampah yang dilakukan masyarakat maupun pemerintahan daerah belum optimal. Sampah yang tidak di kelola dengan baik akan berpengaruh terhadap lingkungan dan kesehatan masyarakat sekitarnya (Riswan et al, 2011).

Kabupaten pinrang adalah salah satu kabupaten di provinsi Sulawesi selatan yang merupakan kabupaten dengan pengelolaan persampahan dalam tahap pengembangan. Seiring dengan perkembangan penduduk kota pinrang yang terus meningkat tiap tahunnya tidak menuntut kemungkinan peningkatan timbunan sampah juga akan terus meningkat dan kemampuan layanan TPA juga semakin berkurang.

Dari sistem informasi pengelolaan sampah Kementerian Lingkungan Hidup Dan Kehutanan pemerintah kota pinrang mengemukakan bahwa jumlah sampah ditimbun TPA mencapai 44.52 Ton/hari sedangkan Jumlah sampah tidak terkelola sebanyak 2.16 Ton/hari (KLH: 2018).

Hingga tahun 2017 lalu tercatat sebanyak 67,229 m³/Tahun total sampah yang di hasilkan oleh penduduk kabupaten pinrang dimana lonjakan yang cukup signifikan terjadi jika dibandingkan dengan tahun 2010 yang hanya senilai 30.705,80 m³/Tahun. Sampah yang dihasilkan masyarakat kabupaten pinrang kemudian diangkut lalu dibuang ke tempat pembuangan akhir (TPA) malimpung yang beralokasi di desa Malimpung Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang.

Kurangnya kesadaran akan limbah dan tingkat konsumsi masyarakat serta aktivitas lainnya yang semakin bertambah mengakibatkan sampah terus menumpuk di Tempat Pembuangan Akhir (TPA). Sampah yang paling umum yang ditemukan di TPA antara lain botol minuman, detergen, kantong plastik, kaca beling, dan lain lain. Sampah-sampah yang kurang menarik tersebut membuat kita enggan melihat bahkan melirikinya. Padahal jika kita mau berusaha sedikit, sampah-sampah tersebut dapat menjadi peluang usaha. Bahkan jika kita mau mengelolanya dengan benar, usaha ini dapat menjadi sumber daya yang dapat menguntungkan.

Penanganan sampah plastik seharusnya tidak dilakukan dengan cara dibakar atau dibuang secara mudah, melainkan harus dapat memberi nilai tambah dan keuntungan bagi yang memanfaatkannya.

Salah satu pelaku usaha yang menangkap peluang tersebut adalah CV. Rhido Buana Plastik Pinrang (RBP). CV. Rhido Buana Plastik Pinrang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang daur ulang sampah plastik yang berlokasi di Kecamatan Lembang Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang memiliki 3 macam produk utama yaitu: PP Gelas, Cacahan Monty, dan PET Botol. Bahan baku utama pembuatan cacahan plastik adalah botol kemasan plastik. Bahan tersebut diolah dengan mesin pencacah plastik yang di pesan khusus. Perusahaan yang berlokasi di Kecamatan Lembang Kabupaten Pinrang ini bergerak di bidang daur ulang sampah plastik yang berupa botol kemasan. Berbagai jenis botol bekas, seperti botol minuman menjadi bahan baku utama CV. Ridho Buana Plastik Pinrang untuk produksi cacahan plastik dan

berbagai produk turunannya. Pengolahan sampah kemasan botol plastik menjadi cacahan plastik dilakukan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang dengan menggunakan mesin pencacah khusus. Dengan kemampuan tersebut sangat memungkinkan perusahaan mengembangkan dan meningkatkan pendapatan dari daur ulang Limbah plastik.

Kondisi ini memungkinkan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang memanfaatkan besarnya peluang ketersediaan bahan baku (sampah plastik) di Indonesia. Modal awal usaha yang dibutuhkan untuk pertama kali memulai usaha pabrik pengolahan limbah plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang yaitu biaya pendirian bangunan sebesar Rp. 80.000.000, biaya modal awal pembelian mesin pencacah plastik sebesar Rp. 50.000.000, dan biaya awal pembelian bahan baku berupa botol plastik sebanyak 230 Kg sebesar Rp. 575.000 dengan rincian 1 Kg bahan baku botol plastik dihargai sebesar Rp. 2.500. Jadi total keseluruhan modal awal usaha yang digunakan untuk memulai usaha pabrik pengolahan Limbah plastik yaitu sebesar Rp. 130.575.000.

Seiring berjalannya waktu usaha yang di jalankan terus menunjukkan perkembangan yang sangat positif dan pemilik berhasil ,mengembangkan usahanya sampai memiliki pabrik sendiri untuk mengolah Limbah plastik. Meskipun demikian masa depan bagi perusahaan pada hakikatnya tidak harus diramalkan tetapi harus dibangun. Banyak pesaing dalam industri pengolahan limbah plastik. Oleh karena itu di perlukan satau perencanaan manajemen yang tepat untuk menentukan arah perusahaan di masa depan. Manajemen harus mempunyai wawasan dan perspektif

mengenai bentuk persaingan sesungguhnya di masa yang akan datang. Apa yang ditawarkan kepada pelanggan, apa yang dibutuhkan untuk menciptakan penawaran dan bagaimana pelanggan dapat mengakses penawaran-penawaran tersebut.

Dengan berkembangnya perusahaan ini, diharapkan dapat membantu meningkatkan kontribusi dalam menumbuhkan perekonomian masyarakat melalui penyerapan tenaga kerja yang dibarengi dengan peningkatan peran CV. Ridho Buana Plastik Pinrang dalam menjaga kelestarian lingkungan melalui pengolahan sampah plastik.

Dengan melihat latar belakang masalah diatas maka penulis mengambil judul STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PABRIK PENGOLAHAN LIMBAH PLASTIK PADA CV. RIDHO BUANA PLASTIK PINRANG.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka pokok permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pengembangan pengelolaan pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang?
2. Apa saja faktor penghambat dalam pengembangan pengelolaan pada perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang?
3. Bagaimana Prospek Industri Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang ?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan didalam rumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui bagaimana strategi pengembangan pengelolaan pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.
2. Mengidentifikasi faktor penghambat dalam pengembangan pengelolaan pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.
3. Mengetahui bagaimana Prospek Industri Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan baik kegunaan bagi peneliti, kegunaan bagi perusahaan, maupun bagi pihak lain.

1. Kegunaan bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dalam penerapan ilmu ekonomi mengenai Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

2. Kegunaan bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan atau masukan yang berkaitan dengan strategi pengembangan dan membuat kebijakan untuk diterapkan pada masa yang akan datang.

3. Kegunaan bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi bagi peneliti lain yang ingin meneliti mengenai Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

1.5. SISTEMATIKA PENULISAN

Dalam sistematika penulisan penulis berusaha memberikan gambaran singkat dan menyeluruh kepada pembaca mengenai materi yang akan dibahas dalam proposal penelitian ini, adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan. Bab ini merupakan bab pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah, pembatasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan juga sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka. Bab ini berisi tentang tinjauan umum dan kajian pustaka, bab ini menguraikan kerangka teoritis yang berkaitan dengan variable, kerangka analisis, dan hubungan antara variable yang digunakan atau teori-teori berhubungan/terkait dengan masalah yang diteliti mengutip hasil penelitian sebelumnya (jika ada) dari hipotesis.

Bab III Metode Penelitian. Bab ini merupakan bab yang meliputi pembahasan ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber-sumber data, populasi dan metode sampling (jika menggunakan data primer), metode pengumpulan data, dan metode analisis.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan. Bab ini merupakan bab yang meliputi gambaran umum objek penelitian, uraian pembahasan atau analisis hasil-hasil penelitian dalam penulisan.

Bab V Penutup. Bab ini mencakup kesimpulan dan saran-saran untuk rumusan kebijakan atau perbaikan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengembangan Usaha

2.1.1. Pengertian Pengembangan

Winardi *dalam* Patriatiningrum (2007: 34) pengembangan dalam arti harfiah adalah bertambah besar/bertambah sempurna. Sedangkan usaha adalah kegiatan atau aktivitas agar diperoleh hasil lebih baik. Kartasmita (1994:9) memberikan pengertian sebagai suatu proses perubahan kearah yang lebih baik melalui upaya yang dilakukan secara terencana. Pembangunan adalah suatu proses perubahan yang dilakukan melalui upaya-upaya secara sadar dan terencana. Sedangkan perkembangan adalah proses perubahan yang terjadi secara alami sebagai dampak dari adanya pembangunan. Siagian *dalam* Bratakusumah dan Riyadi (2003:4) memeberikan pengertian tentang pembangunan sebagai sutau usaha atau rangkaian usaha pertumbuhan dan perubahan yang berencana dan dilakukan secara sadar oleh sutau bangsa, Negara, dan pemerintah, menuju moderenitas dalam rangka pembinaan bangsa.

Menurut Hafsah (2000 :198) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Sedangkan menurut Mangkuprawira (2004: 135) menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Selanjutnya Yoder (dalam Moekijat, 2001 : 20) menjelaskan bahwa pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memeberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

2.1.2. Pengertian Usaha

Menurut kamus besar bahasa Indonesia Usaha adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, fikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud. Pekerjaan, perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai suatu maksud. Dalam Undang-undang No. 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan, atau kegiatan apapun, dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.

Usaha adalah melakukan kegiatan secara terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu Negara (Harmaizar, 2003).

Dari pengertian diatas dapat di simpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai tujuan.

Beretik tolak dari pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

2.2. Limbah Plastik

2.2.1. Pengertian Limbah Plastik

Limbah plastik adalah barang buangan yang berupa plastik yang dihasilkan dari suatu proses produksi baik industri maupun domestik (rumah tangga yang lebih dikenal sebagai sampah), yang kehadirannya pada suatu saat dan tempat tertentu tidak dikehendaki lingkungan karena tidak memiliki nilai ekonomis.

Limbah plastik merupakan salah satu jenis sampah rumah tangga yang punya peran besar dalam kerusakan lingkungan. Plastik yang di buang lama kelamaan akan menumpuk dan terkubur dalam tanah sehingga dapat mengganggu struktur dan kesuburan tanah bahkan dapat mencemari aliran sungai (Uno, Mien R dkk: 2011)

Berdasarkan bahannya, sampah rumah tangga dan limbah industri terbagi kepada tiga jenis, yaitu:

1. Sampah organik yaitu sampah yang terdiri dari bahan-bahan yang mudah terurai seperti limbah makanan serta daun-daun kering.

2. Sampah anorganik yaitu sampah berasal dari bahan-bahan yang sulit terurai seperti plastik, kaleng dan styrofoam.
3. Sampah berbahaya/beracun yaitu sampah berasal dari bahan-bahan berbahaya/beracun seperti limbah yang berasal dari rumah sakit atau limbah yang berasal dari pabrik (Hikmah, 2009)

2.2.2. Pengertian Plastik

Plastik merupakan salah satu makromolekul yang dibentuk dengan teknik polimerisasi, yaitu proses penggabungan beberapa molekul sederhana (monomer) melalui proses kimia menjadi molekul besar (makromolekul atau polimer). Plastik merupakan senyawa polimer yang unsure penyusun utamanya adalah karbon dan hydrogen. Untuk membuat plastik, salah satu bahan baku yang sering digunakan adalah Naptha, yaitu bahan yang dihasilkan dari penyulingan minyak bumi atau gas alam. Sebagai gambaran, untuk membuat 1 kg plastik memerlukan 1,75 kg minyak bumi, untuk memenuhi kebutuhan bahan bakunya maupun kebutuhan energy prosesnya (Kumar dkk., 2011).

2.2.3. Sifat dan Karakteristik Plastik

Berikut gambaran sifat dan karakteristik dari beberapa jenis plastik.

1. PETE atau PET (*polyethylene terephthalate*) dengan berlabel angka 01 dalam segitiga biasa dipakai untuk botol plastik yang jernih/ tranfaran/ tembus pandang seperti botol air mineral.

2. HDPE (*high density polyethylene*) berlabel angka 02 dalam segitiga biasa dipakai untuk botol susu yang berwarna putih susu. Direkomendasikan hanya untuk sekali pakai.
3. Vatau PVC (*polyethylene chloride*) berlabel angka 03 dalam segitiga adalah plastik yang paling sulit di daur ulang. Plastik ini bisa ditemukan pada plastik pembungkus (*cling wrap*), dan botol-botol. Kandungan dari PVC yaitu DEHA yang terdapat pada plastik pembungkus dapat bocor dan masuk ke makanan berminyak bila dipanaskan.
4. LDPE (*low density polyethylene*) berlabel angka 04 dalam segitiga biasa dipakai untuk tempat makanan dan botol-botol yang lembek. Barang-barang dengan berkode ini dapat didaur ulang dan baik untuk barang-barang yang memerlukan fleksibilitas tetapi kuat. Barang ini bisa dibilang tidak dapat dihancurkan tetapi tetap baik untuk tempat makanan.
5. PP (*polypropylene*) berlabel angka 05 dalam segitiga adalah pilihan terbaik untuk bahan plastik terutama untuk yang berhubungan dengan makanan dan minuman seperti tempat penyimpanan makanan, botol minum dan terpenting botol minum untuk bayi. Karakteristik botol ini transparan yang tidak jernih atau berawan.
6. PS (*polystyrene*) berlabel angka 06 dalam segitiga biasa dipakai sebagai bahan tempat makan *Styrofoam*, tempat minum sekali pakai, dll. Bahan *polystyrene* bisa membocorkan bahan *styrene* ke dalam makanan ketika makanan tersebut bersentuhan.

7. Other (biasanya *polycarbonate*) berlabel angka 07 dalam segitiga bisa didapatkan ditempat makanan dan minuman seperti botol minum olahraga.

2.2.4. Manfaat Limbah Plastik

Pemanfaatan Limbah plastik dapat dilakukan dengan pemakaian kembali (*reuse*) maupun daur ulang (*recycle*) (Anonim, 2009). Daur ulang plastik adalah melakukan proses dasar daur ulang untuk mengolah sampah plastik menjadi *pellet* atau biji plastik yang merupakan bahan dasar pembentuk plastik menurut produk yang diinginkan. Dalam proses ini, jenis bahan baku yang digunakan menentukan jenis biji plastik yang dihasilkan. Bahan bakudaur ulang dengan kualitas satu merupakan plastik yang belum pernah didaur ulang sebelumnya atau hanya pernah sekali saja didaur ulang.

Pemanfaatan Limbah plastik dengan cara daur ulang umumnya dilakukan oleh industri. Secara umum terdapat empat persyaratan agar suatu Limbah plastik dapat diproses oleh suatu industri, antara lain Limbah harus dalam bentuk tertentu (biji, pellet, serbuk, pecahan) sesuai kebutuhan, Limbah harus homogen, tidak terkontaminasi, serta diupayakan tidak teroksidasi. Untuk mengatasi masalah tersebut, sebelum digunakan Limbah plastik diproses melalui beberapa tahapan, yaitu pemisahan, pemotongan, pencucian, dan penghilangan zat-zat seperti besi dan sebagainya (Anonim, 2009).

Pemanfaatan plastik daur ulang dalam pembuatan kembali barang-barang plastik telah berkembang pesat. Hampir seluruh jenis Limbah plastik (80%) dapat diproses kembali menjadi berbagai jenis barang walaupun harus dilakukan pencampuran dengan bahan baku baru dan *additive* untuk meningkatkan kualitas. Terdapat empat jenis limbah plastik yang populer dan laku di pasaran yaitu *polietilena* (PE), *high density polyethylene* (HDPE), *polipropylena* (PP) dan asoi (Anonim, 2009).

Plastik merupakan material yang baru secara luas dikembangkan dan digunakan sejak abad ke-20 yang berkembang secara luar biasa penggunaannya dari hanya beberapa ratus ton pada tahun 1930-an, menjadi 150 juta ton/tahun pada tahun 1990-an dan 220 juta ton/tahun pada tahun 2005. Berdasarkan sifat fisiknya, plastik dapat di golongkan berdasarkan : (1) *Termoplastik*, merupakan jenis plastik yang bisa didaur ulang/dicetak lagi dengan proses pemanasan ulang. Contohnya seperti polietilena (PE), polistiren (PS), ABS, polikarbonat (PC); (2) *Termoset*, merupakan jenis plasti yang tidak bisa didaur ulang/dicetak lagi. Pemanasan ulang dapat menyebabkan kerusakan molekul-molekulnya,. Contoh: resin epoksi, bakelit, resin melamin, urea-formaldehida (Ahvenainen, 2003).

Di industry daur ulang plastik juga dikenal istilah popcorn, merupakan biji plastik yang diproduksi berbentuk seperi biji jagung bakar. Selain itu juga ada yang berbentuk jagung pipih, yang dinamakan flake. PET places berasal dari botol kemasan air mineral yang sudah digiling.

2.3. Pengertian Manajemen

Manajemen secara etimologi berasal dari bahasa Inggris *management* yang dikembangkan dari kata *to manage*, yaitu yang artinya mengatur atau mengelola. Kata *manage* ini sendiri berasal dari Italia *Managgio* yang diadopsi dari bahasa Latin *Managiare*, yang berasal dari kata *manus* yang artinya tangan (Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI, 2011;230). Sedangkan dalam kamus besar bahasa Indonesia kata *menejemen* mempunyai pengertian sebagai penggunaan sumberdaya secara efektif untuk mencapai sasaran (Yuku: 2013:29). Dalam arti khusus manajemen dipakai bagi pemimpin dan kepemimpinan yaitu orang-orang yang melakukan kegiatan memimpin dalam suatu organisasi.

2.3.1. Defenisi Manajemen

Menurut arti istilah, banyak pakar yang mengemukakan beragam defenisi :

1. Manajemen adalah ilmu dan seni perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan dan pengawasan sumberdaya untuk mencapai tujuan yang sudah diterapkan (Oey Liang lee, pengertian manajemen)
2. Manajemen yaitu segenap proses penyelenggaraan dalam setiap usaha kerjasama sekelompok manusia untuk mencapai tujuan tertentu (The Liang Gie, Kamus Administrasi).
3. Sejumlah pakar mengartikan, manajemen adalah pencapaian tujuan yang ditetapkan lebih dulu dengan menggunakan kegiatan orang lain.

Defenisis manajemen yang mudah dipahami, yaitu: koordinasi semua sumber daya melalui proses perencanaan, pengorganisasian, penetapan tenaga kerja,

pengarahan dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan lebih dahulu. Menurut M. Manulang, salah satu arti manajemen ialah para pelakunya, orang-orang yang melakukan aktivitas manajemen. Manajer yaitu pejabat yang bertanggung jawab atas terselenggaranya manajemen agar tujuan organisasi tercapai dengan baik.

2.3.2. Fungsi-Fungsi Manajemen

Menurut George R. Terry dan Liesli W. Rue Fungsi-fungsi manajemen yaitu:

1. **Planning**, menentukan tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus diperbuat agar dapat mencapai tujuan-tujuan itu.
2. **Organizing**, mengelompokkan dan menentukan berbagai kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan itu.
3. **Staffing**, menentukan keperluan-keperluan sumber daya manusia, pengarahan, penyaringan, pelatihan, dan pengembangan tenaga kerja.
4. **Motivating**, mengarahkan atau menyalurkan perilaku manusia kearah tujuan-tujuan.
5. **Controlling**, mengukur pelaksanaan dengan tujuan-tujuan, menentukan sebab-sebab penyimpangan dan pengambilan tindakan-tindakan korelatif.

Joseph L. Massie (1985:7) mengemukakan 7 fungsi-fungsi manajemen diantaranya yaitu:

1. Pengambilan keputusan ialah proses pemilihan arah langkah yang harus diambil dan alternatif-alternatif yang ada untuk mencari hasil yang diinginkan.
2. Pengorganisasian proses penentuan struktur dan alokasi kerja.
3. Pengisian staff proses yang dilakukan para manager untuk menseleksi, melatih, mempromosikan, dan membebas tugas-tugas bawahan.
4. Perencanaan ialah proses seorang manager akan masa depan dan menemukan alternatif-alternatif arah langkah yang terbuka untuknya.
5. Pengawasan ialah proses mengukur pengawasan yang berlaku sekarang dan member panduan kearah sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya.
6. Komunikasi adalah proses pengalihan ide-ide kepada orang lain untuk keperluan mencapai hasil yang diinginkan.
7. Mengarahkan adalah proses bimbingan pelaksanaan para bawahan menuju kesasaran bersama.

2.3.3. Pelaksanaan Fungsi-Fungsi Manajemen.

Menurut Hasibuan, mengemukakan pelaksanaan fungsi manajemen adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan.

Perencanaan adalah proses penentuan tujuan dan pedoman pelaksanaan, dengan memilih yang lebih baik terbaik dari alternatif-alternatif yang ada. Harold Koontz dan Cyril O' Donnel mengatakan perencanaan adalah fungsi seorang manager yang berhubungan dengan memilih tujuan-tujuan,

kebijaksanaan-kebijaksanaan, prosedur-prosedur, dan program-program dari alternatif-alternatif yang ada jadi masalah perencanaan adalah masalah “memilih” yang terbaik dari beberapa alternatif yang ada.

2. Pengorganisasian

Pengorganisasian adalah suatu proses penentuan, pengelompokan, dan pengaturan bermacam-macam aktivitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Menempatkan orang-orang pada setiap aktivitas ini, menyediakan alat-alat yang diperlukan, menetapkan wewenang yang secara relatif didelegasikan kepada setiap individu yang akan melakukan aktivitas-aktivitas tersebut. Pengorganisasian adalah tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, sehingga mereka dapat bekerja sama secara efisien, dan dengan demikian memperoleh kepuasan pribadi dalam hal melaksanakan tugas-tugas tertentu dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu. Sedangkan penulis mengatakan bahwa pengorganisasian adalah dimana didalam suatu perusahaan atau kelompok yang dapat melaksanakan suatu perencanaan organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang diinginkan oleh manajer.

3. Pengarahan.

Pengarahan adalah mengarahkan semua bawahan, agar mau bekerja sama dan mau bekerja efektif untuk mencapai tujuan. Pengarahan adalah membuat semua anggota kelompok agar mau bekerja sama dan bekerja secara ikhlas serta bergairah untuk mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan dan usaha-

usaha pengorganisasian. Sedangkan penulis mengatakan bahwa pengarahan adalah dimana seorang pemimpin dapat mengarahkan dan mengatur para bawahannya agar dapat bekerja secara efektif dan efisien guna mendapatkan tujuan yang diinginkan oleh suatu perusahaan.

4. Pengendalian

Pengendalian adalah proses pengaturan berbagai faktor dalam suatu perusahaan agar sesuai dengan ketetapan-ketetapan dalam rencana. Pengendalian adalah mengukur dan perbaikan terhadap pelaksanaan kerja bawahan, agar rencana-rencana yang telah dibuat untuk mencapai tujuan-tujuan dapat terlaksanakan.

Dalam prakteknya pembagian fungsi fundamental ini tidak dapat dibedakan secara tajam dan tegas, karena setiap manajer (Top Manajer, Middle Manajer dan Lower Manajer) dalam usaha atau aktivitas-aktivitas untuk mencapai tujuan harus melaksanakan semua fungsi tersebut, hanya skop dan penekanannya yang berbeda-beda. Setiap manajer dalam pelaksanaan tugas aktivitasnya, dan kepemimpinannya untuk mencapai tujuan harus melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dengan baik (Hasibun, 2011:40-41).

2.4. Manajemen Operasional

2.4.1. Pengertian Operasional

Manajemen Operasi merupakan area bisnis yang berfokus pada proses produksi barang dan jasa, serta memastikan operasi bisnis berlangsung secara efektif dan

efesien. Seorang manajer operasi bertanggung jawab mengelola proses perubahan *input* menjadi *output*.

Rosenberg (2003) *operation* yang kemudian diterjemahkan operasi atau operasional merupakan suatu proses atau tindakan tertentu yang menjadi unsure dari sejumlah kegiatan untuk mencapai target atau tujuan organisasi (*operations* jamak dari *operation*) menunjukkan semua kegiatan atau proses yang di perlukan.

Menurut Wiliam. J Stevenson (2009: 4), “Manajemen operasional adalah sistem manajemen atau serangkaian proses dalam pembuatan produk atau penyediaan jasa”.

Menurut Heizer dan Render (2014: 3), “Manajemen operasi adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah *input* jadi *output*”.

Menurut Tmapubolon (2014: 4), manajemen operasional didefenisikan sebagai manajemen proses konversi, dengan bantuan fasilitas seperti : Tanah, tenaga kerja, modal, dan manajemen masukan (*input*) yang diubah menjadi keluaran yang diinginkan berupa barang atau jasa/layanan.

Manajemen operasi sebagai rangkaian proses pengelolaan keseluruhan sumberdaya perusahaan yang di butuhkan dalam menghasilkan barang dan jasa yang akan ditawarkan kepada konsumen. Secara lebih spesifik Dessler mengemukakan bahwa, pada dasarnya manajemen operasi menfokuskan pada pengelolaan 5P dalam perusahaan. 5P tersebut adalah (*people*), atau orang, (*plan*) atau pabrik, atau bagian dari perusahaan, (*parts*) atau faktor input produksi yang di butuhkan oleh perusahaan,

(*processes*) atau proses yang dilakukan, dan (*planning and system*) atau sistem perencanaan dan pengawasan.

Dari pengertian diatas dapat di simpulkan bahwa manajemen operasional adalah serangkaian kegiatan atau proses untuk menghasilkan barang pemenuhan kebutuhan konsumen dengan melalui masukan (*input*), dan menjadi keluaran (*output*) yang memiliki nilai.

2.4.2. Komponen-Komponen Utama Manajemen Operasi

Menurut Melnyk (2002:6), manajemen operasi terintegrasi pada 3 komponen utama yang mendukung dalam proses organisasi, diantaranya :

1. Customer (Pelanggan)

Customer merupakan seseorang yang selalau mengkonsumsi kebutuhan pada sistem manajemen operasional. Customer merupakan orang yang memiliki peran khusus dimana selalu memberikan saran serta pendapat diawal dan diakhir sistem manajemen operasional paling tidak, perusahaan dengan jelas dapat diidentifikasi pada segmen pasar dan segmen customer itu sendiri. Keefektifitas serta keefisienan fungsi manajemen operasional tidak dapat terstruktur.

2. Proses (Proses)

Sebuah proses dalam perusahaan merupakan hubungan dari semua aktifitas yang diperlukan untuk mengubah input menjadi output (hasil). Proses menggambarkan keseluruhan input, aktifitas perubahan, dan output pada keseluruhan sistem. Hal itu menandakan hal-hal yang dibutuhkan dalam sebuah

kegiatan serta menspesifikasikan bahan apa yang dibutuhkan dan seberapa besar jumlahnya. proses juga menggambarkan kegiatan yang diperlukan untuk mengubah input menjadi output. Pada akhirnya seluruh kegiatan pemeriksaan dilakukan untuk memastikan bahwa semua memenuhi standar kualitas, lead time, atau pembagian waktu. Proses manajemen operasional dapat melibatkan produksi pada sebuah produk atau jasa. Proses juga menghasilkan informasi.

3. Capacity (Kapasitas)

Saat proses menjelaskan bagaimana sistem manajemen operasional bekerja, kapasitas mendeterminasikan seberapa besar sistem produksi. Untuk kebanyakan orang, kapasitas mengartikan sebesar dari hasil yang diproduksi perusahaan, bahkan membatasi hasil per unit dalam satuan waktu.

2.5. Manajemen Strategi

2.5.1. Pengertian Manajemen Strategi

Strategik menurut etimologi berasal dari kata *strategic* (inggris) yang berarti kiat, cara, taktik utama, (Nawawi, 2003:147). Secara historis kata *strategic* berasal dari dunia militer dan secara populer diartikan sebagai kiat yang digunakan oleh para komandan militer (jenderal) untuk memenangkan peperangan. Ralph Taylor dalam Webster's World University Dictionary mengemukakan "*strategic mean of great or vital importance within an integrated whole*" (Taylor, 1965:989) Namun kata strategik, kemudian dipergunakan juga oleh hampir seluruh organisasi untuk

menentukan pilihan dalam memenangkan “peperangan” tertentu guna mencapai tujuan (Siagian, 2001: 15).

David (2004) menyatakan, manajemen strategis adalah seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai tujuannya. Manajemen strategi memadukan manajemen, pemasaran, keuangan, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan serta sistem informasi computer untuk mencapai keberhasilan organisasi.

Dari pengertian diatas, maka yang di maksud manajemen strategic adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat untuk manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian suatu tujuan organisasi tersebut. Defenisi lain tentang manajemen strategik adalah usaha manajerial menumbuh kembangkan keuangan organisasi untuk mengeksplotasi peluang yang muncul guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan sesuai misi yang telah ditetapkan (Nawawi, 2003: 148).

Strategi menempatkan parameter-parameter sebuah organisasi dalam pengertian menentukan tempat bisnis dan cara bisnis akan bersaing. Oleh karena itu peran strategi yang penting adalah pemberi arah. Suatu organisasi memerlukan strategi karena organisasi tersebut harus memperhitungkan berbagai variable eksternal yang mempengaruhinya, dan organisasi harus membuat pilihan dengan sejumlah variable keputusan. Keputusan-keputusan ini dilakukan banyak orang pada kondisi yang tidak menentu dan informasi yang tidak lengkap, hanya melalui

kehadiran strategi yang dipahami secara umum organisasi dapat mencapai konsistensi keputusan-keputusan yang telah dibuat. (Craig dan Grant, 1999).

Strategi antisipasif adalah upaya untuk menyesuaikan diri dengan perubahan eksternal yang terjadi kepada kondisi internal perusahaan yang dipersentasikan oleh sumber daya, kapabilitas dan kompetensi yang dimiliki perusahaan. Strategi yang antisipasif sendiri merupakan fungsi keputusan-keputusan yang menghubungkan lingkungan tempat perusahaan melakukan kegiatan, sumber-sumber daya yang dimiliki yang siap melayani, serta harapan dan tujuan yang ingin dicapai demi kelangsungan hidupnya (Purnomo dan Zulkieflimansyah, 2007).

Pola berfikir perencanaan strategik perlu digabung dengan proses manajemen, sehingga segala sesuatu yang bersifat strategis dimulai dari proses perencanaan yang dilanjutkan dengan proses operasi dan pengendaliaannya. Pada dasarnya manajemen strategi merupakan kelanjutan dari tahap-tahap sebelumnya, khususnya tahap ketiga, dimana konsep, teknik dan alat analisa lebih diintegrasikan dengan keseluruhan fungsi pokok manajemen sebagaimana pertama kali dikemukakan oleh porter.

Kebanyakan perusahaan menghadapi lingkungan eksternal yang berkembang secara cepat, kompleks dan global. Untuk menghaadapi data lingkungan yang sering kali tidak jelasdan tidak lengkap, perusahaan dapat menempuh cara yang disebut analisis lingkungan eksternal (*external environmental analysis*). Proses ini meliputi empat kegiatan, yaitu *scanning*, *monitoring*, *forecasting*, dan *assessing*. Serta harus dilakukan secara terus menerus (Hitt *et al*, 1997).

Scanning adalah usaha untuk mempelajari seluruh segmen dalam lingkungan umum. Melalui scanning, perusahaan mengidentifikasi tanda-tanda awal perubahan yang mungkin terjadi dalam lingkungan umum dan mendeteksi setiap perubahan yang sedang terjadi. Dengan scanning, analis secara khusus berhubungan dengan informasi dan data yang tidak jelas, tidak lengkap dan tidak berkaitan satu sama lain.

Pada saat melakukan monitoring, para analis mengamati perubahan lingkungan untuk melihat apakah benar suatu kecenderungan sedang berkembang. Hal penting untuk suksesnya suatu monitoring adalah kemampuan mendeteksi arti dari setiap kejadian di lingkungan.

Scanning dan monitoring berhubungan dengan apa yang terjadi dalam lingkungan umum pada suatu waktu tertentu. Saat melakukan forecasting, analis mengembangka proyeksi tentang apa yang akan terjadi, seberapa cepat hasil perubahan dan kecenderungan yang dideteksi melauai scanning dan monitoring. Sebagai contoh, analis dapat memberikan waktu yang dibutuhkan suatu teknologi baru untuk mencapai pasar.

Tujuan dari assessing adalah untuk menentukan saat dan pengaruh perubahan lingkungan serta kecenderungan dalam manajemen strategis suatu perusahaan. Melalui scanning, monitoring, forecasting, analis dapat mengerti lingkungan umum. Selangkah lebih maju tujuan dari assessment adalah untuk menentukan implikasi dari pengertian itu terhadap organisasi. Tanpa assessment, analis akan mendapat data yang menarik, tapi tanpa mengetahui relevansinya (Hitt *et al*, 1997).

Tujuan penting dalam mempelajari lingkungan umum adalah untuk mengidentifikasi berbagai peluang dan ancaman. Peluang (*opportunities*) adalah kondisi-kondisi dalam lingkungan umum yang dapat membantu perusahaan mencapai daya saing strategis. Ancaman adalah kondisi-kondisi dalam lingkungan umum yang dapat mengganggu usaha perusahaan dalam mencapai daya saing strategis. Ringkasnya peluang dalam lingkungan eksternal mencerminkan kemungkinan, dimana ancaman ada kendala potensial (*Hit et al, 1997*).

Menurut Nisjar dan Winardi (1997), manajemen strategi adalah suatu seni dan ilmu dari penyusunan (*formulating*), penerapan (*implementing*), dan evaluasi (*evaluatin*). Keputusan-keputusan strategis antar fungsi-fungsi yang memungkinkan perusahaan mendasarkan keputusannya pada ramalan jangka panjang dan bukan pada reaksi yang datang seketika. Hal ini memungkinkan perusahaan mengambil langkah-langkah lebih dini untuk menghadapi kecenderungan baru.

2.5.2. Macam-Macam Strategi

(David, 2009) Pada prinsipnya strategi generik dikelompokkan menjadi 4 kelompok strategi berdasarkan model strategi generik, yaitu:

1. Strategi Integrasi (*Integration Strategi*)

Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap pengendalian para distributor, pemasok dan para pesaingnya.

a. Strategi integrasi ke depan

Strategi ini menghendaki agar perusahaan mempunyai kemampuan yang besar terhadap pengendalian para distributor atau pengecer mereka bila perlu dengan memilikinya.

b. Strategi integrasi ke belakang

Merupakan sebuah usaha strategi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pemasok perusahaan.

c. Strategi integrasi horizontal

Strategi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pesaing perusahaannya.

2. Strategi Intensif (*Intensive Strategi*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

a. Strategi penetrasi pasar (*market penetration*)

Strategi yang mengusahakan peningkatan pangsa pasar untuk produk atau jasa yang ada di pasar saat ini melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih besar.

b. Strategi pengembangan pasar (*market Development*)

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk atau jasa yang ada ke daerah-daerah yang secara geografis merupakan daerah baru.

c. Strategi pengembangan produk (*product development*)

Strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa yang ada saat ini.

3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru.

a. Strategi diversifikasi terkait

Bisnis dikatakan terkait ketika rantai nilai bisnis memiliki kesesuaian strategi lintas bisnis yang bernilai secara kompetitif.

b. Strategi diversifikasi tak terkait

Bisnis dikatakan tak terkait ketika rantai nilai bisnis sangat tidak mirip sehingga tidak ada hubungan lintas bisnis yang bernilai secara kompetitif.

4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Strategi ini dilakukan untuk menyelamatkan perusahaan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar atau dengan kata lain untuk menghindari kebangkrutan perusahaan.

a. Strategi pengurangan biaya

Strategi ini dilaksanakan melalui reduksi biaya dan aset perusahaan.

b. Strategi divestasi

Strategi ini merupakan pengurangan salah satu divisi atau bagian dari organisasi.

c. Strategi likuiditas

Strategi ini merupakan sebuah pengakuan dari suatu kegagalan.

(David, 2010) dalam perencanaan strategi terdapat tiga tahap penting yang tidak dapat dilewatkan oleh perusahaan ketika akan merencanakan strategi yaitu perumusan strategi, implementasi/penerapan strategi dan evaluasi strategi:

1. Formulasi strategi, adalah tahap awal dimana perusahaan menetapkan visi dan misi disertai analisa mendalam terkait faktor internal dan eksternal perusahaan dan penetapan tujuan jangka panjang yang kemudian digunakan untuk menciptakan alternatif strategi-strategi bisnis dimana akan dipilih salah satunya untuk ditetapkan sesuai dengan kondisi perusahaan.
2. Implementasi strategi, merupakan langkah dimana strategi yang telah melalui identifikasi ketat terkait faktor lingkungan eksternal dan internal serta penyesuaian tujuan perusahaan mulai diterapkan atau diimplementasikan dalam kebijakan-kebijakan intensif dimana setiap divisi dan fungsional perusahaan berkolaborasi dan bekerja sesuai dengan tugas dan kebijakannya masing-masing.
3. Evaluasi strategi, adalah tahap akhir setelah strategi diterapkan dalam praktek nyata dinilai efektifitasnya terhadap ekspektasi dan pencapaian tujuan perusahaan, penilaian dilakukan dengan mengukur fakto-faktor atau indikatorsukses yang dicapai dan mengevaluasi keberhasilan kinerja dari strategi guna perumusan dan penerapan lanjutan yang akan datang agar lebih baik dan efektif.

2.5.3. Aspek-aspek Manajemen Strategi

Menurut Sukanto Reksohadiprodjo, aspek-aspek manajemen strategi antara lain pengungkapan visi dan misi badan usaha, penentuan tujuan-tujuan, menciptakan strategi, mengimplementasikan dan melaksanakan strategi, serta menilai kinerja dan melaksanakan penyesuaian-penyesuaian serta tindakan korektif.

Sedangkan menurut Thompson dan Strickland dalam bukunya *Strategic Management* yang telah dialih bahasa ke dalam bahasa Indonesia, secara umum, manajemen strategi memiliki aspek-aspek strategi yang senantiasa dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan. Aspek-aspek tersebut antara lain:

1. Mengembangkan visi dan misi organisasi

Setiap organisasi membutuhkan misi-pernyataan mengenai maksud organisasi. Misi tersebut menjawab pertanyaan: apakah alasan kita untuk berada dalam usaha ini? Dan penting pula bagi manajer untuk mengidentifikasi sasaran terkini yang ada dan strategi yang sekarang digunakan.

2. Mengatur tujuan organisasi

Mengetahui terlebih dulu apa yang menjadi tujuan organisasi itu berdiri, sebelum merumuskan strategi dan sebagainya.

3. Merumuskan strategi untuk mencapai tujuan

Para manajer perlu menyusun dan mengevaluasi berbagai alternative strategi dan kemudian memilih strategi-strategi yang saling mendukung dan

melengkapi serta strategi yang memungkinkan organisasi mampu memanfaatkan kekuatan dan peluang lingkungannya yang paling baik.

4. Mengimplementasikan dan melaksanakan strategi

Setelah strategi dirumuskan, strategi harus diimplementasikan. Strategi hanya bagus jika implementasinya bagus. Tanpa peduli betapa efektifnya organisasi telah merencanakan strateginya, organisasi tersebut tidak dapat berhasil jika strategi itu tidak diimplementasikan dengan semestinya.

5. Mengevaluasi hasil, memonitor perkembangan baru, dan membuat perbaikan dan penyesuaian strategi.

Langkah terakhir dalam aspek manajemen strategi adalah mengevaluasi hasil. Seberapa efektif strategi yang telah dilaksanakan ?. apapun hasilnya, akan menjadi rekomendasi masukan bagi perbaikan dan penyempurnaan strategi dan implementasi berikutnya dan jika ada, penyesuaian apa yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing organisasi terhadap perkembangan baru.

Selanjutnya menurut Ramlan dalam bukunya Sukanto Reksohadiprodjo yang berjudul Manajemen Strategi menjelaskan, aspek manajemen strategi terdiri dari:

1. Menentukan misi organisasi

Menjelaskan kegunaan dan alasan mengapa suatu organisasi ada. Cirri pokok produk yang ditawarkan, teknologi yang digunakan, konsumen yang dituju, karakter pasar, komitmen terhadap karyawan, filosofi diri serta citra perusahaan yang diherapkan masyarakat.

2. Menentukan tujuan organisasi

Apa yang hendak dicapai oleh organisasi. Tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang.

3. Menentukan strategi *Intent* (visi)

- a. **Stretch:** menciptakan aspirasi dan ambisi, yang dalam keadaan normal tidak mungkin.
- b. **Foresight:** prediksi masa depan dengan mempertimbangkan kecenderungan teknologi, perilaku konsumen, lingkungan, dan sebagainya.
- c. **Leverage:** bagaimana menciptakan pengaruh yang lebih besar dengan sumber daya yang dimiliki saat ini.

1) Merumuskan Strategi

Kemana sesungguhnya perusahaan hendak diarahkan? Ke arah mana perusahaan bergerak sekarang ini? Faktor-faktor lingkungan apa yang paling signifikan yang sedang dihadapi perusahaan saat ini? Apa saja yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuannya secara lebih efektif untuk masa yang akan datang?

2) Implementasi dan pelaksanaan strategi

3) Evaluasi hasil dan pengendalian strategi

Pengendalian adalah tindakan untuk membuat sesuatu berjalan sesuai dengan rencana. Langkah umum pengendalian antara lain:

mengukur kinerja organisasi, membandingkan hasil pengukuran dengan standar yang ada dan melakukan tindakan koreksi.

2.5.4. Tujuan Manajemen Strategi

1. Meninjau kembali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis yang ada.
2. Selalau memperbaharui strategi yang dirumuskan agar sesuai dengan perkembangan dan menjawab lingkungan eksternal yang selalu berubah, akan berubah dan terus akan berubah.
3. Melakukan inovasi atas produk agar selalu sesuai dengan selera konsumen dan mengusahakan selalu ada *product development*.
4. Melaksanakan dan mengevaluasi strategi yang dipilih secara efektif dan efisien.
5. Mengevaluasi kinerja, dan mengkaji ulang situasi serta melakukan berbagai penyesuaian dan koreksi jika terdapat penyimpangan didalam pelaksanaan strategi.

Menurut David (2002: 15) tujuan dari strategi adalah untuk membantu organisasi mencapai tujuan dengan menggunakan pendekatan yang lebih sistematis, logis, rasional pada tersedianya pilihan-pilihan strategi.

2.5.5. Manfaat Manajemen Strategi

Menurut Salusu (2008:495) terdapat beberapa manfaat manajemen strategi, diantaranya yaitu :

1. Identifikasi peluang, yakni memungkinkan ancaman dari lingkungan dapat dihindari seminimal mungkin dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki organisasi, sehingga organisasi dapat memperbaiki kelemahan-kelemahannya dan member petunjuk untuk mengantisipasi perubahan-perubahan awal dari lingkungan eksternal.
2. Semangat korps, yakni mampu menciptakan sinergi dan semangat korps sehingga meningkatkan produktivitas.
3. Perubahan-perubahan strategis, yakni apabila terjadi perubahan dalam lingkungan organisasi maka dengan manajemen strategi maka dapat menyesuaikan arah perjalanan organisasi dengan misi dan tujuan yang ingin dicapai.

2.5.6. Proses Manajemen Strategi

Menurut Hunger dan Wheelen, Fred R. David, Arvind Platak dalam bukunya Husein Umar, proses manajemen strategi terdiri dari beberapa bagian, yaitu: misi, tujuan organisasi, strategi organisasi, lingkungan, strategi dan kebijakan fungsional, program anggaran, dan prosedur kerja, evaluasi dan pengendalian.

Lebih lanjut Stephen P. Robbins dan Mery Coulter menjelaskan proses manajemen strategi merupakan proses delapan langkah yang mencakup perencanaan, implementasi, dan evaluasi strategi. Selanjutnya menurut T.Hani Handoko yang telah dipadukan dari berbagai pendapat beberapa penulis, menemukan Sembilan langkah dalam proses strategi. Adapun proses manajemen strategi menurut T. Hani Hnadoko adalah:

1. Penentuan misi dan tujuan

Langkah ini mencakup pernyataan-pernyataan umum tentang misi, falsafah maksud, dan tujuan organisasi. Perumusan misi dan tujuan merupakan tanggung jawab kunci bagi manajer puncak. Sebab, berhasil tidaknya program kerja yang direncanakan, bergantung terhadap misi dan tujuan yang sudah ditentukan. Bergantung terhadap misi dan tujuan yang sudah ditentukan. Perumusan ini dipengaruhi oleh nilai-nilai yang dibawakan manajer. Nilai-nilai ini dapat mencakup masalah-masalah social dan etika, atau masalah-masalah umum seperti luas organisasi, macam produk atau jasa yang akan diproduksi atau cara pengoperasian organisasi.

2. Pengembangan profil organisasi

Langkah ini yang mencerminkan kondisi internal dan kemampuan organisasi. Langkah ini dilakukan dengan mengidentifikasi tujuan-tujuan dan strategi-strategi yang ada sekarang (*existing*). Suatu profil organisasi adalah hasil analisa sekarang, serta merinci kuantitas dan kualitas sumber daya-sumber daya organisasi yang tersedia. Profil organisasi menunjukkan kesuksesan organisasi diwaktu yang lalu dan kemampuannya untuk mendukung pelaksanaan kegiatan sebagai implementasi strategi dalam pencapaian tujuan diwaktu yang akan datang.

3. Analisa lingkungan eksternal

Dengan maksud untuk mengidentifikasi cara-cara dalam mana perubahan-perubahan lingkungan ekonomi, teknologi, social, budaya, dan

politik dapat secara tidak langsung mempengaruhi organisasi. Di samping itu organisasi perlu mengidentifikasi lingkungan lebih khusus, yang terdiri dari para penyedia, pasar organisasi, para pesaing, pasar tenaga kerja, dan lembaga-lembaga keuangan, dimana kekuatan-kekuatan ini akan mempengaruhi secara langsung operasi organisasi.

4. Menganalisa interna organisasi-kekuatan dan kelemahan organisasi

Analisa ini dilakukan denganmemperbandingkan profil organisasi dan lingkungan eksternal

5. Identifikasi kesempatan dan ancaman strategi

Berbagai kesempatan dan ancaman itu dapat ditimbulkan banyak faktor, antara lain perkembangan teknologi, perubahan kondisi pasar, perubahan politi, atau perilaku konsumen atau nasabah.

6. Pembuatan keputusan strategi

Langkah selanjutnya mencakup identifikasi, penilaian dan pemilihan berbagai alternative starategi. Proses ini disebut proses pembuatan keputusan strategi.

7. Pengembangan strategi organisasi

Setelah tujuan jangka panjang dan strategi dipilih dan ditetapkan, organisasi perlu menjabarkannya kedalam sasaran-sasaran jangka pendek dan strategi-strategi operasional.

8. Implementasi strategi

Yang menyangkut kegiatan manajemen untuk mengoperasikan strategi. Implementasi melibatkan penugasan tanggung jawab atas sukses semua atau sebagian strategi kepada karyawan yang sesuai, diikuti dengan alokasi sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan.

9. Peninjauan kembali dan evaluasi

Setelah strategi diimplementasikan, manajer perlu senantiasa memonitor secara periodic, atau pada tahap-tahap kritis untuk menilai apakah organisasi berjalan kearah tujuan yang telah ditetapkan atau tidak, dua pertanyaan utama dalam proses peninjauan kembali dan evaluasi strategi adalah: apakah strategi diimplementasikan sesuai rencana?, dan apakah strategi dapat mencapai hasil-hasil yang diharapkan?.

David (2011:6) menjelaskan bahwa proses manajemen strategi terdiri dari tiga tahapan, yaitu :

1. Perumusan Strategi (*Strategy Formulation*)

Perumusan strategi adalah tahap awal pada manajemen strategi, yang mencakup menegembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang eksternal organisasi dan ancaman,menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, menghasilkan strategi alternatif, dan memilih strategi tertentu untuk mencapai tujuan.

2. Implementasi Strategi (*Strategy Implemented*)

Implementasi Strategi adalah tahap selanjutnya sesudah perumusan strategi yang ditetapkan,. Penerapan strategi ini memerlukan suatu keputusan dari pihak yang berwenang dalam mengambil keputusan untuk menetapkan tujuan tahunan

, menyusun kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang dirumuskan dapat dilaksanakan. Pada tahap ini dilakukan pengembangan strategi pendukung budaya, merencanakan struktur organisasi yang efektif, mengatur ulang usaha pemasaran yang dilakukan, mempersiapkan budget,, mengembangkan dan utilisasi sistem informasi serta menghubungkan kompensasi karyawan terhadap kinerja organisasi.

3. Evaluasi Strategi (*Strategy Evaluation*)

Evaluasi strategi adalah tahap akhir dalam manajemen strategis. Manajer sangat membutuhkan untuk tahu kapan strategi tertentu tidak bekerja dengan baik. Evaluasi strategi adalah alat utama untuk memperoleh informasi ini. Hal tersebut dapat dilakukan dengan penilaian atau melakukan proses evaluasi strategi. Dalam penilaian strategi terdapat tiga aktivitas penilaian yang mendasar, yaitu: 1) peninjauan ulang faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi landasan bagi strategi saat ini, 2) pengukuran kinerja, dan pengambilan langkah korektif. Penilaian strategi sangat di perlukan oleh suatu perusahaan karena strategi yang berhasil untuk saat ini tidak selalu berhasil untuk dimasa yang akan datang.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan manajemen strategi atau perencanaan strategi sendiri adalah menganalisa dan memanfaatkan setiap sumberdaya yang ada untuk menciptakan peluang-peluang baru yang kemudian disebut sebagai strategi-strategi efektif bagi perusahaan atau organisasi demi terciptanya keunggulan bersaing, pencapaian tujuan perusahaan dan implementasi efektif kebijakan perusahaan.

2.5.7. *Resource-Based View (RBV)*

Menurut Fahy (2000), teori RBV menjelaskan mengenai sumberdaya internal yang dimiliki oleh perusahaan. Sukses atau tidaknya sebuah perusahaan akan sangat ditentukan oleh kekuatan dan kelemahan. Menurut Ferreir et al., (2011), keberhasilan perusahaan amat ditentukan oleh sumberdaya yang dimilikinya dan kapabilitas perusahaan yang mampu mengubah sumber daya itu menjadi sebuah *economic benefit*. Sumber daya perusahaan (*Firm Resource*) bisa berwujud (missal: pabrik, tanah, kendaraan, bahan baku, dan mesin) maupun tidak berwujud (missal: merk, reputasi dan keahlian, budaya perusahaan, struktur, presepsi dan proses yang dimiliki).

RBV merupakan suatu metode untuk menganalisa dan mengidentifikasi keunggulan strategis perusahaan yang di dasarkan kepada kombinasi asset, keahlian, kapasitas, dan aset tak berwujud yang special dimiliki perusahaan (Pearce II & Robinson, 2013, p-170). Pandangan RBV berpendapat bahwa sumber daya perusahaan jauh lebih penting daripada struktur industry dalam memperoleh dan mempertahankan keunggulan bersaing. Menurut Barner (2001), jika perusahaan

memiliki sumber daya yang beraneka ragam perusahaan akan memperoleh keuntungan berdasarkan sumberdaya yang langka.

Menurut Sampurno (2010) model berbasisi sumber daya (*Resource-Based View*) percaya bahwa suatu perusahaan ditentukan oleh karakteristik yang ada didalam perusahaan itu sendiri. Model ini memfokuskan pada pengembangan dan perolehan sumberdaya dan kapabilitas yang berharga sehingga sulit untuk ditiru oleh pesaing. Menurut prespektif RBV perbedaan dalam kinerja perusahaan disebabkan terutama oleh faktor keunikan sumberdaya dan kapabilitas perusahaan dan bukan karena karakteristik struktur industry.

Menurut David (2012) teori RBV berpendapat bahwa sumber daya yang sesungguhnya membantu perusahaan menangkap peluang dan menetralkan ancaman. Berbeda dengan pendekatan organisasi industrial (*industrial orgazation-I/O*) yang menyatakan bahwa faktor-faktor (industri) eksternal adalah lebih penting dalam kompetisi, pandangan berbasis sumberdaya (*Resource-Based View- RBV*) justru mengatakan bahwa sumberdaya internal lebih penting bagi perusahaan dalam mempertahankan keunggulan kompetitif. Dalam teori itu, Michael Porter sebagai penganut paham I/O dihadapkan pada kesimpulan Robert Grant yang mengatakan,; dalam dunia dimana preferensi konsumen sangat dinamis, identitas konsumen berubah, dan teknologi yang dimaksudkan untuk melayani kebutuhan konsumen terus-menerus berkembang,; orientasi yang terfokus secara eksternal tidak akan member sebuah landasan yang aman bagi perumusan strategi jangka panjang. Ketika lingkungan eksternal terus-menerus berubah, sumberdaya, dan kapabilitas perusahaan

sendiri kiranya merupakan landasan yang lebih stabil untuk mendefinisikan identitasnya. Oleh karena, defenisi bisnis dalam artian “apa yang sanggup dilakukannya” menawarkan landasan yang lebih tahan lama bagi strategi dari pada defenisi yang didasarkan pada “kebutuhan apa yang coba dipenuhi oleh bisnis”.

Untuk memenangkan persaingan bisnis, perusahaan harus memiliki strategi yang cepat dan tepat sehingga mampu mempertahankan keunggulan bersaing secara berkelanjutan. Perusahaan yang fokus terhadap sumber daya dan kemampuan (yang menerapkan konsep RBV) akan mampu bersaing secara terus menerus bila dibandingkan dengan perusahaan yang hanya fokus terhadap masalah produk atau market positioning. Dengan RBV, perusahaan dapat mencapai keunggulan bersaing yang bersinambungan dengan memiliki serta mengendalikan aset-aset strategis, baik yang *tangible* maupun yang *intangible*.

Dalam konsep RBV, yang menjadi fokus perhatian adalah masalah sumber daya internal yang dikelompokkan keadaan 3 kategori:

1. Sumber daya fisik, meliputi semua pabrik, peralatan, lokasi, teknologi, dan bahan baku.
2. Sumber daya manusia, meliputi seluruh pegawai, berikut pelatihan, pengalaman, pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang dimilikinya.
3. Sumber daya organisasi, meliputi struktur perusahaan, proses perencanaan, sistem informasi, hak paten, merk dagang, hak cipta, database, dan sebagainya.

2.6. Analisis Lingkungan Perusahaan

2.6.1. Analisis Lingkungan Internal

1. Produksi

Fungsi produksi atau operasi dalam bisnis terdiri atas segala aktivitas yang merubah input menjadi barang dan jasa. Produksi atau manajemen operasi berkaitan dengan input, transformasi, dan output yang berbeda-beda di industry dan pasar. Aktivitas produksi atau operasi sering mewakili bagian terbesar dari asset sumber daya manusia dan modal perusahaan (David, 2011).

Fungsi dasar dalam produksi/ operasi (David, 2011):

1) Proses

Keputusan ini meliputi pilihan teknologi, tata letak fasilitas, analisa aliran proses, lokasi fasilitas, pengendalian proses, dan analisis transportasi. Jarak dari bahan baku ke lokasi produksi lalu kepada pelanggan merupakan pertimbangan utama.

2) Kapasitas

Keputusan ini meliputi peramalan, perencanaan fasilitas, perencanaan agregat, penjadwalan, perencanaan, kapasitas, dan analisis antrian. Utilitas kapasitas merupakan pertimbangan utama.

3) Persediaan

Keputusan ini melibatkan pengelolaan bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi, terutama mengingat apa yang dipesan, kapan harus memesan, berapa banyak yang dipesan, dan penanganan bahan.

4) Tenaga Kerja

Keputusan ini melibatkan pengelolaan karyawan yang tampil, tidak tampil, rohaniwan, dan manejarial karyawan dengan mengelola rancangan kerja, pengukuran kerja, pengembangan kerja, standar kerja, dan teknik motivasi.

5) Kualitas

Keputusan ini memiliki tujuan untuk memastikan kualitas barang atau jasa yang diproduksi memiliki kualitas tinggi dengan pengendalian kualitas, pengawasan, sampling, pengujian, jaminan kualitas, dan pengendalian biaya.

2. Pemasaran

Menurut (David, 2011) pemasaran dapat dideskripsikan sebagai proses mendefinisikan, mengantisifasi, menciptakan, memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen atas barang dan jasa. Dalam pemasaran terdapat 7 fungsi dasar, yaitu:

- 1) Costumer analysis
- 2) Penjualan barang atau jasa
- 3) Perencanaan barang dan jasa
- 4) Pricing (penentuan harga)
- 5) Distribusi
- 6) Penelitian pemasaran
- 7) Analisa biaya/keuntungan

3. Keuangan

Menurut James Van Home, fungsi keuangan terdiri dari keuangan, keputusan deviden (David, 2011)

Menurut David (2011) fungsi keuangan organisasi dapat dianalisis menggunakan beberapa rasio, salah satunya adalah rasio pertumbuhan (*growth ratio*), yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonominya dalam pertumbuhan ekonomi dan industri.

4. Sumber daya manusia

Dalam manajemen sumber daya manusia meliputi perekrutan, penyeleksian, pelatihan dan pengembangan, dan kompensasi.

1) Perekrutan

Perekrutan adalah pengembangan sejumlah lowongan pelamar pekerjaan dalam suatu organisasi. Aktivitas ini membantu meningkatkan sejumlah kandidat yang mungkin bisa terpilih untuk suatu jabatan atau pekerjaan. Rekrutmen bisa dilakukan secara internal dan eksternal bagi perusahaan. (Bateman & Snell, 2004)

2) Penyeleksian

Seleksi yang efektif menjadi penting dan bergantung, hingga derajat tertentu, pada konsep pengujian dasar atas validitas dan dapat diandalkan.

Keandalan adalah konsistensi nilai yang diperoleh oleh orang yang samasaat diuji kembali dengan ujian sejenis atau setara. Tesseleksi harus valid, karena tanpa bukti validitas, tidakada alasan logis atau izin yang sah untuk terus menggunakannya dalam menyaring pelamar pekerjaan. (Dessler, 2010)

3) Pelatihan dan pengembangan

Pelatihan biasanya mengajar atau melatih karyawan tingkat bawah bagaimana melakukan pekerjaannya yang sekarang. Sedangkan pengembangan adalah mengenai mengajari atau melatih manajer dan karyawan profesional skill atau kemampuan yang lebih luas yang dibutuhkan untuk pekerjaan mereka sekarang maupun dimasa mendatang (Bateman & snell, 2004)

4) Kompensasi

Karena karyawan mengharapkan untuk diberikan kompensasi untuk pekerjaan mereka, penting untuk memiliki strategi kompensasi yang layak. Sistem kompensasi organisasi secara langsung berdampak bagaimana menarik, mempertahankan, dan memotivasi karyawan. (Coulter, 2005)

2.6.2. Analisis Lingkungan Eksternal

1. Model Lima Kekuatan Porter

Porter's Five-Forces Model merupakan salah satu pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi pada sebuah industri atau perusahaan. *Porter's Five-Forces Model* ini merupakan perpaduan dari

lima kekuatan, yaitu persaingan antarperusahaan saingan, potensi masuknya pesaing baru, potensi pengembangan produk-produk pengganti, daya tawar pemasok, dan daya tawar konsumen (David, 2012).

2. Persaingan Antar Perusahaan Saingan

Persaingan antar perusahaan saingan ini salah satu faktor yang penting dalam mengembangkan strategi perusahaan. Strategi yang dijalankan sebuah perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila mempunyai keunggulan kompetitif dalam strategi yang dijalankan dibandingkan dengan perusahaan pesaing. Strategi yang dijalankan dapat berupa penurunan harga, peningkatan kualitas, penambahan fitur, penyediaan layanan, dll (David, 2012).

Intensitas persaingan antar perusahaan saingan cenderung meningkat ketika jumlah pesaing bertambah, ketika pesaing lebih setara dalam hal ukuran dan kapabilitas, ketika permintaan akan produk menurun, dan ketika potongan harga menjadi hal yang umum. Persaingan juga meningkat ketika konsumen dapat beralih merk dengan mudah; ketika hambatan untuk meninggalkan pasar tinggi; ketika biaya tetap tinggi; ketika produk bisa rusak; ketika permintaan konsumen menurun sehingga pesaing memiliki kelebihan kapasitas atau persediaan; ketika produk yang dijual bukan komoditas (misalnya bensin); ketika perusahaan pesaing beragam dalam hal strategi, budaya dan asal-usul; serta ketika merger dan akuisisi menjadi hal yang biasa dalam industri. Dalam hal ini saat persaingan antarperusahaan meningkat, laba perusahaan akan menurun (David, 2012).

3. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Apabila perusahaan baru dapat dengan mudah masuk ke dalam industri tertentu, maka intensitas persaingan antarperusahaan saingan akan meningkat. Hambatan akan masuknya perusahaan baru mencakup kebutuhan untuk mencapai skala ekonomi secara tepat, kebutuhan untuk menguasai teknologi, kurangnya pengalaman, loyalitas konsumen yang kuat, pandangan terhadap merk yang kuat, modal yang besar, kurangnya saluran distribusi, kurangnya akses ke bahan mentah, lokasi yang kurang menguntungkan, dan potensi terhadap kekuatan pasar (David, 2012).

4. Potensi Pengembangan Produk-Produk Pengganti

Dalam sebuah industri, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen produk-produk pengganti di industri lain. Dengan adanya produk-produk pengganti dapat menentukan batas untuk harga yang dapat dibebankan sebelum konsumen beralih ke produk pengganti. Batas tertinggi dari harga setara dengan batas tertinggi laba dan kompetisi yang lebih intens antarpesaing. Besarnya sebuah tekanan kompetitif yang berasal dari pengembangan produk pengganti biasanya ditunjukkan oleh rencana pesaing untuk mengembangkan kapasitas produksi, selain tingkat penjualan dan laba. Tekanan kompetitif dari produk pengganti bertambah, ketika harga produk pengganti menurun dan ketika biaya peralihan konsumen menurun. Kekuatan kompetitif produk pengganti dapat diukur lewat penelitian terhadap pangsa

pasar yang berhasil dari produk tersebut dan juga dari rencana perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan penetrasi pasar (David, 2012) .

5. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok mempengaruhi tingkat persaingan dalam sebuah industri, khususnya ketika terdapat banyak pemasok, ketika terdapat sedikit bahan mentah pengganti yang bagus, atau ketika biaya peralihan ke bahan mentah lain sangat tinggi. Hal ini akan menguntungkan bagi pemasok maupun produsen untuk saling membantu dengan harga yang masuk akal, kualitas yang baik, pengembangan layanan yang baru, pengiriman tepat waktu, dan biaya yang lebih rendah, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas untuk jangka panjang (David, 2012). Dalam hal ini perusahaan mungkin saja melakukan strategi integrasi mundur untuk mendapatkan kontrol atau kepemilikan dari pemasok. Strategi ini akan menjadi efektif, apabila pemasok tidak dapat dipercaya, terlalu mahal, atau tidak dapat memenuhi kebutuhan secara konsisten. Secara umum, perusahaan dapat menegosiasikan syarat-syarat yang lebih menguntungkan dengan pemasok ketika integrasi mundur merupakan salah satu strategi yang umum digunakan di kalangan industri yang saling bersaing (David, 2012).

6. Daya Tawar Konsumen

Daya tawar konsumen ini mempunyai kekuatan yang cukup besar dalam persaingan ketika konsumen membeli dalam jumlah besar. Perusahaan pesaing bisa saja menawarkan layanan khusus untuk mendapatkan loyalitas

konsumen pada saat daya tawar konsumen kuat. Daya tawar konsumen juga akan lebih tinggi ketika produk yang dibeli merupakan produk yang standar atau tidak terdiferensiasi. Daya tawar konsumen ini akan menjadi kekuatan yang terpenting yang mempengaruhi keunggulan kompetitif.

2.7. Strategi Dalam Pengembangan Usaha

2.7.1. Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan usaha adalah suatu cara atau taktik untuk mengembangkan usaha yang di dalamnya terdapat suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada organisasi tersebut. Strategi mendeskripsikan arah umum yang akan dituju suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Perusahaan mengembangkan strateginya dengan mencocokkan kompetensi inti dengan peluang industri. Strategi dapat di temukan pada dua tingkatan yaitu, strategi untuk organisasi keseluruhan, dan strategi untuk unit bisnis dalam organisasi.

1. Pelatihan

Pelatihan adalah aktivitas-aktivitas yang dirancang untuk memberi para pembelajar pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk pekerjaan mereka saat ini (R. Wayne Mondy, 2008). Menurut Veithzal Rivai, pelatihan adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan kinerja saat ini dan kinerja dimasa mendatang

Dapat disimpulkan bahwa pelatihan adalah suatu proses aktivitas yang dilakukan untuk memberi bekal pengetahuan dan keterampilan dalam jangka waktu tertentu, yakni pelatihan lebih memfokuskan untuk meningkatkan kinerja mereka saat ini.

2. Perlindungan hukum dalam usaha

Perlindungan adalah hal atau perbuatan melindungi. Perlindungan dapat diartikan juga sebagai perbuatan melindungi, menjaga dan memberikan pertolongan supaya selamat. Kata hukum menurut kamus hukum adalah segala peraturan atau kaidah-kaidah dalam kehidupan bersama yang dapat dipaksakan dengan suatu sanksi dalam pelaksanaannya (Marbun dkk, 2012:124-125).

Tujuan adanya hukum adalah untuk kepentingan (masyarakat) umum, yaitu berupa pemberian hak dan kewajiban yang dijamin dalam peraturan hukum baik kepada perseorangan maupun masyarakat luas. Perlindungan hukum adalah memberikan pengayoman terhadap Hak Asasi Manusia (HAM) yang dirugikan orang lain dan perlindungan itu diberikan kepada masyarakat agar dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum (Rahardjo, 2000:54)

Perlindungan yang preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa, yang mengarahkan tindakan pemerintah bersikap hati-hati dalam pengambilan keputusan berdasarkan diskresi, dan perlindungan yang represif

bertujuan untuk menyelesaikan terjadinya sengketa, termasuk penanganannya di lembaga peradilan (Maria,2010:18)

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dikaji bahwa perlindungan hukum adalah keadaan atau posisi dimana subyek hukum memperoleh kepastian hukum dan memperoleh hak dan melaksanakan kewajiban berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan dapat dipaksakan pelaksanaannya dengan suatu sangsi. Perlindungan hukum ini di jadikan dasar untuk bertindak pada saat mengalami gangguan pihak lain yang sengaja melakukan pelanggaran hukum. Terciptanya jaminan dan kepastian hukum merupakan syarat utama untuk mewujudkan terpeliharanya keamanan, ketertiban, tegaknya hukum serta terselenggaranya perlindungan hukum.

3. Mitra

Strategi kemitraan merupakan strategi kerjasama yang terbentuk oleh karena adanya dimensi kepercayaan dan komitmen antara partner. Kepercayaan dan komitmen ini terbentuk karena adanya beberapa faktor yang berpengaruh diantaranya adalah faktor ketergantungan sumberdaya (M. B Sarker).

Kemitraan pada esensinya adalah dikenal dengan istilah gotong royong atau kerjasama dari berbagai pihak, baik secara individual maupun kelompok. Menurut Notoatmodjo (2003), kemitraan adalah suatu kerja sama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu.

4. Promosi

Promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan hanya berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan kebutuhannya. Lupiyodi *dalam* Suryadana dan Octavia (2015:157).

Strategi promosi menurut Kotler dan Armstrong (2001:74) adalah kreativitas mengkomunikasikan keunggulan produk serta membujuk pasar sasaran. Tujuan promosi yaitu:

- 1) Menginformasikan (*informing*)
- 2) Membujuk pelanggan sasaran (*persuading*)
- 3) Mengingatkan (*reminding*)

2.7.2. Faktor Penghambat dalam Pengembangan Usaha

1. Permodalan

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.” Modal

dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Menurut Bambang Riyanto (1997:19) pengertian modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan disini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaanya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga yang dijalankan dapat berjalan lancar (Amirullah, 2005:7).

Macam-macam modal yaitu:

- 1) Modal sendiri
- 2) Modal asing (pinjaman)
- 3) Modal patungan.

2. Bahan Baku

Menurut (Eddy Herjanto,238) Bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lain sedangkan bahan mentah dapat mempunyai arti sebagai sebuah bahan dasar yang bisa berasal dari berbagai tempat, yang mana bahan tersebut dapat digunakan

untuk diolah dengan suatu proses tertentu kedalam bentuk lain yang berbeda wujud dari bentuk aslinya.

Setiap perusahaan yang menyelenggarakan kegiatan produksi akan memerlukan persediaan bahan baku. Dengan tersedianya persediaan bahan baku maka diharapkan perusahaan industri dapat melakukan proses produksi sesuai kebutuhan atau permintaan konsumen. Selain itu dengan adanya persediaan bahan baku yang cukup tersedia digudang juga diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi/pelayanan kepada konsumen perusahaan dan dapat menghindari terjadinya kekurangan bahan baku. Keterlambatan jadwal pemenuhan produk yang dipesan konsumen dapat merugikan perusahaan dalam hal ini *image* yang kurang baik (Eric Damanik, 2016).

3. Peralatan

(Dhanny R Cyssco) Pengertian peralatan adalah suatu alat ataupun bisa berbentuk tempat yang gunanya adalah untuk mendukung berjalannya pekerjaan. Peralatan pada umumnya lebih tahan lama (masa manfaatnya lebih lama) jika dibandingkan dengan perlengkapan (*supplies*). Yang termasuk dalam kelompok peralatan (*equipment*) antara lain:

- 1) *Furniture and Fixture*/perlengkapan-perlengkapan ruangan yang biasanya terdapat dalam kantor bagian administrasi.
- 2) *Delivery equipment*/kendaraan-kendaraan atau alat-alat angkutan yang digunakan untuk memperlancar jalannya kegiatan perusahaan.

Ciri-ciri Peralatan (*Equitment*) yaitu:

- a. Terdapatnya biaya penyusutnya
- b. Bisa dijual kembali dan akan terdapat Gain atau Loss pada saat menjualnya
- c. Masa manfaat atau masa pemakaian lebih dari 1 tahun
- d. Biasanya digunakan dengan listrik
- e. Lebih mahal dan lebih besar
- f. Tujuan utamanya adalah sebagai pendukung jalannya usaha (jika tidak ada peralatan berarti bisnis tidak jalan)
- g. Dicatat sebagai *Fixed Asset* (aktiva tetap) atau *Capital Asset*
- h. Contoh peralatan : komputer desktop (PC), mesin dsb.

4. Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut (Sayuti Hasibuan, 2000, 3) Sumber Daya Manusia adalah semua manusia yang terlibat didalam suatu organisasi dalam mengupayakan terwujudnya tujuan organisasi tersebut.

(Nawawi, 2003, 37) membagi pengertian SDM menjadi dua, yaitu pengertian secara makro dan mikro. Pengertian SDM secara makro adalah semua manusia sebagai penduduk atau warga Negara suatu Negara atau dalam batas wilayah tertentu yang sudah memasuki usia angkatan kerja., baik yang sudah maupun belum memperoleh pekerjaan (lapangan kerja). Pengertian SDM dalam arti mikro secara sederhana adalah manusia atau orang yang bekerja atau menjadi anggota suatu organisasi yang disebut personil, pegawai, karyawan, pekerja, tenaga kerja dll.

(Hasibuan, 2002) membagi komponen SDM menjadi :

- 1) Pengusaha, ialah setiap orang yang menginvestasikan modalnya untuk memperoleh pendapatan dan besarnya pendapatan itu tidak ditentukan tergantung pada laba yang dicapai perusahaan tersebut.
 - 2) Karyawan, ialah penjual jasa (pikiran dan tenaganya) untuk mengerjakan pekerjaan yang diberikan dan berhak memperoleh kompensasi yang besarnya telah ditetapkan terlebih dahulu (sesuai penjualan). Posisi karyawan dalam suatu perusahaan dibedakan menjadi:
 - a. Karyawan operasional, ialah setiap orang yang secara langsung harus mengerjakan sendiri pekerjaannya sesuai dengan perintah atasan.
 - b. Karyawan manajerial, ialah setiap orang yang berhak memerintah bawahannya untuk mengerjakan sebagian pekerjaannya dan dikerjakan sesuai dengan perintah.
 - 3) Pemimpin, ialah seseorang yang mempergunakan wewenang dan kepemimpinannya untuk mengarahkan orang lain serta bertanggung jawab atas pekerjaan orang tersebut dalam mencapai suatu tujuan.
5. Lahan/Lokasi

Lahan merupakan suatu daerah dipermukaan bumi dengan sifat-sifat tertentu yang meliputi biosfer, atmosfer, tanah, lapisan geologi, hidrologi, populasi tanaman dan hewan serta hasil kegiatan manusia masa lalu dan sekarang, sampai pada tingkat tertentu dengan sifat-sifat tersebut mempunyai

pengaruh yang berarti terhadap fungsi lahan oleh manusia pada masa sekarang dan masa yang akan datang (FAO dalam Sitorus, (2005:37).

Menurut Fandy Tjiptono “lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.

Suatu usaha apabila terletak jauh daripada supliernya maka akan semakin tinggi biaya transportasi dan distribusi barang. Harga jual barang akan sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya bahan dasar dan bahan-bahan lainnya yang diperlukan dalam proses produksi. Harga daripada bahan-bahan dasar dan bahan-bahan pembantu dipengaruhi pula oleh biaya yang harus ditanggung oleh supplier untuk mendistribusikan barang tersebut. Pemasok mempunyai pengaruh pada usaha dalam hal kecepatan penyediaan, kualitas produk yang terjaga, biaya pengiriman, dan lain-lain sehingga kedekatan dengan sumber pemasok perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha. Tersedianya tenaga kerja baik tenaga terdidik ataupun tenaga kerja terlatih yang cukup banyak merupakan faktor yang terpenting (Hani Handoko, 2011).

Kesuksesan usaha adalah keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktifitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

2.8. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik peneliti yang sudah terpublikasikan (skripsi, tesis, disertai dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.

Muhammad Evan Sukarnain (2011) melakukan penelitian dengan judul **PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN PLASTIK BEKAS DI PT MITRA BANGUN CEMERLANG (MBC) TANGERANG**. Penelitian ini membahas tentang bagaimana cara untuk mengembangkan usaha yang bergerak dibidang pengolahan plastik bekas menjadi beberapa produk salah satunya biji plastik. Tujuan dari tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Mengevaluasi dan menganalisis kondisi internal dan kondisi eksternal PT. MBC, (2) Menganalisis kelayakan dan potensi pengembangan usaha pengolahan plastik bekas di PT.MBC, (3) Merumuskan strategi pengembangan usaha pengolahan plastik bekas di PT.MBC. penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan analitik yang bersifat studi kasus. Pengolahan dan analisis data menggunakan metode kuantitatif dan deskriptif kualitatif. Analisis kuantitatif, terutama bertujuan melihat kelayakan usaha dari investasi yang telah dilakukan. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan metode perhitungan kelayakan investasi melalui *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Payback Period* (PBP). Analisis deskriptif kualitatif dilakukan untuk mengetahui aspek pasar yang meliputi pemasaran, aspek produk yang meliputi

kajian mengenai produk yang dihasilkan perusahaan, serta aspek pengembangan usaha. Analisis dilakukan dengan menggunakan matriks IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM.

Persamaan dalam penelitian ini yaitu penelitiannya berfokus pada bagaimana cara mengembangkan usaha pengolahan Limbah plastik dengan menggunakan metode analisis SWOT sebagai penyusun strategi pengembangannya. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini yaitu penelitian terdahulu menggunakan analisis kuantitatif yang dimana didalamnya menggunakan 3 metode perhitungan yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Payback Period* (PBP) untuk menentukan kelayakan perusahaan.

Skripsi yang ditulis oleh Agus Santoso tahun 2008 dengan **STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS USAHA KECIL MENENGAH (Studi Kasus di UKM Kambing Desa Cik arawang Kecamatan Darmaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat)**. Fokus penelitian ini adalah bagaimana kondisi internal dan eksternal UKM Kambing Desa Cikarawang. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan partisipasi untuk pengumpulan dan pengolahan data. Data yang diperoleh adalah data primer dan sekunder. Dalam temuannya bahwa faktor strategis kekuatan internal yang meliputi: (1) Kemampuan menjual kambing sesuai kebutuhan, (2) Kemampuan mensuplai kambing secara berkelanjutan, (3) Kebutuhan pakan tersedia berlimpah, (4) Kesehatan hewan ternak baik, (5) Kebersihan kandang sudah dilakukan dengan baik. Dan faktor strategis kekuatan peluang yang meliputi: (1) Pemkab Bogor

mendukung pengembangan UKM, (2) Departemen KUMKM dalam rancangan 2011-2014 mempunyai program peningkatan SDM UKM.

Persamaan dalam penelitian ini adalah terletak pada fokus penelitiannya yang menekankan pada Strategi Pengembangan Bisnis UKM dimana penelitian ini membahas tentang bagaimana kondisi internal dan eksternal UKM.

Perbedaan dalam penelitian ini adalah terletak pada objek UKM nya dimana pada penelitian ini penulis membahas tentang bagaimana mengembangkan UKM Pabrik Pengolahan Limbah Plastik, Sedangkan pada penelitian terdahulu membahas tentang Pengembangan Budidaya UKM sektor peternakan kambing.

Winata (2008) melakukan penelitian tentang **ANALISIS KELAYAKAN PENDIRIAN INDUSTRI DAUR ULANG SAMPAH PLASTIK**. Penelitian ini membahas tentang bagaimana proses analisis yang dilakukan untuk mengetahui kelayakan pendirian industry tersebut dari berbagai aspek yang berkaitan, seperti aspek pasar aspek teknis, aspek legal, aspek finansial, dan aspek lingkungan. Aspek pasar akan menganalisis besarnya pangsa pasar yang dilihat dari data jumlah kebutuhan plastik di Indonesia. Aspek teknis akan menganalisis pemilihan mesin produksi dan analisis kebutuhan ruangan. Aspek legal akan menganalisis izin-izin yang diperlukan dalampendirian industri daur ulang. Aspek finansial akan dianalisis menggunakan metode Payback Period (PP) untuk mengetahui jangka waktu pengembalian modal, Net Present Value (NPV) dan analisis sensitivitas. Sedangkat dari aspek lingkungan akan dianalisis dampak yang ditimbulkan dari proses daur ulang tersebut.

Persamaan dalam penelitian ini adalah terletak pada penelitiannya yang membahas tentang daur ulang sampah plastik dan terletak pada beberapa aspek-aspek yang dikemukakan oleh peneliti terdahulu seperti aspek pasar, aspek legal, dan aspek lingkungan.

Perbedaan dalam penelitian ini adalah terletak pada permasalahan dan fokus pada penelitiannya. Pada penelitian terdahulu lebih fokus membahas tentang proses analisis untuk mengetahui kelayakan pendirian industri, sedangkan pada penelitian ini penulis lebih fokus membahas tentang bagaimana strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha.

Fahmi ilmiawan, melakukan penelitian yang berjudul **“APLIKASI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus pada PT Industri Sandang Nusantara Unit II Patang Lawang)”**. Penelitian ini di latar belakang oleh strategi pemasaran yang berupa pengembangan produk tersebut dapat menggantikan posisi produk perusahaan yang telah lama dan dapat menjaga kelangsungan hidup produk serta meningkatkan volume penjualan perusahaan dalam jangka panjang. sehingga perusahaan akan dapat mempertahankan dan memperluas pasarnya ke berbagai pangsa pasar lain. Pengembangan produk yang dilakukan PT. Industri Sandang Nusantara Unit II Patal Lawang adalah dengan menambah jumlah produk yang ada, bukan mengganti produk yang sudah ada. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian metode kualitatif.

Siregar, Salman dan Wati (2014) “**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TAHU RUMAH TANGGA**” mendapatkan hasil penelitian yaitu : strategi yang dipilih dalam pengembangan usaha tahu rumah tangga ini melalui analisis SWOT yaitu : meningkatkan kualitas tahu, di jalan-jalan atau tempat-tempat strategis di Kecamatan simpang kiri kota Madya Subulussalam, mempertahankan kualitas tahu, dan pengalaman di bidang olahan tahu yang sudah berjalan cukup lama , meningkatkan pengetahuan SDM untuk bisa menguasai pengetahuan teknologi, dengan penerapan strategi agresif artinya usaha tahu berada dalam situasi yang sangat menguntungkan atau memiliki peluang dan kekuatan, strategi yang harus di terapkan adalah memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan.

Tabel 2.1
Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang

No	Nama Peneliti	Judul Skripsi	Objek Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil
1	Muhammad Evan Sukarnain	Pengembangan Usaha Pengolahan Plastik Bekas di PT.Mitra Bangun Cemerlang (MBC) Tangerang.	PT.Mitra Bangun Cemerlang (MBC) Tangerang.	metode kuantitatif dan deskriptif kualitatif.	Pengembangan Usaha yang dilakukan di PT. Mitra Bangun Cemerlang berhasil mengetahui aspek pasar yang meliputi pemasaran, aspek produk

					yang meliputi kajian mengenai produk yang dihasilkan perusahaan, serta aspek pengembangan usaha.
2	Agus Santoso	Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus di UKM Kambing Desa Cikarawang Kecamatan Darmaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat).	UKM Kambing Desa Cikarawang Kecamatan Darmaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat	pendekatan partisipasi	Strategi pengembangan Biasnis UKM yang dilakukan tidaklah sia-sia. Denga adanya strategi UKM dapat mengetahui kekuatan internal dan eksternal dan faktor strategis kekuatan peluang yang meliputi: (1) Pemkab Bogor mendukung pengembangan UKM, (2) Departemen KUMKM dalam rancangan 2011-2014 mempunyai program peningkatan SDM UKM.

3.	Winata	Analisis Kelayakan Pendirian Industri Daur Ulang Sampah Plastik.	CV. Majestik Buana Group	Metode Kuantitatif	analisis yang dilakukan mengetahui kelayakan pendirian industry tersebut dari berbagai aspek yang berkaitan, seperti aspek pasar aspek teknis, aspek legal, aspek finansial, dan aspek lingkungan. Aspek pasar akan menganalisis besarnya pangsa pasar yang dilihat dari data jumlah kebutuhan plastik di Indonesia.
4.	Fahmi ilmiawan	Aplikasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada PT Industri Sandang Nusantara Unit II Patang	Pada PT Industri Sandang Nusantara Unit II Patang Lawang	Kualitatif	Usaha pengembangan produk yang dilakukan tidaklah sia-sia, karena dengan menambahkan 2 macam produk baru yaitu produk benang katun dan benang nilon mulai tahun 2005

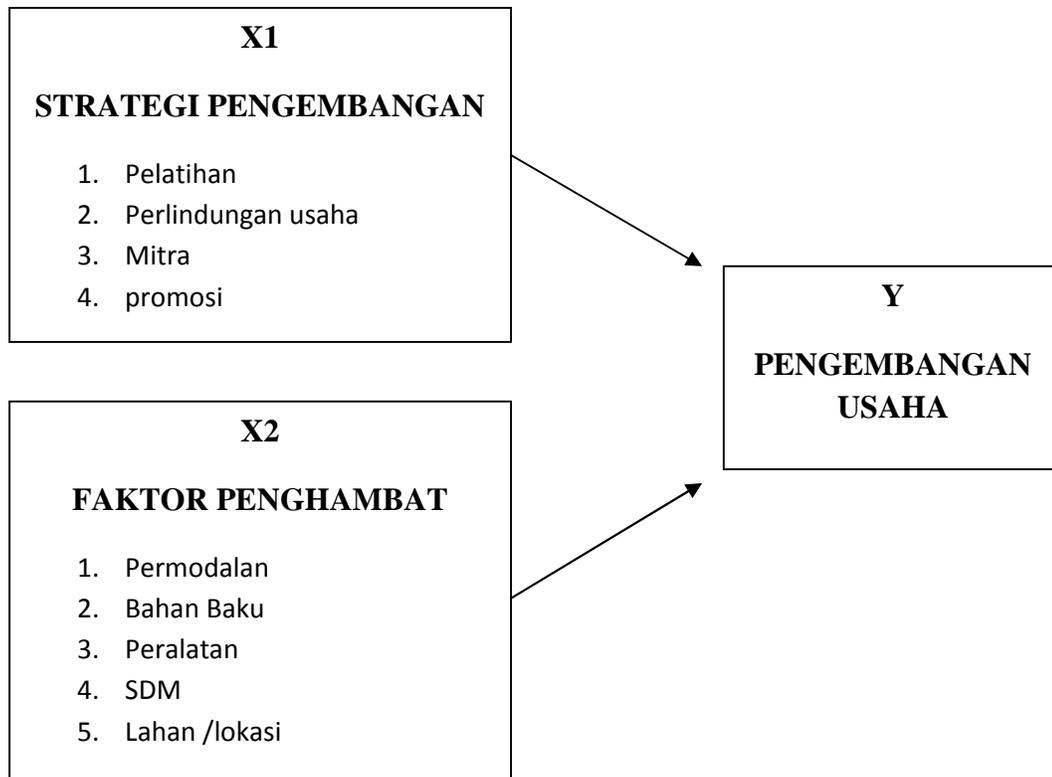
		Lawang)			semester II perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan benang secara signifikan sebesar 30 bale.
5	Siregar, Salman dan Wati	Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga	Kecamatan simpang kiri kota Madya Subulussalam	Kuantitatif	Dengan diterapkannya strategi yang menggunakan SWOT Usaha ini dapat meningkatkan kualitas tahu, Danmeningkatkan pengetahuan SDM dengan adanya strategi tersebut usaha dapat terus berjalan dengan lancar.

2.9. Kerangka Pemikiran

Suatu penelitian yang baik tentunya mempunyai sebuah paradigma penelitian. Paradigma penelitian diartikan sebagai pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variable yang akan diteliti yang sekaligus menunjukkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian (Sugiyono, 2007: 42).

Berikut kerangka berfikir peneliti mengenai variable yang diangkat dalam penelitian ini :

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di CV.Ridho Buana Plastik Pinrang yang beertempat di Kecamatan Lembang Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan waktu penelitian yang dibutuhkan dalam pengambilan data yaitu sekitar 1 (satu) bulan, dari bulan Januari-Maret.

3.2. Metode Pengumpulan Data

3.2.1. Informan Penelitian

Penentuan (informan) didalam penelitian ini untuk diwawancarai secara mendalam dilakukan dengan cara peneliti memilih orang tertentu yang dipandang memiliki pengetahuan dan informasi mengenai permasalahan yang akan diteliti yakni pihak-pihak yang terlibat langsung dalam Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

3.2.2. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah hal yang sangat penting dalam penelitian. Oleh karena itu, seorang peneliti harus terampil dalam mengumpulkan data agar mendapatkan data yang valid, pengumpulan data adalah prosedur yang diperlukan.

Dengan demikian untuk mendapatkan data yang akurat peneliti akan menggunakan tiga teknik pengumpulan data agar bisa mendukung hasil peneliti dan benar-benar

sesuai dengan fakta dan kondisi lapangan yang secara berturut seperti yang dijelaskan dibawah ini.

1. Pengamatan/observasi

Pengamatan/observasi ini untuk mengetahui bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik Pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang dengan tujuan mencatat hal-hal, perilaku, perkembangan, peningkatan dan sebagainya tentang Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik secara langsung di lapangan.

2. Wawancara

Penulis melakukan wawancara langsung dengan karyawan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang, mengenai profil perusahaan, susunan organisasi, lingkup kerja pada perusahaan dll.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini dilakukan oleh penulis untuk mengumpulkan dan memperoleh data yang sesuai dengan penelitian melalui pencatatan dan dokumen untuk mendapatkan data yang dapat mendukung penelitian.

3.2.3. Teknik Analisis Data

Menurut Milles dan Huberman (emzir, 2010) menyatakan bahwa terdapat tiga macam kegiatan analisis data kualitatif, yaitu :

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu di catat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti: merangkum, memilih hal-hal pokok,

memfokuskan pada hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Data yang sudah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Model Data (Display Data)

Display data dalam penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bangun, hubungan antara kategori, *flowchart* atau sebagainya. Miles dan Huberman (1984) juga mengatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif dengan teks yang bersifat naratif. Selain itu display data dapat juga berupa grafik, matriks, *network* (jejaring kerja).

3. Penarikan/verifikasi kesimpulan

Kesimpulan awal yang telah dibuat masih bersifat sementara dan akan berubah bergantung pada bukti-bukti data. Namun bila kesimpulan memang telah didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat kembali ke lapangan maka kesimpulan tersebut bisa dikatakan kredibel (bisa dipercaya).

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yang diharapkan adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya pernah ada temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas, sehingga setelah diteliti menjadi lebih jelas.

3.3. Populasi Dan Sampel

3.3.1. Populasi

Dalam penelitian Kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, tetapi *social situation* atau situasi sosial yaitu kesinambungan antara tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara mendalam aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu (Sugiyono, 2008, P.49).

Dalam penelitian ini populasi yang diambil adalah seluruh karyawan yang ada pada perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang dan juga tokoh-tokoh masyarakat yang ada disekitar perusahaan.

3.3.2. Teknik Sampling

Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan adalah teknik *purposive sampling* yang merupakan bagian dari *nonprobability sampling*. *Nonprobability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/ kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. *Purposive sampling* adalah suatu teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel diantara populasi sesuai yang dikehendaki peneliti (tujuan/masalah dalam penelitian), sehingga sampel tersebut dapat mewakili karakteristik populasi yang telah dikenal sebelumnya (Sugiyono, 2012).

Dalam penelitian ini Sampel yang diambil hanya yang berhubungan dengan data yang dibutuhkan yang sesuai dengan tujuan/masalah dalam penelitian.

3.4. Jenis Dan Sumber Data

3.4.1. Jenis Data

Menurut Sugiyono (2015), jenis data dibedakan menjadi 2 yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif menurut Sugiyono (2015) adalah data yang berbentuk kata, skema, dan gambar. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif. Artinya data yang dikumpulkan berasal dari hasil wawancara. Sehingga tujuan penelitian ini yaitu mengembangkan tentang Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang. Data penelitian ini berupa nama dan alamat obyek penelitian.

3.4.2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini ada dua data yaitu data primer dan data sekunder:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan sehubungan dengan Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan yang bersumber dari data-data yang sudah diolah sebelumnya menjadi seperangkat informasi dalam bentuk dokumen, laporan-laporan lainnya yang berkaitan dengan obyek penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah Berdirinya CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

CV. Ridho Buana Plastik Pinrang bergerak dibidang usaha pembuatan cacahan plastik daur ulang. Perusahaan dirintis dan didirikan oleh Idham Idrus S.pd.,M.M. selaku pemilik perusahaan sekaligus *key person* perusahaan pada tahun 2017.

CV. Ridho Buana Plastik Pinrang memiliki perizinan dan legalitas usaha yang lengkap untuk mendukung jalannya usaha lengkap dan masih berlaku. Antara lain :

1. Izin Usaha Industri (IUI)
2. Surat keterangan domisili usaha
3. Tanda daftar perusahaan (TDP) Persekutuan Komanditer (CV)
4. Surat ijin pengambilan air (SIPA)
5. Izin usaha perdagangan (IUP)

Saat ini usaha yang dijalankan adalah industri pengolah botol/kemasan plastik menjadi cacahan plastik. cacahan tersebut diekspor dan selanjutnya diolah untuk dijadikan bijih plastik. Perusahaan telah memiliki mesin PET giling yang digunakan untuk mengolah plastik bekas menjadi cacahan plastik. Selain itu perusahaan juga

melakukan perkerasan lahan pabrik untuk menampung persediaan plastik sebagai antisipasi meningkatnya persediaan.

CV. Ridho Buana Plastik Pinrang memanfaatkan besarnya peluang ketersediaan bahan baku (sampah plastik) di Indonesia. Modal awal usaha yang dibutuhkan untuk pertama kali memulai usaha pabrik pengolahan limbah plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang yaitu biaya pendirian bangunan sebesar Rp. 80.000.000, biaya modal awal pembelian mesin pencacah plastik sebesar Rp. 50.000.000, dan biaya awal pembelian bahan baku berupa botol plastik sebanyak 230 Kg sebesar Rp. 575.000 dengan rincian 1 Kg bahan baku botol plastik dihargai sebesar Rp. 2.500. Jadi total keseluruhan modal awal usaha yang digunakan untuk memulai usaha pabrik pengolahan Limbah plastik yaitu sebesar Rp. 130.575.000.

Perusahaan berebentuk *Commanditaire Vennootschap* (CV) atau Persekutuan Komanditer dengan susunan organisasi seperti pada gambar 4.1. mulai di bangun pada tahun 2016 dan mulai beroperasi pada tahun 2017. Letak produksi Limbah plastik ini berada di Desa Salopi, Kecamatan Lembang Kabupaten Pinrang Provinsi Sulawesi Selatan.

Pada awal berjalannya pabrik pengolahan Limbah plastik menjadi cacahan ini di tahun 2017 perusahaan sempat mengalami kesulitan pada produksi, dikarenakan kurangnya pasokan bahan baku Limbah plastik yang digunakan untuk memproduksi cacahan. Waktu itu perusahaan hanya mengandalkan pasokan bahan baku Limbah

plastik hanya dari sekolah-sekolah yang sudah dipilah, dari pemulung dan juga dari lingkungan sekitar. seiring berjalannya waktu perusahaan sudah mulai mendapatkan pasokan bahan baku dari beberapa pengepul yang ada di daerah tertentu untuk menambah bahan baku dan menghindari kurangnya pasokan plastik digudang penyimpanan.

Usaha ini selain keuntungannya memperoleh laba dari hasil produksi dan strategi yang digunakan di perusahaan CV. Ridho Biuana Plastik Pinrang juga bertujuan untuk meningkatkan peningkatan pendapatan karyawan yang bekerja di perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

Awal berdirinya CV. Ridho Buana Plastik Pinrang belum mempunyai visi, Misi dan tujuan perusahaan akan tetapi untuk menjalankan usaha diperlukan adanya visi, misi dan tujuan perusahaan agar aktivitas perusahaan lebih terarah dan fokus pada tujuan. Oleh karena itu diharapkan pada masa yang akan datang perusahaan mampu menyusun secara tertulis pernyataan visi, misi dan tujuan. Karena seperti yang dikatakan (2004) bahwa, pada tahap pertama sebelum merumuskan strategi perlu dilakukan analisis terhadap pernyataan visi, misi dan tujuan perusahaan, karena ketiga komponen tersebut merupakan langkah awal dalam proses perencanaan. Hal ini dilakukan agar didapatkan keesuaian antara strategi dengan ketiga komponen tersebut.

Secara umum visi, misi dan tujuan mulai tersirat oleh pemilik sekaligus pimpinan perusahaan yang dipaparkan saat wawancara. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang dapat di gambarkan bahwa Visi, Misi serta Tujuan perusahaan yaitu :

1. Visi

Menjadi perusahaan pengolahan limbah yang unggul dan terkemuka serta menjadi pelopor dan teladan dalam menjalankan dan mengembangkan industri daur ulang plastik yang akan mendukung terciptanya lingkungan hidup yang berkelanjutan dan sehat lewat dukungan sumber daya yang efektif dan efisien.

2. Misi

- Mengembangkan industri daur ulang limbah sampah plastik yang memberikan efek positif terhadap lingkungan hidup (ramah lingkungan).
- Menyediakan sarana dan prasarana yang tepat guna untuk keperluan proses daur ulang.
- Menjalani kerjasama serta menjadi organisasi yang menunaikan tanggung jawab sosial, baik secara eksternal maupun internal.

3. Tujuan

Selain visi dan misi, CV. Ridho Buana Plastik Pinrang juga memiliki tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan adalah meningkatkan nilai penjualan produk dan meningkatkan pelayanan terhadap konsumen serta mencapai keuntungan

maksimal, mempertahankan kelangsungan hidup, mengejar pertumbuhan dan menampung tenaga kerja.

4.1.3 Lokasi dan jumlah karyawan

CV. Ridho Buana Plastik Pinrang berlokasi di Desa Salopi, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. Pemilihan lokasi ini dipertimbangkan karena memperhatikan lingkungan sekitar dan lokasi tersebut sangat memungkinkan untuk dibangun pabrik pengolahan Limbah plastik. Lokasi yang dipilih jauh dari pemukiman penduduk sehingga tidak mengganggu transportasi penduduk sekitar. Perusahaan memiliki luas tanah 90 m² yang terdiri dari satu bangunan. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang tergolong perusahaan yang masih sangat baru sehingga perusahaan belum mempunyai banyak pekerja, perusahaan baru memiliki 11 pekerja yang terdiri dari 1 orang bagian keamanan, 1 orang supir, dan 9 orang bagian produksi di pabrik. perusahaan berencana akan terus menambah pekerja buruh pabrik sesuai banyaknya produksi cacahan plastik.

Berikut adalah nama-nama karyawan yang bekerja di perusahaan Cahaya Bahari Lampung Selatan sebagai berikut :

Tabel 4.1

Daftar Nama-nama Karyawan Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

NO	NAMA	JABATAN
1	Idham Idrus S.Pd.,M.M	Pimpinan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

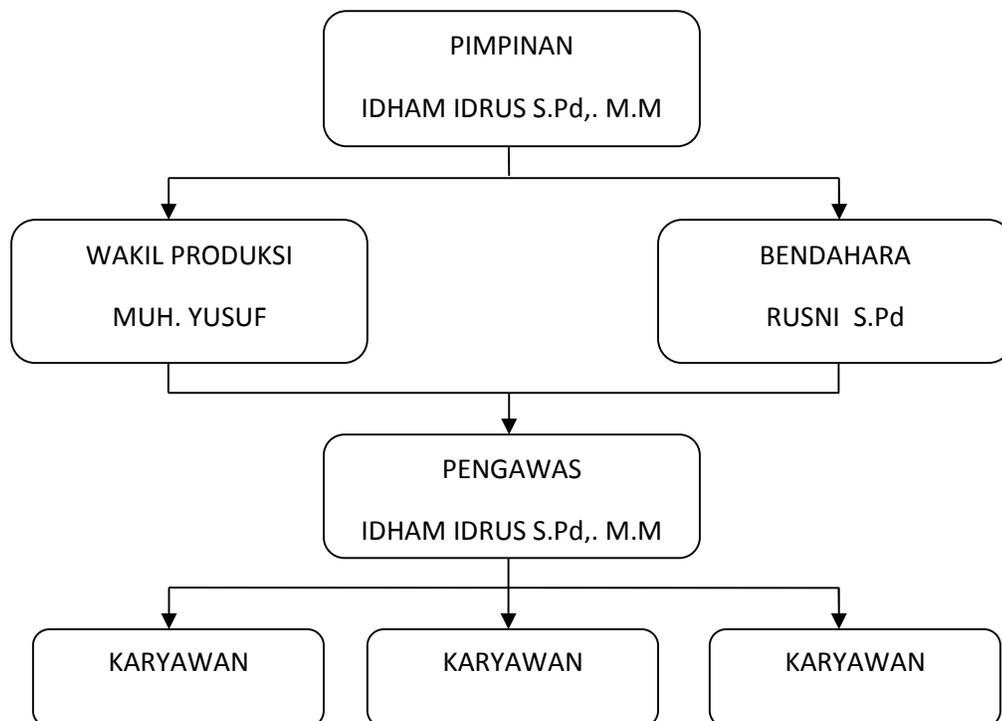
2	Muh. Yusuf	Wakil Produksi
3	Rusni S.Pd	Bendahara
4	Jumriani	Karyawan pabrik
5	Arbia	Karyawan pabrik
6	Suruga	Karyawan pabrik
7	Rani	Karyawan pabrik
8	Summang	Supir
19	Maslia	Keamanan pabrik
10	Lia	Karyawan pabrik
12	Lina	Karyawan pabrik

4.1.4 Struktur Organisasi CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

Struktur organisasi yang dimiliki oleh CV. Ridho Buana Plastik Pinrang masih tergolong sederhana. Struktur organisasi ini menggambarkan hubungan tanggung jawab dan wewenang yang terdapat di dalam perusahaan struktur organisasi ini memang lazim pada umumnya digunakan pada perusahaan yang tergolong pada skala kecil. Karena dengan bentuk struktur organisasi yang seperti ini memudahkan dalam mengelola perusahaan. Perusahaan ini dipimpin oleh pemilik yang bertanggung jawab atas semua resiko dan aktivitas perusahaan. Pemilik di bantu oleh bagian operasional dan bagian produksi.

Aspek pemasaran perusahaan belum dikembangkan secara maksimal. Perusahaan belum memiliki bagian yang secara khusus menangani kegiatan pemasaran, misalnya bagian promosi dan bagian distribusi. Melihat adanya peningkatan perusahaan sudah sepiantasnya melebarkan sayap organisasi dengan membentuk bagian promosi dan distribusi.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang



Sumber : Arsip Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

4.2 Proses Produksi

CV. Ridho Buana Plastik Pinrang menempati kantor sekaligus pabrik milik sendiri di kabupaten Pinrang. Lokasi ini pada umumnya adalah untuk industri dan pemukiman, sesuai dengan peruntukan (*zoning*) yang telah ditentukan oleh Pemda setempat. Peralatan pabrik sudah ditata berdasarkan alur produksi dan prinsip kerja yang efisien. Mesin yang dimiliki baru satu buah, yaitu *line* mesin produksi penggilingan PET botol. Tenaga listrik yang tersedia saat ini bersumber dari PLN sebesar 1300 Kva. Untuk menjaga risiko mati listrik secara mendadak, maka perusahaan melengkapi sarana usaha dengan unit *generator set (genset)*. Kendaraan operasional yang dimiliki saat ini berupa satu unit mobil. Seluruh kegiatan produksi dilaksanakan di kantor dan pabrik di pinrang.

4.2.1 Produk yang dihasilkan

Tiga jenis produk yang dihasilkan perusahaan adalah :

1. PET giling yang merupakan hasil penghancuran dari PET botol bekas seperti botol Aqua, lemineral dan sejenisnya.
2. PP Gelas, yaitu gelas minuman bening yang dicacah terpisah dari ringnya.
3. Cacahan Monty, yaitu cacahan yang terdiri dari berbagai gelas minuman bekas yang tidak bening.

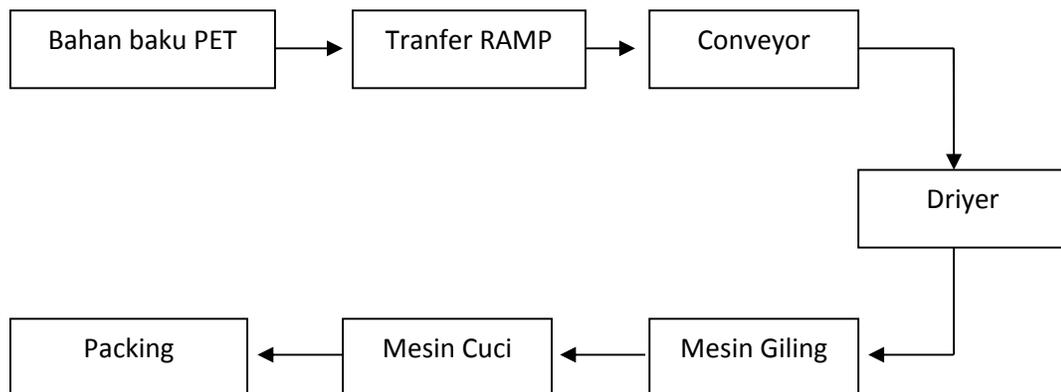
4.2.2 Proses Pelaksanaan Kerja

Dalam proses pelaksanaan kerja ini terlebih dahulu mengenali barang dan mengetahui jenisnya, kemudian barang tersebut diterima dari agen penampungan

maupun dari pemulung langsung dan kemudian barang tersebut disortir. Proses penyortiran ini merupakan bagian yang pertama kali dari proses produksi, dimana bahan baku yang masuk harus dipilih terlebih dahulu kemudian di pisahkan sesuai bagian dan jenisnya. Hal ini akan memudahkan dalam penggilingan dan pemisahaan. setelah itu dilakukan pemecahan barang, bagian ini merupakan kelanjutan dari proses penyortiran, agar mesintidak mudah rusak akibat adanya benda-benda yang tidak mudah diproses oleh mesin. Setelah disortir bahan baku tersebut dipecah dan dipisah-pisahkan sesuai jenisnya seperti jenis botol minuman yang bening (tranparan) dan botol minuman yang berwarna. Setelah semuanya sudah dipisahkan sesuai jenisnya barulah dilakukan penggilingan. Bagian ini merupakan bagian penting dari proses produksi, setelah melewati langkah-langkah diatas, barulah bahan baku siap untuk di giling dengan mesin penggiling, hasil dari gilingan tersebut berbentuk pecahan-pecahan atau cacahan kecil yang langsung jatuh kedalam bak kecil yang telah terisi dengan air, kemudian diangkat menggunakan wadah yang menyerupai saringan agar terpisah antara hasil yang diperoleh dengan sampah. Kemudian cacahan bahan baku tersebut dijemur diatas terpal yang telah dibentangkan dibawah sinar matahari. Setelah cacahan tersebut benar-benar kering barulah dilakukan pengepakan dengan cara dimasukan kedalam karung. Bagian ini merupakan bagian terakhir dari proses produksi. Setelah itu semua bahan yang telah siap digiling dan dikemas tersebut ditimbang. Setelah proses diatas selesai, maka selesailah proses industri bahan setengah jadi dan siap untuk dipasarkan dan diolah lagi menjadi barang jadi.

Jumlah kebutuhan bahan baku untuk produksi PET giling adalah 1,09 kg botol plastik untuk menghasilkan 1 kg PET Giling. Mesin cacah plastik ini bisa beroperasi 8-14 jam perhari. Dalam perjamnya mesin cacah plastik tersebut mampu menghasilkan 100 kg cacahan plastik yang diproduksi, yang artinya dalam satu hari mesin cacah plastik tersebut mampu memproduksi kurang lebih 800-1400 kg cacahan plastik:

Proses produksi PET Giling dapat dilihat sebagai berikut :



Gambar 4.2. Proses produksi PET Giling

4.2.3 Penyaluran Hasil Produksi/ Pemasaran

Adapun tujuan perusahaan memproduksi atau memasarkan suatu produk, baik perusahaan dagang maupun perusahaan jasa selalu berpatokan kepada apa yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan tersebut. Tujuan perusahaan dalam memasarkan produknya dapat bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang melakukan hasil pemasarannya setelah melakukan proses pelaksanaan

yang dilakukan seperti yang diatas. Setelah selesai, barang yang telah siap digiling tersebut dimasukkan kedalam karung dan siap dijual kembali atau dipasarkan kea gen yang lebih besar lagi di Surabaya, seperti pabrik-pabrik pembuatan barang-barang plastik. Namun ada yang langsung di jual ke industri-industri pabrik plastik dan elektronik yang ada di luar negeri. Dan inipun sudah menjadi langganan tetap mereka, karena sudah menjadi mitra bisnis, merekapun tidak meragukan lagi barang-barang yang dikirim oleh Bapak Idham Idrus S.pd.,M.M, dan begitujuga dengan sebaliknya Bapak Idham Idrus S.pd.,M.M pun juga tidak meragukan masalah pembayaran langsung ces diterima.

Pemasok bahan baku untuk CV. Ridho Buana Plastik Pinrang adalah *supplier* dari berbagai daerah dan selama ini tidak mengalami masalah karena kualitas hubungan dengan pihak-pihak terkait tersebut selama ini terjalin dengan sangat baik Pembelian bahan baku pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang di lakukan sebanyak 4 kali dalam sebulan. Bahan baku yang berupa botol minuman plastik bekas tersebut di hargai sebesar Rp. 2.500/kg untuk jenis gelas minuman bekas dan Rp. 2.000/kg untuk yang jenis botol minuman bekas. Biasanya dalam sebulan perusahaan dapat memebeli pasokan bahan baku sebanyak 8-10 Ton yang artinya dalam satu bulan perusahaan dapat membayar sebesar Rp. 20.000.000. untuk 10 Ton pasokan bahan baku Limbah plastik untuk diproduksi di pabrik perusahaan selama 1 bulan.

4.2.4 Omzet Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang sudah berdiri selama kurang lebih 2 tahun. Dalam satu bulan omzet perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang mencapai sekitar Rp. 34.900.000.- juta dan dalam 360 hari bekerja bisa mencapai omzet sebesar Rp. 418.000.000.-juta pertahunnya. Dengan catatan perusahaan menjual produknya 3 bulan sekali dan dengan produk yang berbeda.

Perusahaan menjual produk yang berbeda dalam 3 bulan sekali sebanyak 10 ton/produk. Harga masing-masing 10 ton/ 3 bulan tersebut juga berbeda. Untuk 10 ton cacahan PP Gelas Bening di hargai sebesar Rp. 50.000.000/10 ton, sedangkan untuk cacahan monty dan sejenisnya di hargai sebesar Rp. 30.000.000/10 ton, dan untuk PET Botol di hargai sebesar Rp. 25.000.000/10 ton. Jadi dalam 3 bulan perusahaan mampu menjual 3 macam produknya sekaligus yang masing-masing produk di jual sebanyak 10 ton.

Jadi strategi perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang yaitu strategi pelayanan yang baik, artinya perusahaan memberikan kualitas produk yang memuaskan. Berdasarkan wawancara kepada pemilik perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang dijelaskan bahwa rata-rata kenaikan omzet mampu mencapai sekitar kurang lebih Rp.418.000.000.- juta bahkan lebih dalam pertahunnya jika perusahaan mampu melebihi target dan pasokan bahan baku yang mencukupi.

4.2.5 Sistem Gaji Karyawan

Perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang memiliki sistem tersendiri dalam memberikan upah kepada karyawan. Setiap karyawan perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang mendapatkan hasil yang sama setiap pekerja pabrik kecuali untuk keamanan dan supir.

Berikut rincian gaji karyawan perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang bisa di lihat pada tabel 4.3.

Tabel 4.3

Rincian Gaji Karyawan Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

Tahun 2018

NO	KARYAWAN	GAJI/ORANG/BULAN	KETERANGAN
1	Bagian Produksi	Rp. 1.450.000	Rp.3.500*10 ton = Rp.35.000.000/3 bulan = Rp.11.600.000 di bagi 8 orang bagian produksi
2	Keamanan	Rp.1.200.000	Berjumlah 1 orang
3	Supir	Rp. 1.000.000	Berjumlah 1 orang
4	Bendahara	Rp. 2.000.000	Berjumlah 1 orang

4.3 Pembahasan

4.3.1 Strategi Pengembangan Usaha dalam Pengelolaan Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang

Salah satu faktor utama yang dilakukan dalam mengembangkan suatu bisnis adalah dengan mengutamakan faktor produksi. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang yang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang sudah tentu harus mengutamakan kualitas produk yang akan dijual. Dalam hal ini produk yang dipasarkan adalah cacahan plastik dari berbagai jenis botol minuman bekas yang digunakan untuk bahan dasar pembuatan beberapa produk kegunaan sehari-hari seperti lakop sapu, Limbah plastik ini juga dapat di ubah menjadi bahan bakar minyak (BBM) dan juga bahan campuran penguat aspal. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang menggunakan strategi dengan cara meningkatkan dan menjaga kualitas produk serta menjaga kebersihan produk cacahan plastik tersebut.

Beberapa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang dalam mengembangkan usahanya yaitu :

1. Pelatihan

Pelatihan merupakan aktivitas yang dirancang para pembelajar pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk pekerjaan mereka saat ini. Pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang, pelatihan untuk para karyawan

juga sangat di butuhkan mengingat bahwa hampir semua pekerja merupakan buruh yang belum berpengalaman dalam bidang ini. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang pada saat ini belum pernah mengadakan pelatihan khusus untuk para pekerjanya mengingat pekerjaan dalam bidang ini tidak membutuhkan skill yang khusus dalam bekerja, perusahaan juga belum melakukan pelatihan dikarenakan perusahaan ini baru didirikan dan memiliki pekerja masih tergolong sangat sedikit, akan tetapi dari hasil wawancara dengan pemilik sekaligus pimpinan perusahaan, pelatihan akan dilakukan jika perusahaan sudah memiliki pekerja yang lebih banyak, pasilitas yang memadai dan juga adanya modal untuk melakukan pelatihan khusus. Karena seperti yangdi katakan pemilik perusahaan pada saat wawancara pelatihan merupakan hal yang penting bagi pekerja karena pelatihan merupakan kegiatan untuk meningkatkan kinerja saat ini dan kinerja dimasa mendatang. Selama ini pelatihan yang dilakukan perusahaan cuman mengajarkan bagaimana memilih bahan baku yang layak produksi dan memisahkan bahan baku yang sesuai jenisnya. Karena kadang pekerja sering lalai dalam menyortir bahan baku yang sejenis.

2. Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum merupakan perlindungan yang bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa dalam mendirikan usaha. Perlindungan hukum ini dijadikan dasar pihak lain yang sengaja melakukan pelanggaran hukum. Pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang sudah tidak diragukan lagi

mengingat perusahaan sudah memiliki beberapa surat ijin yang sudah terdaftar di pemerintahan. Strategi perlindungan hukum untuk mengembangkan usaha itu perlu karena seperti yang dikatakan pemilik perusahaan pada saat wawancara ketika suatu perusahaan tidak memiliki legalitas, perusahaan akan sangat sulit untuk menjual produk mereka karna hal utama untuk dapat menjual produk baik itu penjualan dalam negeri sampai penjualan ke luar negeri, hal utama yang penting adalah legalitas usaha. Sebuah perusahaan tidak akan bisa menjual produk tanpa legalitas usaha dari pemerintah. Tanpa legalitas perusahaan juga akan sulit mendapatkan mitra kerja sama dari perusahaan lain. Strategi perlindungan hukum yang dilakukan perusahaan berupa melegalitaskan seluruh aset-aset yang di miliki perusahaan, agar nantinya tidak ada pihak-pihak lain yang bisa melakukan pelanggaran hukum.

3. Mitra

Strategi kemitraan adalah strategi yang terbentuk oleh karena adanya dimensi kepercayaan dan komitmen antara partner. Strategi kemitraan dilakukan untuk mengembangkan perusahaan agar perusahaan dapat melakukan segala aktivitas tanpa adanya kendala. Hal ini dilakukan karena adanya faktor berpengaruh diantaranya diantaranya faktor ketergantungan sumber daya. Perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang telah memiliki beberapa mitra dari berbagai daerah baik mitra sebagai pemasok bahan baku dan juga sebagai partner penjualan hasil produksi perusahaan. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik perusahaan, strategi kemitraan sangat perlu

dilakukan karena dengan adanya mitra perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam segala aktivitasnya, juga tidak mengalami kesulitan dalam bahan baku, penjualan hasil produksi sampai dengan permodalan. Itulah sebabnya strategi kemitraan sangat penting bagi perusahaan.

Menurut peneliti strategi kemitraan yang dilakukan oleh perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang sudah sangat baik mengingat perusahaan sampai sekarang tidak pernah mengalami kendala dengan mitra usaha lainnya. Perusahaan masih menjalin hubungan baik dengan beberapa mitra dari berbagai daerah tersebut. Dengan adanya hubungan kemitraan yang baik tersebut perusahaan akan mampu mengembangkan usahanya.

4. Promosi

Strategi promosi adalah strategi yang dilakukan untuk mengkomunikasikan keunggulan produk serta membujuk pasar sasaran. Promosi ini merupakan suatu upaya untuk menawarkan barang dengan kepada calon pembeli. Memang telah diakui bahwa kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang masih sangat terbatas. Menurut peneliti perusahaan pengolahan Limbah plastik ini masih melaksanakan promosi hanya dengan memberikan kartu nama. Salah satu promosi yang dilakukan perusahaan adalah dengan penjualan personal. Penjualan personal merupakan komunikasi secara individual yang dilakukan antara organisasi bisnis dengan pelanggan secara langsung. Komunikasi tersebut dilakukan untuk

meningkatkan penjualan dan menghasilkan laba yang menguntungkan bagi organisasi bisnis.

Silaturahmi adalah cara untuk mempererat hubungan baik dengan sesama manusia, lingkungan maupun penciptanya. Hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan saja akan tetapi dengan calon pelanggannya atau bahkan dengan kompetitornya. Silaturahmi itu juga dijalankan oleh perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang terhadap pelanggannya, calon pembelinya maupun sesama pengusaha. Menurut pemilik perusahaan pada wawancara yang dilakukan hubungan yang terjalin diantara pelanggan, calon pelanggan bahkan sesama pengusaha memang sudah terjalin sejak dahulu sehingga tidak heran hubungan baik terjalin sampai sekarang ini dan tidak pernah mengalami masalah.

4.3.2 Faktor Penghambat dalam Pengembangan Pengelolaan pada Perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang

1. Permodalan

Modal sangat dibutuhkan oleh perusahaan dalam rangka melancarkan kegiatan operasionalnya. Ketersediaan modal akan membuat perusahaan mampu bertahan bahkan mampu berkembang menjadi lebih besar. modal yang dibutuhkan oleh perusahaan dapat bersumber dari dalam perusahaan (*internal financing*) maupun dari luar perusahaan (*eksternal financing*). Internal financing yaitu sumber modal yang di bentuk atau dihasilkan sendiri dalam perusahaan, misalnya modal yang berasal dari keuntungan yang tidak

dibagikan atau keuntungan yang ditahan dalam perusahaan (*retained earnings*). Sedangkan eksternal financing merupakan sumber modal yang berasal dari tambahan penyertaan modal pemilik atau emisi saham baru, penjualan obligasi maupun kredit dari bank.

Dalam hal permodalan perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang juga mengalami hambatan. Untuk permodalan yang bersumber dari dalam perusahaan (*internal financing*) perusahaan mengandalkan modal yang hanya berasal dari keuntungan yang tidak dibagikan atau keuntungan yang ditahan dalam perusahaan saja. Sedangkan untuk pemodalan dari luar perusahaan (*eksternal financing*) perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang hanya mengandalkan sumber dana yang berasal dari tambahan penyertaan modal pemilik perusahaan tidak ada tambahan modal lainnya. Kesulitan modal inilah yang dialami perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang karena perusahaan harus menyetok pasokan bahan baku empat kali dalam sebulan sedangkan penjualan produk perusahaan dilakukan 3 bulan sekali. Untuk menghindari kekurangannya modal, perusahaan harus menambah tambahan modal yang berasal dari dana pribadi pemilik.

2. Bahan Baku

Bahan baku merupakan salah satu masalah yang cukup dominan dibidang produksi selain masalah keuangan, kepegawaian, dan sebagainya. Perusahaan selalu menghendaki jumlah persediaan yang cukup agar jalannya produksi tidak terganggu. Kata cukup disini tidak berarti bahwa persediaan

bahan harus terus dalam jumlah yang besar dimana persediaan dalam jumlah besar mengandung banyak resiko seperti :

- a. Resiko hilang dan rusak
- b. Biaya pemeliharaan dan pengawasan yang tinggi
- c. Resiko using
- d. Uang yang tertanam dipersediaan terlalu besar

Dengan demikian jumlah persediaan yang ada tidak terlalu besar dan tidak pula terlalu kecil, dimana persediaan yang terlalu kecil mengandung resiko kehabisan persediaan yang dapat merugikan perusahaan karena tidak dapat memenuhi permintaan sehingga konsumen menjadi lari keperusahaan saingan.

Ketersediaan bahan baku juga sangat penting bagi perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang, dengan adanya stok bahan baku yang ada perusahaan akan mampu memproduksi lebih banyak produk cacahan. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa industry daur ulang sampah plastik merupakan industry kecil yang mengolah bahan baku yang berbahan dasar Limbah plastik untuk diolah kembali menjadi barang-barang yang nantinya memiliki manfaat dan nilai ekonomis. Dalam perusahaan ini bahan baku yang telah didaur ulang (hasil gilingan) tadi dijual keluar kota bahkan sampai keluar negeri seperti korea, Vietnam, cina. Sebagai bahan dasar untuk dijadikan bahan jadi. Karena bahan baku ini sangatlah dibutuhkan oleh

pabrik-pabrik yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi (siap pakai) mereka pun saling bersaing satu sama lainnya.

Untuk menghasilkan bahan baku yang memiliki kualitas yang tinggi perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang harus memilih dan memilah bahan baku Limbah plastik bekas tersebut yang terdiri dari botol-botol minuman bekas dan sejenisnya. Dengan adanya ketersediaan bahan baku yang banyak ini akan mempermudah perusahaan dalam mengolah industrinya. Dan ini akan memperlancar dan mempermudah dalam penjualan. Para pekerjapun lebih cepat dalam menjalankan tugasnya, artinya semakin banyak pula barang yang dijual.

Akan tetapi permasalahan yang terjadi di perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang yaitu juga terjadi pada ketersediaan bahan baku Limbah plastik. Kurangnya ketersediaan bahan baku Limbah plastik membuat proses jalannya produksi pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang mengalami hambatan. Pasokan bahan baku yang didatangkan dari beberapa daerah di pinrang belum cukup atau masih sangat kurang dalam memenuhi kurang lebih 20-30 ton produksi cacahan plastik untuk tiga produknya. Hal ini dikarenakan Limbah yang berjenis plastik ini mengalami kelangkaan karena banyak pemasok (Bandar) yang lebih memilih menjual dan mengirim bahan bakunya ke luar kota (perusahaan lain) alasannya yaitu harga yang ditawarkan oleh pesaing lebih mahal dan juga perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang

hanya memiliki pemasok bahan baku dari dalam kota saja belum memiliki mitra pemasok bahan baku Limbah plastik dari luar kota alasannya karna perusahaan masih baru dan belum cukup modal dalam pengiriman pasokan bahan baku Limbah plastik dari luar kota.

3. Peralatan /Mesin

peralatan adalah suatu alat ataupun bisa berbentuk tempat yang gunanya adalah untuk mendukung berjalannya pekerjaan. Peralatan pada umumnya lebih tahan lama (masa manfaatnya lebih lama) jika dibandingkan dengan perlengkapan (supplies).

Pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang peralatan/mesin merupakan aset yang paling penting. tanpa adanya peralatan atau mesin tersebut proses produksi cacahan plastik tidak dapat dijalankan. Akan tetapi peralatan/mesin juga bisa menjadi hambatan besar bagi perusahaan. Misalnya kerusakan peralatan/mesin dapat sangat menghambat proses produksi.

Pada proses produksi tidak bisa dipungkiri banyak hal-hal yang terjadi tanpa disadari contohnya akibat kelalaian dari proses penyortiran dalam pemecahan barang-barang bekas tersebut, maka ini akan mengakibatkan rusaknya mesin penggiling, artinya kalau dalam proses kerja pemecahan barang-barang itu tidak baik, masih ada bahan yang keras untuk diolah pada bahan badan pada saat diproses penggilingan maka itu akan mengakibatkan mesin menjadi macet dan tidak dapat berputar, kalau sudah demikian mesin

yang seharusnya bisa beroperasi 1 ton sampai 1.400 ton perhari, tidak bisa beroperasi sama sekali, otomatis industri daur ulang ini tidak dapat menghasilkan penggilingan bahan mentah dan secara tidak langsung penjualan pun menurun. Dan lama kerusakan dan dalam masa perbaikan bisa mencapai 3-5 hari kerja.

4. SDM

Sumber Daya Manusia adalah semua manusia yang terlibat didalam suatu organisasi dalam mengupayakan terwujudnya tujuan organisasi tersebut. Mengolah sampah plastik adalah sebuah harga mutlak, karena plastik tidak bisa diuraikan oleh tanah. Hal ini bisa mengurangi krisis sampah plastik. Salah satunya adalah mengolah sampah plastik menjadi biji/cacahan plastik sehingga bisa dimanfaatkan kembali menjadi produk yang bermanfaat. Untuk itu, seorang pekerja dalam perusahaan harus memiliki kompetensi tinggi dalam melaksanakan tugas dan fungsinya secara optimal, agar dapat meningkatkan efektivitas perusahaan dalam mencapai tujuan dan sasaran yang akan dicapai. Dengan jumlah tenaga kerja yang ada serta tingkat pendidikan dan keahlian yang memadai dalam mendukung proses produksi merupakan sebuah kekuatan besar dalam menjamin keberhasilan perusahaan untuk maju dan berkembang.

Akan tetapi pada perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang, tenaga kerja yang dimiliki bukan dari tenaga kerja yang profesional. Memang dalam pembuatan atau produksi cacahan plastik tidak begitu membutuhkan keahlian

khusus, akan tetapi tenaga kerja yang baik juga sangat penting bagi perusahaan terutama dalam meningkatkan kualitas produk dan perkembangan perusahaan.

Pada perusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang, SDM yang dimiliki untuk sekarang ini masih sangat kurang oleh karena itu hal ini menjadi salah satu hambatan bagi proses produksi cacahan plastik, Karena dengan kurangnya SDM yang dimiliki, perusahaan sulit mencapai target dengan cepat dan tepat waktu, hal ini akan jadi penghambat dalam penjualan produk dan pengembangan usaha juga akan mengalami hambatan.

5. Lahan/Lokasi

lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.

Suatu usaha apabila terletak jauh daripada supliernya maka akan semakin tinggi biaya tranporatsi dan distribusi barang. Harga jual barang akan sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya bahan dasar dan bahan-bahan lainnya yang diperlukan dalam proses produksi. Harga dari pada bahan-bahan dasar dan bahan-bahan pembantu dipengaruhi pula oleh biaya yang harus ditanggung oleh supplier untuk mendistribusikan barang tersebut. Pemasok mempunyai pengaruh pada usaha dalam hal kecepatan penyediaan. kualitas

produk yang terjaga, biaya pengiriman, dan lain-lain sehingga kedekatannya dengan sumber pemasok perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha.

Begitupun dengan perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang juga mengalami hambatan Lokasi/lahan. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang memiliki lokasi yang jauh dari pemukiman masyarakat hal ini dilakukan agar masyarakat setempat tidak merasa terganggu dengan proses produksi yang dilakukan di pabrik. Akan tetapi hambatan akan lahan juga dialami oleh perusahaan, untuk saat ini lahan yang dimiliki perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang masih tergolong sempit. Untuk saat ini Perusahaan hanya memiliki lahan seluas kurang lebih 90 m².

Hal ini juga merupakan salah satu hambatan dalam menjalankan usaha, karena dengan lahan yang masih kurang luas perusahaan tidak dapat menyimpan pasokan bahan baku yang lebih banyak lagi. Dan juga lahan yang sempit membuat proses pada saat pengeringan produk cacahan dibawah sinar matahari menjadi kurang maksimal.

6. Persaingan

Dalam hal ini tentu saja tidak terlepas dari persaingan. Persaingan yang tidak sehat membuat usaha ini menjadi turun naik. CV. Ridho Buana Plastik Pinrang ini juga merupakan sasaran dari para pesaingnya. Dan kebanyakan pesaingnya itu rata-rata-orang-orang berdarah cina. Mereka bisa membeli barang dari agen dengan harga yang lebih mahal dari harga yang

biasanya, secara otomatis para agen/ pemasok/Bandar dan pemulung lebih memilih menjual barang mereka keorang yang berdarah cina tersebut.

7. Kelalaian Pekerja

Dalam pemilihan bahan tentunya harus disortir terlebih dahulu, namun yang terjadi dilapangan tidak selamanya barang-barang itu bisa tersortir dengan baik. Kalau pemilik industry ini yaitu bapak Idham Idrus S.pd., MM tidak ada ditempat, maka karyawannyapun melakukan penerimaan barang dengan sesuka hatinya tanpa disortir terlebih dahulu, akibat kelalaian dari pekerja ini mengakibatkan banyaknya bahan atau barang bekas yang tidak dapat diolah atau digiling karena tidak senyawa dengan bahan-bahan yang lainnya. Akhirnya banyak barang-barang yang terbuang sementara biaya yang dikeluarkan untuk membeli barang-barang bekas tersebut cukup mahal.

8. Transportasi

Transportasi juga merupakan salah satu kendala atau hambatan dalam industri ini. Karena pengalaman yang pernah terjadi di lapangan bahwa transportasi ini sering mengalami keterlambatan dalam penjemputan dan mengirim barang pesanan. Pasalnya transportasi yang biasa mereka gunakan itu kadang-kadang mengalami kerusakan di tengah perjalanan, seperti pecah band, mesin yang rusak dan lain sebagainya. Tentu saja hal itu menjadi hambatan dalam pesanan, seharusnya barang pesanan yang telah dijanjikan akan tiba 4-5 hari ini bisa menjadi 6-7 hari.

Kesuksesan usaha adalah keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktifitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

4.3.3. Prospek Industri Pabrik Pengolahan Limbah Plastik pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang.

Untuk meningkatkan suatu industri tidak akan terlepas dari peranan modal aset yang besar, lokasi yang baik sebagai penunjang peluang yang baik, bahan industri yang baik, serta sumber daya manusia yang baik pula. Dengan demikian kita bisa mengetahui bagaimana peluang industri ini kedepannya. Untuk mendanai suatu kegiatan industri dengan hasil yang baik biasanya diperlukan dana yang cukup relatif besar, dan perolehan dana pun dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, seperti dari modal sendiri atau modal pinjaman dan atau keduanya, dengan pertimbangan untung dan rugi. Kenyataannya, kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam yaitu modal investasi dan modal kerja.

Modal investasi digunakan untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, dan peralatan dan biasanya modal berjangka waktu panjang, sedangkan modal kerja yaitu modal yang digunakan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan dan serta biaya-biaya yang lainnya. Jadipenggunaan kedua jenis modal baik untuk modal investasi maupun untuk modal kerja sumbernya jelas berbeda.

CV. Ridho Buana Plastik Pinrang yaitu industri yang bergerak dalam penggilingan / pengolahan barang-barang bekas yang berbahan dasar plastik. Sampai sekarang ini, industri ini pun masih melakukan pengolahan/penggilingan sebagai bahan baku saja, yang semua ini tidak lepas dari hasil kerja tangan pekerjanya yang dibantu dengan 1 mesin penggiling, yang kemudian hasil olahan industri ini pun dijual kembali ke industri-industri lain atau ke pabrik-pabrik pembuatan barang-barang jadi.

Berdasarkan hasil penelitian, jika dilihat dari hasil perolehan bahan baku yang sekaligus membantu dalam kebersihan lingkungan, perekrutan tenaga kerja yang sekaligus membuka lapangan kerja dan mengurangi angka pengangguran, kinerja karyawan yang bekerja dengan baik, pembayaran upah yang dapat membantu perekonomian masyarakat setempat, dan sampai keuntungan yang diperoleh. Keuntungan yang diperoleh ini ditandai dengan semakin banyaknya hasil produk yang dijual dari bulan kebulan yang selalu mengalami kenaikan dalam produksinya. Dan hal ini terjadi dari bulan sampai ketahun-tahun berikutnya.

Hal ini lah yang menjadikan Bapak Idam Idrus sukses sebagai pengusaha. Dari penjelasan di atas, semua ini sudah bisa dikatakan cukup bagus, dan memiliki prospek yang cerah dimasa yang akan datang.

Dengan demikian Pemilik industri Idham Idrus ini bermaksud dan bertekad untuk mengembangkan industrinya. Dari keuntungannya yang selama ini didapat akan diputar kembali menjadi modal untuk membuka dan memiliki pabrik sendiri yaitu sebagai pabrik pembuat barang jadi dari bahan baku plastik dari bahan-bahan

hasil olahannya sendiri, serta menambah dan memperluas lokasi industrinya, dan memperbanyak jumlah karyawannya.

Dengan demikian, Idham Idrus bisa mengolah bahan nya sendiri dan tanpa harus menjual bahan baku ke orang lain. Di samping dapat membantu perekonomian masyarakat setempat meningkat, membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat setempat, dan ada lagi manfaat lainnya yaitu, mengurangi angka pengangguran, terjadinya perubahan pola nafkah, adanya pola nafkah ganda, membantu pemerintahan kota dalam menjaga kebersihan kota serta membantu dalam meningkatkan pendapatan daerah dalam sektor industri.

Dan tentunya juga terbebas dari masalah dalam dan dan luar seperti masalah mesin yang sering rusak akibat proses penyortiran dan pemecahan, yang biasanya ada biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki mesin tersebut. Sedangkan kalau mesin tersebut tidak mengalami kerusakan uang nya bisa digunakan sebagai tambahan untuk meningkatkan prospek industri ini kedepannya.

Cuaca buruk juga mempengaruhi jumlah hasil produksi, karena jika cuaca buru mereka tidak dapat mendapatkan hasil yang banyak dikarenakan hasil hasil produksi tersebut tidak dapat kering dalam waktu hitungan 1-2 hari. Terhindar dari keluhan warga setempat, yang tak kalah penting yaitu bebas dari persaingan yang tak sehat, karena walau bagaimanapun persaingan selalu akan membuat usaha ini jadi maju mundur. Jika semua ini akan berjalan sesuai rencana dan dan lancar tanpa hambatan tidak menutup kemungkinan kalau usaha ini memiliki prospek yang luar biasa dan dan dapat merubah paradigma untuk kedepannya, yang sebelumnya

mungkin kita tidak mengetahui dan tidak sadar bahwa sampah plastik tidak ada gunanya, ternyata memiliki peluang yang menjanjikan yang luar biasa.

Produksi sampah yang tinggi menyebabkan bisnis berbahan dasar sampah tidak pernah kehabisan bahan bakunya. Keunggulan lain dari usaha ini adalah bahan bakunya murah sehingga sangat berpengaruh pada harga hasil akhir produk daur ulang.

Meskipun barang yang diolah merupakan barang sisa / buangan usaha daur ulang sampah plastik merupakan peluang usaha yang tidak bisa dianggap remeh, juga merupakan kepuasan tersendiri dalam mendukung program pemerintah mengenai pengolahan sampah.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

berdasarkan hasil kajian dan analisis diatas maka disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Strategi pengembangan usaha diperusahaan CV.Ridho Buana Plastik Pinrang dilakukan melalui beberapa strategi yang terdiri dari pelatihan, perlindungan hukum, mitra, dan promosi. Pelatihan dilakukan bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, meningkatkan mutu, meningkatkan ketepatan dalam perencanaan SDM, meningkatkan semangat kerja, dan untuk meningkatkan keterampilan karyawan sesuai dengan perubahan teknologi. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan akan membantu meningkatkan dan mengembangkan perusahaan. Perlindungan hukum yang dilakukan bertujuan untuk melindungi dan memberikan pengayoman kepada hak-hak yang dirugikan oleh orang lain. Strategi kemitraan yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan kesinambungan usaha, meningkatkan kualitas sumberdaya kelompok mitra, meningkatkan skala usaha dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kelompok mita. Strategi Promosi yang dilakukan bertujuan untuk menyebarluarkan informasi mengenai suatu produk kepada masyarakat atau calon konsumen, untuk

menjangkau dan mendapatkan konsumen baru, untuk membantu meningkatkan angka penjualan sekaligus meningkatkan keuntungan, untuk branding atau menciptakan citra suatu produk. Jadi, secara keseluruhan strategi yang dilakukan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan mengembangkan perusahaan dimasa yang akan datang.

2. Adapun faktor penghambat dalam pengembangan pengelolaan usaha pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang terdiri dari permodalan, bahan baku, peralatan/mesin, SDM, lahan/lokasi, persaingan, kelalaian pekerja, dan transportasi. Permodalan merupakan faktor utama penghambat dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha. Kurangnya modal usaha membuat jalannya produksi dalam perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang terganggu bahkan bisa membuat lumpuh. Selain modal bahan baku juga merupakan hal yang sangat penting bagi jalannya produksi, apabila bahan baku produksi mengalami masalah/kurangnya pasokan bahan baku Limbah plastik, perusahaan akan mengalami kerugian karena tidak dapat beroperasi lebih lanjut. Peralatan/mesin juga merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah industri pengolahan limbah plastik ini, jika mesin mengalami kerusakan, bukan tidak mungkin perusahaan akan mengalami kerugian besar karena mesin tidak akan beroperasi bahkan bisa sampai beberapa hari kedepan. Selain itu faktor SDM juga merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha. SDM yang baik akan mampu meningkatkan dan

mengembangkan perusahaan. Lahan merupakan faktor yang penting juga dalam pengembangan usaha akan tetapi jika perusahaan memiliki lahan yang sempit perusahaan juga tidak akan leluasa dalam menjalankan produksi seperti pada CV.Ridho Buana Plastik Pinrang yang kekurangan lahan untuk penyimpanan bahan baku Limbah plastik. Hal ini menjadi salah satu faktor penghambat dalam perusahaan.

5.2 Saran

1. Dapat diharapkan kepada diri kita sendiri dan masyarakat luas pada umumnya untuk meningkatkan kesadaran akan indahnya hidup bersih dan sehat dengan tidak membuang sampah di sembarangan tempat. Dengan demikian diharapkan nantinya dapat terhindar dan dapat mengurangi terjadinya bencana musiman seperti banjir dan lainnya dan menciptakan lingkungan sehat dan bersih dan asri dan Allah juga menyukai orang-orang yang bersih
2. Kegiatan promosi produk agar lebih ditingkatkan untuk menciptakan *brand image* dan membentuk citra positif pada produk yang dihasilkan.
3. Untuk menjaga keberlangsungan produksi, diperlukan tindakan antisipasi terhadap kemungkinan kelangkaan bahan baku, diantaranya dengan meningkatkan kerjasama dengan pemasok bahan baku dan membuka jalur distribusi baru dalam pengadaan bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2009. *Pengolahan Limbah PLastik Dengan Metode Daur Ulang (Recycle)*. <http://onlinebuku.com/2009/01/20/pengolahan-limbah-plastik-dengan-metode-daur-ulang-recycle/> (Sabtu, 17 juli 2010).
- Ahvenainen, R. (2013). *Modern Plastic Handbook (edisi ke-1)*. Woodhead Publishing Limited.
- Arthur A. Thompson, Jr dan A.J.Strickland III, *Strategic Mnagement Concept and Cases*, (New York: McGraw – Hill Companies, 2003) hlm:6.
- Bratakusumah, Deddy Supriady dan Riyadi. 2003. *Perencanaan Pembangunan daerah*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Barry Rander dan Jay Heizer, *Prinsi-prisip Manajemen Operasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 2
- Craig, J.C and M.R, Grant. 1999. *Strategic Management*. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Coulter, Mary. (2005). *Strategic management in action*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), Edisi ke-3, h.1254.
- Daniel, Valerina. *Easy Green Living*. Bandung: Hikmah, 2009.
- David, F.R. 2006. *Manajemen Strategi. Penterjemah : Sulistio P dan Mahardika H*; Editor : Rahoyo S. PT. Prenhallindo, Jakarta.

- David, Fred. R. (2009). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- David, Fred R. 2011. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep*, Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred. R. (2012). *Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Desseler, Gary. (2010). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi 10. Jilid 1. Jakarta: Indeks.
- Eric Damanik, *Pegertian Persediaan Bahan Baku*, ebook, Kumpulan Ilmu, 2016, hal. 1.
- Fandy Tjiptono, *Manajemen Operasional*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009) hlm. 92.
- Fahy, John. (2000). "The Resource View of the Firm : Some Stumbling-Blocks on the Road to Understanding Sustainable Competitive Advantage". *Journal of European Industrial Training*, 03/01/2019, pp.94-104.
- Ferriera, J.J; Azevedo, G.S dan Fernandez, R. (2011). "Contribution of Resource Based View and Entrepreneurial Orientation on Small Firm Growth". *Cuadernos de Gestin*, Vol 11, no 1, pp.95-104.
- Hani Handoko, *Dasar-Dasr Manajemen Produksi Dan Operasi*, (Yogyakarta: BPFE, 2011) hlm. 70.
- <http://tesishukum.com/pengertian-perlindungan-hukum-menurut-para-ahli/>
diaksespada tanggal 28 Desember 2018 pukul 20:15 WITA.
- Husein Umas, *Desain Penelitian Mnajemen Strategik* (Jakarta: Rajawali Press, 2010) hal 18-21.

- Hasibun, Malayu S.P, *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*. Cet VI, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011.
- J.A.F., Stoner, and freeman, R.E. *Management*. New Jersey: Pentice-Hall International Editions, 2000.
- Kumar S., Panda, A.K., dan Singh, R.K., 2011, *A Review on Tertiary Recycling of High-Density Polyethylene to fuel, Resource, Consevation and Recycling* Vol. 55 893- 910.
- Kotler, Philip, 2013, *Manajemen Pemasaran (7P)*, edisi keduabelas, cetakan pertama, Jilid I dan II, terjemahan Hendra Teguh, PT. Erlangga, Jakarta.
- Lee, Oey Liang. *Pengertian Manajemen*. Yogyakarta: Balai Pembinaan Administrasi, Universitas Gajah Mada, tt, n.d.
- Manulang, M. *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009.
- Moh, Kasiran, *Metodologi Penelitian Kualitatif-kuantitatif*, (Malang: UIN Maliki Press, 2010), hal. 267.
- Manullang, M., *Dasar-Dasar Manajemen*, Jakarta: Erlangga, 1985.
- Murdifing Haming dan Mahfudz Nurnajamuddin, *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara 2007), hal. 17.
- Nawawi, Hadari. *Manajemen Strategik Organisasi Non-Profit Bidang Pemerintahan*. Jogjakarta: Gajah Mada University Press, 2003

- Nelms,SE., EM. Duncan, AC. Broderick, TS. Galloway, Bj. Godfrey, M. Hamann, PK. Lindeque, Bj. Godley. 2015. *Plastik and marine turtles: a review and call for research*. ICES journal of Marine Science. Doi:10.1093/icesjms/fsv165.
- Nisjar, K. dan Winardi. 1997, *Manajemen Strategik*. Mandar Maju, Bandung.
- Patriatiningrum, Rakhmawati, 2007. *Analisis Penerapan PSAK No.27 Tentang Akuntansi koperasi dan Pengaruhnya terhadap Perkembangan Usaha pada KUD di Kabupaten Kendal Tahun 2004-2005*, Semarang. [Skripsi] Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang.
- Puromo, S.H dan Zukieflimansyah, 2007. *Manajemen Strategi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Rahman, Arief. *Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Seminar Teknologi Informasi (SNATI). ISSN: 1907-5022. Yogyakarta. 2009.
- Render dan Jay Heizer, *Prinsip-prinsip Manajemen Operasi* (Jakarta:Salemba Empat, 2001) hlm. 33.
- STAIN Jember, *Tim revisi buku Pedoman Penulisan Karya ilmiah tahun 2013*.(Jember:Stain jember press,2013),64.
- Satjipto Raharjo, *Ilmu Hukum*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 2000, h. 53
- Sugiyono Prof. Dr., *metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif-kualitatif, dan R & D*, Bandung: Cv. Alfa Beta, 2012

Sugiyono Prof. Dr. *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2006),
hal. 11-12.

Singgih Wibowo, *Petunjuk Mendirikan Perusahaan Kecil*, Edisi Revisi, Niaga
Swadaya, Jakarta, 2014, hal. 12.

Sampurno. (2010). *Manajemen Statejik: Menciptakan Keunggulan Bersaing
Berkelanjutan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Terry, Georger R dan Rue, Laslie W, *Dasar-Dasar Manajemen*, Jakarta: Bumi
Aksara, 1992.

Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia,
Manajemen Pendidikan. Bandung: Afabera. 2011.

The Liang Gie. *Kamus Administrasi*. Jakarta: Gunung Agung, tt. n.d.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 tahun 1995.
http://hukum.unsrat.ac.id/uu/uu_9_1995.pdf.)

*Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kredit Dan
Menengah.*

Yuku, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Mobile* (Ver.1.1.3; Jakarta: Yuku Mobile,
2013)

[KLH] Kementrian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. 2015. *Rangkaian HLH
2015 dialog penanganan sampah plastik*. www. Menlh.go.id (7 Desember
2015)

LAMPIRAN

A. Wawancara Dengan Pemilik

Nama : Idham Idrus S.pd., M.si

Jabatan : Pemilik/Pimpinan CV.Ridho Buana Plastik

1. Bagaimana sejarah awal berdirinya perusahaan CV. Ridho Buana Plastik

Pinrang ?

Jawaban :

Jadi awal berdirinya perusahaan ini itu bermula dari cerita salah satu teman saya yang berada di Surabaya, dia juga memiliki usaha pengolahan Limbah plastik, nah dia bercerita tentang bagaimana dia mengolah Limbah plastik yang tidak bernilai menjadi sangat bernilai harganya. Saat dia menceritakan berapa omzet yang dia dapatkan pertahunnya, saya mulai berfikir bahwa ternyata bisnis ini sangat menguntungkan, nah dari situ saya mencoba untuk memulai usaha ini dengan memanfaatkan Limbah plastik dari lingkungan sekitar dan memulai usaha, pertama kali saya membeli bahan baku itu dari salah satu pengepul yang ada di daerah. Saya juga membeli satu buah mesin cacah plastik seharga Rp.50.000.000 juta dan bahan baku seharga Rp. 575.000 belum termasuk biaya pendirian bangunan yang sebesar Rp. 80.000.000, modal awal saya dalam membangun usaha ini pada saat itu sebesar kurang lebih Rp.130.575.000.

2. Apa Visi, Misi dan tujuan dari perusahaan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang ?

Jawaban :

Sebenarnya bukan tidak ada Visi, misi dari perusahaan ini tetapi sebenarnya belum disusun secara tertulis, visi misi dari perusahaan yaitu visi: menjadi perusahaan pengolahan Limbah yang unggul dan terkemuka serta menjadi pelopor dan teladan dalam menjalankan dan mengembangkan industri daur ulang plastik yang akan datang. Misi : mengembangkan industry daur ulang Limbah sampah plastik yang memeberikan efek positif terhadap lingkungan hidup (ramah lingkungan) , menyediakan sarana dan prasarana yang tepat guna untuk keperluan proses daur ulang. Juga Menjalin kerjasama serta menjadi organisasi yang menunaikan tanggung jawab sosial baik secara eksternal maupun internal.

3. Berapa luas lahan yang dimiliki oleh CV.Ridho Buana Plastik Pinrang ?

Jawaban :

luas lahan yang dimiliki perusahaan ini untuk sementara baru 90 m², selanjutnya akan di perluas lagi lahannya.

4. Apakah ada alasan tertentu anda mendirikan perusahaan dilokasi ini ?

Jawaban :

Alasan saya kenapa membangun usaha di lokasi ini yaitu karena lokasi ini jauh dari pemukiman warga setempat, sehingga usaha ini tidak akan mengganggu aktivitas warga atau transfortasi penduduk sekitar. Hanya itu alasan saya kenapa membangun usaha di sini.

5. Bagaimana anda menyusun struktur organisasi perusahaan anda ?

Jawaban :

Struktur organisasi perusahaan ini sebenarnya tergolong masih sangat sederhana. Karena perusahaan belum memiliki bagian-bagian yang secara khusus menangani kegiatan dalam perusahaan. Hanya ada bagian operasional dan bagian produksi.

6. Apa saja produk yang dihasilkan oleh perusahaan anda ?

Jawaban :

Ada 3 produk yang dihasilkan yaitu : PET giling yang merupakan hasil penghancuran dari PET botol bekas seperti botol Aqua, lemineral dan sejenisnya. PP Gelas, yaitu gelas minuman bening yang dicacah terpisah dari ringnya. Cacahan Monty, yaitu cacahan yang terdiri dari berbagai gelas minuman bekas yang tidak bening.

7. Bagaimanakah penetapan harga untuk setiap produk perusahaan ?

Jawaban :

Setiap produk sudah memiliki penetapan harga dari pasaran, untuk setiap produk perusahaan harganya itu berbeda-beda. untuk produk PP Gelas bening dihargai sebesar Rp. 50.000.000/10 Ton, sedangkan untuk cacahan gelas monti dan sejenisnya dihargai sebesar Rp. 30.000.000/10 Ton, dan untuk PET Botol Aqua dan sejenisnya di hargai sebesar Rp. 25.000.000/10 Ton. Dengan

cacatan setiap penjualan perproduk harus sebanyak 10 Ton, hal itu sudah jadi ketentuan umum untuk proses penjualan cacahan plastik.

8. Apakah ada metode tertentu yang selama ini anda gunakan untuk menghadapi persaingan ?

Jawaban :

Untuk menghadapi persaingan tidak ada metode tertentu yang digunakan, perusahaan hanya berusaha memberikan pelayanan yang baik untuk para konsumen kami.

9. Bagaimana perkembangan usaha secara umum pada perusahaan anda ?

Untuk perkembangan, saya rasa perusahaan sudah mengalami perkembangan di banding dari tahun-tahun yang lalu. Pasalnya perusahaan sekarang sudah mampu menjual 3 produknya sekaligus. Tidak seperti pada tahun-tahun sebelumnya perusahaan hanya dapat menjual 1 atau 2 produk dalam 3 bulan saja.

10. Apakah ada strategi khusus yang anda gunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang ?

Jawaban :

Untuk mempertahankan kelangsungan hidup, perusahaan melakukan beberapa hal seperti menjalin kerjasama, memperbanyak pasokan bahan baku dan dari beberapa pemasok/Bandar

11. Apakah selama ini ada keluhan/protes dari masyarakat sekitar lokasi perusahaan anda ?

Jawaban :

Untuk saat ini belum pernah ada keluhan yang datang dari masyarakat. Pasalnya proses produksi cacahan plastik ini jauh dari pemukiman sehingga tidak mengganggu aktivitas masyarakat sekitar

B. Wawancara Dengan Wakil Produksi

Nama : Muh. Yusuf

Umur : 52 tahun

Jabatan : Wakil Produksi

1. Bagaimana Proses produksi yang dilakukan oleh CV. Ridho Buana Plastik Pinrang untuk menghasilkan produknya ?

Jawaban :

Ada beberapa Proses dalam memproduksi cacahan plastik ini, yang pertama yaitu proses penyortiran bahan baku dimana bahan baku tersebut dipilah dan dipisahkan sesuai jenisnya, kemudian bahan baku yang sudah di sortir tadi dimasukkan kedalam mesin pencacah plastik untuk di giling menjadi cacahan selanjutnya cacahan yang dari mesin turun langsung ke bak husus yang berisi air untuk di bersihkan terlebih dahulu, setelah melalui beberapa pembersihan cacahan plastik tersebut di keringkan di bawa sinar matahari, setelah benar-benar kering barulah dilakukan pengepakan ke dalam karung. Setelah proses

tadi selesai maka selesailah proses industry bahan setengah jadi ini dan siap untuk dipasarkan.

2. Darimana perusahaan memperoleh pasokan bahan baku Limbah plastik ?

Jawaban :

Perusahaan memperoleh pasokan bahan baku dari beberapa pengepul dari luar daerah karena jika hanya mengandalkan pemulung saja itu tidak akan cukup.

3. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan perusahaan, apakah melalui iklan, web, *personal selling* atau bagaimana ?

Jawaban :

Sebenarnya kegiatan promosi yang dilakukan masih sangat terbatas karena perusahaan belum memiliki bagian khusus untuk melakukan promosi produk. Promosi yang dilakukan perusahaan yaitu dengan penjualan personal dan pemberian kartu nama saja.

4. Bagaimana tanggapan perusahaan dalam menghadapi keluhan dari konsumen ?

Jawaban :

Selama ini sebenarnya belum ada keluhan dari konsumen karena perusahaan selalu memberikan dan mengupayakan hasil yang baik untuk pelanggan. Walaupun nantinya ada yang sampai mengeluh kami akan mencoba memberikan potongan harga yang sesuai dengan apa yang dikeluhkan, bahkan

kami akan ganti rugi bagi setiap produk kami yang tidak memuaskan pelanggan.

5. Apakah perusahaan memiliki kendaraan distribusi sendiri?

Perusahaan memiliki 2 unit kendaraan distribusi yaitu 1 unit Truc pick Up dan 1 unit truc tronton.

6. Apakah perusahaan juga mengirim/mengekspor produknya ke luar negeri ?

Jawaban :

perusahaan juga melakukan pengiriman produknya ke luar negeri seperti seperti korea, cina, Vietnam akan tetapi sebelum melakukan pengiriman perusahaan terlebih dahulu bekerja sama dengan perusahaan yang ada di Surabaya dan jogja.

7. Bagaimna bentuk persaingan yang dihadapi oleh perusahaan ?

Jawaban ;

Dalam hal ini tentu saja tidak terlepas dari persaingan, kebanyakan pesaingnya yaitu rata-rata orang-orang berdarah cina. Mereka bisa membeli barang dari agen dengan harga yang lebih mahal dari harga yang biasanya. Secara otomatis para agen/pemasok/Bandar lebih memilih menjual barang ke mereka.

C. Wawancara Dengan Bendahara

Nama : Rusni S.pd

Umur : 27 Tahun

Jabatan : Bendahara

1. Kapasitas produksi
2. Omzet penjualan
3. Jumlah karyawan
4. Tingkat pendidikan karyawan

 - a. SD : 3 orang
 - b. SLTP : 4 orang
 - c. SLTA : 1 orang
 - d. Diploma : -
 - e. Sarjana : 1 orang
 - f. Lainnya :

5. Gambar Struktur Organisasi
6. Berapa banyak Kebutuhan bahan baku yang diperlukan ?

Jawaban :

Kebutuhan bahan baku yang diperlukan sebenarnya tidak terbatas karena untuk produksi cacahan plastik ini membutuhkan stok bahan baku yang selalu ada. Akan tetapi jika produksi 1kg cacahan itu membutuhkan bahan baku sebanyak 1,09 kg botol plastik. Dalam satu hari biasanya mesin bisa

beroperasi 8-14 jam perharinya dan mampu memproduksi kurang lebih 800-1400 kg cacahan plastik.

D. Wawancara Dengan Karyawan Pabrik

1. Nama : Arbia

Umur : 50 tahun

Jabatan : karyawan produksi

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya bekerja disini itu pada awal perusahaan ini beroperasi, mungkin sekitar kurang lebih 2 tahun.

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

saya sudah tua tidak mungkin cari kerja lagi. Apalagi perusahaan ini tidak begitu jauh dari rumah saya dan juga kerja disini tidak begitu sulit Cuma memilah sampah plastik itu saja sesuai jenisnya. Tidak begitu menguras tenaga.

3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

saya tidak pernah bekerja di perusahaan lain yang sejenis dengan ini. Perusahaan ini hanya satu-satunya yang ada di pinrang. Kelebihan perusahaan ini yaitu dapat membantu menjaga lingkungan sekitar. Contohnya lingkungan

sekolah yang ada didaerah ini. Dulunya banyak gelas-gelas plastik tapi sejak berdirinya perusahaan ini semua sampah-sampah itu sudah hilang karena banyak warga sekitar yg memungutnya dan dijual ke perusahaan. Kalau kekurangannya itu perusahaan ini tidak memiliki karyawan yang banyak, jadi para pekerja yang saat ini kewalahan kalau bahan bakunya datang lagi setiap minggunya.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenai hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Hubungan saya dengan pemilik itu sangat baik. Pemilik perusahaan selalu memberikan setiap pekerjanya bonus jika perusahaan sudah melakukan penjualan.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

Kalau menurut saya sistem upah yang di berikan perusahaan sudah cukup memuaskan. Karena kami digaji perbulan dan jika perusahaan tidak melakukan proses produksi krn kurang bahan baku perusahaan tetap mengaji kami.

6. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

soal perkembangan itu sebenarnya pemilik yang lebih tahu, tapi kalau menurut saya perusahaan sudah lebih baik di banding dengan yang dulu. tahun-tahun sebelumnya perusahaan sangat sulit mendapatkan bahan baku karena perusahaan belum memiliki mitra pemasok bahan baku.

Wawancara Dengan Karyawan Pabrik

2. Nama : Maslia

Umur : 38 tahun

Jabatan : karyawan produksi

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

Sudah 2 tahun. Saya bekerja disini itu pada awal perusahaan ini beroperasi.

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

saya bekerja di sini itu karena lokasinya yang tidak begitu jauh dari rumah saya. Dan kerjanya juga tidak merepotkan, tidak membutuhkan keahlian khusus.

3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

saya tidak pernah bekerja di tempat lain yang sama dengan perusahaan ini, setau saya perusahaan sejenis ini hanya ini saja yang ada di daerah pinrang.

Soal kelebihan yaitu perusahaan ini jadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Kalau kekurangannya cuman bagian pekerjanya saja masih sangat kurang juga lahannya masih sempit. Kalau kita mau mengeringkan cacahan harus bergantian karna lahannya kurang luas.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenai hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Kalau hubungan saya dengan pemilik itu sangat baik, pemiliknya itu ramah dan juga suka kasi bonus. Bukan hanya saya tapi pekerja-pekerja lainnya pun juga.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

Kalau menurut saya sistem upah yang di berikan perusahaan sudah memuaskan. Kami kan digaji perbulan dan belum juga ada bonusnya, jadi kalau menurut saya sudah bagus.

6. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

Perusahaan ini sudah mengalami kemajuan. Dulu waktu masih awal perusahaan hanya beroperasi maksimal 8 jam sehari. Hal itu karna kurang bahan baku. Tapi saat ini tidak lagi. karena perusahaansudah punya pemasok.

Yah memang kadang masih kurang tapi tidak seperti dulu. Sekarang mesin bisa beroperasi selama 14 jam

Wawancara Dengan Karyawan Pabrik

3. Nama : Summang

Umur : 28 tahun

Jabatan : Sopir

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya bekerja disini itu baru sekitar 1 tahunan.belum lama kok.

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya itu cuman lulusan SMP, saya tidak tau mau kerja apa selain kerja disini.

Kalau dibilang betah saya betah karena pemiliknya ramah dan baik. Meskipun saya karyawan disini tp dia anggap saya seperti bukan karyawannya tapi temannya.

3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya tidak pernah bekerja diperusahaan yang sejenis sebelumnya. Saya juga tidak pernah dengar bahwa ada perusahaan sejenis di daerah ini.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenai hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

sudah saya katakan sebelumnya bahwa hubungan kerja saya dengan pemilik sangat baik. Dia ramah dan tidak pernah terlihat marah kepada karyawannya.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

Kalau untuk supir seperti saya sih maunya di tambah lagi karena setiap kali saya bawa barang itu muatannya banyak dan tidak ringan. Memang itu plastik tapi berat juga. Apalagi saya juga bantu-bantu di pabrik. Jadi sekiranya pak bos bisa naikkan gaji saya nantinya.

6. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

Berbicara soal perkembangan saya kurang tau karna saya baru di sini tapi menurut cerita dan pengalam saya selama di sini, perusahaan sudah ada perkembangannya. Misalnya dulu satu hari cumin dapat produksi 700-800 kilo, kini udah naik bisa capai 1000-1400 kilo. Perusahaan juga dulu cuman punya mobil truk 1 dan sekarang udah nambah satu lagi.

Wawancara Dengan Karyawan Pabrik

4. Nama : Rani

Umur : 18 tahun

Jabatan : karyawan produksi

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

saya kerja di sini udah 2 tahun pas waktu perusahaan mulai beroperasi.

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

saya betah karena pemilknnya baik sama saya. Saya dikasi kerja di umur saya yang masih muda. Waktu itu saya putus sekolah karna kurang biaya terus saya ditawari sama pemilik untuk kerja disini.

3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

tidak pernah karna saya baru pertama kali kerja yah disini.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenai hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Hubungan saya dengan pemilik itu sangat baik. Pemiliknya baik, walaupun mukanya sangar tapi dia orangnya baik.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

Kalau saya upah yang dikasi udah cukup. Dikasi kerja disini saja saya sudah merasa bersyukur.

6. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

Kalau perkembangan itu pemilik yang lebih tau. Tapi dari yang saya lihat selama kerja disini itu perusahaan sudah banyak perkembangan salah satunya dulu kalau kita lagi penyortiran bahan baku dan pemilahan suka repot karna ring yang ada di gelas bekas minuman itu harus dipisahkan dulu baru bisa di giling. Dan caranya itu kita pakai pisau ketter satu persatu kita pilah. Sekarang sudah bagus karna sudah ada mesin khusus yang digunakan untuk memisahkan ringnya itu.

Wawancara Dengan Karyawan Pabrik

5. Nama : Suruga

Umur : 47 tahun

Jabatan : keamanan

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya kerja disini sudah mau 3 tahun. Mungkin saya yang paling lama kerja disini dibanding yang lain. Soalnya saya dulu mulai kerja itu pada saat pembuatan bangunan. Saya disuruh jaga takutnya ada yang nyuri bahan-bahan bangunan.

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya betah karena gajinya lumayan nambah penghasilan saya.

3. Apakah anda pernah bekerja di perusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

Kalau perusahaan yang sama jenisnya kayak ini itu belum pernah. Saya cuman seorang petani sekaligus jaga tempat ini saja.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenai hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

tanggapan saya itu baik. Soalnya selama saya kerja tidak pernah ada masalah dengan pemilik bukan Cuma saya tapi karyawan yang lain juga.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

Kalau saya sih tidak pernah protes kalau soal upah toh saya cuman jaga keamanan saja. Bahkan saya dikasi fasilitas ruang istirahat sendiri.

6. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

perusahaan ini sudah banyak perkembangannya. Dulu yah untuk jual produknya saja sangat susah karena harus produksi 10 ton perproduknya padahal bahan bakunya sedikit, samapai berbulan-bulan baru bisa jual satu produk.

6. Nama : Jumriani

Umur : 15 tahun

Jabatan : Karyawan Pabrik

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

saya bekerja disini baru 8 bulan, saya bekerja disini cuman setengah hari, karena pagi harinya saya harus sekolah dulu. sepulang dari sekolah baru saya bekerja.

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya betah bekerja disini, para pekerja disini baik-baik dan sudah menganggap saya seperti anak mereka. Pemilik juga baik, saya selalu dikasi bonus. Bahkan

saya juga kadang dikasi gaji sebelum tanggalnya. Kali ada kebutuhan yang mendesak seperti bayar uang sekolah pak bos selalu bisa bantu saya.

3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya sama sekali belum pernah bekerja ditempat lain apalagi yang sejenis ini. Kelebihannya itu adalah bisa mengurangi sampah, sedangkan kekurangannya itu pekerjanya kurang banyak kami sebagai pekerja kewalahan kalau bahan bakunya sudah datang.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenal hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

baik sekali, saya selalu di bantu kalau kesusahan soal keuangan. Dia selalu menggaji saya diawal.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

saya tidak tau berapa upah yang bisa memuaskan. Saya hanya bersyukur karna denagn bekerja disini saya bisa bantu orang tua saya. Saya juga tidak bisa protes tentang upah, orang saya cuma bekerja setengah hari.

6. Apakah anda memiliki keinginan untuk pindah kerja keperusahaan lain ?

Jawaban :

Saya tidak pernah berfikir untuk pindah. Kalau pun iya saya mau pindah kemana, tidak ada yang tempat yang mau terimah seorang siswa seperti saya.

7. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

Sebenarnya saya tidak begitu tau soal perkembangan. Tapi pernah satu kali pabrik mengalami kekurangan bahan baku. Soalnya pemasok pada saat lagi sakit dan tidak bisa menyediakan bahan baku yang sudah dipesan. Nah sekarang tidak lagi, karna pabrik udah punya beberapa pemasok. Kalaupun pernah mengalami kekurangan tapi tidak pernah sampai pabrik berhenti beroperasi.

7. Nama : Lia

Umur : 45 tahun

Jabatan : Karyawan Pabrik

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?

Jawaban :

Saya bekerja sudah sekitar 2 tahun

2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?

Jawaban :

Kalau saya sih ini cuman kerja sampingan saja, cuman tambah-tambah penghasilan. Kerja saya itu kan petani. Kalau petani kan tidak selalu di sawah. Jadi yah coba kerja disini.

3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?

Jawaban :

Kalau yang seperti ini saya belum pernah, dan baru tau juga ada perusahaan seperti ini. Kalau kelebihan perusahaan ini itu apa yah, mungkin karna dia bahan bakunya dari sampah yah jadi bisa bantu bersihkan lingkungan juga.

4. Bagaimana tanggapan anda mengenal hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

Jawaban :

sangat baik. Saya dan bos sangat akrab, tiap malam dia pasti datang ke pabrik untuk pantau dia selalu ajak saya. Dia banyak ceta tentang bisnisnya.

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?

Jawaban :

Kalau saya sudah cukup puas. Orang kerjanya gak susah semua pake mesin tidak butuh tenaga ekstra.

6. Apakah anda memiliki keinginan untuk pindah kerja keperusahaan lain ?

Jawaban :

Saya tidak ingin pindah. Saya sudah betah disini, rumah saya juga dekat ngapain pindah.

7. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Jawaban :

Kalau perkembangan sih udah banyak yah. Saya ingat waktu baru mulai beroperasi. Ngumpulin 10 ton per 3 bulan aja susahny minta ampun. Apalagi 30 ton dalam 3 bulan. Tapi sekarang udah agak mendingan, pabrik udah mampu ngumpulin. Dan juga dulu perusahaan susah untuk jualnya soalnya permintaan sedikit tapi sekarang pemesan udah lumayanlah.

8. Nama : Lina

Umur : 42 tahun

Jabatan : Karyawan Pabrik

1. Sudah berapa lama (tahun/bulan) anda bekerja pada perusahaan ini ?
2. Apakah yang menyebabkan anda betah bekerja di perusahaan ini ?
3. Apakah anda pernah bekerja diperusahaan lain yang sejenis ? apa kelebihan/kekurangan dari perusahaan ini ?
4. Bagaimana tanggapan anda mengenal hubungan kerja anda dengan pemilik perusahaan ?

5. Apakah sistem pembayaran upah yang ada cukup memuaskan ? jika tidak sistem bagaimana yang anda inginkan ?
6. Apakah anda memiliki keinginan untuk pindah kerja keperusahaan lain ?
7. Menurut pendapat anda bagaimanakah perkembangan perusahaan dari awal anda bekerja hingga saat ini ?

Wawancara dengan masyarakat sekitar lokasi

1. **Nama** : Murni
Umur : 40 Tahun
Pekerjaan : Ibu rumah tangga

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Kalau saya tidak merasa terganggu sama sekali, malah saya sangat bersyukur karena semenjak berdirinya usaha ini saya bisa cari nafkah mengumpulkan sampah plastik dan saya jual ke perusahaan itu.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

saya tidak punya protes atau keluhan, cuman saya mau kasi saran saja sekiranya kalau perusahaan ini berumur panjang tolong jangan sampai menimbulkan masalah saja.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

tidak pernah sama sekali.

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau menurut saya hubungan pemilik dengan masyarakat sekitar itu baik-baik saja. Tidak pernah ada masalah atau konflik.

Wawancara dengan masyarakat sekita lokasi

2. **Nama** : Hj. Baya
Umur : 40 Tahun
Pekerjaan : Ibu rumah tangga

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

saya tidak merasa terganggu. Karena jaraknya dari pemukiman warga itu tidak begitu dekat. Jadi tidak menghalangi aktifitas warga. Pengaruh positifnya itu sangat bagus karna dia bisa buka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Saya tidak pernah punya keluhan terhadap kegiatan perusahaan. Malah bagus kalau ada perusahaan seperti ini karna bisa membersihkan lingkungan.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Saya tidak pernah sampaikan keluhan apapun.

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau saya sih baik. Soalnya saya kenal sama pemiknya, dia kan guru juga dan kebetulan anak saya salah satu muridnya.

Wawancara dengan masyarakat sekita lokasi

3. **Nama** : Baharuddin
Umur : 42 Tahun

Pekerjaan : Nelayan

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Iya saya merasakan pengaruh baik dari sejak perusahaan beroperasi. Seperti terbukanya lapangan untuk masyarakat sekitar.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

untuk protes atau keluhan saya rasa tidak ada, tapi jangan sampai saja perusahaan tersebut malah mencemari lingkungan dengan sisa-sisa cacahannya.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

tidak pernah sama sekali.

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau hubungan karyawan pasti baik karna semua karyawan yang ada di perusahaan tersebut adalah masyarakat sekitar juga.

Wawancara dengan masyarakat sekita lokasi

- 4. Nama : Tono**
Umur : 40 Tahun
Pekerjaan : Petani

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Kalau menurut saya pengaruh baiknya itu karna perusahaan itu dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Karna setau saya karyawannya semua masyarakat sini.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

saya tidak punya protes atau keluhan untuk perusahaan. Soalnya pabriknya juga gak ganggu warga kok aman-aman saja sampai saat ini.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

tidak pernah sama sekali.

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Pemiliknya baik sama semua masyarakat. Dia ramah dan juga suka ngelucu orangnya. Pkerjanya juga kok. Toh mereka udah kenal kami.

Wawancara dengan masyarakat sekita lokasi

5. **Nama : Tamarin**
Umur : 36 Tahun
Pekerjaan : Supir Mobil

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Kalau saya sih kurang memperhatikan tapi kalau menurut saya dengan adanya perusahaan ini masyarakat sekitar bisa menambah penghasilan mereka karna yang saya lihat banyak warga yang mencoba mengumpulkan sampah plastik untuk di jual keperusahaan itu.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau saya sih tidak ada protes atau keluhan untuk kegiatan perusahaan, entah masyarakat sekitar yang lainnya.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Saya tidak pernah menyampaikan keluhan.

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Saya kenal dengan pemiliknya karna dia adalah seorang guru SMK di sini, dan kebetulan juga dia guru dari anak saya jadi saya lumayan kenal. Daia orangnya baik, walaupun mukanya kelihatan sangar tapi dia baik dan ramah sama orang.

6. **Nama : Mira**
Umur : 40 Tahun
Pekerjaan : ibu rumah tangga

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Kalau berpengaruh pasti, soalnya saya juga selalu ngumpulin sampah plastik lalu dijual ke pabrik itu. Daripada saya tinggal saja di rumah lebih baik ngumpulin plastik dekat rumah dan sekolah kan. Sekalian bersihin lingkungan rumah.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Dari kegiatan yang dilakukan saya tidak pernah protes. Yah itu urusan dia sih, yang jelas jangan sampe ganggu masyarakat aja begitu.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau untuk masyarakat sekitar sih saya kurang tau. Saya tau rupanya tapi tidak pernah bicara sama pemilik. Kalau karyawannya mah kenal. Mereka kan tetangga saya.

7. **Nama** : Yunus
Umur : 45 Tahun
Pekerjaan : petani

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Untuk saat ini sih kalau saya belum ada. Tidak tau sama masyarakat lain.

Soalnya kan saya jarang disini. Tapi saya pernah lewat depan pabrik itu satu kali, dan ternyata suara dari mesinnya itu sangat berisik. Yah tapi karna lokasinya agak jauh dari rumah warga yah tidak kedengaran sih.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Protes saya sih jangan sampai suara mesin pabriknya itu ganggu warga, yah jangan sampai gitu.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Saya sih belum pernah sampaikan keluhan karna belum ada gangguan slama ini. Dan aman-aman saja. Tapi kalau sampai ada yah pasti saya ke sana lapor ama pimpinanya.

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau itu sih saya kurang tau yah. Karna saya saja belum kenal sama dia. Cuman tau namanya saja.

8. **Nama : Yahya**
Umur : 36 Tahun
Pekerjaan : tukang ojek

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Sejak perusahaan beroperasi sih mungkin pengaruhnya yang saya liat itu cuman liat dilingkungan sekolah tempat saya ngojek itu udah jarang sampah gelas minuman, katanya sih banyak yang ngumpulin buat dijual ke pabrik itu.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau keluhan sih saya tidak punya orang saya cuman ngojek doing kesehariannya. Yah gak tau sama warga lain. Tapi saya kira gak ada sih karna gak pernah dengar juga warga ada yang ngeluh karna tuh pabrik.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Yah tidaklah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

dengar-dengar sih pemiliknya baik. Dari cerita warga yang kerja disana. Tapi saya belum pernah bicara langsung. Cuma tau rupa dan nama saja.

9. Nama : Abdul Rahman

Umur : 38 Tahun

Pekerjaan : petani

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Iya saya rasa ada baiknya juga berdiri pabrik plastik di daerah sini. Warga jadi punya kegiatan dan pendapatan tambahan, yaitu ngumpulin sampah-sampah terus dijual kesana.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Saya tidak punya keluhan, warga pun mungkin sama dengan saya. Pasalnya saya belum pernah dengar kabar bahwa ada yang mempermasalahkan pabrik itu.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Saya kurang tau juga dengan pemiliknya. Tapi kalau karyawan disana semua warga tau karna pekerja disana kan warga masrakat salopi juga.

10. Nama : Burhan
Umur : 45 Tahun
Pekerjaan : Petani

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Sejak pabrik ini mulai jalan sih merasakan sekali, saya sering lewat jalan depan pabrik kan buat kebun kelapa saya. Nah dulu di sekitar situ banyak sampah plastik yang berserakan karna kan anak-anak sini suka main bola dekat situ.

Tiap kali lewat situ pasti banyak sampah apalagi kalau setiap sore pasti banyak tuh. Tapi sejak ada pabrik sampah plastik yang tiap sore banyak yang menumpuk udah gak ada. Karna tiap sore karawan sana suka ngumpulin plastiknya.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Saya tidak punya keluhan sih toh pabriknya juga jauh dari rumah-rumah warga.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Baik kok. Saya sering liat dia dan sering juga bicara sama pemilik. Karyawannya juga baik. Udah kenal semua kan warga sini mereka.

11. Nama : Nurlia
Umur : 34 Tahun
Pekerjaan : pedagang

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Iya saya merasakan dampak positifnya. Saya kan penjual nih kan. Biasanya kalau ada yang beli kadang sampahnya dibuang di halaman saya. Dulu

sebelum ada pabrik saya suka bakar sampah plastiknya. Karna saya fikir tidak ada gunanya juga cuman buat kotor halaman saja. Tapi pada saat pabrik udah ada saya dengar bahwa dia beli sampah–sampah botol plastik ini. Yah mulai saat itu kalau ada botol plastik yah saya kumpulkan dan jual ke sana lumayan daripada jadi sampah mending dijual jadi uang.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Saya tidak punya keluhan. Saran saya saja jangan sampai pabrik sampah itu malah buat lingkungan jadi kotor karna bekas cacahan plastiknya nanti.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Baik, saya sering ketemu pemiliknya kalau saya kesana nyetor plastik.

Orangnya baik kok. Ramah pula sama karyawannya juga.

12. Nama : Ica

Umur : 35 Tahun

Pekerjaan : wiraswasta

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Kalau saya sih kurang tau. Tapi saya liat warga sini suka ngumpulin sampah katanya buat dijual kesana. Yah ada baiknya juga ternyata karna lingkungan kan bisa bersih dari sampah plastik kan.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Saya tidak punya keluhan kok. Gak tau sama warga yang lain.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Belum pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Menurut saya baik. Karna dari cerita tetangga saya yang jadi karyawan sana pemiliknya baik. Dan ramah sama orang. Dia juga suka senyum sama warga kalau ketemu gitu.

- 13. Nama : Mardia**
Umur : 36 Tahun
Pekerjaan : Ibu rmah tangga

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Sangat berpengaruh.sejak adanya perusahaan suami saya yang kebetulan kerja disana jadi punya pendapatan tambahan. Selain dari hasil tani juga dia punya gaji tiap bulan.

Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau keluhan sih tidak ada yah. Kurang tau kalau warga yang lain.

2. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

3. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Masyarakat sekitar sama karyawan sana mah akrab toh karyawannya juga kan warga sini. Pemiliknya juga akrab sama warga. Suka di senyumin dan suka ngajak ngobrok juga.

14. Nama : Sukma

Umur : 36 Tahun

Pekerjaan : Guru SMA

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Saya kurang tau yah, soalnya saya baru di daerah sini. Tapi saya sudah dengar pabrik itu membeli sampah plastik yang di kumpulin warga.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Tidak ada keluhan

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Saya belum pernah ketemu sama pemiliknya. Tapi karyawannya tau, karna dia tetangga saya orangnya baik. Suka bantu-bantu warga juga kalau ada acara.

Jawaban :

- 15. Nama : Suriati**
Umur : 38 Tahun
Pekerjaan : Guru SMP

1. Apakah anda merasakan pengaruh, baik itu positif/negative sejak perusahaan beroperasi ?

Jawaban :

Iya saya merasakan, sejak perusahaan beroperasi lingkungan sekitar pabrik sudah mulai bersih dari sampah plastik. Rumah saya kan yang kalau dari pabrik paling dekat dari yang lain. Nah saya sering liat tuh karyawannya mungut sampah. Warga juga suka mungutin dan dijual kesana.

2. Apa saja keluhan / protes dari anda dan masyarakat sekitar terhadap kegiatan perusahaan ?

Jawaban :

Kalau saya sih keluhan untuk saat ini belum ada. Soalnya belum pernah menimbulkan masalah juga. Dan jangan sampai.

3. Apakah anda pernah menyampaikan keluhan / protes kepada pemilik perusahaan ?

Jawaban :

Tidak pernah

4. Bagaimana hubungan masyarakat sekitar dengan pemilik/ karyawan perusahaan ?

Jawaban :

Hubungan pemilik dengan masyarakat sini juga baik sih. Kadang kalau ada acara dia datang dan sapa warga sekita.

LAMPIRAN



Gambar mesin pencacah Limbah plastik

LAMPIRAN



Gambar pasokan bahan baku Limbah plastik jenis botol minuman

LAMPIRAN



LAMPIRAN



Gambar hasil cacahan plastik jenis minuman gelas monty dan lainnya

LAMPIRAN



Gambar hasil cacahan plastik jenis PP gelas minuman bening

LAMPIRAN



Gambar hasil cacahan plastik jenis botol minuman aqua dan sejenisnya

LAMPIRAN



Gambar hasil produk cacahan berupa PP gelas Bening, Botol Minuman Aqua dan sejenisnya dan Gelas minuman Monty dan sejenisnya

LAMPIRAN



Gambar hasil produk cacahan yang sudah di kepak kedalam karung

LAMPIRAN



Gambar proses penyortiran bahan baku Limbah plastik

LAMPIRAN



Gambar hasil cacahan plastik dari Ring gelas minuman bening

LAMPIRAN



Contoh pasokan bahan baku yang belum di sortir

LAMPIRAN



Gambar pasokan bahan baku yang sudah di pilah dan dipisahkan terlebih dahulu sesuai jenisnya

LAMPIRAN



Foto bersama pimpinan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang



Foto pimpinan CV. Ridho Buana Plastik Pinrang Bapak Idham Idrus S.pd.,MM yang berada dikantornya

LAMPIRAN



Gambar proses pengeringan cacahan plastik secara manual yaitu dengan bantuan sinar matahari

LAMPIRAN



Gambar proses pencacahan dan pencucian Limbah plastik yang sudah diolah