

**Modal Sosial Dan Modal Manusia
Pada Usaha CV Manado Agro Sentosa**

***Social Capital and Human Capital
At CV Manado Agro Sentosa Business***

Monica Nathasya Pantas ^{(1)(*)}, **Charles R. Ngangi** ⁽²⁾, **Tommy F. Lolowang** ⁽²⁾

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

*Penulis untuk korespondensi: monicanathasya21@gmail.com

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisocioekonomi@unsrat.ac.id	: Rabu, 17 Januari 2024
Disetujui diterbitkan	: Rabu, 31 Januari 2024

ABSTRACT

This study aims to describe the social capital and human capital that exist in the Manado Agro Sentosa CV business. This research was conducted from August to October 2023. The data used were primary data and secondary data. Primary data was collected through field observations and interviews with business owners, employees, suppliers and consumers. Secondary data is obtained through information from within the company, from the internet through google scholar in the form of books, journal articles and theses related to the research topic. The sampling method used purposive sampling method which was taken as many as 6 informants based on appropriate criteria to be used as informants. The results showed that social capital including trust, networks and norms had been built by business owners with various parties, namely employees, suppliers and consumers. Human capital owned by the owner is obtained through education and experience which helps in the process of business activities at CV Manado Agro Sentosa.

Keywords : social capital; human capital; enterprise

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan modal sosial dan modal manusia yang ada pada usaha CV Manado Agro Sentosa. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Agustus sampai Oktober 2023. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui observasi di lapangan serta wawancara kepada pemilik usaha, karyawan, pemasok dan konsumen. Data sekunder diperoleh melalui informasi dari dalam perusahaan, dari internet melalui google scholar berupa buku, artikel jurnal dan skripsi yang berkaitan dengan topik penelitian. Metode pengambilan sampel menggunakan metode penentuan sampel secara sengaja (*purposive sampling*) yang diambil sebanyak 6 informan berdasarkan kriteria yang sesuai untuk dijadikan sebagai informan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial meliputi kepercayaan, jaringan dan norma telah dibangun oleh pemilik usaha dengan berbagai pihak yaitu karyawan, pemasok dan konsumen. Modal manusia yang dimiliki oleh pemilik diperoleh melalui pendidikan dan pengalaman yang membantu dalam proses aktivitas usaha di CV Manado Agro Sentosa.

Kata kunci : modal sosial; modal manusia; perusahaan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Aktifitas ekonomi sering tidak bisa dijelaskan secara memuaskan manakala hanya mempertimbangkan faktor ekonomi (Azhari, 2017). Modal tidak selalu identik dengan modal yang memiliki wujud seperti modal ekonomi dalam bentuk uang, modal fisik yang mengacu pada aset fisik yang dimiliki perusahaan, ataupun modal alam dalam bentuk sumber daya alam seperti tanah dan air, melainkan juga modal yang tidak memiliki wujud seperti modal sosial dan modal manusia.

Setiap transaksi ekonomi yang bersifat material selalu disertai transaksi non-ekonomi yang bersifat immaterial berbentuk modal sosial, yaitu berupa hubungan interpersonal di antara pelaku transaksi, misalnya hubungan antara tenaga penjual dengan konsumen (Bourdieu, 1986). Modal sosial selanjutnya berperan dalam menciptakan modal manusia.

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kebutuhan paling mendasar yaitu bersosialisasi. Aktivitas sosial ini pula dapat memberikan manfaat dalam proses menjalankan usaha dengan melibatkan modal sosial dalam interaksi yang dibangun. Bontis (1998) mengungkapkan modal sosial dalam dunia usaha merupakan hubungan dengan seluruh stakeholder seperti pemerintah, produsen, distributor, konsumen, organisasi, sesama pelaku usaha serta masyarakat.

Terdapat tiga unsur modal sosial yang dibahas pada penelitian ini mengacu pada Putnam diantaranya ialah kepercayaan, jaringan, dan norma. Kepercayaan dalam bisnis merupakan kesetiaan dalam melakukan aktivitas usaha oleh pemilik usaha, dan saling memiliki ikatan totalitas dan loyalitas. Jaringan menggambarkan alat yang digunakan pengusaha untuk menjalin kerjasama, juga untuk memperbaiki akses kepada ide bisnis, pengetahuan dan modal (Zimmerer & Norman, 2008). Keberadaan norma dalam kegiatan usaha bertujuan untuk mengatur keberlangsungan kepercayaan dan jaringan yang telah terbentuk.

Berbeda dengan modal sosial yang lebih menekankan pada pola hubungan antara individu, modal manusia lebih merujuk kepada kemampuan yang dimiliki individu itu sendiri. Modal manusia secara umum memiliki pengertian pengetahuan, keahlian dan sifat lainnya yang dimiliki manusia

yang berhubungan dengan kegiatan ekonomi (OECD, 1998). Adam Smith mengemukakan bahwa manusia adalah faktor utama yang menentukan kemakmuran suatu bangsa. Hal ini dikarenakan tanpa adanya *Human Capital* yang berkualitas maka segala sumber daya atau modal lain tidak dapat memberikan manfaat secara optimal dalam proses penanganan dan pengoperasian.

Modal sosial dan modal manusia merupakan aset yang berharga dalam aktivitas usaha. Dengan demikian, agar dapat memberikan kemajuan suatu usaha, maka pertanyaannya adalah bagaimana membangun dan mempertahankan modal sosial serta modal manusia agar supaya segala bentuk modal lain yang juga diperlukan seperti sumber daya dan informasi boleh memberikan manfaat secara penuh. Untuk menjawab pertanyaan tersebut, maka perlu dilakukan sebuah penelitian yang mempelajari bagaimana pemilik usaha membangun dan mempertahankan modal sosial dan modal manusianya. Usaha yang diteliti bergerak dalam bidang distribusi pupuk subsidi dan nonsubsidi. Usaha ini didirikan pada tahun 2011 dengan nama CV Manado Agro Sentosa yang berlokasi di Jl. Tikala Ares No. 45, Manado. CV Manado Agro Sentosa merupakan distributor resmi pupuk bersubsidi pertama di Sulawesi Utara. Pemasok usaha ini berasal dari PT. Pupuk Kalimantan Timur dan PT. Petrokimia Gresik yang dibawah oleh PT. Pupuk Indonesia.

Sebagai usaha yang berada dibawah pengawasan pemerintah dan terikat oleh Undang-Undang, CV Manado Agro Sentosa memiliki kewajiban untuk menyerahkan laporan-laporan seperti alokasi dan daftar pengecer di wilayah tanggung jawabnya dan laporan penyaluran serta persediaan pupuk bersubsidi kepada Kementerian Pertanian, Dinas Pertanian, serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten/Kota yang menjadi wilayah kerja CV Manado Agro Sentosa.

CV Manado Agro Sentosa bertanggung jawab dalam pembelian, penyimpanan, penyaluran dan penjualan pupuk bersubsidi dari gudang penyangga ke gudang kios dengan dimulai pada sistem pemesanan web dan selanjutnya dapat diperoleh oleh petani lewat elektronik rencana definitif kebutuhan kelompok (e-rdkk).

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian untuk mendeskripsikan Modal Sosial (Kepercayaan, Jaringan, Norma) dan Modal Manusia (Pendidikan, Pengalaman, Kompetensi) yang ada pada usaha CV Manado Agro Sentosa.

Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan peneliti tentang pentingnya modal sosial dan modal manusia dalam proses kegiatan berjalannya suatu usaha.
2. Bagi pelaku usaha, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi agar lebih menyadari tentang pentingnya modal sosial dan modal manusia dalam menjalankan suatu usaha.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 3 bulan di CV Manado Agro Sentosa mulai dari proses persiapan sampai dengan penyusunan laporan hasil penelitian.

Metode Pengumpulan Data

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung dari sumber data utama melalui observasi, wawancara secara langsung dengan informan dan pengamatan di lokasi penelitian serta dokumentasi. Informan pada penelitian ini ialah pemilik usaha, karyawan, pemasok, serta pengecer (kios). Data sekunder adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada seperti buku, laporan, jurnal, dan lain-lain.

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan dengan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut sebagai orang yang paling memahami objek atau situasi yang diteliti. Sampel pada penelitian ini yaitu pemilik usaha, pemasok, karyawan serta pengecer (kios).

Konsep Pengukuran Variabel

1. Modal Sosial
 - a. Kepercayaan
 - b. Jaringan
 - c. Norma
2. Modal Manusia
 - a. Pendidikan
 - b. Pengalaman

Metode Analisa Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif dengan menggunakan model analisis data Miles dan Huberman. Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2019), mengemukakan aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus hingga datanya jenuh. Aktivitas dalam analisis data ini terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah CV Manado Agro Sentosa

CV Manado Agro Sentosa didirikan pada tahun 2011 dan berlokasi di Jl. Tikala Ares No. 45, Manado. Awal mula berdirinya usaha ini ialah dikarenakan pemilik melihat ada peluang bisnis yang besar mengingat belum marak usaha distribusi pupuk yang berlokasi di Manado. Berangkat dari inisiatif tersebut, maka didirikanlah CV Manado Agro Sentosa. CV Manado Agro Sentosa sendiri merupakan anak usaha dari PT Manunggal Agro Sentosa yang merupakan perusahaan keluarga yang berlokasi di Jember. PT Manunggal Agro Sentosa merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi alat-alat pertanian.

Sejak tahun 2011 sampai dengan tahun 2017, CV Manado Agro Sentosa merupakan perusahaan terbatas dengan beberapa kali pergantian direktur umum. Semenjak 2017, sudah dilakukan peralihan menjadi milik Leonardus Watuna, namun untuk posisi komisaris utama masih kedua orangtua. Jumlah karyawan pada awal berdirinya CV Manado Agro Sentosa berjumlah 6 orang, saat ini jumlah karyawan yang bekerja sebanyak 8 orang terdiri dari 3 orang sebagai karyawan tetap dan 5 orang sebagai karyawan kontrak.

Produk pupuk yang didistribusi oleh usaha ini ialah pupuk NPK Phonska, urea, phonska plus dan urea non subsidi. Gudang penyangga dari CV Manado Agro Sentosa terletak di Kema I dan Desa Tunggoi I Bolaang Mongondow. Proses penyaluran dilakukan berdasarkan pada wilayah kerja yang telah ditetapkan pemasok yaitu mencakup Minahasa, Minahasa Utara, Tomohon, Kotamobagu, Bolaang Mongondow, Sangihe dan Talaud.

Modal Sosial

Modal sosial merupakan komponen penting yang perlu dibangun dalam menjalankan sebuah usaha. Usaha yang menerapkan modal sosial, diyakini dapat memberikan informasi keadaan pasar, membantu mempertahankan konsumen serta pihak-pihak yang turut bekerjasama. Modal sosial mengacu pada hubungan antara individu yang dilandasi oleh rasa saling percaya sehingga membentuk sebuah jaringan yang diperkuat oleh norma, tetapi untuk membangun kepercayaan kepada individu maupun instansi tidaklah mudah. Penanaman rasa kepercayaan berdampak pada pembentukan norma. Norma hanya dapat muncul apabila terjadi pertukaran yang saling menguntungkan antar kedua pihak. Ketika norma dan kepercayaan tidak dapat dibangun, maka sulit untuk pembangunan jaringan.

Sebagai usaha yang bergerak dibidang distribusi, CV Manado Agro Sentosa menerapkan modal sosial dalam aktivitas usahanya. Hal ini nampak pada hubungan yang terbentuk dengan berbagai pihak seperti karyawan, pemasok serta pengecer (kios).

Kepercayaan

Kepercayaan merupakan dasar dalam membangun hubungan. Fukuyama (1995) mendefinisikan kepercayaan sebagai hubungan antar pihak yang mengandung harapan yang menguntungkan melalui interaksi sosial yang dilakukan. Dalam menjalankan usaha, pemilik tentunya tidak bekerja seorang diri. Terdapat banyak pihak yang berkontribusi dalam proses pelaksanaannya. Salah satu diantaranya ialah karyawan. Oleh sebab itu, penting bagi pemilik untuk memiliki rasa percaya kepada para karyawannya.

Implementasi kepercayaan pada karyawan ini nampak dalam proses perekrutan. Selain

diharuskan memiliki kualifikasi khusus berkaitan dengan posisi yang diperlukan, pemilik juga merekrut karyawannya berdasarkan rekomendasi orang-orang terdekat. Hal ini sesuai dengan ungkapan yang disampaikan oleh LW selaku pemilik bahwa *“Latar belakang pendidikan seseorang memang menjadi salah satu poin penting dalam proses perekrutan. Namun bagi saya, saya lebih mengutamakan dengan melihat apakah calon karyawan ini merupakan pribadi yang bertanggung jawab. Apakah memiliki kemampuan sesuai dengan jobdesc yang diberikan atau tidak. Saya juga melakukan perekrutan berdasarkan relasi dari rekan-rekan terdekat saya.”*

Salah satu karyawan IL dari hasil wawancara bahwa *“Sebelumnya, saya bekerja di Pusaka Agro. Setelah saya bertemu dengan salah satu teman yang bekerja di Manado Agro, beliau mengajak saya untuk bergabung disini, sehingga atas dasar ajakan tersebut, akhirnya saya memutuskan untuk pindah.”*

Berdasarkan hasil wawancara diatas, pemilik menaruh kepercayaan secara penuh kepada orang-orang terdekatnya. Sehingga, meski belum mengenal calon karyawan, rekomendasi dari rekan tetap diterima dengan baik. Pemilik juga memberi kepercayaan kepada karyawan berdasarkan sifat dan kemampuan selama masa kerja. Ketika seseorang memiliki karakter yang baik dan mampu bertanggung jawab maka memperoleh kepercayaan dari LW selaku pemilik. Informasi ini diungkapkan oleh MM selaku karyawan bahwa *“Pak Leo memberikan kepercayaan kepada karyawannya berdasarkan kinerja selama bekerjasama. Beliau melakukan penilaian dalam hal kedisiplinan, kejujuran serta tanggung jawab yang dimiliki karyawannya. Apabila dinilai menunjukkan kinerja yang baik, maka para karyawan akan memperoleh kepercayaan dari Leo selaku pemilik.”*

Meskipun pemilik LW menaruh kepercayaan kepada para karyawan, hal itu tidak menjadi alasan untuk mengabaikan setiap kinerja para karyawan. Pengawasan dilakukan sebagaimana mestinya untuk memastikan agar kepercayaan yang diberikan tidak disalahgunakan. Tuntutan kerja yang mengharuskan untuk tidak bisa selalu berada di dalam kantor tidak menjadi penghalang. LW selaku pemilik memiliki cara untuk menyalurkan ketidakhadirannya agar tetap

bisa memantau kinerja karyawan, seperti dalam wawancara disampaikan bahwa *“Saya punya grup whatsapp dengan para karyawan. Segala sesuatu yang terjadi di kantor sepenuhnya berada dalam pengawasan saya. Di pagi hari saya melakukan briefing via telepon dan apabila ada masalah, maka akan langsung diselesaikan di grup whatsapp atau saya hubungi secara langsung kepada yang bersangkutan).*

Berdasarkan kutipan wawancara diatas, pemilik menganggap karyawan merupakan bagian penting dari sebuah usaha sehingga wajib untuk percaya terhadap karyawan yang bekerja bersama. Meskipun percaya, bukan berarti mengabaikan kinerja setiap karyawan dan tetap melakukan pengawasan.

Kepercayaan tidak hanya tercipta dari pemillik kepada karyawan, melainkan juga dari karyawan kepada pemilik. Informasi ini diperoleh dari hasil wawancara dengan MM selaku karyawan bahwa *“Saya percaya secara penuh kepada Pak Leo dalam hal pengambilan keputusan yang terbaik bagi perusahaan dan saya percaya beliau mampu bertanggung jawab akan hal itu. Meski sering memberikan masukan, namun saya tetap percaya akan semua keputusan yang beliau ambil.”*

Hal yang senada juga disampaikan salah satu karyawan lain yaitu IL bahwa *“Saya percaya kepada atasan saya. Apabila atasan saya melakukan hal yang benar maka saya menghormati dan menghargai beliau. Namun jika beliau melakukan kesalahan, saya tidak akan ragu untuk memberikan teguran. Sebagai atasan, beliau juga secara terbuka menerima saran-saran dari kami para karyawan.”*

Keterbukaan dalam menerima saran dari karyawan dan mampu mempertanggungjawabkan segala aktivitas yang terjadi dalam CV Manado Agro Sentosa merupakan upaya yang dilakukan pemilik untuk memperoleh kepercayaan dari karyawan. Pemilik juga menjalankan usaha dengan sistem pekerjaan yang berpatokan pada kekeluargaan. Sehingga tidak ada batasan yang otoriter antara pemilik dengan karyawan.

Sebagai usaha yang bergerak di bidang pendistribusian, maka kepercayaan juga perlu dibangun, tidak hanya dengan pihak didalam perusahaan, melainkan juga dengan pihak diluar perusahaan seperti pemasok. Kerjasama dengan pemasok sudah terjalin sejak 2011, sebagaimana

dalam wawancara disampaikan pemilik bahwa *“Kepercayaan dan hubungan dengan pemasok sangatlah penting untuk dijaga. Cara yang dilakukan untuk mendapat kepercayaan dari pemasok ialah dengan memastikan pengantaran tepat waktu ke kios, serta melaksanakan setiap tugas dan tanggungjawab sesuai dengan SPJB dimana tidak ada keterlambatan dalam proses pengantaran. Segala sesuatu yang dilakukan harus sesuai dengan aturan sehingga kinerja kami juga tetap baik dalam penilaian pemasok. Dari situlah kami mendapat kepercayaan dari pemasok.”*

Sebagai perusahaan besar, PT Pupuk Indonesia secara terbuka memberikan peluang bagi usaha-usaha untuk bermitra bersama. Pertimbangan dalam pemberian kepercayaan ini dilihat dari keseriusan dalam memenuhi berbagai persyaratan yang telah ditetapkan serta penilaian kinerja selama proses kerjasama berlangsung seperti yang diungkapkan oleh pemasok JP bahwa *“Keseriusan distributor dalam memenuhi segala persyaratan yang sudah ditetapkan menjadi penilaian awal bagi pemasok dalam memberikan kepercayaan. Darisitulah kami pihak pemasok mulai menjalin komunikasi sembari berusaha untuk mengenal satu sama lain. Komunikasi akan tetap terjalin selama pihak distributor masih bersedia untuk bekerjasama dengan pemasok.”*

Berdasarkan informasi diatas menunjukkan bahwa ketika persyaratan awal dalam hubungan bisnis telah dipenuhi, maka kepercayaan pemasok tumbuh dengan sendirinya. Pemasok merupakan faktor penting pada kegiatan distribusi, karena tanpa adanya pemasok yang baik maka kegiatan usaha dapat terganggu dan menimbulkan kerugian.

Kepercayaan selanjutnya dibangun dengan pengecer (kios). Awal mula kepercayaan dibangun ialah dengan melakukan perbaikan sistem serta memastikan pengantaran tepat waktu. Hal ini diungkapkan LW selaku pemilik bahwa *“Dengan pengecer sendiri kami selaku distributor membangun kepercayaan dengan melakukan perbaikan sistem yang tidak memberikan kesulitan selama proses kerjasama.”*

Kepercayaan yang sudah dibangun selanjutnya dipertahankan dengan bertindak sigap dalam menyikapi kendala yang muncul dari CV Manado Agro Sentosa sendiri serta menanggapi berbagai kebutuhan maupun kendala yang

dihadapi para pengecer (kios). Hal ini sesuai dengan informasi yang diperoleh dari salah satu pengecer (kios) AB bahwa *“Sempat ada keterlambatan pengantaran yang bisa disebabkan karena kendaraan rusak ataupun bencana longsor beberapa waktu lalu. Namun, dari pihak distributor langsung mengkomunikasikannya dengan kami pengecer (kios) terkait kendala seperti itu. Kesigapan tersebut bagi kami menjadi upaya yang baik yang telah dilakukan dari pihak distributor.”*

Kendala lain yang juga pernah dialami oleh salah satu pengecer (kios) MK ialah dalam hal kelengkapan berkas bahwa *“Beberapa waktu lalu ada kendala yang saya alami yaitu dari Dinas Pertanian meminta beberapa laporan, namun di waktu yang bersamaan laptop saya sedang rusak, sehingga tidak bisa menyelesaikan laporan. Saya segera menyampaikan kesulitan tersebut ke CV Manado Agro Sentosa dan meminta bantuan agar bisa dikirimkan file laporan saya yang ada pada mereka. Akhirnya, dari pihak CV Manado Agro Sentosa dengan sesegera mungkin langsung mengirimkan file tersebut untuk saya kirimkan ke Dinas Pertanian.”*

Berdasarkan kutipan wawancara diatas, kepercayaan pengecer (kios) dengan CV Manado Agro Sentosa dapat terbentuk karena pelayanan yang diberikan memuaskan. Pihak CV Manado Agro Sentosa dinilai sebagai pihak yang baik dalam menjalin komunikasi, serta senantiasa berupaya untuk menyediakan segala kebutuhan dari pihak pengecer (kios).

Berdasarkan wawancara menunjukkan kepercayaan yang dibangun CV Manado Agro Sentosa kepada seluruh pihak mampu memberi keuntungan kepada masing-masing pihak sehingga tidak ada keraguan baik dari karyawan, pemasok hingga konsumen untuk memberikan rasa percaya kepada CV Manado Agro Sentosa serta kesediaan untuk membangun hubungan kerjasama dengan CV Manado Agro Sentosa.

Jaringan

Keberadaan jaringan dalam usaha sangat dibutuhkan karena dapat mengumpulkan informasi dari berbagai pihak. Tanpa adanya jaringan, maka suatu usaha mengalami kesulitan dalam bersaing karena kurangnya informasi maupun peluang usaha yang dapat diperoleh melalui relasi. Sebagai anak usaha dari PT

Manunggal Agro Sentosa, CV Manado Agro Sentosa memperoleh relasinya dengan bantuan dari PT Manunggal Agro Sentosa. CV Manado Agro Sentosa memiliki jaringan yang tercipta dengan berbagai pihak seperti karyawan, pemasok, pengecer (kios) dan distributor.

Jaringan yang kuat nampak dari kedekatan hubungan serta komunikasi yang terjalin selama ini. Pemilik dan karyawan menjalin hubungan yang baik lewat komunikasi mengenai aktivitas keseharian perusahaan. LW selaku pemilik mengungkapkan *“Saya selalu mengutamakan komunikasi dalam menjaga hubungan dengan karyawan. Segala sesuatu yang terjadi di kantor berada dalam pengawasan saya termasuk setiap permasalahan yang terjadi, pasti akan selalu saya minta untuk diinfokan.”*

Pemilik juga mengikutsertakan karyawan dalam beberapa kegiatan seperti rapat dengan pemasok, audit dan verifikasi lapangan serta untuk pembahasan Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB). Beberapa waktu lalu pemilik juga mengadakan kegiatan kebersamaan yang melibatkan tidak hanya karyawan melainkan juga keluarga karyawan. Apabila ada perayaan ulang tahun atau perayaan hari raya keagamaan, pemilik tidak hanya memberikan ucapan melainkan juga bingkisan sebagai hadiah. Hal ini diungkapkan oleh MM selaku karyawan mengungkapkan *“Contohnya disaat ada perayaan seperti ulang tahun, beliau tidak hanya memberikan ucapan selamat, melainkan juga memberi bingkisan.”*

Hal yang sama juga diungkapkan oleh IL selaku karyawan Gathering menyampaikan *“Tahun lalu sempat diadakan gathering. Pemilik juga beberapa kali mengajak karyawan untuk makan bersama dalam kurun waktu satu atau dua bulan sekali dan memberikan bingkisan.”*

Upaya yang dilakukan pemilik mendapat respons positif dari karyawan karena dinilai dapat membantu meningkatkan keakraban antara sesama karyawan serta memperlerat hubungan dengan pemilik.

Selain mempertahankan hubungan dengan karyawan, pemilik juga menjaga hubungan baik dengan pemasok. Kehadiran pemasok disini penting dikarenakan CV Manado Agro Sentosa tidak mampu memproduksi barangnya sendiri untuk dapat memenuhi kebutuhan pengecer (kios). Mula-mula CV Manado Agro Sentosa mencari informasi tentang bagaimana cara

menjadi distributor pupuk bersubsidi melalui internet lalu selanjutnya melakukan pendaftaran *online* di website Pupuk Indonesia dengan menyediakan beberapa berkas seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU) Pergudangan dan NPWP.

Kerjasama dimulai setelah CV Manado Agro Sentosa ditetapkan menjadi distributor resmi pupuk bersubsidi. Selanjutnya, untuk menjaga agar relasi tetap terjalin baik dilakukanlah sistem *maintenance*. Hal ini bertujuan untuk memantau berbagai kesulitan yang terjadi di lapangan. Informasi ini diperoleh dari LW selaku pemilik CV Manado Agro Sentosa mengungkapkan *“Kami sebagai distributor melakukan sistem maintenance untuk mengatasi berbagai kesulitan yang terjadi di lapangan.”*

Sementara itu, dari pihak pemasok juga berusaha untuk menjaga hubungan dengan distributor agar tetap baik dengan cara menjaga kualitas produk, melakukan pengiriman tepat waktu serta melakukan kunjungan kerja. Kunjungan kerja dilakukan setiap bulan untuk memeriksakan kelengkapan berkas dari distributor ke pemerintah serta untuk memastikan tidak ada kesulitan yang dihadapi oleh distributor. Hal ini diungkapkan oleh JP selaku perwakilan dari pemasok bahwa *“Dari pemasok melakukan pengecekan laporan wajib bulanan yang terdiri dari laporan F6, F5, dengan BSTP dan nota kepada kios. Berkas-berkas tersebut merupakan laporan yang harus dilengkapi dari distributor kepada pemerintah. Aae bertanggungjawab dalam pengecekan berkas-berkas tersebut. Pengecekan dilakukan tidak hanya kepada distributor melainkan juga kepada kios. Semua laporan nota petani diperiksa oleh Aae.”*

Untuk mempertahankan pengecer (kios) tidaklah mudah. CV Manado Agro Sentosa menjaga hubungan dengan pihak pengecer (kios) melalui komunikasi rutin, sosialisasi kepada kios dan petani serta melakukan kunjungan kerja untuk mengecek rekapan penyaluran, nota dan KTP petani. Hal ini dilakukan agar hubungan yang terbentuk semakin dekat dan kuat. Informasi ini diungkapkan oleh LW selaku pemilik CV Manado Agro Sentosa bahwa *“CV Manado Agro Sentosa sudah memiliki jadwal tetap untuk melakukan kunjungan kerja ke setiap pengecer (kios) sebulan sekali. Namun, CV Manado Agro Sentosa juga*

sering melakukan kunjungan secara random kepada pengecer (kios).

Hal yang sama juga diungkapkan oleh salah satu pengecer (kios) MK bahwa *“CV Manado Agro Sentosa melakukan kunjungan kerja setiap satu bulan sekali.”*

Komunikasi juga terjalin lewat media telepon sehingga pengecer (kios) dapat menyampaikan kebutuhan, keluhan serta masukan bagi pihak CV Manado Agro Sentosa. Ketika sedang melakukan kunjungan kerja, topik pembicaraan tidak hanya mengenai kelengkapan berkas dan pupuk bersubsidi melainkan juga kehidupan pribadi dari pengecer (kios) seperti menanyakan kabar dan kesibukan.

Pengecer (kios) bekerjasama dengan CV Manado Agro Sentosa atas dasar arahan dari Dinas Pertanian di wilayah tempat pengecer (kios) itu berada. Namun, salah satu pengecer (kios) mengungkapkan bahwa dirinya sudah mengetahui informasi mengenai keberadaan CV Manado Agro Sentosa, karena CV Manado Agro Sentosa sendiri sudah cukup dikenal dikalangan distributor pupuk.

Pemilik menyadari betul pentingnya menjaga hubungan bisnis dengan konsumen dikarenakan beliau beranggapan bahwa tanpa konsumen, suatu usaha tidak mendapat keuntungan. Pemilik CV Manado Agro Sentosa juga membangun jaringan dengan sesama distributor pupuk. Meskipun tidak ada asosiasi secara resmi, pertemuan tetap dilaksanakan guna membahas permasalahan yang terjadi selama proses penyaluran dan mendiskusikan bersama jalan keluar yang ditempuh terkait permasalahan.

Berdasarkan pemaparan diatas, jaringan yang sudah dibentuk oleh pemilik CV Manado Agro Sentosa secara langsung turut membantunya dalam menjalankan usaha baik dalam penerimaan informasi dari berbagai sumber serta semakin mempererat kerjasama yang sudah terbentuk. Hal ini sejalan dengan argumen yang disampaikan Putnam (1995) bahwa jaringan sosial dapat memperkuat kerjasama serta memberikan manfaat-manfaat lewat partisipasi antar anggota.

Norma

Hasbullah (2006) mendefinisikan norma sebagai sekumpulan aturan yang harus dipatuhi oleh setiap anggota pada suatu entitas tertentu. Norma dapat berbentuk tertulis maupun tidak

tertulis tergantung pada kebijakan yang ditetapkan selama proses kerjasama berlangsung. Agar kegiatan usaha dapat berjalan lancar maka diperlukan norma agar pihak-pihak tertentu tidak bekerja seenaknya dan tetap menaati perjanjian yang telah disepakati diawal kerjasama.

CV Manado Agro Sentosa menerapkan norma pada setiap aktivitas yang dilakukan dengan berbagai pihak seperti karyawan, pemasok, dan pengecer (kios). Berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan terdapat beberapa temuan norma yang terbentuk yakni norma tertulis dan norma tidak tertulis beserta sanksi antara CV Manado Agro Sentosa dengan karyawan. Norma tidak tertulis yang terbentuk dengan karyawan ialah mengenai kontrak kerja. Informasi ini diperoleh dari LW selaku pemilik mengatakan “Kontrak kerja dengan karyawan berlaku selama 6 bulan. Hanya saja kontrak tersebut tidak secara tertulis dikarenakan karyawan yang bekerja sebagian besar hanya dari relasi. Selain itu, tidak ada rekrutmen resmi yang dilakukan oleh CV Manado Agro Sentosa. Sehingga, jika ada karyawan yang sudah tidak ingin bekerja di CV Manado Agro Sentosa maka saat itu juga kontrak kerja selesai.”

CV Manado Agro Sentosa juga membuat peraturan tertulis yang harus ditaati karyawan. Meskipun sudah ada aturan, pemilik tetap memberi toleransi kepada karyawan jika dinilai masih dalam batas wajar. Contohnya dalam hal jam masuk kerja. Waktu kerja yang ditetapkan ialah pukul 09.00-17.00 WITA. Namun, jika karyawan datang melebihi dari waktu yang telah ditetapkan diberi toleransi, dengan catatan tanggung jawab pekerjaan yang harus dilakukan tetap boleh terselesaikan pada hari yang sama. Karyawan juga diizinkan untuk pulang lebih awal dari jam yang telah ditentukan apabila pekerjaannya sudah selesai.

Aturan lain yang ditetapkan ialah mengenai izin tidak masuk baik itu karena sakit ataupun jika ada kepentingan lain dan perihal cuti seperti yang diungkapkan oleh MM selaku karyawan bahwa “Untuk izin sakit harus menyertakan surat dokter. Jika ada beberapa kepentingan lain seperti cuti, maka pengajuan diharuskan minimal 7 hari sebelum waktu cuti.”

Membahas mengenai aturan, tentu tidak lepas dari yang namanya sanksi. Sanksi diperlukan agar aturan yang ditetapkan dapat

ditaati dengan baik. Sanksi yang diberlakukan oleh CV Manado Agro Sentosa dapat berupa teguran atau bahkan pemecatan jika dinilai sudah melakukan kesalahan yang fatal seperti menyalahgunakan fasilitas perusahaan atau keuangan perusahaan. Dalam dunia pekerjaan, tentu dapat terjadi konflik baik dengan sesama rekan kerja ataupun atasan. Hal ini diungkapkan oleh salah satu karyawan IL bahwa “Jika ada yang melakukan kesalahan, pasti saya tegur secara langsung. Ketika memberikan teguran, saya melakukannya dihadapan karyawan lain dengan maksud agar kesalahan yang sudah dilakukan tidak diulangi kembali oleh karyawan yang lain. Sebagai salah satu karyawan tertua, saya diberikan tanggungjawab dari pemilik untuk menyelesaikan persoalan-persoalan seperti itu.”

Pemilik menganggap karyawan sebagai aset perusahaan, sehingga sebisa mungkin selalu mengupayakan untuk menjaga hubungan baik yang sudah terbentuk. Hubungan timbal balik yang terbentuk antara kedua pihak ini dapat mengakibatkan terbentuknya norma. Norma ini harus dijaga agar hubungan dapat terjalin harmonis dalam jangka waktu yang panjang dalam usaha yang dijalankan.

Norma yang mengikat CV Manado Agro Sentosa dengan pihak pemasok adalah norma yang tertulis yang berupa kontrak Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) dengan masa berlaku selama satu tahun dan dapat diperbaharui di awal tahun yang baru. Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) berisi perjanjian-perjanjian kerja yang baku dan memiliki kekuatan hukum. Hal ini diungkapkan oleh LW selaku pemilik bahwa “Surat Perjanjian Jual Beli memuat kewajiban distributor, aturan atau undang-undang mengenai penyaluran pupuk bersubsidi, pembagian wilayah kerja dengan kota atau alokasi yang diberikan pemerintah kepada distributor untuk disalurkan.”

Perjanjian tersebut juga memuat aturan serta sanksi yang diterima distributor apabila melanggar. Informasi ini diungkapkan oleh JP selaku pemasok bahwa “Untuk aturan sendiri contohnya distributor itu ketika menentukan pengecer, harus memastikan bukti kepemilikan, nomor izin bangunan, bukti penguasaan sarana untuk penyaluran pupuk bersubsidi. Distributor juga tidak diperkenankan memperjualbelikan pupuk bersubsidi di luar peruntukannya dan atau di luar wilayah tanggung jawabnya. Ketika

ditemukan distributor melakukan pelanggaran dengan tidak memperhatikan aturan tersebut maka diberikan sanksi berupa sanksi administratif yaitu teguran tertulis. Teguran ini dikenakan paling banyak dua kali dengan jangka waktu masing-masing teguran paling lama 14 hari kerja. Apabila teguran tersebut diabaikan, maka Bupati/Walikota melalui Dinas yang membidangi perdagangan dapat merekomendasikan secara tertulis untuk mencabut penunjukan distributor.”

Norma yang juga mengikat antara hubungan CV Manado Agro Sentosa dengan pengecer (kios) ialah norma tertulis yaitu kontrak Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB). LW selaku pemilik mengungkapkan isi dari SPJB bahwa “*Dalam SPJB ditetapkan harga pupuk, wilayah tanggung jawab penyaluran, alokasi pupuk selama 1 tahun.*”

Selain SPJB ada juga yang namanya fakta integritas. Dalam fakta integritas kios diwajibkan untuk mentaati segala aturan yang dikeluarkan oleh distributor mengingat perubahan sistem bisa saja berubah sewaktu-waktu sehingga diperlukan kesepakatan tersebut. Norma tidak tertulis nampak dalam kesepakatan dengan pengecer (kios) mengenai mekanisme sistem pembayaran. Informasi ini diungkapkan oleh AB selaku pengecer (kios) bahwa “*CV Manado Agro Sentosa menerapkan dua sistem pembayaran yaitu pembayaran dilakukan diawal sebelum barang dikirim dan pembayaran setelah barang sudah dikirim.*”

CV Manado Agro Sentosa melakukan penilaian kios setiap 3 bulan sekali. Penilaian yang dilakukan mencakup penilaian berkas, stiker pupuk, baliho, serta kalkulasi perhitungan penyaluran. CV Manado Agro Sentosa juga memberlakukan sanksi yang terbagi dalam 3 kategori. Pertama hukuman ringan dalam bentuk teguran secara lisan, kedua hukuman secara tertulis SP-1 dan yang paling berat atau fatal itu dilakukan pengurangan wilayah kecamatan atau desa yang disalurkan oleh kios tersebut.

Berdasarkan pemaparan diatas, menunjukkan CV Manado Agro Sentosa menjalin dan menjaga hubungan yang baik dengan berbagai pihak. Hal ini nampak dalam perjanjian serta aturan yang diberlakukan selama proses kerjasama. Perjanjian yang ditetapkan memberi keuntungan kepada semua pihak, sehingga proses

kerjasama dapat terjalin dalam rentang waktu yang cukup lama.

Modal Manusia

Menurut Totanan (2004) sebuah usaha memiliki kinerja yang berbeda apabila dikelola oleh orang yang berbeda. Artinya, manusia yang berbeda dalam mengelola aset yang sama menghasilkan nilai tambah yang berbeda. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *tangible asset* yang dimiliki suatu usaha bersifat pasif tanpa sumber daya manusia yang dapat mengelola dan menciptakan nilai. Sebagai pemilik usaha, indikator dalam modal manusia perlu diperhatikan karena menjadi dasar bagi seorang pengusaha untuk bertindak, mengarahkan serta pengambilan keputusan bagi keberlangsungan usaha. Modal manusia yang dibahas pada penelitian ini mencakup pendidikan dan pengalaman dari pemilik usaha.

Pendidikan

Menurut UU No. 20 tahun 2003 pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan diri, masyarakat, bangsa dan negara. Tingkat pendidikan sekolah terdiri dari pendidikan dasar, pendidikan menengah serta pendidikan tinggi. LW selaku pemilik menempu pendidikannya mulai dari TK hingga memperoleh Sarjana di bidang ekonomi.

Pendidikan dengan berbagai programnya mempunyai peranan penting dalam proses peningkatan kualitas diri dan kemampuan profesional individu. Pengetahuan yang diperoleh semasa berkuliah memberikan pengaruh besar baginya dalam menjalankan usaha. Meski diawal belum memiliki ketertarikan untuk terjun ke dunia bisnis, namun setelah beberapa kali terlibat dalam kegiatan bisnis dan melihat bahwa ternyata terdapat peluang dengan prospek yang menjanjikan, maka LW selaku pemilik CV Manado Agro Sentosa memberanikan diri untuk terjun ke dunia bisnis dengan mengandalkan pengetahuan semasa berkuliah. Hal ini sesuai dengan teori modal manusia yang mengasumsikan bahwa pendidikan dapat meningkatkan kualitas

hidup dan penghasilan seseorang dimasa mendatang. Keputusan seseorang untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi merupakan suatu bentuk investasi dengan harapan orang tersebut dapat memperoleh kesejahteraan yang lebih tinggi sebagai imbalan dari pendidikan yang ditempuh.

Pengalaman

Pengalaman memungkinkan seseorang menjadi tahu dan hasil yang diketahui ini kemudian disebut pengetahuan (Vardiansyah, 2008). Pengalaman kerja adalah proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang suatu pekerjaan karena keterlibatannya dalam pelaksanaan tugas (Manulang, 2005). Selain memperoleh pengetahuan dari pendidikan formal yang ditempuh, LW juga menunjang pengetahuan berbisnisnya dari berbagai pengalaman yang diperolehnya selama bekerja di beberapa tempat.

Pada tahun 2012-2014 LW pernah mendirikan usaha tempat makan ayam lalapan dan sudah memiliki tiga cabang usaha. Hanya saja, usaha tersebut harus tutup dikarenakan pada 2014 terjadi bencana banjir bandang dan restoran yang dimiliki LW juga terkena dampaknya.

Pada tahun 2013 beliau bekerja di Federal Oil, bersamaan dengan itu beliau juga menjadi manajer pemasaran untuk wilayah Sulawesi Utara. Setelah bekerja di Federal Oil, beliau juga pernah menjadi karyawan di CV Manado Agro Sentosa, hingga pada akhirnya di tahun 2017 ditawarkan untuk menjadi direktur utama CV Manado Agro Sentosa, dan langsung bersedia serta berniat untuk memajukan CV Manado Agro Sentosa berdasarkan pengalaman yang diperoleh dari tempat kerja sebelumnya. Pemilik LW juga pernah bekerjasama dengan Petrokimia Kayaku selama kurang lebih 6 bulan untuk memasarkan racun-racun pestisida yang berasal dari Petrokimia Gresik. Kerjasama ini membantu dalam memperbanyak relasi dan informasi bisnis di bidang pertanian.

Pengalaman di bidang kerohanian ketika menjabat sebagai Ketua Wilayah Rohani, Sekretaris Kaum Bapak Katolik serta pernah turut serta menjadi Paskibraka Provinsi membantu dalam hal memimpin dan mengarahkan orang lain. Melalui pemberian diri dalam keterlibatan suatu komunitas, mampu melatih kemampuan diri

hingga terbiasa untuk berbicara dan mengarahkan banyak orang. Hal ini juga membantu dalam proses membangun relasi dengan berbagai pihak.

Adanya pengalaman kerja, maka telah terjadi proses penambahan pengetahuan serta sikap dalam diri seseorang sehingga dapat membantu dalam pengembangan diri sesuai dengan perubahan yang ada serta membantu dalam penentuan langkah-langkah tertentu yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Variasi jenis pekerjaan yang digeluti seseorang memberikan peluang yang besar dalam melakukan pekerjaan yang lebih baik.

Komunikasi dideskripsikan sebagai proses penukaran informasi atau ide untuk mencapai pemahaman bersama. Komunikasi kepemimpinan adalah proses komunikasi yang dilakukan pemimpin (sebagai komunikator) kepada bawahan organisasinya (sebagai komunikan). Terkait dengan kepemimpinan maka komunikasi yang baik sangat penting dimiliki seorang pemimpin karena berkaitan dengan tugas untuk mempengaruhi, membimbing, mengarahkan, mendorong anggota melakukan aktivitas tertentu guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Sebagai pemimpin, LW dinilai oleh karyawan sebagai pengarah yang baik dan pemimpin yang demokratis yang sering memberikan kesempatan kepada bawahan untuk menyampaikan masukan terkait dengan apa yang harus dilakukan dalam menjalankan usaha. Hal ini diungkapkan oleh salah satu karyawan MM bahwa *"Dengan atasan sendiri, saya biasanya sering memberi masukan. Beliau juga mendiskusikan beberapa hal terkait perusahaan dengan kami para karyawan."*

Karyawan lain IL juga menambahkan selain terbuka dengan saran, pemilik juga merupakan pribadi yang bertanggungjawab hal ini dinilai berdasarkan kemampuan dalam menjawab situasi dan kebutuhan kantor. Hanya saja, dalam hal ketegasan menurut karyawan masih mencari-cari pola yang sesuai untuk diterapkan.

Dalam hal ketegasan sendiri, kalo menurut saya beliau ini masih mencari porsi yang baik kira-kira harus bagaimana. Kalo untuk tanggung jawab, beliau kita nilai sudah bertanggungjawab untuk Perusahaan, sebagai mana yang disampaikan bahwa *"Karyawan menilai ketegasan yang dimiliki oleh pemilik masih kurang. Beliau masih belum menemukan pola*

yang sesuai untuk penerapannya. Namun, untuk tanggungjawab sendiri beliau dinilai sudah bertanggungjawab dalam menjalankan perusahaan.”

Kesigapan pemilik usaha dalam menangani berbagai kebutuhan ini juga mendapat respons positif dari pihak konsumen. Konsumen menilai sikap bertanggung jawab ini sangat membantu dalam proses kerjasama dengan CV Manado Agro Sentosa. Informasi ini diungkapkan oleh AB selaku konsumen bahwa *“Menurut saya pribadi, berdasarkan penilaian selama 1 tahun bekerjasama, pemilik CV Manado Agro Sentosa merupakan pribadi yang baik serta cepat beradaptasi. Hal ini didasarkan pada kesigapan pemilik dalam menangani berbagai kebutuhan serta kesulitan yang dihadapi kami para konsumen. Pemilik juga melakukan kunjungan kerja bersama dengan petugas lapangan serta menjalin komunikasi yang baik dengan kami konsumen.”*

Hal yang sama juga diungkapkan oleh konsumen lain MK bahwa *“Kerjasama yang terjalin antara CV Manado Agro Sentosa dengan salah satu konsumennya MK sudah terjalin lama yakni selama 5 tahun. Selama proses kerjasama, konsumen menilai hubungan yang terjalin ini selalu baik dikarenakan setiap kesulitan yang dihadapi oleh konsumen pasti akan langsung ditanggapi oleh pihak CV Manado Agro Sentosa.”*

Pengetahuan serta kemampuan yang dimiliki oleh LW selaku pemilik memberikan kontribusi penting dalam hal menjalankan usaha. Perkembangan zaman yang cepat, menuntut pelaku usaha untuk cepat beradaptasi dengan perubahan-perubahan. Pemasok menilai pemilik CV Manado Agro Sentosa sebagai pribadi yang mampu beradaptasi, sebagaimana yang disampaikan dalam wawancara bahwa *“Untuk pemilik CV Manado Agro Sentosa sendiri saya melihat beliau ini sebagai pribadi yang cepat beradaptasi. Mengingat dalam kegiatan usaha ini, perubahan sistem dapat terjadi beberapa kali dalam 1 tahun selama proses kerjasama. Setiap pelaku usaha secara langsung dituntut untuk bisa menyesuaikan dengan berbagai keputusan yang dikeluarkan oleh pemerintah.”*

Nonaka dan Takeuchi (1995) mengungkapkan bahwa perusahaan di Jepang memperoleh kesuksesan karena penciptaan dan

pengelolaan pengetahuan setiap individu dalam organisasi. Hal ini bermakna bahwa segala pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki pemilik CV Manado Agro Sentosa baik melalui pendidikan maupun pengalaman hanya memberikan manfaat secara optimal bagi usaha yang dijalankan apabila pemilik dapat menggunakan dan membagikan setiap pengetahuan yang dimiliki serta melibatkan seluruh individu dalam perusahaan dengan memanfaatkan berbagai kemampuan dan daya guna dari masing-masing individu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian pada usaha CV Manado Agro Sentosa dalam aktivitas keseharian menunjukkan modal sosial dan modal manusia yang telah dibangun serta upaya mempertahankan usaha yang dijalankan memberi manfaat kepada pemilik dalam memimpin dan menjalankan usaha sehingga mampu menciptakan lingkungan kerja yang sehat baik antara karyawan, pemasok, maupun pengecer.

Saran

Saran untuk pemilik terkait modal sosial yang diterapkannya adalah:

1. Perusahaan dalam hal ini pemilik sebaiknya selalu menjaga kepercayaan yang ada baik itu dengan karyawan, pemasok, pengecer (kios).
2. Perusahaan dalam hal ini pemilik disarankan untuk tidak hanya mengandalkan konsumen saat ini, tetapi juga mengembangkan jaringan untuk mendapatkan konsumen yang baru dengan jangkauan yang lebih luas.

Saran untuk pemilik terkait modal manusia yang dimilikinya adalah:

1. Pemilik sebaiknya lebih memperhatikan dan memanfaatkan secara penuh setiap kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh setiap individu yang bekerja di CV Manado Agro Sentosa.
2. Pemilik sebaiknya mengikuti pelatihan-pelatihan bisnis untuk menunjang kemampuan berbisnis.
3. Pemilik sebaiknya lebih memperbanyak relasinya guna memperoleh informasi bisnis yang lebih banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhari, F. 2017. Peran modal sosial dalam pengembangan jaringan usaha kecil menengah (Studi kasus pada rumah makan padang) (*Doctoral dissertation*, Universitas Brawijaya).
- Bontis, N. 1998. Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management decision*, 36(2), 63-76.
- Bourdieu, P. 2011. "The forms of capital. 1986." *Cultural theory: An anthology* 1.81-93: 949.
- Fukuyama, F. 1995. Social capital and the global economy. *Foreign Aff.*, 74, 89.
- Hasbullah, J. 2006. *Social Capital (Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia*. MR-United Press. Jakarta.
- Manulang, M. 2005. *Manajemen Personal*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. 1995. *The knowledge creating*. New York, 304.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. 1998. *Human Capital Investment An International Comparison*. Perancis: OECD Publication.
- Putnam, R.D. 1995. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- Sugiyono. 2019. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Totanan, C. 2004. Peranan Intellectual Capital dalam Penciptaan Nilai untuk Keunggulan Bersaing.
- Vardiansyah, D. 2008. *Filsafat ilmu komunikasi: suatu pengantar*. Indeks, 25-26. Jakarta.
- Zimmerer, T.W., & M.S. Norman. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil [Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management], translated version, 5th edition, 1st Book*. Salemba Empat. Jakarta.