

Penerapan metode penugasan maksimasi terhadap penghasilan maksimal

Nur Kholifah Hasan^{1✉}, Nelly Martini²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Singaperbangsa, Karawang.

Abstrak

Penulisan ini bertujuan untuk melihat penghasilan maksimal pada van photo & photo copy yang menggunakan metode penugasan maksimasi. Penelitian ini dilakukan untuk membuktikan seberapa besar pengaruh dari penerapan metode penugasan maksimasi terhadap penghasilan maksimal. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan data-data yang diperoleh melalui studi pustaka dan studi lapangan yang dihasilkan dari hasil observasi dan wawancara secara langsung kepada pemilik usaha van photo & photo copy dan salah satu konsumen. Berdasarkan penelitian terhadap penghasilan maksimal, pemilik usaha van photo & photo copy mampu meningkatkan penghasilan dengan cara selalu memperhatikan loyalitas pelanggan dengan menerapkan 5s dalam melakukan pelayanan, memberikan penawaran negosiasi produk dan menetapkan harga produk atau tidak menaikkan harga walaupun dari harga permodalan meningkat karena dampak dari mahalnya barang pembelian modal.

Kata kunci: Metode penugasan maksimasi; penghasilan maksimal; kewirausahaan

Application of the maximal assignment method to the maximum income

Abstract

The writing aims to see the maximum income on photo & photocopy van using the maximization assignment method. The study was conducted to prove how much influence the application of the maximization assignment method has on maximum income. The method in this study uses qualitative methods and data obtained through library research and field studies resulting from direct observations and interviews with photo & photocopy van business owners are able to increase their income by always paying attention to customer loyalty by applying 5s in providing services, providing product, negotiation offers and setting product prices or not increasing prices even though the price of capital increases due to the impact of high costs capital purchases.

Key words: *Maximum assignment method; maximum income; entrepreneurship*

PENDAHULUAN

Wirausaha merupakan salah satu pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian, karena bidang wirausaha mempunyai kebebasan untuk berkarya. Namun dengan adanya persaingan yang saat ini berada disekeliling, juga menuntut para pengusaha untuk lebih cerdas menyikapinya. Untuk dapat merebut pasar dalam persaingan, maka setiap pengusaha harus mampu menyusun kegiatan usaha dengan baik terutama dari segi pemasaran, karena strategi pemasaran merupakan salah satu pendorong keberhasilan usaha dan penjualan yang mampu menciptakan penghasilan yang maksimal.

Menurut Stevenson dan Chuong (2014) manajemen operasi merupakan manajemen dari bagian operasi yang bertanggungjawab untuk menghasilkan barang atau jasa. Menurut Russel dan Taylor (2011) manajemen operasi sering di definisikan sebagai proses transformasi input (seperti bahan, mesin, tenaga kerja, manajemen dan modal diubah menjadi output (barang dan jasa). Maka dari itu, selaku pemilik usaha dan pelaku usaha, penting untuk dapat mengatur strategi yang baik untuk dapat menghasilkan produk barang atau jasa yang dapat memuaskan bagi konsumen. Karena pemilik usaha yang selalu memperhatikan input dan output dari usahanya, itu sangat berpengaruh besar kepada semua hal tentang usahanya terutama terhadap penjualan dan memaksimalkan penghasilan. Peningkatan penjualan produk adalah hal yang sangat penting dalam berwirausaha agar meminimalisir kerugian dimasa mendatang maupun kerugian pada saat terjadinya kenaikan-kenaikan harga permodalan.

Banyaknya jumlah pengusaha photo copy sehingga membjuat harga semakin ketat. Upaya untuk mempertahankan dan meluaskan jaringan usahanya, pemilik usaha melakukan strateginya dengan cara terus memberikan kualitas produk yang baik dengan harga jual yang sesuai, memberikan pelayanan yang berbeda dengan pesaing dan terus memonitoring hal untuk loyalitas pelanggan untuk menarik konsumen dan bahkan meningkatkan jumlah pelanggan.

METODE

Peneliti memilih usaha van photo & photo copy untuk mengetahui bagaimana pemilik usaha melakukan pemasaran dalam upaya terus meningkatkan penjualan produknya dalam memaksimalkan penghasilan. Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dalam menganalisis penelitian. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang mengeksplorasi dan memahami makna di sejumlah individu atau sekelompok orang yang berasal dari masalah sosial (Creswell: 2016). Penelitian ini dilakukan mulai tanggal 01 januari 2021 sampai dengan selesai. Yang bertempat di van photo & photo copy yang beralamat di desa manggungjaya kecamatan cilamaya kulon kabupaten karawang. Penelitian ini tertuju pada pemilik usaha van photo & photo copy beserta konsumen van photo & photo copy, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemilik usaha melakukan kegiatan usahanya dalam meningkatkan penjualan dan memaksimalkan penghasilan. Dan untuk mengetahui respon dari setiap konsumen dan pelanggan terkait apa yang sudah mereka dapatkan dari van photo & photo copy untuk memenuhi segala kebutuhannya. Dalam pengumpulan data peneliti melakukan pengolahan data melalui wawancara secara langsung dengan pemilik usaha dan konsumen.

Dalam melakukan wawancara peneliti memberikan beberapa pertanyaan kepada informan pemilik usaha dan konsumen.

Pertanyaan yang diajukan kepada pemilik usaha, yaitu:

Apa kelebihan usaha van photo & photo copy jika dibandingkan dengan pesaing?

Apa permasalahan yang sering terjadi dan bagaimana cara mengatasinya?

Strategi apa yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk terus meningkatkan penjuakan produk dalam memaksimalkan penghasilan?

Pertanyaan yang diajukan kepada konsumen, yaitu:

Dari mana anda memperoleh informasi mengenai adanya van photo & photo copy?

Selama anda sering berbelanja di van photo & photo copy ini, bagaimana cara anda dalam melakukan transaksi?

Menurut anda bagaimana pemilik usaha dalam memberi penawaran harga?

Data yang diperoleh merupakan data yang diambil langsung dari informan melalui wawancara dengan pemilik usaha dan konsumen, dimana pada saat melakukan pengumpulan data tersebut dilakukan sekitar 2-3 hari dalam melaksanakan wawancara dalam menganalisis data penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Van photo & photo copy selain dari memperhatikan loyalitas pelanggan, memberikan pelayanan yang membedakan dengan pesaing pasar lain, juga memberikan harga produk yang berbeda namun menyesuaikan dengan kualitas produk yang diberikan kepada pelanggan. Pemilik usaha van photo & photo copy memberikan harga yang berbeda dengan pesaing karena beliau selaku pelaku usaha jenis ini sangat mengetahui semua tentang harga permodalan yang dikeluarkan dan harga-harga pembelian barang modal, sehingga mampu memberikan harga yang relatif berbeda dengan pesaing. Perbedaan harga yang terdapat dari van photo & photo copy dibandingkan dengan pesaing pasar lain, yaitu sebagai berikut.

Tabel 1.
Nama produk & perbedaan harga

Nama produk	Tempat	Harga
Bingkai 10r	Van photo	20.000,-
	Sinar abadi	25.000,-
	Abadi photo	35.000,-
Photocopy/seribu rupiah	Van photo Sinar abadi	1k=4lmbr
		1k=3lmbr
	Abadi photo	1k=2lmbr
Lakban/uk sedang	Van photo	15.000,-
	Sinar abadi	18.000,-



Gambar 1.
Hasil Dokumentasi langsung ditempat pada saat wawancara

Perbedaan harga tersebut sangat mempengaruhi pemasaran, peningkatan penjualan produk, bahkan mempengaruhi sebuah loyalitas pelanggan. Maka dari itu, pemilik usaha memberikan harga tersebut karena sudah sesuai dengan perhitungan harga permodalan, keuntungan yang diambil dan kualitas produk yang diberikan.

Wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap pemilik usaha dan konsumen memperoleh hasil sebagai berikut:

Pemilik usaha

Jawaban informan dari pemilik usaha terhadap pertanyaan 1, yaitu: kelebihan dari van photo & photo copy adalah dari segi harga, kualitas produk, dan pelayanan yang membedakan dari pesaing lain. Yang tentunya hal-hal tersebut sangat mempengaruhi peningkatan penjualan produk dan untuk memaksimalkan penghasilan.

Jawaban informan dari pemilik usaha terhadap pertanyaan 2, yaitu: naiknya harga dari segi permodalan (naiknya harga pembelian batang modal) sehingga menjadikan penjualan produk menurun dan menyebabkan prnyusutan pendapatan. Cara mengatasinya adalah tetap menerapkan harga jual yang sama walaupun ada kenaikan harga dari permodalan. Pemilik usaha berani mengambil risiko untuk diri sendiri, dibanding ikut menaikkan harga jual karena kenaikan harga modal yang ternyata akan mengakibatkan berkurangnya konsumen.

Jawaban informan dari pemilik usaha terhadap pertanyaan 3, yaitu: memberi penawaran negosiasi harga produk, tidak lalai dalam melakukan 5s pada saat pelayanan dan memperhatikan loyalitas pelanggan (konsumen menjadi pelanggan). Dan memberikan pelayanan apapun via online (whatsapp).

Konsumen

Konsumen memperoleh informasi adanya van photo & photo copy dari referensi pelanggan lain; Konsumen melakukan transaksi secara langsung (ditempat pada saat melakukan perbelanjaan); dan Harga produk yang ditawarkan oleh pemilik usaha adalah sesuai dengan masing-masing kualitas produk dan kuantitas produk (menawarkan harga yang terjangkau namun menyesuaikan harga modal produk).

SIMPULAN

Dengan adanya persaingan yang ketat diantara pengusaha photo copy sehingga menuntut para pengusaha memiliki strategi yang baik untuk dapat mempertahankan usahanya. Maka dari itu para pengusaha photo copy harus mampu membuat, menyusun dan menetapkan strategi pemasaran untuk dapat terus meningkatkan penjualan produk dan memaksimalkan penghasilan. Begitupun yang dilakukan oleh pemilik usaha van photo & photo copy yang terus menarik konsumen dan menaikkan jumlah pelanggan dengan melakukan penerapan harga secara menetap diatas terjadinya kenaikan harga pembelian barang modal dan harga permodalan lainnya, memberikan kualitas pelayanan yang sangat baik juga memberikan kualitas dan kuantitas produk yang baik yang disesuaikan dengan harga.

Kedepannya usaha van photo & photo copy ini akan meluaskan jaringan dengan membuka store online yang berisi semua kebutuhan untuk semua usia dan semua kalangan, untuk dapat terus menarik konsumen yang jangkauannya tidak hanya dari daerah terdekat saja dan menaikkan jumlah pelanggan. Dan akan membuka jaringan transaksi secara online juga dengan cara transaksi via transfer antar bank atau sejenis dana, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Khoiria Rizky Tanjung (2018) Dalam Penelitiannya yang berjudul Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Pemasaran Terhadap Pendapatan Usaha Fotocopy Palano Jaya Medan Helvetia, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
- Hermanto, Roky Apriansyah, Khusnul Fikri, Albetris 2019, Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fotocopy Anugrah Rengat
- Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Avanza – oleh Sarini Kodu Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Sam Ratulangi Manado
- Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Fotocopy Uniska Banjarmasin oleh Kurnia
- Stevenson dan Chuong (2014) Manajemen Operasi Russel dan Taylor (2011) Manajemen Operasi