

## UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN MELALUI KERJA SAMA BISNIS

Tuti Sriyati, Lin Magdalena

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Kapuas

Email: linmagdalena@gmail.com

**Abstrak** : Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah 1. Untuk mengetahui apa saja upaya untuk meningkatkan pendapatan pada Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan. 2. Untuk mengetahui apakah kerjasama bisnis dapat meningkatkan pendapatan pada Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan. Ruang lingkup dalam penelitian ini membahas upaya meningkatkan pendapatan melalui Kerjasama bisnis melalui aspek-aspek sebagai berikut : 1. Bentuk Kerja Sama 2. Kerjasama Bisnis 3. Sumber Modal. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yaitu penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Subjek dalam penelitian ini terdiri dari : 1. Pemilik Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan Dedai 2. Karyawan yang bekerja di Toko Nadia Kecamatan Dedai. 3. Kepala Desa atau pihak desa yang melakukan Kerjasama bisnis dengan pemilik Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan Dedai. Analisis data menurut Miles dan Huberman (Rohendi, 1992 :15) dalam menganalisis data ada beberapa langkah yang di tempuh yaitu : 1) *Collections* atau pengumpulan data. 2) *Reduction* dan kategorisasi data. 3) *Display data*. 4) *Verification* atau Penarikan kesimpulan.

**Kata Kunci** : Kerja Sama Bisnis.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008: 704) “kerjasama merupakan sesuatu yang ditangani oleh beberapa pihak”. Kerjasama adalah sebuah sikap mau melakukan suatu pekerjaan secara bersama-sama tanpa melihat latar belakang orang yang diajak bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan. Selain itu kemampuan kerjasama mampu meningkatkan rasa percaya diri dan kemampuan berinteraksi, serta melatih peserta didik beradaptasi dengan lingkungan baru.

Tujuan orang-orang melakukan kerja sama ialah untuk mewujudkan apa yang menjadi tujuan bersama mereka. Agar orang-orang yang bekerjasama itu dapat mencapai tujuan maka perlu adanya hubungan yang baik. Hubungan yang dilakukan oleh orang-orang dalam usaha mencapai tujuan bersama dinamakan *hubungan kerja*. Dengan demikian dalam kerja sama paling tidak terdapat dua unsur, yaitu tujuan bersama dan hubungan kerja. Moh Jafar Hafsa (2010:87) menyebut kerja sama dengan istilah “kemitraan”, yang artinya adalah suatu strategi

bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.

Ada beberapa aspek yang terkandung dalam kerja sama menurut Budi Rachmat (2009:87) yaitu: 1) Dua orang atau lebih, artinya kerja sama dapat terlaksana minimal ada dua orang/pihak yang melakukan kesepakatan. Oleh karena itu, sukses tidaknya kerja sama tersebut ditentukan oleh peran dari kedua orang atau kedua pihak yang bekerja sama tersebut. 2) Aktivitas, menunjukkan bahwa kerja sama tersebut terjadi karena adanya aktivitas yang dikehendaki bersama, sebagai alat untuk mencapai tujuan dan ini membutuhkan strategi (bisnis/usaha). 3) Tujuan/target, merupakan aspek yang menjadi sasaran dari kerja sama usaha tersebut, biasanya adalah keuntungan baik secara finansial maupun nonfinansial yang dirasakan atau diterima oleh kedua pihak. 4) angka waktu tertentu, menunjukkan bahwa kerja sama tersebut dibatasi oleh waktu, artinya ada

kesepakatan kedua pihak kapan kerja sama itu berakhir. Dalam hal ini, tentu saja setelah tujuan atau target yang dikehendaki telah tercapai.

Tujuan utama kemitraan adalah untuk mengembangkan pembangunan yang mandiri dan berkelanjutan (*Self-Propelling Growth Scheme*) dengan landasan dan struktur perekonomian yang kukuh dan berkeadilan dengan ekonomi rakyat sebagai tulang punggung utamanya. Berkaitan dengan kemitraan seperti yang telah disebut di atas, maka kemitraan itu mengandung beberapa unsur pokok yang merupakan kerja sama usaha dengan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan memerlukan, yaitu berkembangnya rasa saling percaya di antara para pihak dalam mengembangkan usahanya. antara pengusaha besar atau Menengah dengan pengusaha kecil

Kerja sama harus memainkan peran yang jelas. Kerja sama dapat menambah apa yang dikerjakan oleh persaingan. Berikut adalah peran atau manfaat utama dari kerja sama menurut Hamid (2011: 66) sebagai berikut :

- 1) Membangun Kebersamaan; Kerja sama dapat membantu pembinaan hubungan kebersamaan dan pengakuan atas kekuatan masing-masing (sumbangan yang dapat diberikan oleh orang lain), penerimaan sumbangan ini dapat memaksimalkan sumbangan orang lain. Hubungan seperti itu membantu organisasi dan orang-orang untuk mengembangkan rasa saling hormat, dan saling menerima dalam konteks kerja. Hal ini juga membantu mereka untuk mengakui kekuatan berbagai orang, menggunakannya, dan menyumbangkan perkembangannya lebih lanjut.
- 2) Membangkitkan Ide-ide dan Alternatif; Dalam suatu hubungan kerja sama, orang-orang saling merangsang pembentukan ide-ide, pemikiran masalah, serta pemecahan alternatif. Dalam kerja sama, beberapa orang yang terlibat menghasilkan berbagai ide dan penyelesaian alternatif. Pengambilan keputusan dipermudah jika tersedia beberapa alternatif.
- 3) Membangun Dukungan

dan Penguatan Bersama; Hubungan erja sama memainkan peran emosional yang berarti. Hubungan itu memperkuat usaha para anggota untuk saling membantu. Dalam kerja sama, orang-orang yang menyumbang suatu masalah tertentu akan mendapatkan umpan baik langsung dari para rekan kerjanya, dan hal ini tidak saja membantu mereka menggunakan umpan balik itu, tetapi juga memberikan umpan balik kepada rekan-rekan lainnya. Dalam proses umpan balik dan dukungan terus-menerus ini, keberhasilan diperkuat, dan hal ini membantu pembentukan kelompok yang kuat.- 4) Menambah Keahlian; Keuntungan terbesar kerja sama adalah didobraknya keterbatasan diri pada setiap pribadi. Kekurangan keahlian orang-orang dalam beberapa bidang tidak menghalangi tercapainya tugas-tugas tertentu. Orang-orang yang berlainan mempunyai kekuatan yang berlainan pula, dan ketika bekerjasama, mereka menghimpun berbagai keahlian yang tersedia. Akibatnya, kelompok yang bekerjasama itu mampu menentukan penyelesaian-penyelesaian multi-dimensional, dan tidak terbatas kepada satu dimensi saja, yang mungkin akan terjadi jika seseorang bekerja sendirian memecahkan suatu persoalan.
- 5) Mengembangkan Sinergi; Hubungan kerja sama menghasilkan sinergi yaitu merupakan pelipatgandaan bakat dan sumber daya yang tersedia dalam kelompok itu. Karena rangsangan terus-menerus, ide-ide yang dihasilkan dalam kerja sama mungkin jauh lebih besar daripada jumlah ide yang masing-masing dapat disumbangkan secara perseorangan. Sesungguhnya, sinergi membangkitkan lebih banyak sumber daya yang kuat dalam kelompok, dan dalam arti itu ia mempunyai pengaruh pelipatgandaan sumber daya suatu organisasi.
- 6) Mengembangkan Tindakan Bersama; Jika orang-orang bekerja sama dalam suatu kelompok atau suatu tim, keikatan mereka kepada tujuan akan meningkat, dan keberanian mereka untuk mempertahankan tujuan itu dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan jauh lebih tinggi lagi. Seperti hanya keberhasilan serikat buruh terletak pada daya.

Kerja sama bisnis adalah suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok untuk mencapai suatu tujuan bersama. Perjanjian kerjasama dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) pola yaitu: 1. Usaha bersama (*joint venture*). 2. Kerjasama operasional (*joint operational*). 3. Operasional sepihak (*single operati*).

Berdasarkan Pemegang kepentingan (*Stakeholders*), orang-orang yang mempunyai kepentingan dalam bisnis adalah Pemilik, baik itu Wiraswasta (*entrepreneur*) ataupun Pemegang saham (*shareholder/ stockholder*; karyawan manager, kreditor, pemasok dan pelanggan. Menurut Sukirno (2004:8), dalam mengembangkan usahanya mereka (*entrepreneur*) akan menjalankan tiga kegiatan berikut : 1) Mempersiapkan pendirian perusahaan. Dalam fungsinya ini mereka akan menentukan jenis usaha yang akan dijalankan, menentukan badan hukum perusahaan dan menetapkan lokasi perusahaan. Selanjutnya mereka perlu mengambil faktor produksi lain seperti modal dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usahanya. 2) Menjalankan kegiatan usaha. Perusahaan, sepanjang hidupnya, akan terus menghasilkan barang-barang dan selanjutnya menjual barang-barang tersebut ke pasar. Dalam menjalankan kegiatan ini pengusaha harus berusaha agar organisasi perusahaan dan kegiatan memproduksi barang atau jasa dapat dijalankan secara efisien. 3) Memasarkan barang yang dihasilkan. Fungsi ini sangat penting. Perusahaan tidak akan berjalan lama apabila ia tidak mampu menjual barang yang dihasilkan. Perkembangan suatu usaha sangat bergantung kepada kesuksesan usaha memasarkan barangnya. Terdapat kaitan yang erat di antara luasnya pasar dengan besarnya perusahaan, yaitu semakin luas pasaran semakin besar pula perusahaan.

Menurut pendapat Agustin (2006:2) mengartikan modal sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan

demikian modal terdapat didalam neraca sebelah kredit. Adapun barang-barang modal ialah barang-barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan yang terdapat dalam neraca sebelah debit. Pengertian dan dasar pencatatan modal menurut Akuntansi Indonesia Modal merupakan bagian hak milik perusahaan yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada dengan demikian tidak merupakan nilai jual perusahaan. Pada dasarnya modal berasal dari investasi pemilik dan hasil usaha perusahaan, modal akan berkurang terutama dengan adanya penarikan kembali penyertaan oleh pemilik, pembagian deviden dan kerugian yang diderita.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis Penelitian. Dalam penelitian ini metode yang digunakan yaitu metode kualitatif deskriptif, artinya memaparkan data dan fakta sebagaimana adanya dan selanjutnya dianalisis. Subjek Penelitian. Subjek dalam penelitian ini terdiri dari : 1) Pemilik Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan Dedai, 2) Karyawan yang bekerja di Toko Nadia Kecamatan Dedai, 3) Kepala Desa atau pihak desa yang melakukan Kerjasama bisnis dengan pemilik Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan Dedai.

Teknik Pengumpulan Data. Pengumpulan data dalam penelitian ilmiah adalah prosedur yang sistematis untuk memperoleh data yang diperlukan. Dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data dapat dilakukan dari berbagai sumber, dan berbagai cara, dilihat dari pengaturannya data dapat dikumpulkan dengan menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Menurut Arikunto (2006:134) “metode pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data”. Teknik pengumpulan data yang diperlukan oleh penulis dalam penelitian yaitu : 1. Wawancara. 2. Pedoman Observasi. 3. Studi Dokumentasi.

Alat Pengumpulan Data. Menurut Sigit (2003:117) “alat pengumpulan data atau instrumen adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan

data, alat tersebut digunakan untuk mencatat dan mengumpulkan data yang dapat dikerjakan sendiri oleh peneliti atau dikerjakan oleh subjek yang diteliti“.Dalam penelitian ini peneulis menggunakan alat pengumpulan data yang berupa: 1. Pedoman Wawancara (*interview guide*) 2. Pedoman Observasi (*obsevasi quide*. 3. Menggunakan alat bantu untuk mengumpul informasi dan data, seperti kamera, flashdisk, fotocopy dan alat lainnya yang dapat membantu dan mendukung dalam pendokumentasian.

**Analisis Data.** Menurut Miles dan Huberman (Rohendi, 1992 :15) data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasi data kedalam kategori, menjabarkan kedalam dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, baik data dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan dilokasi penelitian, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya. Masih menurut Miles dan Huberman (Rohendi, 1992 :15) dalam menganalisis data ada beberapa langkah yang di tempuh yaitu : 1. *Collections* atau pengumpulan. 2. *Reduction* dan kategorisasi data. 3. *Display* data 4. *Verification* atau Penarikan kesimpulan.

**Lokasi Penelitian.** Lokasi penelitian merupakan tempat atau letak dimana sebenarnya peneliti akan melakukan penelitian. Dari lokasi penelitian inilah nantinya akan didapat data dan informasi yang berkaitan dengan masalah yang

akan diteliti. Penelitian ini dilakukan jalan Apang Semangai Dusun Lengkong Hilir, Desa Nanga Jetak Kecamatan.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

**Deskripsi Wilayah Penelitian.** Kecamatan Dedai berada di kabupaten Sintang dengan luas wilayah kecamatan Dedai yang saat ini adalah 694,10 km. Kecamatan Dedai memiliki 31 Desa. Desa yang memiliki luas wilayah terbesar yaitu Desa Baras dengan luas 62,20 km atau 8,96% dari luas wilayah kecamatan Dedai, sedangkan desa yang memiliki luas wilayah terkecil adalah Desa Terusan yang luasnya 1,07% dari luas kecamatan Dedai. Desa Nanga Jetak adalah desa yang berada dikecamatan Dedai, Kabupaten Sintang dengan jumlah penduduk 2.426 yang terdiri dari 1.220 penduduk laki-laki dan 1.206 penduduk perempuan. Toko Nadia berada diwilayah Desa Nanga Jetak Kecamatan Dedai. Nanga Jetak merupakan salah satu Desa yang berada di Kecamatan Dedai. Dengan luas area mencapai 2110 hektar. Desa Nanga Jetak merupakan desa Induk, yang mana desa Nanga Jetak telah mengalami pemekaran menjadi empat Desa, yaitu Desa Tanjung Raya, Desa Batu Landung, Sungai Tapang dan Desa Nanga Jetak itu Sendiri sebagai desa Induk.

Toko Nadia adalah Toko yang menjual berbagai keperluan rumah tangga seperti sembako dan bahan bangunan. Pemilik toko Nadia adalah Bapak Suparyono ,Jumlah karyawan di toko Nadia terdiri dari enam orang, yang terdiri dari lima orang karyawan laki-laki dan satu orang karyawan perempuan. Berikut pembagian tugas karyawan di toko Nadia.

Tabel 1 Pembagian Tugas Karyawan Di Toko Nadia Nanga Jetak Kecamatan Dedai Kabupaten Sintang.

No	Pembagian Tugas Kerja	Jumlah
1.	Karyawan bagian administrasi	1 Orang
2.	Karyawan bagian jaga toko sembako	2 Orang
3.	Karyawan bagian jaga toko bangunan	2 Orang
4.	Karyawan supir	1 Orang
<b>Jumlah</b>		<b>6 orang</b>

Sumber: Data Hasil Obsevasi, 2021.

Bakat dan kemampuan dari masing-masing karyawan bisa didapatkan melalui pendidikan, maka dari itu tabel berikut akan

menguraikan komposisi pendidikan karyawan Toko Nadia Nanga Jetak Kecamatan Dedai Kabupaten Sintang

Tabel 2 Komposisi Pendidikan Karyawan Toko Nadia Nanga Jetak Kecamatan Dedai Kabupaten Sintang.

No	Tingkat Pendidikan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1.	SMP	3 orang	-	3 orang
2.	SMA	2 orang	1 orang	3 orang
3.	Diploma/S1	-	-	-
<b>Jumlah</b>			<b>6 orang</b>	

Sumber: Data Hasil Observasi, 2021

### Upaya Meningkatkan Pendapatan Melalui Kerjasama Bisnis Toko Nadia Di Nanga Jetak Kecamatan Dedai.

Kerjasama dilakukan dengan beberapa desa yang ada di Kecamatan Dedai yaitu Desa Nanga Jetak, Desa Batu landung, Desa Tanjung Raya, Desa Sungai Tapang, Desa Mayam, Desa Pengkadan dan Desa Riguk. Kerjasama ini

dilakukan Toko Nadia dan Desa dalam proses penyaluran bantuan baik berupa bantuan tunai maupun bantuan non tunai yang disalurkan oleh pemerintah pusat/daerah kepada desa-desa yang berada di Kecamatan Dedai. Berikut pihak-pihak yang bekerjasama dengan Toko Nadia beserta produk yang diambil Toko Nadia.

Tabel 3 pihak-pihak yang bekerjasama dengan Toko Nadia beserta jenis produk

No	Mitra Bisnis	Produk
1.	Bank Mandiri	Jasa
2.	Dinas Sosial	BPNT dan PKH
3.	BULOG	Beras
4.	Toko Among	Bahan sembako
5.	Maju Jaya Kelam	Bahan Bangunan
6.	Peternak	Daging dan telur ayam

Sumber: Data Hasil Obsevasi, 2021

Toko Nadia menjalin kerjasama dengan Dinas Sosial dan juga Bank Mandiri dalam hal menyalurkan bantuan BPNT (Bantuan Pangan Non Tunai) dan PKH (Program Keluarga Harapan). Dengan cara Bank Mandiri Menunjuk Toko Nadia sebagai mitra dalam pengadaan sembako untuk BNPT dan juga penarikan tunai untuk PKH, Bank Mandiri dan juga Dinas Sosial menyalurkan uang tunai pada setiap KPM(Keluarga Penerima Manfaat). Adapun sembako yang biasa diambil berupa beras, telur dan daging ayam. Untuk beras toko Nadia menjalin kerjasama dengan BULOG dalam pengadaan beras. Untuk telur toko Nadia bekerjasama dengan peternak ayam petelur yang berada di desa Nanga Jetak begitu juga ayam pedaging pemilik toko Nadia menjalin kerjasa

dengan peternak ayam pedaging yang berada di desa Nanga Jetak.

Selain itu Toko Nadia juga bekerjasama dengan peternak ayam petelur dan peternak ayam pedaging yang berada disekitar desa Dedai, Toko Nadia menyediakan pakan ternak dan peternak bisa menjual hasil panen nya kepada pemilik toko Nadia. Kerjasama ini sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak. Peternak bisa mendapatkan pakan ternak dengan cepat dan mudah serta mendapatkan kemudahan untuk menjual hasil ternaknya, sementara pemilik toko mendapat keuntungan atas pakan ternak yang dijualnya serta dapat menyediakan bahan pangan berupa telur ayam dan daging ayam yang dapat dijual Kembali kepada para konsumennya Kerjasama ini sangat

menguntungkan baik bagi pemilik toko maupun masyarakat desa yang berada dikecamatan Dedai, karena pemilik toko mendapatkan keuntungan berupa biaya administrasi yang didapatkan pada saat terjadi transaksi. Sementara masyarakat mendapatkan keuntungan karena tidak perlu jauh-jauh untuk mengambil bantuan yang disalurkan oleh pemerintah sehingga dapat menghemat biaya transportasi, biaya administrasi yang dibebankanpun sangatlah terjangkau serta urusan yang dipermudah membuat masyarakat sangat terbantu dalam menerima bantuan dari pemerintah.

Selain itu Toko Nadia bekerjasama dengan toko Among yang berada dikelam Permai dalam hal pemenuhan sembako untuk wilayah nanga jetak dan desa-desa disekitarnya. Toko Nadia juga menjalin kerjasama dengan toko bangunan Maju Jaya Kelam Permai dalam hal menyediakan bahan bangunan untuk nanga jetak dan sekitarnya. Toko Nadia juga bekerjasama dengan para usaha kecil di nanga Jetak yang membuat kue dan makanan lainnya, toko Nadia memberikan pinjaman modal awal pada usaha rumahan tersebut dengan cara memberikan pinjaman uang tunai maupun bahan baku, kemudian pemilik usaha tersebut menitipkan dangannya di toko Nadia dengan cara bagi hasil 80% untuk pemilik usaha dan 20% untuk toko Nadia.

### Bentuk Kerja Sama

Toko Nadia mulai menjalin kerjasama dengan pihak Desa-desa sekitar melalui KPM, Bank Mandiri, Dinas Sosial, BULOG dan Mitra usaha kecil lainnya yang berada di sekitar desa Nanga Jetak Kecamatan Dedai. Kerja sama tersebut tidak didasari dengan surat perjanjian melainkan atas dasar saling percaya. Pihak Bank Mandiri, Dinas Sosial, Bulog menunjuk Toko Nadia atas pertimbangan tertentu karena Toko

Nadia dianggap mampu memenuhi kebutuhan masyarakat baik berupa penyediaan sembako maupun uang tunai. Pada tahun 2019 Toko Nadia bekerja sama dengan beberapa desa yang ada di Kecamatan Dedai yaitu Desa Nanga Jetak, Desa Batu landung, Desa Tanjung Raya, Desa Sungai Tapang, Desa Mayam, Desa Pengkadan dan Desa Riguk. Kerjasama ini dilakukan Toko Nadia dan Desa dalam proses penyaluran bantuan baik berupa bantuan tunai maupun bantuan non tunai yang disalurkan oleh pemerintah pusat/daerah kepada desa-desa yang berada di Kecamatan Dedai. Bantuan tersebut diantaranya BPNT yang bekerjasama dengan Depsos dan Penyaluran Bantuan PKH yang dilakukan oleh pemerintah melalui Bank Mandiri. Selain itu toko Nadia juga bekerjasama dengan Bank Mandiri sehingga bagi masyarakat yang menjadi Nasabah Bank Mandiri bisa melakukan pembayaran melalui ATM sehingga pembayaran bisa dilakukan dengan mudah dan cepat.

### Kerja Sama Bisnis

Kerjasama bisnis yang dilakukan toko Nadia yaitu melalui perdagangan, Toko Nadia menjalin kerja sama dengan beberapa toko yaitu toko sembako dan toko bangunan. Toko sembako bekerjasama dengan toko Among sedangkan toko bangunan bekerjasama dengan Maju Jaya. Selain itu Toko Nadia juga menjalin kerja sama dengan para peternak yang ada di sekitar yaitu peternak ayam pedaging dan peternak ayam petelur. Kerjasama bisnis dibagikan jasa yaitu menyalurkan bantuan dari Dinas Sosial, Bank Mandiri dan BULOG yang disalurkan oleh pemerintah untuk masyarakat yang menerima pada setiap KPM (Keluarga Penerima Manfaat). Jumlah KPM (Keluarga Penerima Manfaat) yang terdaftar pada toko Nadia ada 259 kepala keluarga dari 7 (tujuh) desa yang berada dekat toko Nadia dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 4 Rincian KPM (Keluarga Penerima Manfaat) Di Toko Nadia, Tahun 2020

No	Nama Desa	KPM BPNT	KPM PKH
1.	Nanga Jetak	33 KK	29 KK
2.	Pangkadan Baru	24 KK	26 KK
3.	Riguk	20 KK	19 KK
4.	Mayam	11 KK	13 KK
5.	Tanjung Raya	14 KK	17 KK
6.	Batu Landung	13 KK	12 KK
7.	Sungai Tapang	15 KK	13 KK
<b>Jumlah</b>		<b>130 KK</b>	<b>129 KK</b>

Sumber: Data Hasil Observasi, 2021

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa jumlah keluarga penerima manfaat bahan pangan non tunai pada toko Nadia yang berasal dari 7 desa adalah 130 KPM dari setiap keluarga penerima manfaat akan memperoleh dana sebesar Rp.200.000,00 namun tidak diterima secara tunai melainkan berupa barang sembako yang disalurkan melalui toko Nadia. Maka dapat dirincikan sebagai berikut : 130 KPM X 200.000 maka akan di peroleh hasil Rp. 26.000.000,00 dan jumlah tersebut dikalikan 12 bulan maka akan didapatkan hasil sebesar Rp. 312.000.000,00. Maka bisa kita hitung Toko Nadia setiap bulannya mengelola Dana BPNT sebesar Rp. 26.000.000,00 dan setiap pada tahun Toko Nadia mengelola dana BPNT (Bahan Pangan Non Tunai) sebesar Rp. 312.000.000,00

Untuk KPM PKH (Keluarga Penerima Manfaat Program Keluarga Sejahtera) berjumlah 129 Orang yang berasal dari tujuh desa yaitu, Nanga Jetak, Pengkadan Baru, Riguk Tanjung

Raya, Batu Landung, Manyam dan Sungai Tapang. Untuk pencairan dana PKH (Program Keluarga Harapan) dilakukan setiap tiga bulan sekali jadi selama setahun para KPM PKH akan menerima dana tersebut sebanyak empat kali. Ada 129 KPM dari tujuh desa. Jadi 129 KPM X Rp. 1.200.000,00 maka akan di peroleh hasil sebesar Rp. 154.800.000,00 setiap triwulan. Maka jumlah tersebut yaitu Rp. 154.800.000,00 dikali 4 (empat) maka akan diperoleh hasil Rp. 619.200.000,00

Untuk BPNT (Bahan Pangan Non Tunai) para KPM (Keluarga Penerima Manfaat) memperoleh sembako sejumlah Rp. 200.000,00 yang bisa diambil di toko Nadia. Barang yang bisa mereka peroleh di Toko Nadia adalah antara lain Beras, telur, daging, sosis, ikan dan ayam. Untuk Keluarga Penerima Manfaat Program Keluarga Sejahtera, Bahan Pangan Non Tunai bisa memilih barang-barang tersebut diatas tetapi yang wajib di ambil adalah beras. Untuk lebih jelasnya akan diuraikan melalui tabel berikut :

Tabel 5 Sembako Yang Disalurkan Toko Nadia Kepada KPM BPNT Pada Tahun 2020

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga dalam ( Rp )
1.	Beras	1 Karung	110.000,00
2.	Telur	1 Rak	65.000,00
3.	Daging Sapi	1 kg	95.000,00
4.	Ayam	Menyesuaikan	50.000,00
5.	Ikan	Menyesuaikan	45.000,00
6.	Sosis	Menyesuaikan	16.000,00

Sumber: Data Hasil Obsevasi, 2021

Sembako tersebut merupakan barang dijual oleh toko Nadia, namun dengan adanya kerjasama ini membuat sembako yang dijual ditoko nadia menjadi laris, karena dana yang ditransfer oleh Bank Mandiri diolah toko Nadia kemudian disalurkan berupa sembako kepada para KPM (keluarga penerima Manfaat).

#### Sumber Modal

Sumber modal utama Toko Nadia yaitu bersumber dari modal pribadi, pada mulanya toko

Nadia terhitung toko yang kecil, karena modal pun terhitung kecil. Namun setelah berjalan toko Nadia berkembang dan maju kini toko Toko Nadia sudah mampu menyediakan kebutuhan masyarakat secara lengkap mulai dari toko sembako sampai kebutuhan lainnya. Kini Toko Nadia sudah meraup keuntungan yang besar dari hasil usahanya. Berikut adalah kisaran data penjualan omzet yang didapatkan toko Nadia selama 3 tahun terakhir yang akan diuraikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 6 Data Penjualan Toko Nadia Tiga Tahun Terakhir

No	Tahun	Omzet
1	2017	Rp 250.000.000
2	2018	Rp 275.000.000
3	2019	Rp 300.000.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp 825.000.000</b>

Sumber: Data Hasil Obsevasi, 2021

Selain itu sumber modal toko Nadia bersumber dari bantuan pemerintah yang disalurkan melalui Bank Mandiri untuk para KPM. Bank Mandiri bermitra dengan Toko Nadia sejak tahun 2019. Bank Mandiri bermitra dengan cara, Bank Mandiri mentransfer dana sebesar Rp 200.000,00 pada setiap rekening KPM BPNT (Keluarga Penerima Manfaat Bantuan Pangan Non Tunai), kemudian para KPM tersebut

mentransfer uang yang mereka terima kepada rekening Toko Nadia dan para KPM tersebut bisa mengambil sembako yang telah jadi kesepakatan di Toko Nadia. Dari kerjasama tersebut Toko Nadia memperoleh keuntungan dari selisih harga barang. Pada tahun 2019 Toko Nadia mengelola dana dari tujuh Desa dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 7 Dana yang disalurkan Toko Nadia kepada KPM PKH secara tunai Tahun 2021

No	Nama Desa	Jumlah KPM	Jumlah Pertahun ( Rp )
1.	Nanga Jetak	29 x Rp. 400.000,00 x 12	139.200.000,00
2.	Pengkadan Baru	26 x Rp. 400.000,00 x 12	124.800.000,00
3.	Riguk	19 x Rp. 400.000,00 x 12	91.200.000,00
4.	Manyam	13 x Rp. 400.000,00 x 12	62.400.000,00
5.	Tanjung Raya	17 x Rp. 400.000,00 x 12	81.600.000,00
6.	Batu Landung	12 x Rp. 400.000,00 x 12	57.600.000,00
7.	Sungai Tapang	13 x Rp. 400.000,00 x 12	62.400.000,00
<b>Jumlah</b>		<b>129 KPM</b>	<b>Rp. 619.200.000,00</b>

Sumber : Data Olahan, 2021

Untuk setiap KPM Toko Nadia mengenakan biaya administrasi sebesar Rp. 15.000,00 sekali transaksi. Maka bisa di hitung keuntungan yang diperoleh oleh Toko Nadia setiap bulannya adalah 129 KPM x Rp. 15.000,00 maka akan diperoleh Rp. 1.935.000,00 keuntungan yang diperoleh Toko Nadia perbulannya. Untuk mencari keuntungan pertahunnya, maka jumlah keuntungan perbulan dikalikan banyaknya frekuensi pengambilan yaitu : Rp. 1.935.000,00 x 4 maka akan diperoleh hasil Rp. 7.740.000,00.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah mendeskripsikan data serta melakukan analisis data sebagaimana diuraikan dalam Bab IV, maka penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut : Toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan Dedai melakukan kerjasama dengan beberapa Desa yang ada di sekitar dalam hal menyalurkan bantuan dari Dinas Sosial dan juga Bank Mandiri BPNT (Bantuan Pangan Non Tunai) dan PKH (Program Keluarga Harapan). Selain itu Toko Nadia juga bekerjasama dengan peternak ayam petelur dan peternak ayam pedaging yang berada disekitar

desa Dedai Selain itu Toko Nadia bekerjasama dengan toko Among yang berada dikelam Permai dalam hal pemenuhan sembako untuk wilayah nanga jetak dan desa-desa disekitarnya. Toko Nadia juga menjalin kerjasama dengan toko bangunan Maju Jaya Kelam Bentuk kerjasama yang dilakukan toko Nadia adalah Kemitraan atas dasar kepercayaan antara Toko Nadia dengan pihak-pihak yang melakukan transaksi Bisnis sehingga mampu menjalin hubungan bisnis bersama beberapa mitra bisnis lainnya sehingga terjalin hubungan bisnis yang saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Kerjasama Bisnis yang dilakukan oleh Toko Nadia yaitu melalui perdangan. Yaitu bisnis dibagian toko sembako dan toko bangunan toko sembako bekerjasama dengan toko Among sedangkan toko bangunan bekerjasama dengan Maju Jaya. Kerjasama bisnis dibagian jasa yaitu menyalurkan bantuan dari Dinas Sosial, Bank Mandiri dan BULOG yang disalurkan oleh pemerintah untuk masyarakat yang menerima pada setiap KPM (Keluarga Penerima Manfaat).

Sumber Modal yang di kelola oleh Toko Nadia Di Nanga Jetak milik Bapak Suparyono bersumber dari modal pribadi. Kini modal yang

didapatkan melalui kerjasama bisnis dengan beberapa pihak sudah kuat dibuktikan dengan Toko Nadia sudah mampu memberikan modal pinjaman kepada pemilik usaha kecil yang ada disekitar Desa Nanga Jetak.

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas disarankan agar Pemilik toko Nadia di Nanga Jetak Kecamatan Dedai mampu mengembangkan dan memperluas kerjasama bisnis dengan pihak lain agar mampu meningkatkan pendapatan yang lebih besar lagi yang manfaatnya bisa dirasakan oleh berbagai pihak terutama bagi pemilik Toko Nadia di Nanga Jetak.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amirin. 2008. *Menyusun Rencana penelitian*. Jakarta : Raja Grafindo persada.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Jakarta : PT Bineka Cipta.
- Artaman. 2015. *Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta : Rineka Cipta
- Efendi. 2003. *Metode Penelitian Kuanlitatif*. Jakarta : BPFE-UI
- Isnani. 2003. *Metode Penelitian*. Malang : BPP FIA Unibraw
- Kasmir. 2012. *Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat
- \_\_\_\_\_. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : YKPN
- Mankiw. *Marketing Intelligenc e*. Jogjakarta : Graha ilmu
- Mathew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, Terjemah oleh Tjejep Rohendi, Jakarta : Universitas Indonesia, 1992, h. 15-21
- Nawawi. 2002. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta : Raja Grafindo persada
- Purwonto. 2009. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Rahardja, Sanuang. 2001. *Manajemen Pemasaran*. Bandung :PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahter
- Sadeli.2001. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Prenada Media,
- Syafri .2005 *Manajemen strategi*. Persada Jakarta: Gaung Persada,
- Sigit .2003. *metode Penelitian*. Jakarta : Gratalia Indonesia
- Sukirno, *at all*. 2004. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Sukirno. 2006. *Manajemen Kualitas Produk dan Jasa*. Yogyakarta : Ekonisia
- Swasha. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern Edisi 2* .Yogyakarta : Liberti
- \_\_\_\_\_ 2007 . *Manajemen Pemasaran Modern Edisi 2* .Yogyakarta : Liberti
- \_\_\_\_\_ 2007 . *Manajemen Pemasaran Modern Edisi 2* .Yogyakarta : Liberti
- Tohar. 2003. *Strategi Pemasaran*. Bandung : Tarsito
- Wahjono, Imam, Sentot, *et all*. 2020. *Pengantar Bisnis, Edisi Kedua*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Zulkaenaen. 2000. *Metodologi Penelitian ilmiah*. Bandung : Bumi Aksara

#### Undang-Undang

Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal.