

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Gemmy Mulya Onix

Gemmy Mulya Onyx didirikan pada tahun 2003 oleh Pak Reza Fauzi Castory S.T. Gemmy Mulya Onix merupakan anak perusahaan PT. Purnama Onix yang beroperasi sejak tahun 1990, yang dikenal sebagai salah satu perusahaan manufaktur marmer. Dalam *Quality Control*, Pak Reza Castory telah mematuhi standar internasional untuk proses produksi dan inspeksi. *Java cream, Tuscany cream & Ocean blue* merupakan produk utama Pak Reza Castory. Selain produk utama tersebut Pak Reza Castory juga menyediakan batu abu-abu, coklat, rosso & multi warna marmer dengan lini produk utama lembaran, ubin & batu seni, seperti garis kerajinan, interlock, mosaic, pola prancis, perapian, alat meja, kolom, wastafel dapur, dan lain-lain. Pak Reza Castory berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, karena itu Pak Reza Castory menyadari kepuasan pelanggan merupakan prioritas utamanya, serta memberikan pelayanan yang terbaik. Tujuan pendirian perusahaan tersebut adalah untuk memenuhi permintaan pasar internasional untuk produk batu marmer dari Indonesia dan menjadi salah satu pemasok marmer di seluruh dunia yang dapat diandalkan.

2. Visi, Misi, Tujuan Perusahaan

a. Visi

Visi dari CV. Gemmy Mulya Onix yaitu Menjadi perusahaan yang menyediakan produk jasa poles marmer, granit, teraso dan batu alam dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau.

b. Misi

Misi dari CV. Gemmy Mulya Onix yaitu Memberikan pelayanan terbaik untuk mendapatkan kepuasan pelanggan akan kualitas hasil kerja kami, menjaga kepercayaan pelanggan dengan memberikan hasil kerja yang baik untuk semua pelanggan kami, dan memperluas jaringan usaha agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

c. Tujuan

Adapun tujuan dari perusahaan ini yaitu untuk menjadi perusahaan terbaik di Tulungagung karena terkenal akan potensi dan kualitasnya, untuk menjadi sentra industri kerajinan batu marmer yang cukup potensial, dan menjaga produk perusahaan dengan baik dan memberikan kualitas yang terbaik.

3. Lokasi Perusahaan

Penentuan Lokasi usaha merupakan hal yang diperlukan dalam mendirikan usaha. Karena di zaman yang modern ini banyak pesaing-pesaing yang memang mempunyai keahlian sendiri. Seperti halnya di desa Gamping itu sendiri yang mayoritas penduduknya mata pencahariannya yaitu memproses batu. Oleh karena itu, pemilihan lokasi yang tepat dapat memberikan hasil yang baik. Dalam hal menentukan lokasi ini Bapak Reza selaku pemilik Gemmy Mulya onix menyatakan bahwa:

"Karena mayoritas penduduk di desa Gamping ini mata pencaharian nya ya membuat batu ini dan usaha batu ini memang udah ada sejak dulu, saya cuma meneruskan dari nenek moyang kita."

Awal mula kenapa Gemmy Mulya Onix mendirikan usaha batu ini karena pada dasarnya mayoritas penduduk di Desa Gamping mendirikan usaha batu ini. Selain dari faktor tersebut, kebutuhan Ekonomi juga menjadi faktor selanjutnya untuk mendirikan usaha ini. Sejak zaman nenek moyang mereka Desa Gamping sudah menjadi pengrajin Marmer ataupun Onix, jadi diwariskan turun menurun dari nenek moyang mereka. Selain dari warisan nenek moyang mereka, Desa Gamping juga memiliki Sumber Daya Alam yang melimpah untuk dijadikan pendapatan, karena Desa Gamping juga berdekatan dengan gunung - gunung dimana gunung tersebut dijadikan mata pencaharian oleh penduduk sekitar. Sehingga lokasi CV. Gemmy Mulya Onix beralamat di Jl. Raya Popoh RT/RW 003/001, Desa Gamping, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, Indonesia. Tlp. 0355-533770.

B. Temuan Penelitian

Pelaksanaan strategi *Dropshipping* pada industri marmer melibatkan tiga pelaku terkait yakni pembeli, penjual (pemilik barang) dan *Dropshipper* pelaksanaannya dapat diuraikan sebagai berikut;

- a) Pelanggan membayar kepada *dropshipper*.
- b) *Dropshipper* membayar kepada penjual sekaligus mengirimkan rincian

produk yang dipesan para pelanggan.

- c) Pemilik barang mengirimkan produk yang dipesan secara langsung kepada pelanggan.

1. Pelaksanaan Jual Beli *Dropship* di CV. Gemmy Mulya Onix

Jual beli *dropship* adalah metode pemesanan suatu barang melalui media internet. *Dropshipping* kini menjadi model bisnis yang diminati pebisnis online baru dengan modal kecil bahkan tanpa ada modal. *Dropshipping* adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apa pun. *Dropshipping* dapat diartikan juga suatu sistem transaksi jual beli dimana pihak *dropshipper* menentukan harga barang sendiri, namun setelah mendapat pesanan barang, *dropshipper* langsung membeli barang dari *supplier*. *Dropshipping* diuraikan sebagai berikut :

a. Pembeli

Para calon pembeli datang ke sorum untuk melakukan transaksi pembelian dengan memesan. Para calon pembeli akan melihat hasil karya dari para pengrajin. Calon pembeli ini akan melakukan pemesanan dengan model yang diinginkan dengan jumlah yang pasti. Biasanya calon pembeli berasal dari instansi pemerintah, masyarakat, swasta dan negara lain. Apabila pemesanan telah selesai, maka akan dilakukan pengerjaan kerajinan marmer sesuai model yang diinginkan. Ketika pengerjaan barang kerajinan marmer telah selesai dikerjakan, maka akan dilakukan pengecekan

dan melakukan tes untuk mengetahui ketahanan dari keindahan dari kerajinan marmer tersebut.

b. Penjual (pemilik barang)

Penjual dalam hal ini adalah *supplier*. *Supplier* menyediakan barang yang telah disepakati dengan *dropshipper*. Penjual yang terlibat adalah para pengrajin.

c. *Dropshipper*

Dropshipper menawarkan barangnya. *Dropshipper* merupakan perantara dalam penjualan barangnya, atau dalam marketing adalah personal selling. *Dropshipper* dalam industri marmer tugasnya adalah memasarkan barang marmer dan melayani pembeli. *Dropship* melakukan kegiatan menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan barang marmer yang telah ada atau dipajang dalam ruangan pajangan untuk dijual belikan atau istilahnya bisa disebut dengan sorum. Dalam industri marmer, biasanya para pengrajin memasarkan barangnya melalui kerjasama dengan kerajinan marmer lainnya. Selain itu para pengrajin yang mempunyai industri marmer yang telah berkembang maju menggunakan pameran atau sistem online. Selain itu para pembeli juga dapat melihat marmer melalui *website* atau *internet* yang berasal dari pengrajin. Harga marmer ditentukan oleh *dropshipper* atau kesepakatan harga bersama antara *supplier* dengan *dropshipper*. Kegiatan *dropshipping* memungkinkan *Dropshipper* dalam hal ini

pengrajin, menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier*/toko (tanpa harus menstok barang). Para pengrajin biasanya menggunakan *website* untuk mengenalkan produk marmer dan melalui kegiatan pameran. Selain itu, para pengrajin juga menjual dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper* atau kesepakatan harga bersama antara *supplier* dengan *dropshipper*. Seperti kesepakatan pengiriman barang dengan harga yang sesuai.

2. Kendala Perusahaan

a) Kendala Internal

1) Kurangnya Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat berpengaruh jalannya perusahaan, jika tidak ada SDM yang potensial dan memadai maka bisa menurunkan nilai perusahaan. Kurangnya SDM juga pernah di alami oleh Reza Castory.

Hal ini dijelaskan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting bagi kelancaran perusahaan kami. Kendala SDM di perusahaan kami yaitu kurangnya SDM di bagian pengolahan dan penambangan, karena ditempat penambangan juga harus memiliki ketelitian, keahlian, dan keuletan yang khusus. Sedangkan bagian pengolahan harus memiliki ketelatenan dan butuh konsentrasi dalam memproduksi produk. Selain pegawai berhenti dalam ketidak kemampuannya dalam bidangnya dalam bekerja ada kendal lain seperti menurunnya tingkat produksi

perusahaan.”¹

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kendala yang pernah dihadapi perusahaan kami yaitu kurangnya SDM seperti dibagian penambangan dan bagian pengolahan. Karena banyak pegawai yang berhenti dengan alasan tidak betah atau tidak sesuai kemampuannya. Biasanya yang sulit menemukan pekerja di bagian penambangan, karena selain bagian yang paling berat juga harus memiliki sifat keuletan, ketelitian, keahlian, dan kewaspadaan yang tinggi. Selain itu ada kendala lain penurunan SDM yaitu menurunnya tingkat produksi marmer.”*²

Jadi, dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kurangnya SDM dapat mempengaruhi kinerja di perusahaan dengan maksimal, jika tidak ada SDM yang potensial dan memadai maka bisa menurunkan produk yang dihasilkan perusahaan, selain itu dapat menurunkan volume penjualan karena barang yang diproduksi tidak maksimal.

2) Ketidakpastian persediaan bahan baku

Dalam perusahaan pasti mengalami ketidakpastian terhadap tersedianya bahan baku. Hal ini juga pernah dialami oleh Reza Castory dalam tidak pasti tersedianya bahan baku. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Perusahaan kami memang dekat dengan tempat

¹ Wawancara dengan Bapak Reza selaku Pemilik CV. Gemmy Mulya Onix pada tanggal 17 Juni 2021

² *Ibid...*

penambangan batu marmer dimana sebagai bahan baku utama, akan tetapi ada kendala tersendiri dalam ketidakpastian persediaan bahan baku, seperti keadaan cuaca. Jika hujan turun maka sangat menyulitkan pekerja kami untuk menggali batu balok, karena akan sulit dilalui seperti medan yang dihadapi licin. Dengan ketidakpastian ketersediaan bahan baku maka produk yang akan diproduksi menjadi sedikit.”

Dalam hal ini juga disampaikan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Bahan baku merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan kami, jika tidak ada persediaan bahan baku yang cukup maka perusahaan kami juga tidak bisa memproduksi produk marmer dengan jumlah yang banyak. Sedangkan kurangnya bahan baku kami biasanya terjadi kendala alam seperti hujan turun, itu juga menyulitkan pekerja tambang kami dalam mengambil bahan baku karena medan yang dilalui licin dan sulit. Jadi dengan ketidakpastian tersedianya bahan baku yang cukup juga bisa berpengaruh terhadap sedikitnya produk yang dihasilkan.”

Jadi, dari pernyataan diatas dapat di simpulkan bahwa ketersediaan persediaan bahan baku sangat menyulitkan perusahaan untuk memproduksi barang dengan maksimal, selain itu menghambat kinerja karyawan dalam mengolah industri

marmar. Kendala yang mengakibatkan ketidakpastian tersedianya bahan baku yaitu seperti hujan turun karena medan yang dilalui sangat sulit untuk mengambil bahan baku di area pegunungan. Jadi dengan tidak Ketidakpastian ketersediaan bahan baku yang cukup bisa mempengaruhi penurunan sumber daya manusia.

3) Kerusakan Mesin

Mesin adalah hal yang sangat penting dalam berindustri seperti mengelola suatu produk dan kelancaran kerja karyawan. Jika mesin mengalami kerusakan pastinya sangat berpengaruh terhadap produk yang akan dihasilkan. Perusahaan CV. Gemmy Mulya Onix sendiri pernah mengalami seperti kerusakan mesin. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Kendala yang pernah kami alami seperti mesin rusak atau mesin tidak berfungsi, jika mesin kami mengalami kerusakan maka perusahaan kami juga tidak bisa memproduksi marmar dengan jumlah yang maksimal karena sebagian besar pengolahan produk kami itu menggunakan mesin. Sedangkan penyebab mesin rusak seperti halnya lama tidak digunakan dalam memproduksi seperti tidak tersedianya bahan baku dan kurangnya perawatan terhadap mesin yang sudah dipakai.”³

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Perusahaan kami pernah mengalami seperti rusaknya

³ Ibid...,

mesin pengolah produk marmer, jika mesin mengalami kerusakan maka proses produksi juga akan terhambat karena mesin-mesin yang digunakan adalah sebagai besar alat pembantu utama untuk mengelola batu marmer. Sedangkan penyebab jika terjadinya mesin rusak yaitu seperti lamanya tidak digunakan dalam memproduksi barang atau kurangnya perawatan.”⁴

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kerusakan mesin sangat mengganggu aktivitas karyawan dalam memproduksi marmer, karena produk marmer sebagian besar pengolahannya menggunakan mesin. Penyebab terjadinya mesin rusak seperti lamanya tidak digunakan dan kurangnya perawatan. Jadi, mesin juga sangat berpengaruh dengan jalannya produksi, jika produksi tidak lancar maka produk yang dihasilkan sedikit dan dapat menurunkan *volume* penjualan.

b.) Kendala Eksternal

Ada banyak kendala yang dihadapi oleh Reza Castory dalam meghadapi permasalahan yang ada di luar perusahaan guna meningkatkan volume penjualan.

1.) Bahan Bantu Produksi Secara Impor

Bahan bantu produksi merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dimiliki oleh Reza Castory karena sebagai bahan pembantu untuk mengolah batu marmer, seperti segmen dan batu

⁴ *Ibid...*

poles. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Permasalahan yang dihadapi perusahaan kami dalam memperoleh bahan bantu yaitu secara impor, bahan yang diperoleh seperti segmen dan batu poles yang mana sebagai pelancar memproduksi marmer. Jika perusahaan kami tidak memperoleh bahan bantu tersebut maka dapat menyulitkan proses pembuatan produk marmer. Kendala yang dihadapi seperti bahan bantu tidak tersedia dan harga bahan bantu meningkat.”⁵

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Permasalahan yang dihadapi perusahaan kami yaitu sulitnya memperoleh bahan bantu, karena bahan bantu kami diperolehnya dengan secara impor. Bahan bantu tersebut seperti segmen dan batu poles dimana sebagai memperlancar pengolahan industri marmer. Sulitnya memperoleh bahan bantu seperti harga bahan bantu meningkat.”⁶

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa bahan bantu merupakan pembantu utama dalam mengelola marmer. Jika tidak adanya bahan bantu maka memproduksi marmer tidak maksimal dan kualitas produknya menjadi tidak

⁵ *Ibid...*

⁶ *Ibid...*

bagus. Kendala untuk sulitnya memperoleh bahan bantu yaitu seperti harga bahan bantu yang meningkat ataupun bahan bantu belum tersedia.

2.) Meningkatnya Pesaing Baru

Dengan meningkatnya pesaing baru maka dapat menjadi kendala bagi suatu perusahaan dalam menjual produknya seperti sedikitnya pasar sasaran. Hal ini juga pernah dialami oleh Reza Castory dalam persaingan bisnis. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Reza dalam wawancara sebagai berikut:

“Setiap usaha itu pasti mengalami persaingan bisnis, apalagi jika persaingan bisnis yang sama, pesaing baru juga salah satu kendala untuk kami karena banyak pesaing-pesaing luar dalam memproduksi marmer yang sama. Dan kendala perusahaan kami dengan adanya pesaing baru yaitu sedikitnya minat konsumen karena adanya produk yang sama, apalagi produk marmer merupakan usaha yang banyak dijalankan sekarang.”⁷

Dalam hal ini juga disampaikan oleh Bapak Reza terkait adanya pesaing baru, dalam wawancara sebagai berikut:

“Perusahaan kami pernah mengalami adanya persaingan bisnis, seperti banyaknya dalam memproduksi industri marmer. Pesaing baru itu datang dari beberapa hal,

⁷ Ibid...,

seperti majunya tehknologi, produk laku dipasaran, dan kebutuhan konsumen. Dengan banyaknya pesaing baru juga berpengaruh pada perusahaan kami seperti kurangnya minat konsumen.”⁸

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa meningkatnya pesaing baru juga sebuah kendala bagi perusahaan, permasalahan utama seperti memproduksi produk yang sama seperti industri marmer. Penentu adanya pesaing baru seperti majunya tehknologi, produk laku dipasaran, dan kebutuhan masyarakat. Jadi, adanya pesaing baru maka bisa menurunkan volume penjualan karena barang yang diproduksi tidak sepenuhnya laku dipasaran, dan akibatnya banyaknya pesaing baru dengan produk yang sama.

C. Analisis Data

Strategi droship secara online hanya dapat dilakukan oleh perusahaan marmer yang besar. Karena perusahaan tersebut mempunyai fasilitas yang lebih baik dari perusahaan marmer yang hanya mengandalkan peralatan yang manual dan yang mempunyai prinsip bahwa untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Para konsumen dapat melakukan transaksi melalui toko online atau mendatangi tempat Reza Castory. Pengiriman marmer akan terjadi setelah adanya pengecekan atas ketahanan marmer. Transaksi akan

⁸ *Ibid...*

terjadi apabila adanya kesepakatan antara pembeli dan pengrajin atau *dropshipper*. Pembayaran marmer melalui transfer sejumlah uang ke bank yang ditunjuk, dan pihak pengrajin atau petugas yang akan mengirim barang kepada konsumen.

Khusus pelanggan dari luar negeri seperti Korea atau pasar Eropa, setelah adanya kesepakatan mereka akan datang untuk mengecek ketahanan keindahan marmer yang akan dikirim (*ekspor*). Selain melakukan secara online, strategi dropship dapat dilakukan secara manual. Para pengrajin marmer dapat melayani para pelanggan dengan menjual langsung ke konsumen. Rata-rata konsumen mendatangi pengrajin dan melakukan transaksi langsung

Para konsumen dapat memilih bentuk kerajinan marmer sesuai dengan keinginannya dan ekspektasinya. Sehingga mereka akan merasa puas karena dapat menentukan secara langsung dan melihat para pengrajin marmer. Selain itu mereka dapat melihat langsung marmer yang akan dipilihnya. Dengan kata lain masih menggunakan peralatan yang tradisional dan masih menggunakan cara-cara tradisional yang turun temurun. Keuntungan strategi secara manual adalah para konsumen dapat mengetahui secara pasti kondisi, dan model yang dipilih. Rata-rata marmer yang ditawarkan langsung oleh para pengrajin, harganya sangatlah bervariasi dan marmer yang dibuat oleh para perajin masih belum dilakukan pengecatan (masih menggunakan warna dasar marmer).