

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN MENINGKATKAN PENJUALAN *ONLINE* PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM DI SURABAYA

FELIX RISTANTO
felixristanto@yahoo.com

ABSTRACT

Creating a good relationship has a very beneficial for both parties. Good relationships can mask weaknesses and can achieve excess. Weaknesses in a good relationship is the time spent to set up the relationship.

Observations were conducted at Cooperative saving and loan Surabaya has a purpose, to identify the concerns expressed in units of E-Kopwan and provide a solution to solve the problem. The problem is a poor relationship between Small and Medium businesses and cooperatives. A poor relationship between SMEs and cooperatives resulted online shopping has been closed by the cooperative.

This observation is expected to solve the problems contained in the uni. Where the Small and Medium businesses as a distributor can establish good cooperation with the cooperative. In order to create benefits for both parties to make a online shopping.

Keywords: *Online shopping, Good relationship, and communication.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Permasalahan

Di Indonesia peranan koperasi sangatlah penting, maka tidak heran koperasi bisa kita jumpai dimana-mana diseluruh daerah di Indonesia, bahkan sampai ke plosok pun kita bisa menjumpai koperasi. Bagi Masyarakat Indonesia, Koperasi sudah tidak asing lagi, karena kita sudah merasakan jasa Koperasi dalam rangka keluar dari kesulitan hutang lintah darat. Sebagaimana lembaga ekonomi lainnya, koperasi adalah salah satu bentuk persekutuan yang melakukan kegiatan muamalah di bidang ekonomi. Koperasi sangat berperan penting ditengah masyarakat Indonesia, terutama dalam proses berlangsungnya perekonomian Indonesia ditengah masyarakat. Hampir setiap orang mengenal Koperasi. Walaupun perdefinisi Koperasi dipahami secara berbeda-beda, tetapi secara umum koperasi dikenal sebagai suatu bentuk perusahaan yang unik. Dilihat dari yang telah diutarakan diatas, Koperasi tampak memiliki hubungan dengan Ekonomi Kerakyatan yang saat ini sedang ramai dibicarakan dan dijadikan slogan oleh para Capres.

Isu ekonomi memang menjadi tema utama saat ini. Ekonomi Kerakyatan biasa dikenal orang sebagai paham ekonomi yang berpihak pada rakyat. Dalam hal ini yang dimaksud adalah rakyat miskin. Tentunya Ekonomi kerakyatan sangat diminati oleh kalangan menengah kebawah yang menganggap bahwa paham ini adalah paham yang tepat. Tampak jelas koperasi berhubungan dengan ekonomi kerakyatan. Ekonomi Kerakyatan berpihak pada rakyat miskin dan Koperasi memperjuangkan kebutuhan ekonomi para anggotanya dan memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.

Fungsi dan peran koperasi bagi masyarakat dan pada anggota koperasi adalah untuk membangun dan mengembangkan potensi kemampuan ekonomi anggota koperasi pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial. Manusia selalu menginginkan agar hidupnya bahagia dan sejahtera. Kesejahteraan akan tercapai, apabila kita dapat memenuhi kebutuhan hidup yang terdiri dari unsur jasmani dan rohani sehingga kebutuhan kedua unsur tersebut harus terpenuhi secara seimbang.

TINJAUAN PUSTAKA

Membangun Komunikasi yang Baik

Permasalahan utama yang dihadapi oleh unit koperasi dalam bidang produksi pada koperasi simpan pinjam di Surabaya yaitu permasalahan yang terjadi karena tidak ada komunikasi yang baik. Komunikasi yang tidak baik ini terjadi antara pihak UKM dengan unit koperasi. Permasalahan yang dihadapi unit ini sangat serius dan berdampak sangat buruk terhadap koperasi simpan pinjam apabila tidak ditangani dengan cepat oleh pihak koperasi simpan pinjam.

Tidak adanya hubungan yang baik antara pihak UKM dengan pihak unit koperasi dapat membuat para pelanggan kecewa dengan website koperasi simpan pinjam. Kekecewaan pelanggan tersebut bisa terjadi karena tidak adanya stock barang yang di inginkan oleh konsumen tetapi masih dipajang pada website koperasi simpan pinjam. Kehilangan komunikasi yang terjadi antara pihak UKM dengan pihak koperasi simpan pinjam mengakibatkan website koperasi simpan pinjam pada penjualan online ditutup untuk sementara. Apabila hal tersebut diteruskan, maka nama *website* koperasi simpan pinjam akan dianggap buruk oleh para pembacanya.

Penyebab komunikasi yang kurang baik antara pihak UKM dengan unit koperasi yaitu pihak UKM yang tidak mengkonfirmasi apabila produknya sudah tidak diproduksi lagi. Serta dari unit koperasi yang tidak melakukan penjadwalan secara teratur untuk mengetahui apakah produk yang dipasarkan melalui *website* koperasi masih di produksi lagi atau tidak.

Hubungan rekanan, baik melalui usaha bersama atau aliansi, memungkinkan organisasi untuk mencapai kelebihan dan mengatasi kekurangan. Sebagai contoh, setelah pada awalnya membuat kesalahan besar besar dalam dunia *online*, Toys 'R' Us menjalin hubungan rekanan dengan sebuah perusahaan *e-commerce* yang sudah mapan, Amazon.com. Rekanan Amazon menghadirkan pengalaman *e-commerce* dan pola pikir kewirausahaan, sementara Toys 'R' Us memberikan pinjaman pembelian, pengakuan merek dalam industri mainan, serta basis pelanggan yang mapan. Setiap perusahaan dapat memberikan kekuatan. (Richard 2003:578)

Kesempatan yang baik bagi para UKM untuk menambah penghasilan yaitu melakukan penjualan melalui online. Para UKM Harus dapat mengikuti perkembangan jaman, karena yang telah kita ketahui para pengguna internet di Indonesia sangat banyak. Dan keuntungan yang diperoleh dalam melakukan penjualan *online* sangat menguntungkan bagi para UKM. Dengan biaya yang sangat sedikit dapat melakukan pemasaran ke seluruh Indonesia, bahkan ke seluruh dunia.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Untuk mengetahui sejauh mana komunikasi yang terjadi antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU (Forum Komunikasi Jaringan Usaha) maupun non FKJU, maka laporan ini menggunakan 3 metode yang terdiri dari observasi, wawancara, dan arsip kepada anggota koperasi simpan pinjam.

1. Observasi

Metode ini dilakukan selama 13 hari di Koperasi simpan pinjam yang berfokus pada unit koperasi untuk menangani masalah komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU maupun non-FKJU. Proses ini untuk melihat cara kinerja awal, permasalahan yang dihadapi serta melihat data-data yang bisa mendukung untuk perbaikan komunikasi yang kurang baik antara koperasi dengan anggota FKJU maupun non-FKJU pada unit koperasi.

2. Wawancara

Selama masa observasi, maka disempatkan pula untuk melakukan wawancara terhadap karyawan koperasi yaitu bersama kepala kantornya yang bernama bapak Agung serta sekretarisnya yang bernama ibu Indri untuk mendapatkan gambaran awal usaha ini dirintis hingga sampai pada akar permasalahan yang terjadi pada komunikasi yang kurang baik antara koperasi dengan anggota FKJU maupun non-FKJU pada unit koperasi. Serta melakukan wawancara kepada bu Sukma yang mengatur tentang anggota FKJU.

3. Arsip

Data-data yang mendukung hasil permasalahan yang terjadi pada saat observasi dan wawancara, mulai diambil untuk kepentingan penunjang laporan ini semakin baik. Maka yang diambil adalah tutupnya *online shopping* pada *website* koperasi simpan pinjam.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Setelah menemukan hasil dan temuan maka dibuatlah suatu analisis pemecahan masalah yang terbaik untuk komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU. Tetapi dalam hasil dan temuan antara observasi, wawancara dan arsip dijadikan dalam satu pembahasan analisis permasalahan dari tabel akar masalah yang saya ambil sebagian dari lampiran table akar masalah bersama teman sekelompok KPB. Sebagian yang saya ambil tersebut adalah bagian permasalahan untuk komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.yang akan dijelaskan secara singkat yaitu sebagai berikut:

1. Masalah komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.

Tidak adanya komunikasi yang dilakukan oleh pihak koperasi simpan pinjam dan tidak ada komunikasi yang dilakukan oleh anggota FKJU maupun non-FKJU.

2. Bukti komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.

Buktinya adalah kurang maksimalnya *website* koperasi simpan pinjam.

3. Solusi komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.

Melakukan program pembinaan 3 bulan sekali mengenai informasi tentang melakukan penjualan *online*. Melakukan pengecekan barang satu bulan sekali kepada anggota FKJU maupun non-FKJU.

4. Pelaksanaan komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi simpan pinjam dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.

Melakukan pendataan ulang, serta membuka pendaftaran baru bagi para anggota FKJU maupun non-FKJU yang ingin melakukan penjualan melalui *online*. Melakukan pembinaan 3 bulan sekali yang dilakukan oleh pakar penjualan *online*.

5. Tujuan mengatasi komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.

Hidupnya kembali *website* koperasi simpan pinjam dalam hal penjualan *online*. Menimbulkan kesadaran diri bagi para anggota untuk melakukan penjualan *online*.

6. Manfaat mengatasi komunikasi yang kurang baik antara pihak koperasi dengan anggota FKJU maupun non anggota FKJU.

Semakin terkenalnya *website* koperasi simpan pinjam pada kalangan masyarakat. Semakin bertambahnya anggota FKJU maupun non-FKJU. Meningkatkan pendapatan unit koperasi.

Pembahasan

Untuk mengatasi masalah kurangnya komunikasi antara para anggota koperasi dengan unit koperasi, dapat diselesaikan dengan pemecahan masalah yaitu mengadakan program pembinaan tiga bulan sekali oleh penjual yang telah berpengalaman di Online Shopping dan membuat jadwal kepada para anggota koperasi simpan pinjam dalam mengkonfirmasi produk yang mereka produksi satu bulan sekali. Untuk dapat memperkuat solusi dalam memecahkan masalah yang terjadi pada unit koperasi, terdapat landasan teori yang berisikan tentang hubungan rekanan.

Program pembinaan tiga bulan sekali berguna bagi para UKM yang baru yang ingin melakukan penjualan melalui *website* koperasi simpan pinjam. Selain berguna bagi para UKM, program pembinaan tiga bulan sekali dapat bermanfaat juga sebagai penambahan wawasan mengenai perkembangan penjualan melalui *website* koperasi simpan pinjam. Karena seperti yang kita ketahui sendiri semakin lama perkembangan teknologi semakin berkembang.

Hubungan rekanan, baik melalui usaha bersama atau aliansi, memungkinkan organisasi untuk mencapai kelebihan dan mengatasi kekurangan. Sebagai contoh, setelah pada awalnya membuat kesalahan besar besar dalam dunia *online*, Toys 'R' Us menjalin hubungan rekanan dengan sebuah perusahaan *e-commerce* yang sudah mapan, Amazon.com. Rekanan Amazon menghadirkan pengalaman *e-commerce* dan pola pikir kewirausahaan, sementara Toys 'R' Us memberikan pinjaman pembelian, pengakuan merek dalam industri mainan, serta basis pelanggan yang mapan. Setiap perusahaan dapat memberikan kekuatan. (Richard 2003:578)

Intinya, Amazon menangani layanan konsumen, pengudangan, pemenuhan pesanan, dan pemeliharaan situs *Web*, sementara Toys 'R' Us menjalankan semua manajemen inventaris, barang dagangan, pembelian, dan pemasaran situs – situs merek bersama. Kekurangan utama dari hubungan rekanan adalah waktu yang dihabiskan untuk mengatur hubungan, konflik – konflik yang potensial di antara rekanan, dan kemungkinan bahwa satu perusahaan akan gagal memberi seperti yang diharapkan atau gagal dalam bisnis. (Richard 2003:578)

Seperti pada teori yang dikemukakan oleh Richard, serta contoh yang terjadi antara dua perusahaan antara Amazon dengan Toys 'R' Us, diharapkan hubungan antara pihak UKM dengan unit koperasi dapat terjalin dengan baik seperti contoh kedua perusahaan tersebut. Dimana unit koperasi dapat dengan baik melayani pesanan konsumen dan pihak UKM dapat menyediakan produk yang diproduksi oleh UKM tersebut.

Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Richard bahwa kekurangan utama dari hubungan rekanan adalah waktu yang dihabiskan untuk mengatur hubungan. Dari kekurangan tersebut dapat memberikan keuntungan yang lebih besar. apabila pihak UKM dan unit koperasi dapat berhasil dengan baik menjalankan hubungan rekanannya. Dari pihak UKM harus dapat memberikan informasi dengan cepat apabila produk yang dijual pada *website* koperasi simpan pinjam sudah tidak diproduksi lagi. Sehingga konsumen tidak merasa kecewa dan tidak memalukan *website* koperasi simpan pinjam.

Tidak hanya sekedar hubungan antara pihak UKM dan unit koperasi saja yang menjadi masalah utama. Melainkan mengenai kualitas produk yang di produksi oleh UKM tidak boleh dilupakan serta tidak boleh dianggap sepele. Karena para UKM sudah berani untuk melakukan penjualan secara *online*. Apabila produk yang diproduksi oleh UKM mengecewakan seorang konsumen, maka seorang konsumen tersebut dapat memberikan komentar yang sangat merugikan atau komentar yang negatif terhadap para UKM. Dari komentar yang negatif tersebut, dapat mengakibatkan calon pembeli tidak jadi membeli produk UKM tersebut.

Persediaan barang jadi meliputi barang – barang yang telah melewati seluruh proses produksi tetapi belum dijual. Ini merupakan persediaan yang sangat kelihatan. Mobil baru yang diparkir di tempat penyimpanan di sebuah pabrik mobil merupakan persediaan barang jadi, begitu juga dengan hamburger dan kentang goreng yang tersusun di bawah lampu pemanas di restoran McDonald. Persediaan barang jadi adalah mahal, karena organisasi telah menginvestasikan tenaga kerja dan biaya lain untuk membuat produk jadi. (Richard 2003:629)

Para UKM harus memiliki persediaan barang jadi terhadap produknya. Karena melakukan penjualan online tidak dapat kita prediksi permintaan akan konsumen. Tidak memiliki barang jadi dapat mengakibatkan masalah yang sangat besar. Dikarenakan tingkat barang untuk sampai ke tangan konsumen terlalu lama, hal tersebut dapat terjadi karena para UKM yang harus membuat produk sesuai dengan jumlah pesanan yang terlalu banyak.

Selain solusi tersebut, saya juga membuat buku panduan kepada para UKM yang berisikan tujuan melakukan penjualan *online*, manfaat melakukan penjualan *online*, akibat kurangnya komunikasi dan cara mengatasi masalah kurangnya komunikasi.

Melihat dampak – dampak yang terjadi apabila tidak ada komunikasi antara pihak koperasi dengan pihak Anggota FKJU dan non anggota FKJU ini merupakan kesalahan – kesalahan kecil yang dilakukan oleh Anggota FKJU dan non anggota FKJU, tetapi memiliki akibat yang sangat fatal dan berdampak kepada dua belah pihak. Demi mewujudkan tiga tujuan utama yang diinginkan oleh para Anggota FKJU dan non anggota FKJU, maka para Anggota FKJU dan non anggota FKJU harus mengatasi masalah ini yang menjadi penghambat utama serta mungkin menjadi kegagalan para Anggota FKJU dan non anggota FKJU.

Cara untuk mengatasi masalah kurangnya komunikasi antara para UKM dengan unit koperasi yaitu sebagai berikut:

Menimbulkan kesadaran diri

Kesadaran akan tercipta apabila telah mengetahui bagian diri dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam online shopping. Sedangkan pengertian kesadaran diri itu sendiri adalah proses pengenalan kepribadian kita dengan motivasi dari orang lain dalam sebuah hubungan sosialisasi dengan orang lain yang ada disekitarnya dan manfaat dari kesadaran diri ini adalah memahami diri sendiri ketika berinteraksi dengan orang lain dan mendekatkan hubungan dengan relasi. Agar semua itu semakin terlaksana, maka pekerjaannya harus di jelaskan mulai dari awal yaitu pengertian antara supplier dan distributor serta hubungan antara keduanya yang tak bisa terpisahkan atau berjalan sendiri-sendiri.

Supplier itu sendiri adalah orang atau badan usaha yang menjadi pemasok suatu barang atau jasa terhadap suatu badan usaha atau lembaga dalam jangka waktu tertentu. Sedangkan **distributor** adalah badan usaha atau lembaga yang mendistribusikan atau pihak yang memasarkan barang atau jasa dari supplier yang telah memiliki suatu ikatan kusus dalam perjanjian bisnis.

Jadi pengertian diatas bisa dimaknai hubungan yang erat sekali. Bisa diartikan jika supplier macet maka distributor akan merasa binggung karena pendistribusian barang atau pemasaran barangnya kepihak lain akan merasa terganggu atau menjadi macet sehingga tidak dapat berproses ketahap yang berikutnya. Bisa juga kebalikannya Supplier lancar tetapi distributornya yang macet maka mengakibatkan pihak supplier menjadi rugi sehingga bisa menjadi pemutusan kinerja bisnis yang juga tidak diharapkan oleh lembaga atau badan usaha milik distributor.

Pasti mulai binggung antara siapa itu Suppliernya dan siapa itu distributornya? Maka kami akan lebih perinci lagi dengan pengertian sangat mudah yaitu **supplier adalah anggota FKJU (Forum Komunikasi Jaringan Usaha) dan Non FKJU** yang menjadi sumber pemasok online Shopping dari E-Kopwan. Sedangkan **distributornya adalah E-Kopwan itu sendiri** yang sebagai perantara pemasaran dari mereka di online shopping.

Jadi inti dari penjabaran di atas adalah pihak dari anggota FKJU dan non anggota FKJU harus dapat berkerjasama dengan koperasi simpan pinjam. **Kerjasamanya bagaimana caranya?** Yaitu dengan memperkuat hubungan komunikasi antara kedua belah pihak. Komunikasi tersebut bisa berupa keluhan atau masukan dari perdagangan online ini. Biasanya pihak koperasi simpan pinjam memberikan fasilitas ini melalui customer service yang akan dikhususkan untuk pihak FKJU dan non anggota FKJU. Maka, pihak distributor tidak perlu merasa susah sendirian karena dari pihak koperasi akan mempermudah masalah online shopping yang dihadapi.

Dalam menghubungi customer service akan diberikan penjadwalan tersendiri antara anggota FKJU dan non anggota FKJU agar tidak saling berebut dan juga merasa tidak terfasilitasi. Bagaimanapun kepuasan pelayanan terhadap supplier tetap kami nomer satukan. Sebagai salah satu bentuk keperdulian adalah dengan cara membuat pembinaan selama 3 bulan sekali agar persiapan mental dan juga kesadaran diri timbul dari sisi supplier. Setelah diadakannya pembinaan yang sekaligus akan diterangkan bagaimana dan kapan membuat keluhan dan saran terhadap customer servicenya diharapkan online shopping akan berjalan dengan lancar dan tingkat penjualan akan bertambah seiringnya program baru online shopping yang akan diadakan oleh koperasi itu sendiri.

Sesuai dengan tujuan kami yaitu “*mengajak anggota untuk membantu memasarkan produk anggota melalui internet*” akan segera terlaksana. Walaupun tujuan utama kami adalah anggota, yang bukan anggota kami juga akan membantunya sebagai salah satu memuaskan supplier untuk menjadi distributor yang baik dan juga profesional. Bagaimanapun juga bagian dari unit Koperasi simpan pinjam tetap menerapkan misi dari koperasi yaitu “*meningkatkan pelayanan koperasi dan kualitas sumber daya manusia untuk dapat menumbuh kembangkan kehidupan yang lebih bertanggung jawab (mandiri) dan berkesinambungan*”.

Mari kita tumbuhkan kerjasama ini dengan tenaga semaksimal mungkin agar semua yang kita impikan berjalan dengan lancar dan sesuai harapan. Hal ini kami semua terapkan sesuai dengan motto koperasi yaitu “*berkembang dengan derap kebersamaan*”. Kapan lagi menunggu perubahan kaaau tidak dilakukan sejak dini. Jam berputar dengan cepat berganti dari pagi menjadi siang, siang menjadi sore dan sorepun akan berganti dengan malam. Begitulah sebaliknya, maka kita harus memanfaatkan waktu ini semaksimal mungkin. Ibarat pepatah waktu adalah uang, maka kesadaran akan kebersamaan harus dimulai sekarang sehingga tidak menunda-nunda waktu ini untuk memulai bisnis yang sangat baik serta bermanfaat. Kami berharap tidak akan lagi terjadinya kemacetan antara supplier ke distributor dan harapan kami adalah semoga bisnis online shopping ini berubah menjadi bisnis yang lebih bermanfaat.

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil laporan dari bab – bab sebelumnya, maka dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Hubungan komunikasi antara pihak UKM dengan unit koperasi sangat penting. Hubungan rekanan, baik melalui usaha bersama atau aliansi, memungkinkan organisasi untuk mencapai kelebihan dan mengatasi kekurangan. Dengan memiliki hubungan yang baik antara para UKM dengan unit koperasi, maka tidak memberikan kerugian sama sekali diantara kedua belah pihak.
2. Dalam melakukan penjualan *online*, para UKM juga harus memiliki persediaan barang jadi. Persediaan barang jadi sangat penting dalam melakukan penjualan *online*. Dimana suatu perusahaan tidak dapat melakukan perkiraan permintaan dikarenakan melakukan penjualan melalui *online*.

Saran

Berdasarkan hasil laporan dari bab – bab sebelumnya, maka dapat diberikan saran - saran sebagai berikut:

1. Pihak koperasi dengan UKM diharapkan dapat membina hubungan yang lebih baik. Dengan cara menyusun jadwal untuk melakukan koordinasi kepada masing – masing UKM.
2. Pihak koperasi harus melakukan pengingatan kembali kepada para UKM apabila barang persediaan UKM sudah tinggal sedikit.

Saran Akademis

Sesuai dengan hasil penelitian pada kuliah praktek bisnis (KPB) ini diharapkan bisa menjadi referensi studi kasus bagian komunikasi yang kurang baik antara *supplier* dan *distributor* atau bahan diskusi selanjutnya agar lebih diperdalam guna memecahkan masalah komunikasi yang kurang baik antara *supplier* dan *distributor* ini menjadi lebih baik.

Saran Praktis

Setelah dilakukan penelitian dan pembahasan secara mendalam. Diharapkan informasi ini dapat membangun komunikasi yang lebih baik antara pihak koperasi dengan anggota FKJU maupun non-FKJU.

Pada kesempatan ini penulis hendak menyampaikan terima kasih kepada:

1. Drs. Ec. Trisno Musanto selaku Dosen Pembimbing Iyang telah dengan sabar meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan di tengah-tengah kesibukan yang padat.
2. Para anggota koperasi yang telah dengan sabar meluangkan waktu untuk memberikan informasi di tengah-tengah kesibukan yang padat.

REFERENSI

<http://wiryala12.blogspot.com/2011/11/peran-koperasi-dalam-masyarakat.html> diunduh pada tanggal 15 November 2012

<http://bumnwatch.com/peran-koperasi-dalam-perekonomian-indonesia/> diunduh pada tanggal 15 November 2012

<http://jatim.bps.go.id/index.php/pelayanan-statistik/brs-jawa-timur/brs-kemiskinan-jatim/206-profil-kemiskinan-di-jawa-timur-maret-2012-> diunduh pada tanggal 20 November 2012

<http://jatim.bps.go.id/index.php/pelayanan-statistik/brs-jawa-timur/brs-pdrb-jatim/219-pertumbuhan-ekonomi-jawa-timur-semester-i-tahun-2012-mencapai-720-persen> diunduh pada tanggal 24 November 2012

<http://dhyneeriezta.student.umm.ac.id/category/potensi-daerah/> diunduh pada tanggal 24 November

<http://korannusantara.com/pt-angkasa-pura-beri-bantuan-rp-28-miliar-kepada-43-ukm-di-sidoarjo/> diunduh pada tanggal 25 November 2012

[http://id.wikipedia.org/wiki/Distribusi_\(bisnis\)](http://id.wikipedia.org/wiki/Distribusi_(bisnis)) diunduh pada tanggal 25 November 2012

<http://notcupz.blogspot.com/2011/06/tanggung-jawab-sosial-perusahaan.html> diunduh pada tanggal 26 November 2012

L. Daft, Richard, 2006, Manajemen, edisi keenam, diterjemahkan oleh Diana Angelica. Salemba Empat. Jakarta