

**PENGEMBANGAN USAHA SANGKAR BURUNG (KORONGAN)
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT
DESA DAWUHANMANGLI KECAMATAN SUKOWONO
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

WARDATUL JANNAH
NIM : 083 134 052

Dosen Pembimbing :

Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I
NIP. 19690706 200604 1 001

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
JULI 2017**

**PENGEMBANGAN USAHA SANGKAR BURUNG (*KORONGAN*)
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT
DESA DAWUHANMANGLI KECAMATAN SUKOWONO
KABUPATEN JEMBER**

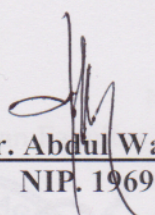
SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

WARDATUL JANNAH
NIM. 083 134 052

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing


Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I
NIP. 19690706 200604 1 001

**PENGEMBANGAN USAHA SANGKAR BURUNG (KORONGAN)
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT
DESA DAWUHANMANGLI KECAMATAN SUKOWONO
KABUPATEN JEMBER**

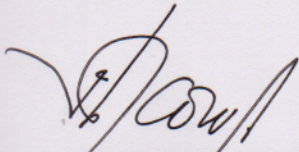
SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Selasa
Tanggal : 13 Juni 2017

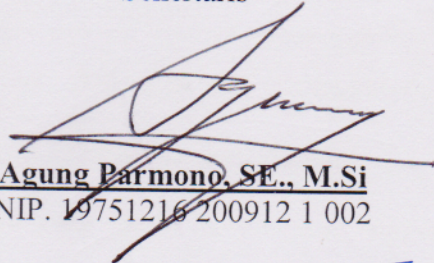
Tim Penguji

Ketua



Daru Anondo, SE., M.Si
NIP. 19750303/200901 1 009

Sekretaris



Agung Parmono, SE., M.Si
NIP. 19751216/200912 1 002

Anggota:

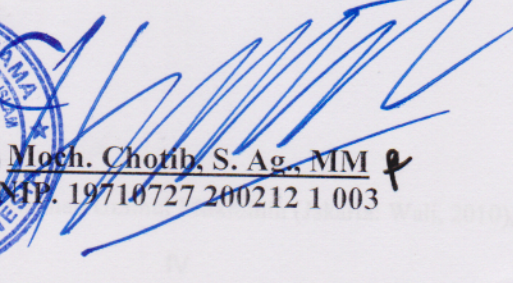
1. Moch. Chotib, S. Ag., MM



2. Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I



Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Moch. Chotib, S. Ag., MM
NIP. 19710727/200212 1 003

MOTTO

وَأَبْتَعِ فِي مَاءِ آتَانِكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ
اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.¹

IAIN JEMBER

¹ Kementerian Agama RI, Al-Qur'an Terjemahan Ummul Mukminin (Jakarta: Wali, 2010), 394.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil alamin, segenap rasa syukur atas nikmat dan karunia yang Allah berikan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini, dan skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Faridatul Matin selaku ibunda tercinta yang telah memberikan semangat, dukungan serta mendo'akan saya dalam segala urusan yang saya hadapi, dan yang tak pernah lelah mendidik saya dalam segala hal. Semoga selalu diberikan keberkatan dalam hidupnya.
2. Abdul Rosyid selaku abah tercinta yang telah memberikan semangat dan membiayai pendidikan saya hingga saat ini, yang tidak pernah kenal lelah dan ikhlas menuruti kemauan saya. Semoga selalu diberikan kemudahan serta kelancaran rizki dalam menghidupi keluarga ini dan diberikan keberkahan dalam hidupnya.
3. Keluarga besar "ARJONO" yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam menempuh pendidikan dan memberikan motivasi dalam menyelesaikan skripsi.
4. Adikku tersayang Muhammad Robit Abdur Rosyid yang selalu memberikan semangat dan dorongan untuk mengerjakan skripsi.
5. Teman seperjuangan selama kuliah Mutia, Eka, Rifkiyah, Ria, Ika, Nafis serta teman-teman kelas K1, K2 dan K3 khususnya K2 yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada saya dan terima kasih atas perhatian yang kalian berikan.
6. Teman hidup Wildan Zaenal Arifin yang selalu memberikan motivasi dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi. Terima kasih sudah mau sabar mendengarkan keluh kesah selama ini dan selalu ada buat saya.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah karena atas rahmat dan Karuni-nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam- dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku rector IAIN Jember yang telah memberikan pelayanan selama penulis menuntut ilmu.
2. Bapak Moch Chotib, S.Ag, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberi dukungan kepada penulis untuk menulis karya tulis ilmiah berupa skripsi.
3. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I selaku wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberi dukungan kepada penulis untuk menulis karya tulis ilmiah berupa skripsi.
4. Bapak M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah memberi dukungan kepada penulis untuk menulis karya tulis ilmiah berupa skripsi.
5. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah memberi dukungan kepada penulis untuk menulis karya tulis ilmiah berupa skripsi.
6. Bapak Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc, M.E.I selaku dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Agung Parmono, SE., M.Si selaku dosen wali yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis selama kuliah.

8. Bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan dukungan dan pengetahuan selama penulis menuntut ilmu.

Semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapatkan balasan yang baik dari Allah.

Jember, 10 Juli 2017

Penulis



ABSTRAK

Wardatul Jannah, Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I, 2017, *Pengembangan Usaha Sangkar Burung (korongan) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*

Kata kunci: Pengembangan Usaha dan Pendapatan Masyarakat

Pengembangan usaha merupakan suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya memenuhi kebutuhan tersebut sambil memperoleh laba salah satu pengembangan usaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah : 1) Bagaimana pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember? 2) Bagaimana kontribusi pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember dan untuk mengetahui kontribusi pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Studi Research*). Penentuan sumber data dari penelitian ini adalah *purposive sampling*. Dan untuk mendapatkan data dari penelitian ini berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Untuk menguji validitas data menggunakan triangulasi sumber

Penelitian memperoleh kesimpulan 1) Pengembangan usaha sangkar burung para pengusaha yang ada di desa Dawuhanmangli lebih menekankan dalam 4 bidang diantaranya: Pemasaran, dimana pemasaran yang digunakan oleh pengusaha sangkar burung di desa Dawuhanmangli menggunakan 2 cara yaitu pemasaran secara langsung dan pemasaran melewati pengepul. Pemasaran sangkar burung telah tersebar di daerah Jember, , Yogyakarta, Lombok, Bali, Solo, Malang dan Banyuwangi. Sumber Daya Manusia yang direkrutnya adalah keluarga sendiri dan tetangga sekitar sebagai tenaga kerjanya tetapi yang memiliki keterampilan, ketelatenan, kesabaran dan rajin dalam bekerja. Perhitungan dalam masalah keuangan para pengusaha menggunakan akuntansi sederhana yaitu modal - biaya (biaya bahan baku atau bahan penolong) - upah tenaga kerja. Dan proses produksi sangkar burung para pengusaha memproduksi 45-700 sangkar dalam setiap bulannya 2) Pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) yang ada di desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember sangat berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat hal tersebut sudah jelas dirasakan oleh beberapa pengusaha sangkar burung yang bisa memenuhi kebutuhannya dari hasil pendapatan usahanya

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	18
a. Pengembangan Usaha	18
1) Pemasaran	20
2) Sumber Daya Manusia.....	30
3) Keuangan	40
4) Produksi	44

b. Pendapatan Masyarakat	45
BAB III METODE PENELITIAN	51
A. Pendekatan dan Jenis penelitian.....	51
B. Lokasi Penelitian.....	51
C. Subyek Penelitian.....	51
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	52
a. Wawancara.....	53
b. Dokumentasi	53
c. Observasi.....	54
E. Analisis Data.....	54
F. Keabsahan Data	56
G. Tahap-tahap Penelitian.....	57
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	59
A. Gambaran Objek Penelitian	59
1. Sejarah Desa Dawuhanmangli	59
2. Visi-Misi Desa Dawuhanmangli.....	61
3. Letak Geografis.....	61
4. Demografi	62
a. Pendidikan.....	63
b. Kesehatan.....	64
5. Keadaan Ekonomi.....	65
6. Kondisi Pemerintah Desa.....	69
a. Pembagian Wilayah Desa	69
b. Struktur Pemerintah Desa	69
B. Penyajian Data	75
1. Pengembangan Usaha Sangkar Burung (<i>korongan</i>) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowon Kabupaten Jember.....	75
a. Pemasaran	76

b. Sumber Daya Manusia.....	78
c. Keuangan	81
d. Produksi	82
2. Kontribusi Pengembangan Usaha Sangkar Burung (<i>korongan</i>) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowon Kabupaten Jember	83
a. Pengembangan Usaha	84
b. Pendapatan	86
1) Pangan dan sandang.....	86
2) Papan.....	87
3) Kesehatan dan pendidikan	90
C. Pembahasan Temuan.....	91
1. Pengembangan Usaha Sangkar Burung (<i>korongan</i>) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.....	91
a. Pemasaran	91
b. Sumber Daya Manusia.....	94
c. Keuangan	95
d. Produksi	96
2. Kontribusi Pengembangan Usaha Sangkar Burung (<i>korongan</i>) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowon Kabupaten Jember	97
a. Pengembangan usaha.....	98
b. Pendapatan	99
1) Pangan dan sandang.....	100
2) Papan.....	100
3) Kesehatan dan pendidikan	101
BAB V PENUTUP.....	104
A. Kesimpulan	104
B. Saran	105

LAMPIRAN

1. Pernyataan Keaslian Tulisan
2. Matrik Penelitian
3. Pedoman Pengumpulan Data
4. Dokumentasi
5. Surat Izin Penelitian
6. Jurnal Penelitian
7. Surat Selesai Penelitian
8. Biodata Penulis



DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
1.1	Perkembangan Kontribusi PDB Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Dari Tahun 2009-2012.....	3
1.1	Perbedaan Dan Persamaan Terhadap Penelitian Terdahulu.....	17
4.1	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin.....	62
4.2	Tamatan Sekolah Masyarakat Desa.....	64
4.3	Mata Pencaharian dan Jumlahnya.....	66
4.4	Struktur Desa.....	69



IAIN JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan usaha kecil hingga saat ini berjalan sangat lambat. Salah satu penyebab kekurangan berhasil program pengembangan atau pembinaan usaha kecil di Indonesia dalam memperbaiki kondisi atau kinerja kelompok usaha kecil, dari posisi lemah dan tradisional ke posisi yang kuat dan modern adalah tekanan orientasi program atau kebijakan pemerintah lebih terletak pada “aspek sosial” dari pada “aspek ekonomi atau bisnis”. Selama ini usaha pengembangan kegiatan ekonomi skala kecil yang umumnya padat karya dan dilakukan oleh kelompok masyarakat miskin berpendidikan rendah ditujukan untuk meningkatkan pendapatan mereka atau mengurangi jumlah pengangguran dan kesenjangan.² Indonesia harus mampu membangun optimalisasi untuk menghadapi setiap situasi ekonomi baik global maupun domestik. Namun kondisi ini harus tetap diwaspadai karena mengingat kondisi global yang berubah ubah. Sehingga Industri usaha kecil di tanah air saat ini menghadapi situasi yang demikian sulit ditengah perubahan lingkungan bisnis yang semakin kompleks. Persaingan pun telah menjadi kian ketat seiring dengan derasnya arus perdagangan bebas yang secara otomatis membuat kompetensi datang dari segala penjuru baik domestik, regional, maupun global. Menurut data yang bersumber dari BPS sebagian besar dari usaha nasional adalah usaha berkategori UKM, yaitu sebanyak hampir 42 juta unit pada tahun 2005 atau sekitaran 99 persen dari total usaha nasional. UKM menciptakan lapangan kerja sebesar 96 persen dari total tenaga kerja pada usaha nasional dan menyumbang sampai dengan 60 persen output

² Pandji Anoraga, dkk, *Koperasi, kewirausahaan dan usaha kecil* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 249.

yang dihasilkan usaha nasional. UKM disini mempunyai peranan penting bagi perekonomian Indonesia karena UKM berpotensi menjadi aktor penggerak sektor ekonomi riil dan pengurangan pengangguran.³

Namun ketika terjadi krisis ekonomi 1998, hanya sektor UKM yang bertahan dari kolapsnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis. Krisis ini telah mengakibatkan kedudukan posisi pelaku sektor ekonomi berubah. Usaha besar satu persatu pailit karena bahan baku impor meningkat secara drastis, biaya cicilan utang meningkat sebagai akibat dari nilai tukar rupiah terhadap dollar yang menurun dan berfluktuasi. Sektor perbankan yang ikut terpuruk turut memperparah sektor industri dari sisi permodalan. Banyak perusahaan yang tidak mampu lagi meneruskan usaha karena tingkat bunga yang tinggi. Berbeda dengan UKM yang sebagian besar tetap bertahan, bahkan cenderung bertambah. Terbukti saat krisis global yang terjadi beberapa waktu lalu, UKM hadir sebagai suatu solusi dari sistem perekonomian yang sehat. UKM merupakan salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis global yang melanda dunia. Dengan bukti ini, jelas bahwa UKM dapat diperhitungkan dalam meningkatkan kekompetitifan pasar dan stabilisasi sistem ekonomi yang ada. Menurut sensus 2016 silam juga menunjukkan usaha mikro dan kecil mendominasi dari sisi unit usaha (83,3%) dan penyerapan tenaga kerja (62,5%), dengan perbandingan 2 tenaga kerja per unit usaha untuk usaha mikro dan 3 tenaga kerja per unit usaha untuk usaha kecil.⁴

³ FE Ubaya dan Forda UKM Jawa Timur, *Kewirausahaan UKM* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 14.

⁴ Mudrajad Kuncoro. *Ekonomi pembangunan* (Jakarta: Erlangga, 2010), 188.

Tabel 1.1
Perkembangan Kontribusi PDB Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Dari Tahun 2009-2012

Indikator	2009		2010			2011			2012		
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Perkembangan	Jumlah	Persentase	perkembangan	Jumlah	Persentase	perkembangan
PDB	5.29		6,06		14,62	7.427		22,38	8.241		10,9
atas	4.86		8.76		%	.086,		%	.864,		7%
harga	0,9		2,8			1			2		
berlaku											
Mikro,	2.99	56,	3.46	57,	15,81	4.303	57,	24,15	4.869	59,	13,1
kecil,	3.15	53	6.39	12	%	.571,	94	%	.568,	08	5%
meneng	1,7	%	3,3	%		5	%		1	%	
ah											
Mikro	1.75	33,	2.05	33,	17,14	2.579	34,	25,71	2.951	35,	14,4
	1.64	08	1.87	81	%	.388,	73	%	.120,	81	1%
	4,6	%	8,0	%		4	%		6	%	
Kecil	528.	9,9	597.	9,8	13,16	722.0	9,7	20,78	798.1	9,6	10,5
	244,	8%	770,	5%	%	12,8	2%	%	22,2	8%	4%
	2		2								
Meneng	713.	13,	816.	13,	14,51	1.002	13,	22,70	1.120	13,	11,7

ah	262,	42	745,	46	%	.170,	49	%	.325,	59	9%
	9	%	1	%		3	%		3	%	

Berdasarkan tabel di atas bahwa kontribusi UMKM, khususnya sektor mikro terhadap PDB mengalami peningkatan, perkembangan dari tahun ke tahun cukup mengembirakan. Pada tahun 2010, kontribusi pada PDB dari usaha mikro, kecil dan menengah meningkat 0,59% dari 56,53%. Pada tahun 2009 menjadi 57,12 % pada tahun 2010, sedangkan pada tahun 2011 meningkat sebesar 1,14% menjadi 50, 08%. Hal ini menunjukkan terjadinya pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan di Indonesia. Dengan demikian, perlu dilakukan stabilitas kebijakan pemerintah agar kondisi tersebut dapat terjaga sehingga terjadi pertumbuhan yang terus menerus berkesinambungan. Dari perkembangan kontribusi pada PDB maka UMKM perlu menekankan terhadap pengembangan usaha yang ada tujuannya agar tetap memberikan kontribusi pendapatan yang tinggi baik kepada negara, kota, ataupun desa.⁵

Dalam hal lain pengembangan UMKM ditujukan dalam rangka mewujudkan untuk (1) mengejar pertumbuhan ekonomi yang tinggi, (2) penyerapan tenaga kerja, (3) peningkatan daya saing dan (4) penanggulangan kemiskinan⁶ dan pengembangan UMKM didasarkan pada dua pertimbangan yaitu struktur yang lebih kokoh sehingga memiliki potensi untuk bertahan dan memiliki sifat padat karya yang memberikan kontribusi ganda melalui peningkatan pendapatan perkapital juga mendukung penyerapan tenaga kerja yang produktif dan mencapai peningkatan produktifitas melalui investasi serta memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibandingkan usaha dalam skala besar. Industri kecil perkotaan ataupun desa memperlihatkan kebanyakan industri kecil menggunakan fasilitas

⁵ Rio F Wilantara, dkk, *Strategi & kebijakan pengembangan UMKM*. Bandung: Refika Adita, 2016), 16.

⁶ Mukti Fajar, *UMKM di Indonesia* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2016), 223.

produksi yang masih bersifat tradisional dan sederhana, yang mengakibatkan hasil produksi tidak terstandarisasi dan kadang tidak memenuhi kualitas yang diinginkan pasar yang berbeda-beda dan pola pikir para pengusaha memiliki pola pikir tradisional dan menutup diri dengan adanya perubahan. Hal ini merupakan kelemahan dan permasalahan sulitnya UMKM untuk berkembang salah satunya yaitu skala ekonominya kecil sehingga sulit untuk menekankan biaya serta kemampuan pemasaran dan diversifikasi pasarnya cenderung terbatas. Namun satu hal yang perlu di ingat dalam pengembangan UKM adalah bahwa langkah ini tidak semata-mata merupakan langkah yang harus diambil oleh pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab pemerintah. Pihak UKM sendiri sebagai pihak yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama-sama dengan pemerintah.

Menurut UUD Nomor 20 tahun 2008 usaha mikro, kecil dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Serta di dalam UUD Nomor 20 tahun 2008 ini juga menjelaskan bahwa usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat.⁷ Islam juga menganjurkan untuk kita membuka usaha karena usaha merupakan hal kebaikan disisi ALLAH, hal itu dijelaskan dalam surah Al-Jumu'ah ayat 11

قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهِو وَمِنَ التِّجَارَةِ ۗ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ﴿١١﴾

⁷ UUD, 109.

Artinya: “Katakanlah: Apa yang di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perniagaan, dan Allah Sebaik-baik pemberi rezki”.⁸

Dawuhanmangli adalah salah satu desa di kecamatan Sukowono yang memiliki penduduk sebanyak 5.321 jiwa. Desa ini juga terkenal sebagai home industri sangkar burung. Usaha sangkar burung telah berdiri secara turun-temurun. Jumlah *Home industry* kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli ini terus mengalami peningkatan dan pengembangan. Kerajinan sangkar burung di desa ini memiliki keunikan tersendiri, karena hampir lima puluh persen penduduk di desa ini rata-rata memilih mendirikan *Home industry* kerajinan sangkar burung. Jumlah *Home industry* yang semakin meningkat mampu memberikan tambahan lapangan kerja di desa dawuhan Mangli. Dengan adanya *home industry* masyarakat desa Dawuhanmangli mengharapkan agar pengembangan usaha sangkar burung mempunyai peran yang sangat besar dalam pembangunan wilayah. Hal ini dimaksudkan agar keberadaan *home Industry* tersebut dapat memberikan peningkatan pendapatan, mengurangi laju migrasi dan mengurangi jumlah pengangguran dan kemiskinan yang ada pada masyarakat Desa Dawuhanmangli. Salah satu alternatif mengurangi terjadinya laju migrasi yang semakin besar serta mengurangi jumlah pengangguran, meningkatkan pendapatan adalah dengan mengembangkan usaha sebagai cara meningkatkan ekonomi masyarakat. Salah satunya adalah pengembangan usaha sangkar burung yang ada di daerah Dawuhan Mangli dengan pengembangan usaha ini akan lebih mengoptimalkan potensi yang dimiliki desa Dawuhan Mangli baik dari sumber daya alamnya (SDA) maupun sumber daya manusia (SDM). Dengan demikian dengan adanya pengembangan usaha yang dilakukan oleh para pengusaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli ini akan memberikan

⁸ Al-Qur'an, 62: 11.

beberapa manfaat bagi masyarakat desa Dawuhanmangli, sehingga pengembangan usaha sangkar burung memberikan manfaat yang besar bagi pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli. Namun masih banyak masyarakat Desa Dawuhanmangli yang bekerja atau mencari pendapatan ke luar desa bahkan masih banyak yang bekerja keluar kota juga luar negeri.

Berangkat dari realita yang ada di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai pengembangan usaha sangkar burung untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, sehingga judul dari skripsi ini “*Pengembangan Usaha Sangkar Burung (korongan) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*”

B. Fokus Penelitian

Rumusan masalah merupakan bagian pokok dari suatu kegiatan penelitian. Pemecahan masalah yang dirumuskan dalam penelitian sangat berguna untuk membersihkan kebingungan kita akan suatu hal, untuk memisahkan kemenduan, untuk mengatasi rintangan ataupun untuk menutup celah antar kegiatan atau fenomena. Karenanya, peneliti harus dapat memilih masalah bagi penelitiannya, dan merumuskan untuk memperoleh jawaban terhadap masalah tersebut.⁹

Adapun fokus penelitian dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?

⁹ Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 111.

2. Bagaimana kontribusi pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu dan konsisten dengan masalah-masalah yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah.¹⁰ Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui kontribusi pengembangan usaha sangkar burung (*korongan*) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

D. Manfaat penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis.¹¹

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

¹⁰ Nur Solikin, *Pedoman Penulisan Karyawan Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 37.

¹¹ Ibid, 38.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan sumbangan pemikiran guna memperluas ilmu pengetahuan kita yakni ilmu ekonomi tentang pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

- 1) Menambahkan wawasan serta pengetahuan tentang penulisan karya tulis ilmiah, baik secara teori maupun praktek.
- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh peneliti.
- 3) Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmiah penelitian tentang “Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember”.
- 4) Serta dapat menambah bekal pengalaman untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.

b. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi seluruh masyarakat untuk senantiasa lebih memperhatikan potensi yang ada di dalam desa serta melakukan pengembangan terhadap usaha yang ada di desa tersebut.

c. Bagi Institut Agama Islam Negeri Jember

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur atau referensi dan perbendaharaan perpustakaan IAIN Jember.

- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan nuansa wirausahawan di kalangan mahasiswa tentang usaha yang ada di dalam suatu desa
- 3) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pada mahasiswa yang ingin mengembangkan kajian yang sama pada waktu setelahnya.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik di dalam judul penelitian. Tujuan agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah dimaksud oleh peneliti.¹²

Terdapat beberapa istilah dalam penelitian ini yang memerlukan pemaparan untuk mempertegas maksud dari istilah yang digunakan oleh peneliti. Pemaparan tentang istilah ini sangat penting untuk menghindari terjadinya bisa dan absurditas makna. Beberapa istilah yang digunakan oleh peneliti diantaranya sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha

Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendamping, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah.¹³ Sedangkan usaha adalah upaya, kegiatan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran; pekerjaan.¹⁴

Maka pengembangan usaha menurut Brown dan Petrello adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat apabila kebutuhan

¹² Nur Solikin, *Pedoman Penulisan Karyawan Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 45.

¹³ UUD, 108.

¹⁴ Alex MA, *Kamus Bahasa Indonesia*, 487.

masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya memenuhi kebutuhan tersebut sambil memperoleh laba.

2. Pendapatan masyarakat

Pendapatan adalah hasil kerja, usaha dan sebagainya: pencairan. Sekalian dia beruntung, hanya dalam seminggu ia memperoleh bersih-bersih sebanyak satu juta rupiah. Pendapatan masyarakat adalah pendapatan bersih masyarakat ditambah dengan upah keluarga yang layak, upah tenaga luar dalam bentuk uang atau bahan, dan pajak.¹⁵

Jadi maksud dari penelitian ini adalah meningkatkan pendapatan atau terpenuhinya kebutuhan masyarakat sehari-hari dengan memanfaatkan usaha yang sudah di kembangkan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistem pembahasan di gunakan untuk memberikan gambaran secara global tentang kerangka pemikiran dari tiap-tiap bab dari penulisan skripsi. Penggunaan sistem pembahasan juga akan mempermudah.

Adapun sistem pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I : Merupakan pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian (yang meliputi manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis), definisi istilah serta sistematika pembahasan.

BAB II : Pada bab ini akan di paparkan kajian pustaka serta literatur yang berhubungan dengan skripsi. Penelitian terdahulu serta kajian teori yang mencakup tentang pengembangan usaha dan pendapatan masyarakat.

¹⁵ Khofifatul Rosyidah, "Kontribusi Industri Semen Puger Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Sekitar Pabrik Di Desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember", (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2015), 11.

BAB III : Metode penelitian mencakup pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahapan penelitian.

BAB IV : Penyajian dan analisis data berisi tentang gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis data serta pembahasan temuan.

BAB V : Penutup yang memuat kesimpulan dan saran.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan. Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan perbedaan penelitian yang hendak dilakukan.¹⁶

Andi Rahmat Hidayat (2009), "*Peran Bank Keluarga Miskin (GAKIN) dalam Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Di Desa Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember*". Skripsi, program Studi Muamalah. Jurusan Syariah. Dengan kesimpulan penelitian: *pertama*, koperasi bersama-sama membantu masyarakat dalam peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat melalui program Lembaga Keuangan Mikro Masyarakat (LKMM) atau bank GAKIN. Wilayah bank GAKIN lebih di prioritaskan pada desa/keseluruhan dengan penduduk miskin yang relative tinggi. *Kedua*, bank GAKIN tersebut berdiri untuk memerangi para rentenir yang merajalela di dusun Wonosari, karena bagi para rentenir keluarga yang ada disekitar. *Ketiga*, adanya LKMM juga telah menumbuhkan sumber-sumber keuntungan (*Profit center*) yang baru di dusun Wonosari. Perputaran modal meski kecil ternyata cukup signifikan menggerakkan roda perekonomian di dusun atau di desa, misalnya saja ada wirausaha mikro seperti: jual

¹⁶ Nur Solikin, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2015), 39.

cilok, peracangan, bakso, jual bensin, produksi krupuk, jual gorengan dan pemenuhan kebutuhan ke wanitakan lainnya.¹⁷

Husnul Khotimah (2003), “Sistem Operasional Bank Syariah Asri Jember dan Relevansi Bagi Peningkatan Pendapatan Masyarakat.” Skripsi. Program Studi Muamalah. Jurusan Syariah. Dengan kesimpulan penelitian: relevansi sistem operasional dan peningkatan pendapatan masyarakat di Bank Syariah Asri Jember kurang maksimal karena ketidaktahuan dan keragu-raguan masyarakat mengenai sistem operasional Bank Asri Jember, hal tersebut terjadi karena posisi Bank Syariah Asri Jember masih relative baru dan dalam perintisan Perbankan Syariah di jember.¹⁸

Mulyo Winarsih (2008), “*Pengaruh Muzaraah terhadap Pendapatan Masyarakat desa kalisapu Kecamatan Slawi Kabupaten Tegal Jawa Tengah*”, Skripsi, program studi Muamalah (Ekonomi Islam), UIN Syarif Hidayatullah. Dengan kesimpulan sebagai berikut: *pertama*: tingkat pendapatan masyarakat di Desa Kalisapu khususnya petani yaitu petani penggarap yang tadinya menganggur, maupun yang bermata pencahariaan pedagang dan buruh mengalami kenaikan pendapatan ketika petani penggarap tersebut melakukan muzara’ah atau menggarap tanah orang lain. Petani penggarap melakukan kerjasama dengan pemilik lahan dengan bagi hasil, *kedua*: sistem *muzara’ah* berpengaruh signifikan pada tingkat pendapatan masyarakat di Desa Kalisapu. Hal ini dibuktikannya dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa variabel bagi hasil *muzara’ah* memiliki hubungan yang signifikan terhadap tingkat pendapatan masyarakat.¹⁹

¹⁷ Andi Rahmat Hidayat, “*Peran Bank Keluarga Miskin (GAKIN) dalam Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Di Desa Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember*”, (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2009), 67.

¹⁸ Husnul Khotimah, “Sistem Operasional Bank Syariah Asri Jember dan Relevansi Bagi Peningkatan Pendapatan Masyarakat”, (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2003), 66.

¹⁹ Mulyo Winarsih, “*Pengaruh Muzaraah terhadap Pendapatan Masyarakat desa kalisapu Kecamatan Slawi Kabupaten Tegal Jawa Tengah*”, (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2008), 78.

Jati Prakoso (2013), "*Peranan Tenaga Kerja, Modal, dan Teknologi Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Nelayan di Desa Asemtoyong Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang*", skripsi, Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Negeri Semarang. Dengan kesimpulan penelitian, *pertama* bahwasanya tenaga kerja, modal dan teknologi mempengaruhi yang sangat signifikan terhadap peningkatan pendapatan masyarakat nelayan di desa Asemtoyong Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang, *kedua* ada perbedaan yang signifikan antara pendapatan nelayan yang menggunakan teknologi modern dengan pendapatan nelayan yang menggunakan teknologi tradisional.²⁰

Munifa (2013), "*Analisis Tingkat Pendapatan Masyarakat Sekitar PTPN XI Pabrik Gula Padjarakan Kecamatan Pajajaran Kabupaten Probolinggo*", skripsi, program studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Jember. Dengan kesimpulan penelitian, *pertama*, penelitian yang dilakukan secara serentak atau bersama-sama, membuktikan bahwa pendidikan kepala keluarga, curah jam kerja, dan jumlah anggota keluarga yang bekerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan masyarakat sekitar PTPN XI pabrik Gula Padjaraka kecamatan Pajajaran kabupaten Probolinggo, *kedua* penelitian yang secara persial atau individu melalui uji t-statistik, membuktikan bahwa pendidikan kepala keluarga dan curah jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan masyarakat sekitar PTPN XI pabrik Gula Padjarakan Kecamatan Pajajaran Kabupaten Probolinggo, dan *ketiga*, faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan masyarakat sekitar PTPN XI pabrik Gula Padjarakan Kecamatan Pajajaran

²⁰ Jati Prakoso, "*Peranan Tenaga Kerja, Modal, dan Teknologi Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Nelayan di Desa Asemtoyong Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang*", (skripsi, Universitas Negeri Semarang, Semarang, 2013), 67.

Kabupaten Probolinggo adalah variabel pendidikan kepala keluarga. Hal tersebut dibuktikan dengan Uji t-Statistik dengan nilai koefisien sebesar 361748,4.²¹

Khofifatul Rosyidah (2015), “*Kontribusi Indsutri Semen Puger Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Sekitar pabrik Di desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember*” Skripsi, program studi Muamalah. Jurusan Syariah. Dengan kesimpulan penelitian *pertama*, industry semen pugger tergolong industry pengolahan dimana proses produksinya berdasarkan pada penggunaan sumber daya alam sebagai bahan baku. Industry semen pugger dalam klasifikasi industri tergolong industri besar karena pekerja lebih dari 100 orang. *Kedua*, koefisien regresi untuk variabel industri semen pugger adalah positif terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sekitar pabrik di desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember. Artinya bahwa industri semen pugger sangat mempengaruhi terhadap pendapatan masyarakat sekitar pabrik di desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember apabila industry semen pugger meningkat maka secara signifikan pendapatan masyarakat juga akan meningkat.²²

²¹ Munifa, “*Analisis Tingkat Pendapatan Masyarakat Sekitar PTPN XI Pabrik Gula Padjarakan Kecamatan Pajarakan Kabupaten Probolinggo*”, (skripsi, Universitas Jember, Jember, 2013), 51.

²² Khofifatul Rosyidah, “*Kontribusi Indsutri Semen Puger Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Sekitar pabrik Di desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember*”, (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2015), 84.

Tabel 2.1

Perbedaan dan persamaan terhadap penelitian terdahulu

NO	PENELITIAN	PERBEDAAN	PERSAMAAN
1.	Andi Rahmat Hidayat, (2009)	Penekanan penelitian pada peran Bank Keluarga Miskin (GAKIN) dalam peningkatan pendapatan Ekonomi Masyarakat. Tempat penelitian.	Materi penelitian pada peningkatan pendapatan masyarakat, Metode penelitian menggunakan metode kualitatif.
2.	Husnul Khotimah, (2003)	Penekanan penelitian pada sistem operasional Bank Syariah ASRI Jember dan Relevansinya bagi peningkatan pendapatan masyarakat. Tempat penelitiannya.	Materi penelitian pada peningkatan pendapatan masyarakat. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif
3.	Mulyo Winarsih, (2008)	Fokus masalah pada pengaruh <i>muzara'ah</i> terhadap tingkat pendapatan masyarakat Desa Kalisapu Kecamatan Slawi Kabupaten Tegal Jawa Tengah, tempat penelitian, analisis penelitian dan metode penelitian menggunakan metode kuantitatif.	Materi penelitian pada pendapatan masyarakat,
4.	Jati Prakoso (2013)	Fokus masalah pada pengaruh tenaga kerja, modal dan teknologi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat nelayan di Desa Asemtoyong Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang, tempat penelitian, dan metode penelitian menggunakan metode	Materi pendapatan masyarakat,

		kuantitatif,	
5.	Munifa, (2013)	Fokus masalah pada analisis tingkat pendapatan masyarakat sekitar PTPN XI Pabrik Bula Padjarakat Kecamatan Pakarakan Kabupaten Probolinggo, tempat penelitian, analisis penelitian dan metode penelitian menggunakan metode kuantitatif.	Materi penelitian pada pendapatan masyarakat,
6.	Khofifatul Rosyidah, (2015)	Menfokuskan pada kontribusi industri semen puger terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sekitar pabrik di desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember. Tempat penelitian dan metode penelitian menggunakan metode kuantitatif	Materi penelitian pada pendapatan masyarakat,

B. Kajian Teori

a. Pengembangan usaha

Pengembangan usaha merupakan suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya memenuhi kebutuhan tersebut sambil memperoleh laba. Terdapat beberapa jenis usaha yang tertera di dalam UUD no 20 tahun 2008 diantaranya: usaha mikro, kecil dan menengah. Dimana usaha mikro adalah usaha produksi milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana yang diatur dalam undang-undang bahwasanya kriteria usaha mikro

diantaranya apabila 1) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; 2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Sedangkan usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Kriteria usaha kecil sebagai berikut: 1) kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan 2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah). Dan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Kriteria sebagai berikut: 1) kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan 2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta

rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).²³

Pengembangan usaha ini pada dasarnya adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha/wirausahawan. Dalam pengembangan usaha ini termasuk bagi industri rumah tangga sangat membutuhkan ke depan akan dijadikan seperti apa usaha tersebut, motivasi dan tentu saja kreativitas. Jika semua ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah atau bahkan menjadi sebuah usaha yang besar.²⁴

Sebelum melakukan pengembangan usaha biasanya para pengusaha melakukan beberapa langkah yang perlu dipersiapkan pada masa yang akan datang agar usaha yang dijalankan dapat menjadi lebih besar lagi dan dikelola secara tertib. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka beberapa bidang. Bidang-bidang tersebut meliputi:

1) Pemasaran

Satu bidang penting yang harus diketahui oleh semua pengusaha yang menjalankan usaha baik itu menjual barang maupun jasa adalah bidang pemasaran.

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Konsep pemasaran ini bertujuan untuk memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan pembeli/konsumen.²⁵ Sedangkan pemasaran syariah adalah bahwa

²³ Rio F. Wilantara, dkk, *Strategi & kebijakan pengembangan UMKM* (Bandung: Refika Adita, 2016), 8.

²⁴ Pandji Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan usaha kecil* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 256-257.

²⁵ Basu Swastha DH, dkk, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008), 5.

dalam seluruh proses perubahan nilai (value), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Karena itu Allah mengingatkan dalam firmanNya:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغَىٰ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ

بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ

رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Artinya: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat".²⁶

Tujuan umum dari pemasaran adalah untuk mengarahkan usaha itu akan pergi, sedangkan strategi merupakan cara umum yang akan ditempuh untuk mencapai arah tujuan tersebut. Ada 5 konsep yang mendasari suatu strategi pemasaran, yakni:

a) Segmentasi pasar

Segmentasi pasar merupakan dasar untuk mengetahui bahwa setiap pasar terdiri atas beberapa segmen yang berbeda-beda. Dalam setiap segmen terdapat pembelian-pembeli yang mempunyai :

²⁶ Al-Qur'an, 38: 24.

- i) Kebutuhan yang berbeda-beda
- ii) Pola pembelian yang berbeda-beda
- iii) Tanggapan yang berbeda-beda terhadap berbagai macam penawaran.

Ada berbagai cara untuk menyusun segmen pasar, antara lain:

(1) Berdasarkan geografis

Dalam hal ini pasar dapat dipilah-pilih berdasarkan kebangsaan, propinsi, kota dan sebagainya. Produsen bisa masuk ke dalam semua pasar atau dibagi-bagi menurut kemauan produsen. Untuk mencapai sasaran geografis tersebut maka disusunlah iklan, promosi, dan usaha penjualan lainnya yang mengarah kepada lokalisasi tertentu yang dapat diklasifikasikan sebagai daerah ibukota, propinsi, kabupaten, desa pinggiran kota, daerah dingin, daerah panas, dsb.

(2) Berdasarkan demografis

Dalam hal ini pasar dibagi atas variabel-variabel jenis kelamin, umur, jumlah anggota keluarga, pendapatan, jabatan, pendidikan, agama, suka dan sebagainya. Faktor demografis ini sangat banyak digunakan dalam penyusunan segmentasi pasar. Alasan banyak digunakan segmentasi ini ialah kebutuhan dan keinginan konsumen sangat erat hubungannya dengan demografis.

(3) Berdasarkan psikologis

Dalam hal ini pasar dipilih-pilih berdasarkan kelompok-kelompok kelas sosial, gaya hidup, kepribadian. Walaupun konsumen berasal dari unsur demografis yang sama namun dalam psikografis dapat berbeda. Kelas sosial akan membuat konsumen yang kuat dan

yang lemah. Demikian pula gaya hidup membuat konsumen berbeda dalam mengkonsumsi barang.²⁷

(4) Gaya hidup

Modern, tradisional, kuno, professional (YUPPIES atau singkatan dari Young Urban and Profesional).

(5) Status sosial

Pemimpin masyarakat, pendidik, golongan sosial, menengah, rendah dan sebagainya,

(6) Manfaat yang didambakan

Pelenyapan sakit kepala, pemutihan gigi, pencegahan, rusak gigi, pencegahan keropos gigi, pelindung gusi, pelemas rambut, pencegahan kerontokan rambut, pewangi ruangan pembunuh nyamuk, penghalau nyamuk, dan sebagainya.

(7) Pola konsumsi

Boros, hemat, Pola kebutuhan pokok, kebutuhan kemewahan, dan Pecandu/penggemar, pemborong (*heaving user*)²⁸

Setelah mengevaluasi segmen-segmen yang berbeda, perusahaan dapat mempertimbangkan tujuh pola pemilihan pasar sasaran yaitu:

(a) Konsentrasi segmen tunggal

Perusahaan bisa memilih sebuah segmen tunggal. Melalui pemasaran yang terkonsentrasi, perusahaan mendapatkan pengetahuan yang kuat tentang kebutuhan segmen dan memilih posisi pasar yang kuat di segmen tersebut. Lebih jauh, perusahaan menikmati operasi

²⁷ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016), 203.

²⁸ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1994), 54.

yang ekonomis melalui spesialisasi produksi, distribusi dan promosinya. Jika ia menjadi pemimpin disegmen tersebut, perusahaan dapat menghasilkan tingkat pengembalian investasi yang tinggi. Ketika segolongan konsumen mendadak berhenti membeli suatu jenis produk tersebut menurun tajam. Atau seorang pesaing mungkin menyerang segmen tersebut. Dengan alasan itu, banyak perusahaan lebih suka beroperasi di lebih dari satu segmen.

(b) Spesialisasi seleksi

Dalam hal ini, perusahaan memilih sejumlah segmen, secara objek masing-masing segmen menarik dan memadai. Mungkin terdapat sedikit atau tidak ada sinergi diantaranya segmen-segmen tersebut, namun masing-masing berpotensi sebagai penghasil uang. Strategi cakupan multi-segmen itu memiliki keuntungan pendiversifikasian risiko perusahaan.

(c) Spesialisasi produk

Dalam hal ini, perusahaan berkonsentrasi dalam menghasilkan produk tertentu yang dijual ke beberapa segmen. Melalui strategi spesialisasi produk, perusahaan membangun reputasi yang kuat di bidang produk tertentu. Risiko yang tidak menguntungkan adalah bahwa produk tertentu tersebut mungkin digantikan oleh produk yang sejenis yang lebih canggih.

(d) Spesialisasi pasar

Dalam hal ini, perusahaan berkonsentrasi untuk melayani berbagai kebutuhan dari suatu kelompok pelanggan tertentu. Perusahaan mendapatkan reputasi yang kuat dengan mengkhususkan

diri dalam melayani kelompok pelanggan itu dan menjadi saluran pemasaran bagi semua produk baru yang mungkin digunakan oleh kelompok pelanggan ini. Risiko yang tidak menguntungkan adalah bahwa kelompok pelanggan itu mungkin harus memotong anggaran mereka.

(e) Cakupan seluruh pasar

Dalam hal ini perusahaan berusaha melayani seluruh kelompok pelanggan dengan menyediakan semua produk yang mungkin mereka butuhkan. Hanya perusahaan yang sangat besar yang dapat melaksanakan strategi cakupan seluruh pasar. Perusahaan besar dapat mencakup seluruh pasar dengan dua cara umum, yaitu melalui pemasaran yang tidak terdiferensiasi atau pemasaran yang terdiferensiasi.

Dalam pemasaran yang tidak terdiferensiasi, perusahaan mengabaikan perbedaan segmen pasar dan meraih seluruh pasar dengan satu tawaran pasar. Ia merancang suatu produk atau suatu program pemasaran yang akan menarik jumlah pembeli terbesar. Ia menggantungkan diri kepada distribusi dan pengiklanan masal. Ia berusaha memberikan citra produk yang superior ke dalam benak orang-orang. Pemasaran yang terdiferensiasi sering dipandang sebagai “rekan pemasaran bagi standarisasi dan produksi masal di perusahaan manufaktur. Lini produk yang sempit menurunkan biaya litbang, produksi, persediaan, transformasi, riset pemasaran, periklanan dan manajemen produk. Program periklanan yang tidak terdiferensiasi menurunkan biaya periklanan. Sepertinya, perusahaan dapat mengubah

biayanya yang lebih rendah menjadi harga yang lebih rendah sehingga dapat menang disegmen pasar yang peka terhadap harga.

Dalam pemasaran yang terdiferensiasi, perusahaan beroperasi di beberapa segmen pasar yang merancang program yang berbeda bagi masing-masing segmen.²⁹

b) Penentuan posisi pasar (*market positioning*)

Konsep yang kedua sebagai dasar dari strategi pemasaran adalah penentuan posisi pasar (*market positioning*). Disini, perusahaan berusaha memilih pola konsentrasi pasar khusus yang dapat memberikan kesempatan maksimum untuk mencapai tujuan sebagai *pelopor*. Perusahaan baru dapat beroperasi setelah memperoleh posisi tertentu di pasar, oleh karena itu ia harus menentukan sasaran pasarnya.

Dalam penentuan posisi pasar ini terdapat dua macam strategi yakni:

(1) Konsentrasi segmen tunggal

Konsentrasi segmen tunggal ini merupakan strategi yang dapat ditempuh perusahaan bilamana ingin mempunyai posisi yang kuat pada satu segmen saja.

(2) Konsentrasi segmen ganda

Konsentrasi segmen ganda ini merupakan strategi dimana perusahaan menginginkan posisi yang kuat dalam beberapa segmen. Hal ini didasarkan pada suatu keadaan bahwa kekuatan dalam satu segmen akan memberikan keuntungan pada segmen lainnya. Jadi, pencapaian segmen pasar yang satu dilakukan bersama-sama dengan pencapaian segmen pasar lainnya.

²⁹ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 37-39.

Pemilihan di antara kedua strategi konsentrasi tersebut sangat menentukan produk yang akan di buat, calon pembeli yang akan dilayani, dan pesaing yang akan dihadapi oleh perusahaan.

c) Strategi memasuki pasar (*market antry strategy*)

Konsep ketiga yang mendasari strategi pemasaran adalah menentukan bagaimana memasuki segmen pasar yang dituju. Perusahaan dapat menempuh beberapa cara untuk memasuki segmen pasar yang dituju, yaitu dengan:

(1) Membeli perusahaan lain

Membeli perusahaan lain ini dianggap suatu cara yang paling mudah untuk memasuki pasar. Selain itu juga dianggap paling cepat karena perusahaan yang dibeli sudah mempunyai pasar tertentu. Dengan cara ini perusahaan dapat menghindari proses pengujian yang mahal dan waktu yang lama. Adapun faktor-faktor atau masalah-masalah yang harus dipertimbangkan untuk menggunakan cara ini adalah:

- (a) Perusahaan yang membeli tidak banyak mengetahui tentang pasar dari perusahaan yang dibeli
- (b) Sangat menguntungkan untuk memasuki pasar dari perusahaan yang dibeli secepatnya

(2) Berkembang sendiri

Cara ini banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang menganggap bahwa posisi yang kuat hanya dapat dicapai dengan menjalankan riset dan pengembangan sendiri.

Ada faktor-faktor penghalang bagi perusahaan untuk memasuki pasar melalui cara berkembang sendiri. Faktor-faktor tersebut antara lain:

- (a) Memperoleh hak paten
 - (b) Skala produksi yang paling ekonomis
 - (c) Memperoleh saluran distribusi
 - (d) Menentukan suplayer yang paling menguntungkan
 - (e) Biaya promosi yang mahal dan faktor-faktor lain.
- (3) Kerjasama dengan perusahaan lain

Cara lain untuk memasuki suatu segmen dengan kerjasama dari perusahaan lain. Adapun keuntungan-keuntungan antara lain:

- (a) Resiko ditanggung bersama-sama. Jadi resiko masing-masing perusahaan menjadi berkurang
- (b) Masing-masing perusahaan mempunyai keahlian sendiri-sendiri ataupun sumber sendiri-sendiri. Jadi, masing-masing perusahaan dapat saling melengkapi atau saling menutupi kekurangan-kekurangan yang ada.

d) Strategi *marketing mix*

Konsep pengembangan strategi pemasaran yang keempat berkaitan dengan masalah bagaimana menetapkan bentuk penawaran pada segmen pasar tertentu. *Marketing mix* ini merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan. Secara definitif dapat dikatakan bahwa *marketing mix* adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni : *produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi.*

e) Strategi penentuan waktu (*timing strategi*)

Konsep kelima dari strategi pemasaran adalah penentuan waktu (*timing*). Apabila perusahaan telah menemukan kesempatan yang baik, kemudian menetapkan tujuan dan mengembangkan suatu strategi pemasaran, ini tidak berarti bahwa perusahaan tersebut dapat segera beroperasi. Perusahaan dapat mengalami kegagalan dalam mencapai tujuan apabila bergerak terlalu cepat atau terlalu lambat. Oleh karena itu masalah penentuan waktu yang tepat sangat penting bagi perusahaan untuk melaksanakan program pemasarannya.³⁰

Melihat dari strategi pemasaran diatas setiap perusahaan perlu memperdalam bidang pemasaran karena beberapa hal, yaitu:

- (1) Semakin banyak pesaing untuk produk yang sejenis.
- (2) Semakin berkembangnya teknologi yang digunakan oleh perusahaan untuk memproduksi barang yang sama.
- (3) Semakin banyak barang-barang pengganti dengan manfaat yang sama.
- (4) Semakin beraneka ragam desain bentuk, warna dari corak dari barang yang punya manfaat yang sama.
- (5) Pergeseran perilaku konsumen yang begitu cepat mengakibatkan pergeseran dalam hal selera, maupun keinginan konsumen.

Oleh karena itu, perusahaan perlu mencari informasi-informasi yang paling akurat yang berkaitan dengan produk yang dibuat, baik mengenai pesaing, selera konsumen, teknologi yang terbaru untuk memproduksi dan banyak hal lain yang nantinya akan dikembangkan di perusahaan.³¹

³⁰ Basu Swastha DH, dkk, *Menejemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 1990), 80.

³¹ Pandji Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 257-258.

2) Sumber daya manusia

Sumber daya manusia dapat diartikan sebagai sumber dari kekuatan yang masih berasal dari manusia-manusia yang dapat didayagunakan oleh organisasi. Bagi sebuah perusahaan, ada tiga sumber daya (atau modal) strategi lain yang mutlak harus dimiliki untuk dapat menjadi perusahaan unggulan. Tiga sumber daya kritis tersebut adalah:

- a) *Financial Resource*, yaitu sumber daya yang berbentuk dana/ modal financial yang dimiliki
- b) *Human Resource*, yaitu sumber daya yang berbentuk dan berasal dari manusia yang secara tepat dapat disebut sebagai modal insani
- c) *Informational Resource*, yaitu sumber daya yang berasal berbagai informasi yang diperlukan untuk membuat keputusan strategi ataupun taktis.³²

Islam menjelaskan sumber daya manusia dalam surat Al-Qashas ayat 77 yang bunyinya:

وَأَبْتَعِ فِي مِمَّا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا
أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu

³² Meldona, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Malang: UIN Malang, 2009), 13.

berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.³³

Oleh karena itu perusahaan atau pengusaha harus memperhatikan manajemen sumber daya manusia yang ada, dimana manajemen sumber daya manusia diartikan pemanfaatan sejumlah individu untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi dan sebagai pendayagunaan sumber daya manusia di dalam organisasi, yang dilakukan melalui fungsi-fungsi sebagai berikut:

(i) Perencanaan sumber daya manusia

Perencanaan sumber daya manusia adalah upaya mengantisipasi perkembangan bisnis dan tuntutan lingkungan di masa yang akan datang atas sebuah organisasi dan untuk menyediakan karyawan yang akan menjalankan bisnis dan memenuhi tuntutan-tuntutan lingkungan itu. Oleh karena itu perencanaan SDM dimulai dengan melihat implikasi rencana strategis organisasi terhadap kebutuhan tenaga kerja, langkah berikutnya dengan memprediksi kebutuhan SDM di masa yang akan datang dan memperkirakan ketersediaan SDM. Jika kebutuhan sama dengan ketersediaan, tidak perlu dilakukan tindakan apa pun. Jika terjadi kelebihan tenaga kerja atau beberapa alternatif yang dapat dipilih.

Pertama, membatasi atau memperketat dalam rekrutmen pekerjaan, kedua mengurangi jam kerja. Ketiga menawarkan pensiun dini. Keempat, dan seharusnya menjadi pilihan terakhir bagi manajemen, adalah pemberhentian, baik pemberhentian sementara maupun PHK permanen.

Akhirnya, jika terjadi kekurangan tenaga kerja, langkah yang umumnya

³³ Al-Qur'an, 28:77.

ditempuh adalah rekrutmen dan seleksi untuk mendapatkan para karyawan baru.

(ii) Rekrutmen dan seleksi

Rekrutmen adalah proses mencari, menemukan, dan menarik para pelamar untuk dipekerjakan dalam dan oleh organisasi. Di dalam rekrutmen ini biasanya digunakan oleh organisasi atau perusahaan untuk mendapatkan persediaan sebanyak mungkin calon-calon pelamar sehingga organisasi atau perusahaan akan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk melakukan pilihan terhadap calon pekerja yang dianggap memenuhi standar kualifikasi organisasi.³⁴

Sedangkan seleksi adalah proses memilih dari sekelompok pelamar, orang yang paling sesuai untuk menempati posisi tertentu dan untuk organisasi. Proses seleksi bisa benar-benar selektif hanya jika terdapat sejumlah pelamar yang memenuhi syarat. Masalahnya hanya sedikit pelamar dengan ketrampilan yang dibutuhkan yang mungkin tersedia. Dengan demikian, proses seleksi adalah masalah memilih orang dari siapa saja yang ada saat itu. Perluasan dan penyusutan pasar tenaga kerja juga mempengaruhi ukuran kumpulan pelamar. Tingkat pengangguran yang rendah sering kali bermakna kumpulan pelamar berjumlah lebih kecil, sementara tingkat pengangguran yang tinggi bisa memperbesar kumpulan pelamar.

³⁴ Faustino Cardoso Gomes, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 1995), 105.

Jumlah orang yang dipekerjakan untuk pekerjaan tertentu dibanding dengan jumlah orang dalam kumpulan pelamar sering kali diungkapkan sebagai rasio seleksi.³⁵ Dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio seleksi} = \frac{\text{jumlah orang yang dipekerjakan}}{\text{jumlah pelamar yang memenuhi syarat (kumpulan pelamar)}}$$

(iii) Pengembangan sumber daya manusia

Perusahaan atau organisasi menginginkan dalam bidang sumber daya manusia tentunya adalah agar setiap saat memiliki sumber daya manusia yang berkualitas dalam arti memenuhi persyaratan kompetensi untuk didayagunakan dalam usaha merealisasikan visi dan mencapai tujuan-tujuannya.³⁶ Sehingga kebijakan yang digunakan untuk mengembangkan UMKM adalah melakukan pengembangan kapasitas sumber daya manusia melalui berbagai program pendidikan dan pelatihan. Pelatihan yang dilaksanakan menyangkut aspek yang bersifat umum, seperti pemahaman dasar berwirausaha, dasar manajemen dan pemasaran, penyusunan perencanaan usaha (*business pland*), dan sejenisnya. Ada pula yang bersifat khusus, menyangkut optimasi biaya produksi, strategi penentuan insentif pegawai, penganggaran keuangan, dan sejenisnya.³⁷

Pengembangan sumber daya manusia diartikan upaya terencana yang dilakukan untuk meningkatkan kompetensi pekerja dan kinerja organisasi melalui program-program pelatihan, pendidikan, dan pengembangan.³⁸ Karena pengembangan sumber daya manusia lebih difokuskan pada peningkatan kemampuan dalam pengambilan keputusan

³⁵ Wayne Mondy, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Erlangga, 2008), 170.

³⁶ Ibid, 28.

³⁷ Rio F Wilantara, dkk, *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM* (Bandung: Aditama, 2016), 290.

³⁸ Marwansyah, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: Alfabeta, 2014), 9.

dan memperluas hubungan manusia (*humam relation*) bagi manajemen tingkat atas dan manajemen tingkat menengah.

Namun kelemahan dalam pengembangan sumber daya manusia adalah sebagai berikut:

- (1) Karena masih dianggap perusahaan kecil, seringkali belum disadari pentingnya pembagian tugas secara tegas dan jelas. Hal ini memberikan dampak pada karyawan menjadi bertindak serba salah dan karyawan tidak akan memiliki rencana kerja yang jelas. Akibat selanjutnya adalah karyawan tidak mengetahui tugas dan tanggung jawabnya, cara melaksanakan serta mengevaluasi tingkat keberhasilan pekerjaannya.
- (2) Belum disadarinya bahwa unsur manusia merupakan “*titik sentral*” dari suatu usaha. Hal ini berdampak, perusahaan masih menganggap karyawan sebagai alat produksi. Tidak jarang karyawan diperlakukan sebagai orang yang tidak digaji. Budaya feodal dan kapasitas yang sempit mewarnai perlakuan ekonomi.
- (3) Prinsip hubungan kerja, seperti pedoman kerja, cuti, pemberian gaji, menetapkan seleksi dan persyaratan penerimaan, menetapkan syarat kepangkatan, dan pemberian sanksi kepada yang melanggar.
- (4) Ada baiknya karyawan mengetahui secara jelas prospek perusahaan dan karyawan mengetahui cita-cita perusahaan. Perusahaan harus bersikap jujur memberitahukan hasil yang dicapai perusahaan dan menghargai prestasi yang dicapai karyawan.

(iv) Perencanaan dan pengembangan karir

Perencanaan karir yaitu proses yang digunakan oleh seseorang untuk memilih tujuan-tujuan karir dan jalur untuk mencapai tujuan itu. Pada sebagian besar organisasi, program perencanaan karir dirancang untuk mencapai satu atau lebih tujuan-tujuan berikut ini:

- (1) Pengembangan bakat-bakat yang ada secara lebih efektif. Individu dalam organisasi cenderung lebih memiliki komitmen terhadap program pengembangan yang menjadi bagian dari sebuah rencana karir yang spesifik. Mereka dapat lebih memahami tujuan pengembangan.
- (2) Memberikan peluang untuk menilai diri sendiri (*self appraisal*) bagi para karyawan yang mempertimbangkan jalur karir baru atau jalur karir non-tradisional. Di dalam organisasi, ada pekerja unggul yang tidak puas dengan hanya meniti jalur karir tradisional sampai ke puncak. Ada pula karyawan yang merasa menemui jalan buntu dalam karir dan ingin mencari jalan keluar. Dari pada kehilangan orang-orang seperti itu, perusahaan dapat menawarkan perencanaan karir untuk membantu mereka mengidentifikasi jalur karir yang berbeda.
- (3) Pengembangan jalur karir yang bersifat lintas divisi dan lokasi geografis. Pengembangan karyawan hendaknya tidak dibatasi pada satu bidang yang sempit dalam perusahaan. Secara tradisional, seorang pekerja meniti karir ke atas di dalam sebuah divisi. Sementara itu, jalur karir hendaknya ditetapkan dengan memberikan peluang berkarir di luar divisi atau lokasi geografis semula (lintas divisi)
- (4) Sebagai wujud dari komitmen nyata terhadap EEO (*equal employment opportunity*) dan *affirmative action*. Dampak merugikan dapat terjadi pada semua jenjang organisasi. Perusahaan yang memiliki komitmen

penuh untuk mengurangi dampak yang merugikan, seringkali sukar mendapatkan pekerja wanita dan pekerja golongan minoritas yang memenuhi kualifikasi untuk mengisi ini adalah program perencanaan dan pengembangan karir yang efektif.

- (5) Pemuasan kebutuhan pengembangan yang bersifat khas dari para karyawan. Individu-individu yang memandang bahwa kebutuhan pengembangan pribadi mereka telah terpenuhi, cenderung merasa lebih puas terhadap pekerjaan dan organisasi tempat mereka bekerja. Pada gilirannya, mereka cenderung betah bekerja dalam organisasi.
- (6) Peningkatan kinerja melalui pengalaman *on the job training* yang diperoleh selama perpindahan karir secara horizontal dan vertikal. Pekerja itu sendiri memberikan pengaruh yang paling penting terhadap pengembangan karir. Tiap pekerjaan dapat memberikan tantangan dan pengalaman yang berbeda-beda.
- (7) Peningkatan loyalitas dan motivasi karyawan, yang mengarah pada turunnya *turnover*. Orang-orang yang percaya bahwa perusahaan peduli terhadap perencanaan karir mereka, cenderung merasa belah dan loyal terhadap organisasi.
- (8) Sebagai metode untuk menentukan kebutuhan pelatihan dan pengembangan. Jika seseorang ingin menempuh jalur karir tertentu dan tidak memiliki kualifikasi yang sesuai untuk itu, kesenjangan ini menunjukkan adanya kebutuhan untuk melakukan pelatihan dan pengembangan.

Sedangkan pengembangan karir yaitu kegiatan-kegiatan pengembangan diri yang ditempuh oleh seseorang untuk mewujudkan

rencana karir pribadinya. Pengembangan karir ini mencakup setiap aktivitas untuk mempersiapkan seseorang untuk menempuh jalur karir tertentu. jadi, pengembangan karir biasanya melibatkan baik cara-cara formal maupun informal. Program-program pengembangan karir dapat dilakukan di dalam perusahaan (*in-house*) ataupun dengan menggunakan sumber-sumber di luar perusahaan, seperti organisasi profesi atau perguruan tinggi/universitas.

Ada sejumlah prinsip yang perlu diperhatikan dalam kaitannya dengan pengembangan karir. *Pertama*, pekerjaan itu sendiri memiliki pengaruh paling besar terhadap pengembangan karir. Karena setiap kali muncul tantangan yang berbeda, maka apa yang dipelajari dari pekerjaan bisa jauh lebih penting dari pada aktivitas pengembangan yang direncanakan secara formal, *kedua* jenis keterampilan baru (*developmental skills*) yang akan dibutuhkan ditentukan oleh persyaratan jabatan yang spesifik. Keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi seorang penyelia akan cenderung berbeda dengan keterampilan yang diperlukan untuk menjadi seorang manajer. *Ketiga*, pengembangan akan terjadi hanya bila seseorang belum memperoleh keterampilan dan disyaratkan oleh sebuah jabatan tertentu. jika tujuan mutasi adalah untuk meningkatkan kemampuan seorang pekerja dan pekerja ini sudah memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan baru itu hanya sedikit atau bahkan tidak ada yang bisa dipelajari. Akhirnya, waktu yang diperlukan untuk mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan, dapat dikurangi dengan cara mengidentifikasi serangkaian penugasan yang rasional (*a rational sequences of job assignments*) bagi seorang pekerja.

Di dalam perencanaan dan pengembangan karir terdapat beberapa metode yang biasanya digunakan dalam berbagai kombinasi, yakni: diskusi dengan individu berpengetahuan luas, bahan-bahan yang disediakan perusahaan, sistem penilaian kerja, lokakarya, rencana pengembangan pribadi RPP dan cuti “*sabbatical*”

(v) Pemberian kompensasi dan kesejahteraan

Kompensasi menurut Drs. Melayu S.P Hasibuan adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung, atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan. Kompensasi ini dibedakan menjadi dua yaitu kompensasi dibayar dengan langsung berupa gaji, upah, dan upah insentif, sedangkan kompensasi tidak langsung seperti kesejahteraan karyawan.³⁹ Pemberian kompensasi ini untuk karyawan dan perusahaan atau pengusahanya, bagi karyawan fungsi kompensasi ini untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan keluarganya yang masih kurang, namun untuk pengusaha atau perusahaannya fungsi kompensasi ini sudah jelas bahwa perusahaan atau pengusaha menginginkan adanya kompensasi ini bisa membuat karyawannya semangat kerja dan memiliki prestasi di perusahaan tersebut tujuannya untuk menghasilkan produk yang berkualitas.

(vi) Keselamatan dan kesehatan kerja

Keselamatan kerja adalah perlindungan para pekerja dari luka-luka yang diakibatkan oleh kecelakaan yang berkaitan dengan pekerjaan, sedangkan kesehatan kerja adalah sebuah kejadian atau peristiwa yang

³⁹ Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), 117.

berasal dari atau terjadi dalam, rangkaian pekerjaan yang berakibat cedera fatal ataupun tidak fatal.

Kesehatan dan keselamatan kerja memiliki program yang dirancang melalui dua pendekatan, yakni dengan menciptakan lingkungan psikologis dan sikap mendukung keselamatan kerja, serta dengan menciptakan dan memelihara lingkungan kerja yang aman. Pasal 86 Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan menegaskan bahwa setiap pekerja/buruh mempunyai hak untuk memperoleh perlindungan atas keselamatan dan kesehatan kerja. Maka di dalam suatu perusahaan terdapat sistem manajemen kesehatan dan keselamatan kerja yang tujuannya untuk menciptakan sistem keselamatan dan kesehatan kerja di tempat kerja dengan melibatkan unsur manajemen, tenaga kerja dan lingkungan kerja yang terintegrasi dalam rangka mencegah dan mengurangi kecelakaan dan penyakit akibat kerja serta terciptanya tempat kerja yang aman, efisien dan produktif. Langkah-langkah yang dilakukan perusahaan atau pengusaha dalam menerapkan sistem manajemen k3 yang pertama membangun komitmen dan membuat kebijakan, kedua membuat perencanaan, ketiga menerapkan kebijakan K3, keempat melakukan pengukuran dan evaluasi dan langkah yang terakhir melakukan tinjauan ulang dan peningkatan.

(vii) Hubungan industrial.

Di dalam konteks ketenagakerjaan di negara kita, hubungan industrial adalah suatu sistem hubungan yang berbentuk antara para pelaku dalam proses produksi barang dan/atau jasa yang terdiri dari unsur pengusaha,

pekerja,/buruh, dan pemerintah yang didasarkan pada nilai-nilai pancasila dan Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945.

Tujuan dari hubungan industrial adalah menyediakan prosedur pembuatan aturan yang efektif dan konsisten, konsisten dalam menangani isu-isu hubungan pekerja, keadilan, proses-proses yang dapat mempengaruhi dan meningkatkan perilaku pekerja atau mekanisme untuk menyelesaikan perbedaan/perselisihan.

Hubungan industrial mencakup bidang-bidang berikut ini:

- (1) Perundingan bersama (*collective bargaining*)
- (2) Peran manajemen, serikat pekerja, dan pemerintah
- (3) Mekanisme penyelesaian perselisihan hubungan industrial
- (4) Keluh kesah individu dan kebijakan dan praktik disiplin
- (5) Peraturan ketenagakerjaan
- (6) Pelatihan hubungan industrial

Jadi pada dasarnya, istilah hubungan industrial menjelaskan hubungan antara pekerja dengan manajemen atau pengusaha, dalam konteks organisasi.

Dari penjelasan diatas sudah jelas bahwasanya adanya manajemen sumber daya manusia bertujuan untuk mengoptimalkan kegunaan (yakni, produktifitas) semua pekerja dalam sebuah organisasi.

3) Keuangan

Manajemen keuangan merupakan semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien. Tujuan dari manajemen keuangan ini untuk perusahaan

adalah meningkatkan kemakmuran para pemegang saham atau pemilik perusahaan atau pengusaha. Maka suatu perusahaan memiliki tiga keputusan utama yang berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan. Ketiga keputusan tersebut diantaranya: *pertama*, keputusan investasi dimana keputusan ini untuk menyelesaikan masalah bagaimana manajer keuangan harus mengalokasikan dana ke dalam bentuk-bentuk investasi yang akan dapat mendatangkan keuntungan di masa yang akan datang. Bentuk, macam, dan komposisi dari investasi tersebut akan mempengaruhi dan menunjang tingkat keuntungan di masa depan. Keuntungan di masa depan yang diharapkan dari investasi tersebut tidak dapat diperkirakan secara pasti. Oleh karena itu investasi akan mengandung risiko atau ketidakpastian. *Kedua*, keputusan pendanaan yang sering disebut juga kebijakan struktur modal. Pada keputusan ini manajer keuangan dituntut untuk mempertimbangkan dan menganalisis kombinasi dari sumber-sumber dana yang ekonomis bagi perusahaan guna membelanjakan kebutuhan-kebutuhan investasi serta kegiatan usahanya. Oleh karena itu suatu perusahaan dalam pengelolaan keuangan sumber dana yang digunakan ada dua aspek, yaitu:

a) Aspek sumber dana

Ditinjau dari asalnya, sumber dana perusahaan dapat dibagi dua golongan, yaitu:

(i) Dana yang berasal dari perusahaan disebut pembelanjaan intern.

Penggunaan dana ini merupakan cara yang paling mudah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan, sebab tinggal mengambil dana yang sudah tersedia di perusahaan. Oleh karena sumber dana intern biasanya sangat terbatas, maka dalam penggunaannya harus

diperhatikan tentang *opportunity cost*, yaitu peluang yang hilang akibat penggunaan yang lain atau penerimaan yang seharusnya diterima tetapi hilang akibat penggunaan sumber-sumber tersebut dalam operasi perusahaan. Misalnya, bunga dana milik sendiri atau sewa gedung milik sendiri yang seharusnya diterima, hilang akibat dana atau gedung tersebut digunakan dalam perusahaan. Bunga dan sewa yang seharusnya diterima oleh pemiliknya tersebut seharusnya dihitung sebagai biaya perusahaan.

Ada tiga jenis sumber dana intern yang dapat dijadikan sumber keuangan perusahaan, diantaranya:

- (1) Penggunaan dana perusahaan
- (2) Penggunaan cadangan
- (3) Penggunaan laba yang tidak dibagi / ditahan

(ii) Dana yang berasal dari luar perusahaan, yang disebut pembelanjaan ekstern. Sumber dana ekstern mencakup:

- (1) Dana dari pemilik atau penyertaan. Dalam perusahaan harus adanya pemisahan yang tegas antara dana milik pribadi (*prive*) atau pembelanjaan sendiri (misalnya saham) dan milik perusahaan
- (2) Dana yang berasal dari utang / pinjaman baik jangka pendek maupun jangka panjang, atau disebut pembelanjaan asing. Sumber dana ekstern di antaranya kredit jangka pendek (kredit rekening Koran, kredit belening wesel, kredit penjual/ pembeli dari negara lain).
- (3) Dana bantuan program pemerintah pusat dan daerah

(4) Dana dari teman ataupun keluarga yang ingin menanamkan modalnya

(5) Dana ventura, yaitu dana dari perusahaan yang ingin menginvestasikan dananya pada perusahaan kecil yang memiliki potensi.

b) Perencanaan keuangan dan penggunaan dana

Ada beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam merancang penggunaan biaya, meliputi:

(i) Biaya awal

(ii) Proyeksi/rancangan keuangan yang mencakup pembukaan neraca harian, proyeksi/ rancangan neraca pendapatan, dan proyeksi / rancangan neraca aliran kas

(iii) Analisis pulang pokok

Biaya awal (*start up cost*) adalah biaya yang diperlukan ketika perusahaan akan berdiri. Biaya awal perusahaan yang baru berdiri pada umumnya meliputi: biaya awal yang tidak terduga, biaya administrasi, biaya bangunan, biaya asuransi, dan biaya tambahan atau biaya secara umum.⁴⁰

Keputusan yang terakhir adalah keputusan deviden dimana deviden itu sendiri merupakan bagian keuntungan yang dibayarkan oleh perusahaan kepada para pemegang saham. Oleh karena itu deviden ini merupakan bagian dari penghasilan yang diharapkan oleh pemegang saham. Keputusan deviden merupakan keputusan manajemen keuangan untuk menentukan besarnya prosentase laba yang dibagikan kepada para pemegang saham dalam bentuk

⁴⁰ Suryana, *Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 94-95.

cash dividend, stabilitas dividen yang dibagikan, deviden saham (*stock dividend*), pemecahan saham (*stock split*), serta penarikan kembali saham yang beredar yang semuanya ditunjukkan untuk meningkatkan kemakmuran para pemegang saham.⁴¹

4) Produksi

Produksi adalah sebuah proses yang telah terlahir di muka bumi ini semenjak manusia menghuni planet ini. Produksi sangat prinsip bagi kelangsungan hidup dan juga peradaban manusia dan bumi. Karena semua input yang digunakan menggunakan biaya, maka prinsip dari produksi adalah bagaimana produksi berjalan sehingga mampu mencapai tingkat yang paling maksimum dan efisien dengan (1) memaksimalkan *output* dengan menggunakan *input* tetap, (2) meminimkan penggunaan *input* untuk mencapai tingkat *output* yang sama.⁴²

Islam menganjurkan dan mendorong proses produksi mengingat pentingnya kedudukan produksi dalam menghasilkan sumber-sumber kekayaan. Produksi juga sebagai penguat sekaligus sumber yang mencukupi kebutuhan masyarakat.⁴³ Allah berfirman:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴿١٥٠﴾

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”.⁴⁴

⁴¹ Sutrisno, *Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: EKONISIA, 2008), 5.

⁴² Adiwarmanto A Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 128.

⁴³ Abdullah Abdul Husain at-Tariqi, *Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004), 160.

⁴⁴ Al-Qur'an, 65: 15.

Ada 3 tahapan dalam kegiatan produksi yaitu: input-proses produksi-output; yang dapat digambarkan dalam ilustrasi berikut:

Untuk produksi barang, tahapan input dapat berupa informasi dan penyediaan bahan baku, sedangkan untuk produksi jasa, input dapat berupa jaringan pemberian informasi dan pelicin jalan yang dimiliki oleh pengusaha. Proses produksi adalah kegiatan-kegiatan atau kerja yang dilakukan untuk menciptakan hasil produksi. Dan output dalam kegiatan produksi adalah hasil produksi berupa barang jadi, barang setengah jadi atau jasa yang siap dijual beserta proses pemasarannya.

Memang benar perusahaan dituntut untuk membuat hasil produksi yang dapat dijual dan tidak semata-mata menjual barang atau jasa yang dapat diciptakan saja. Dan dengan ini tahapan output begitu menjadi terpenting dibanding tahapan lainnya. Namun demikian, perlu dipahami bahwa tahapan proses produksi adalah satu-satunya tahapan yang sepenuhnya berada dibawah pengelolaan pengusaha.

b. Pendapatan masyarakat

Teori pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industry yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Pendapatan biasanya diperoleh dari dua sumber, yakni:

- 1) Pendapatan operasi, pendapatan ini merupakan pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dagangan (untuk perusahaan usaha dagang) atau jasa (untuk perusahaan jasa).

- 2) Pendapatan lain-lain, yakni pendapatan yang diperoleh diluar pendapatan usaha (pendapatan usaha).⁴⁵

Pendapatan terdiri atas upah, gaji, sewa, deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus yang diukur dalam jangka waktu tertentu misalnya seminggu, sebulan, setahun atau jangka waktu yang lama. Sedangkan pendapatan dapat di bagi menjadi dua kategori yakni pendapatan pribadi dan pendapatan masyarakat atau disposibel. Pendapatan pribadi adalah semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima oleh penduduk satu negara.

Pendapatan masyarakat adalah pendapatan yang menjadi hak penduduk yang dapat dibelanjakan tanpa tanggungan yang menjadi kewajiban (atau singkatnya sering disebut sebagai pendapatan yang siap untuk dibelanjakan).⁴⁶ Namun di dalam pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua yaitu: pendapatan permanen (*permanent income*) dan pendapatan sementara (*transit income*).

Dimana pengertian dari pendapatan permanen adalah sebagai berikut:

- 1) pendapatan yang telah diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari upah gaji
- 2) pendapatan yang diperoleh dari hasil semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang. Kekayaan suatu rumah tangga dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:
 - a) kekayaan manusia (*human wealth*) adalah kemampuan yang melekat pada manusia itu sendiri seperti keahlian, keterampilan, dan pendidikan

⁴⁵ Golrida K, *Akuntansi Usaha Kecil untuk Berkembang* (Jakarta: Murai Kencana, 2008), 15.

⁴⁶ Iskandar Putong, *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), 165.

- b) kekayaan non manusia (*non human wealth*), misalnya kekayaan fisik (barang konsumsi tahan lama seperti bangunan, mobil) dan kekayaan financial (saham, obligasi, sertifikat dan deposito).

Pendapatan sementara adalah pendapatan yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya. Nilainya dapat positif jika nasibnya baik dan dapat diperkirakan sebelumnya. Nilainya dapat positif jika nasibnya baik dan dapat negatif jika nasibnya buruk. Misalnya seseorang mendapat undian, maka ia mempunyai pendapatan sementara positif, sedangkan seseorang yang mendapatkan musibah (misalkan gagal panen) maka untuk sementara nilai pendapatan negatif.

Menurut Pertadiredja mengatakan bahwa pendapatan dikelompokkan dalam 3 kategori yaitu:

- 1) Pendapatan sektor formal, meliputi pendapatan berupa uang dan gaji dan upah, hasil investasi, pendapatan berupa barang atau lainnya yang meliputi biaya pengelolaan, transportasi maupun perumahan.
- 2) Pendapatan sektor informal, meliputi pendapatan dari usaha yang meliputi usaha sendiri, komisi, penyerahan dan kerajinan rumah dan pendapatan keuntungan sosial.
- 3) Pendapatan sektor subsisten, meliputi produksi dengan konsumen yang berletak di satu tangan atau masyarakat kecil. Apa yang diproduksi sendiri untuk dikonsumsi sendiri, dalam hal ini tidak mutlak dilakukan satu orang. Mungkin juga satu keluarga atau sekelompok orang.

Simanjuntak mengemukakan bahwa bertambahnya pendapatan akan meningkatkan *utility* baik itu melalui penambahan konsumsi, maupun melalui pertambahan waktu senggang. Dengan bertambahnya waktu senggang itu artinya

mengurangi jam kerja. Pendapatan dapat diperoleh dari berbagai macam usaha yang dilaksanakan oleh masyarakat.

Terdapat tiga fungsi pendapatan pada umumnya, yaitu: merupakan bentuk pinjaman yang layak bagi seorang pekerjaan anggota keluarga menjadi tanggungannya, mencerminkan imbalan atas hasil kerja seseorang atau output hasil produksi, dan merupakan pendorong atau motivasi pekerja untuk terus menjaga produktifitas kerja sehingga proses produksi terus meningkat dan berlangsung secara terus menerus.⁴⁷

Dari pengertian di atas bahwasanya pendapatan masyarakat merupakan hasil yang diterima oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Menurut Imam Al-Ghazali kebutuhan adalah keinginan manusia untuk mendapatkan sesuatu yang diperlukan dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidupnya dan menjalankan fungsinya.⁴⁸ Secara garis besar itu kebutuhan manusia dapat dikelompokkan dalam dua kelompok yaitu kebutuhan fisik atau kebutuhan badaniah dan kebutuhan psikis atau kebutuhan kejiwaan. Dimana kebutuhan fisik merupakan kebutuhan yang lahir karena adanya kerja struktur organ tubuh manusia. Kebutuhan ini membutuhkan pemenuhan keadaan, benda serta aktivitas tertentu. Islam menganggap kebutuhan fisik sebagai kebutuhan asasi atau kebutuhan primer mutlak harus dipenuhi dengan berbagai mekanisme, baik tanggung jawab individu, keluarga, masyarakat, maupun negara. Sudah jelas dalam surat Al-Maidah ayat 3 yang berbunyi:

⁴⁷ Munifa, "Analisis Tingkat Pendapatan Masyarakat Sekitar PTPN XI Pabrik Gula Padjarakan Kecamatan Pajarakan Kabupaten Probolinggo", (Skripsi, Universitas Jember, Jember, 2013), 6-7.

⁴⁸ Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), 68-67.

فَمَنْ أَضْطُرَّ فِي مَحْمَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِإِثْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٤٩﴾

Artinya: “Maka siapa saja yang dalam keadaan terpaksa, tanpa unsur kesengajaan dan penentangan, maka tiada dosa baginya”.⁴⁹

Kebutuhan fisik juga sebagai kebutuhan sekunder dan tersier dimana kebutuhan tersebut tidak mutlak dipenuhi selama berbagai hal memang tidak mampu memenuhinya. Maksudnya kedua kebutuhan ini tidak wajib dilaksanakan apabila kita tidak mampu untuk memenuhinya. Kebutuhan manusia mendasar yang wajib dipenuhi dalam prespektif Islam adalah:

a) Pangan dan sandang

Pangan dan sandang adalah kebutuhan pokok manusia yang harus terpenuhi. Oleh karena itu, Islam menjadikan dua hal itu sebagai nafkah pokok yang harus diberikan kepada orang-orang yang menjadi tanggung jawabnya.

وَعَلَى الْوَالِدِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ

Artinya: “dan kewajiban ayah memberi Makan dan pakaian kepada Para ibu dengan cara ma'ruf.”⁵⁰

b) Papan

Demikian halnya dengan papan atau perumahan. Ia termasuk ke dalam kategori kebutuhan pokok, sebagaimana pangan dan sandang, yang wajib dipenuhi oleh negara.

⁴⁹ Al-Qur'an, 5:24.

⁵⁰ Al-Qur'an, 2: 3.

أَسْكِنُوهُنَّ مِّنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِّنْ وُجْدِكُمْ

Artinya: “*tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu*”.⁵¹

c) Kesehatan dan pendidikan

Kesehatan dan pendidikan, adalah dua hal yang merupakan kebutuhan asasi dan harus dirasakan oleh manusia dalam hidupnya.⁵²



⁵¹ Al-Qur'an, 65: 6.

⁵² Sholahuddin, *Asa-asas Ekonomi Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2007), 24.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan metode kualitatif menurut Imron Arifin, penelitian kualitatif pada hakikatnya mengamati orang dalam lingkungan hidupnya, berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami bahasa dan tafsiran tentang dunia sekitarnya.⁵³ Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Studi Research*) yaitu pengamatan langsung kepada objek yang diteliti guna mendapatkan data yang relevan.⁵⁴

B. Lokasi penelitian

Adapun yang menjadi lokasi penelitian atau tempat dilakukannya penelitian ini adalah desa Dawuhanmangli yang terletak di Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember karena desa Dawuhanmangli merupakan sentral industri sangkar burung terbesar di Provinsi Jawa Timur.

C. Subyek penelitian

Dalam penelitian ini, subyek penelitian atau informan ditentukan menggunakan *purposive sampling* karena dengan menggunakan *purposive sampling* data yang terkumpul memiliki variasi yang lengkap dengan melibatkan pihak yang dianggap paling mengetahui dan memahami masalah yang ada. Pertimbangan yang digunakan dalam menentukan informan yaitu berdasarkan beberapa hal, antara lain:

- a. Orang tersebut mengetahui tentang permasalahan yang sedang diteliti.

⁵³ Imron Arifin, *Penelitian Kualitatif dalam Ilmu-ilmu Sosial dan Keagamaan* (Malang: Kalimasahada, 1996), 3.

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2008), 17.

- b. Orang tersebut bersifat netral dalam artian tidak memiliki kepentingan untuk menjelek-jelekkan orang lain.

Dengan pertimbangan tersebut diharapkan dapat memperoleh informasi yang benar-benar mengetahui permasalahan yang sedang diteliti sehingga menghasilkan data yang valid. Adapun informan yang dipandang paling mengetahui terhadap masalah yang diteliti, yaitu sebagai berikut:

- a. Pengusaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli
- b. Masyarakat desa Dawuhanmangli

Informan tersebut merupakan informan kunci atau sumber data primer, sedangkan yang menjadi informan penunjang atau data sekunder adalah dokumen-dokumen berupa foto, struktur organisasi desa Dawuhan Mangli, dan data-data yang bersangkutan dengan pengembangan usaha sangkar burung serta pendapatan masyarakat desa.

D. Teknik dan instrumen pengumpulan data

Dalam penelitian ini, teknik dan instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah:

a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan antara dua orang atau lebih yang berlangsung antara yang diwawancarai/narasumber dan pewawancara/peneliti untuk mendapat pemahaman akan pandangan seseorang (makna subjektif) terkait dengan hal atau kegiatan tertentu. Tujuan dari wawancara adalah untuk mendapatkan data/informasi di mana sang pewawancara mengemukakan pertanyaan-pertanyaan untuk di jawab oleh orang yang diwawancarai. Dalam penelitian tindakan yang berorientasi proses atau kegiatan wawancara dapat membantu memberikan pemahaman yang lebih mendalam

akan suatu kegiatan yang terjadi yang dilakukan dalam suatu proses atau kegiatan tertentu, sehingga dapat menambah prespektif dalam upaya untuk melakukan perbaikan atau tindakan yang dilakukan, apalagi kalau kegiatan yang terjadi masih belum mencapai tujuan penelitian tindakan yang dilakukan.⁵⁵

Wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu wawancara yang terstruktur. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpulan data mencatatnya. Dengan wawancara terstruktur ini pula, pengumpulan data dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpulan data.⁵⁶ Hasil dari wawancara peneliti menginginkan data yang di berikan oleh responden relevan atau sesuai dengan apa yang ada di Desa Dawuhanmangli

b. Dokumentasi

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia yaitu berbentuk surat, catatan harian, cendera mata, laporan, artefak, dan foto. Sifat utama data ini tak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu silam.⁵⁷

Dalam penelitian ini, dekomentasi digunakan untuk mencari data-data yang telah didokumentasikan oleh lembaga. Data yang dimaksud adalah:

- 1) Visi-misi desa Dawuhanmangli
- 2) Struktur pemerintah desa Dawuhanmangli
- 3) Data keadaan dan jumlah warga di desa Dawuhanmangli
- 4) Data penduduk menurut tingkat pendidikan

⁵⁵Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Bandung: PT Refika Aditama, 2012), 269.

⁵⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabet, 1999), 129.

⁵⁷Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), 141.

- 5) Data penduduk menurut jenis kelamin
- 6) Data penduduk menurut jenis pekerjaan

c. Observasi

Observasi adalah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis. Jadi observasi dapat dilakukan hanya pada perilaku/ sesuatu yang tampak, sehingga potensi perilaku seperti sikap, pendapat jelas tidak dapat diobservasi.⁵⁸ Dalam penelitian ini, observasi yang digunakan yaitu observasi terstruktur, karena penelitian telah merancang secara sistematis, tentang apa yang diamati, kapan dan di mana tempatnya serta telah tahu dengan pasti tentang variabel apa yang akan di amati.⁵⁹

Adapun data yang di peroleh melalui teknik ini adalah:

- 1) Letak geografis desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember
- 2) Keadaan ekonomi desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Dengan metode ini penelitian dapat melihat secara langsung yang terjadi di lapangan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati.

E. Analisis data

Menganalisis data dalam penelitian kualitatif berarti proses mensistematiskan apa yang sedang diteliti dan mengetahui hasil wawancara seperti apa yang dilakukan dan difahami dan agar supaya peneliti bisa menyajikan apa yang didapatkan pada orang lain.⁶⁰ Disini peneliti menggunakan analisis data yang dilakukan secara interaktif.

⁵⁸ Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Bandung: PT Refika Aditama, 2012), 78.

⁵⁹ Sogiyono, *Penelitian Kualitatif & Kuantitatif R & D* (Bandung: Alfabeta, 2008), 146.

⁶⁰ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (Malang: UIN Maliki Press, 2008), 355.

Menurut Miles dan Huberman analisis data yang dilakukan secara interaktif harus melalui proses data dibawah ini:

a. Reduksi data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b. Penyajian data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Tetapi yang sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif.

c. Penarikan kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*)

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yang diharapkan adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti akan menjadi lebih jelas.⁶¹

Telah dikemukakan tiga hal utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi sebagai sesuatu yang jalin-menjalin pada saat sebelum, selama, dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk yang sejajar, untuk membangun wawasan umum yang disebut “analisis”. Dalam pandangan ini tiga jenis kegiatan analisis dan kegiatan pengumpulan data itu sendiri merupakan proses siklus

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 249-253.

dan interaktif. Penelitian harus bisa bergerak diantara empat “sumbu” kumparan itu selama pengumpulan data, selanjutnya bergerak bolak-balik diantara kegiatan reduksi, penyajian dan penarikan kesimpulan selama sisa waktu penelitiannya.⁶²

Berikut beberapa langkah yang akan dilakukan oleh peneliti dalam menganalisis data.

- a. Mengumpulkan beberapa data yang telah diperoleh dari lapangan
- b. Memilah dan memilih data kemudian mengambil data yang diperlukan serta membuang data yang sudah tidak diperlukan
- c. Mengorganisasikannya data sesuai dengan jenisnya
- d. Merangkum data-data yang telah diorganisasikan
- e. Menyajikan data dengan uraian singkat yang berbentuk teks naratif dan
- f. Menyimpulkan data-data yang telah disajikan.

F. Keabsahan data

Untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian ini, maka dipakai validitas data triangulasi. Peneliti perlu melakukan uji keabsahan data karena dengan begitu dapat diketahui tingkat kepercayaan hasil data temuan dengan jalan pembuktian terhadap realitas yang sedang diteliti oleh peneliti. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain.⁶³

Keabsahan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber, dimana triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sedangkan triangulasi teknik adalah penggunaan beragam teknik pengumpulan data yang dilakukan kepada sumber data.

⁶² Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, *Analisa Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru* (Jakarta: UI Press, 2007), 19.

⁶³ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2011), 330.

Jadi setelah data dianalisis, maka kemudian peneliti menguji validitas dan kredibilitas data tersebut dengan menggunakan triangulasi sumber, yaitu mengecek dan membuktikan apakah data-data yang diperoleh dari lapangan telah sesuai dengan fakta yang ada ataukah masih belum, hal itu dilakukan dengan menggunakan beberapa sumber baik sumber data primer maupun data sekunder.

G. Tahap-tahap Penelitian

Usaha mempelajari penelitian kualitatif tidak lepas dari usaha mengenal tahap-tahap penelitian. Penelitian dilakukan dengan beberapa tahapan. Adapun tahap-tahap penelitian secara umum yaitu terdiri dari tiga tahap. Tiga tahap itu meliputi tahap Pra-lapangan, tahap pekerjaan lapangan dan tahap analisa data.

- a. Tahap Pra-lapangan, tahap ini terdiri dari tujuh bagian yakni meliputi bagian-bagian sebagai berikut:
 - i) Menyusun rancangan penelitian
 - ii) Memilih lapangan penelitian
 - iii) Mengurus perizinan
 - iv) Menjajaki dan menilai lapangan
 - v) Memilih dan memanfaatkan informan
 - vi) Menyiapkan perlengkapan penelitian
 - vii) Persoalan etika penelitian.
- b. Tahap pekerjaan lapangan. Pada tahap ini dibagi menjadi tiga bagian yakni:
 - i) Memahami latar penelitian dan persiapan diri
 - ii) Memasuki lapangan
 - iii) Berperan serta sambil mengumpulkan data

- 1) Mengikuti dan memantau kegiatan serta kondisi masyarakat
- 2) Mencatat data
- 3) Mengetahui tentang cara mengingat data
- 4) Analisis lapangan

c. Tahap analisa data

- i) Reduksi data, memilih data-data yang telah diperoleh disesuaikan dengan kebutuhan dalam penelitian
- ii) Penyajian data, menyajikan dengan jenis data-data yang telah dipilih dan sesuai dengan kebutuhan dalam penelitian. Sehingga mudah untuk dipahami.
- iii) Verifikasi penarikan kesimpulan memberikan kesimpulan atas hasil analisis terhadap data-data yang ada.⁶⁴

⁶⁴ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2011), 127-148.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek penelitian

1. Sejarah Desa Dawuhanmangli

Sekitar tahun 1863 desa arjasa di pecah menjadi 2 bagian yaitu menjadi desa Dawuhanmangli dan sebutan nama Dawuhanmangli dari nama bendungan (*dhebuen*) kata orang Madura dan pohon mangli yang besar tepat di pinggir sungai yang berada di pinggir jalan desa Dawuhanmangli ada 2 dusun di dalamnya yaitu dusun Krajan dan dusun Sumber Wadung adapun mantan-mantan yang pernah menjabat sebagai kepala desa dari jaman dulu sampai yang menjabat sekarang antara lain:⁶⁵

Kepala desa pertama kali di Desa Dawuhanmangli adalah Bapak Krija pada tahun 1876. Pada tahun ini pemilihan kepala desa langsung dari masyarakat atau orang yang dipercaya oleh masyarakat dialah yang menjadi pemimpin pada saat itu. Beliau menjabat kepala desa selama 35 tahun. Beliau juga orang yang pertama kali membuat kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli namun sangkar yang dibuat pada waktu itu hanya jenis sangkar burung perkutut saja. setelah beliau meninggal maka masyarakat menunjuk bapak Soetomo sebagai kepala desa pada tahun 1910, beliau hanya menjabat 1 tahun saja dan pada masa jabatan Bapak Soetomo sangkar burung tetap menjadi kerajinan para masyarakat Desa Dawuhanmangli tetapi hanya beberapa keluarga saja pada waktu itu. Pada tahun 1911 masyarakat memilih Bapak Ardiyan sebagai kepala desa, beliau menjabat 7 tahun menjadi kepala desa, setelah bapak Ardiyan meninggal maka digantilah bapak

⁶⁵ <http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>, 29 Maret 2017.

Astayam pada tahun 1918 beliau menjabat selama 4 tahun dan kemudian pada Tahun 1922 dipilihlah bapak Darpati menjadi kepala desa, beliau hanya menjabat 1 tahun saja. Pada tahun 1923 masyarakat memilih bapak Sutri sebagai kepala desa Dawuhanmangli, beliau menjabat selama 17 tahun dan pada tahun 1940 masyarakat memilih bapak Kertodemojo sebagai kepala desa beliau menjabat selama 15 tahun sebagai kepala desa setelah meninggal dunia digantikan bapak Suroto/Mumbar pada tahun 1955, beliau menjabat selama 31 tahun sebagai kepala desa. Pada masa ini kerajinan sangkar burung mulai berkembang pesat dari pemasarannya dan jenis sangkar burungnya. Pemasarannya sudah mulai meluas dari desa tetangga sendiri hingga keluar kabupaten bahkan keluar provinsi seperti Malang, Probolinggo, Lumajang, Banyuwangi, Madura, Solo dan lain-lain. Jenis sangkar burung yang dipasarkan pada masa ini sudah sangkar burung jenis keteran saat itu juga sudah menyebar bantuan untuk pengrajin sangkar burung. Sebelum masa jabatan Bapak Suroto selesai beliau sudah dipanggil di hadapan yang Kuasa untuk mengisi kedudukannya yang masih kosong maka masyarakat Desa Dawuhanmangli mengangkat Bapak Ahmadi sebagai kepala Desa Sementara untuk mengisi kedudukan kepala desa pada saat itu.⁶⁶

Pada tahun 1986 ini pertama diadakan pilkades yang sudah sesuai dengan Undang-Undang yang sudah ditetapkan oleh negara dan terpilihlah dari hasil pemilu yaitu Bapak Samsul Aripin, beliau menjabat selama 2 periode saja dan untuk pemilihan ke tiga pada tahun 1996 terpilihlah Bapak Saiful Bahri beliau menjabat selama 2 periode juga dan pada tahun 2009 maka diadakan pilkades lagi dan

⁶⁶Napi, *wawancara*, Dawuhan Mangli, 12 April 2017.

terpilihlah Bapak Syaiful Anam., Sag. Kemudian pada tahun 2015 maka diadakan pemilihan kepala desa dan terpilihlah adalah bapak Rudik Zainuddin SE sepupu dari bapak Syaiful Anam dan sampai sekarang beliau tetap memangku jabatan kepala desa.⁶⁷

2. Visi-misi Desa Dawuhanmangli

Visi:

Membentuk masyarakat untuk berfikir kritis dan demokrasi

Misi:

- a. Melaksanakan pemerintahan desa secara transparan demi terciptanya masyarakat yang adil dan makmur
- b. Mengadakan koordinasi dengan aparatur desa secara efektif
- c. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga yang ada di desa
- d. Bekerjasama dengan pemuka agama, tokoh masyarakat demi terciptanya pemerintah yang aman dan nyaman
- e. Menumbuh kembangkan budaya yang ada di desa
- f. Membina pemuda lewat olahraga dan seni
- g. Bekerjasama dengan para petani, pengusaha dalam peningkatan usaha
- h. Mengadakan pengajian-pengajian pada hari besar Islam untuk membina mental semua lapisan masyarakat.⁶⁸

3. Letak Geografis

Desa Dawuhanmangli terletak di Jember utara dimana desa Dawuhanmangli berada di antara dua desa yaitu desa Sumber Danti dan desa Sukowono, sedangkan

⁶⁷ Napi, *wawancara*, Dawuhanmangli, 12 April 2017.

⁶⁸ <http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>, 29 Maret 2017.

utara desa Dawuhanmangli terdapat desa Mengen dan selatan dari desa

Dawuhanmangli adalah desa Arjasa⁶⁹.

4. Demografi

Secara umum Desa Dawuhanmangli mayoritas penduduknya merupakan penduduk asli dan sisanya sebagian kecil merupakan penduduk pendatang di lihat dari penyebarannya terdapat dua bahasa daerah yang digunakan oleh penduduk desa Dawuhanmangli diantaranya bahasa Jawa dan bahasa Madura. Berdasarkan hasil sensus penduduk tahun 2016 jumlah penduduk Desa Dawuhanmangli adalah terdiri dari 1199 kk dengan jumlah penduduk 3517 jiwa dengan rincian sebagai berikut laki-laki 1709 jiwa dan perempuan 1808 jiwa, dapat dilihat di tabel bawah ini⁷⁰:

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

No.	DUSUN	RT	RW	JENIS KELAMIN		
				LAKI-LAKI	PEREMPUAN	JIWA
1	KRAJAN	1	1	120	123	243
2	KRAJAN	2		91	87	178
3	KRAJAN	1	2	77	90	167
4	KRAJAN	2		98	102	200
5	KRAJAN	3		71	68	139
6	KRAJAN	1	3	55	49	104
7	KRAJAN	2		106	107	213
8	KRAJAN	3		79	89	168
9	KRAJAN	1	4	80	96	176
10	KRAJAN	2		76	66	142
11	KRAJAN	3		34	39	73
12	KRAJAN	4		63	67	130

⁶⁹ Sumber data: Observasi, Dawuhanmangli, 05 Maret 2017.

⁷⁰ Sumber data: Dokumentasi tahun 2016

13	SUMBER WADUNG	1	5	87	91	178
14	SUMBER WADUNG	2		88	99	187
15	SUMBER WADUNG	1	6	53	57	110
16	SUMBER WADUNG	2		68	77	145
17	SUMBER WADUNG	1	7	58	53	111
18	SUMBER WADUNG	2		60	60	120
19	SUMBER WADUNG	3		48	53	101
20	SUMBER WADUNG	1	8	61	73	134
21	SUMBER WADUNG	2		100	101	201
22	SUMBER WADUNG	1	9	24	30	54
23	SUMBER WADUNG	2		83	94	177
TOTAL				1680	1771	3451
PERSENTASE				49.00%	51%	

a. Pendidikan

Pendidikan adalah salah satu penting dalam memajukan tingkat SDM (Sumber Daya Manusia) yang dapat berpengaruh dalam jangka panjang pada peningkatan perekonomian desa. dengan pendidikan yang tinggi maka akan mendongkrak tingkat kecakapan masyarakat yang pada gilirannya akan mendorong tumbuhnya keterampilan kewirausahaan dan lapangan kerja baru, sehingga akan membantu program pemerintah dalam mengentaskan pengangguran dan kemiskinan. Prosentase tingkat pendidikan Desa Dawuhanmangli dapat dilihat sebagai berikut⁷¹:

⁷¹ Sumber data: Dokumentasi tahun 2016.

Tabel 4.2
Tamatan Sekolah Masyarakat Desa

PENDIDIKAN				
SD	SMP	SMA	PT	TDK/BLM SEKOLAH
140	43	21	8	20
105	22	16	10	25
100	15	24	6	22
140	30	11	1	18
66	16	13	0	44
54	15	15	3	17
154	25	4	0	30
112	13	13	7	23
109	18	10	2	37
73	32	12	4	21
35	5	0	4	29
81	14	10	7	18
84	43	16	10	25
96	20	7	2	62
70	14	6	0	20
77	13	7	2	46
58	12	1	2	38
58	5	6	1	50
54	19	4	3	21
71	15	11	7	30
134	24	17	4	22
37	3	3	0	11
126	12	5	0	34
2034	428	232	83	663
59%	13%	7%	2%	19%

b. Kesehatan

Masalah pelayanan kesehatan adalah hak setiap warga masyarakat dan merupakan hal yang penting bagi peningkatan kualitas masyarakat kedepannya. Masyarakat yang produktif harus di dukung dengan kondisi yang sehat agar kegiatan masyarakat dapat berjalan sesuai dengan keinginan atau kebutuhan mereka. Salah satu cara mengetahui

kesehatan masyarakat dilihat dari banyaknya masyarakat yang terserang penyakit. Dari data yang ada dalam tahun ini jumlah masyarakat yang terserang penyakit relative rendah. Hal itu dikarenakan masyarakat Desa Dawuhanmangli sangat memperhatikan perilaku hidup bersih dan sehat serta memperhatikan pemenuhan kebutuhan air bersih bukan hanya itu saja bahkan pada tahun ini sarana prasarana kesehatan lebih diperhatikan.

Berikut ini data penyakit yang menyerang masyarakat desa Dawuhanmangli diantaranya: jantung, lever, stroke, dan asma.⁷²

5. Keadaan ekonomi

Ekonomi masyarakat desa Dawuhanmangli rata-rata menengah keatas melihat dari pakaiannya, rumah dan kehidupannya yang mewah. Banyak masyarakat desa Dawuhanmangli yang berwirausaha dari pada jadi pekerja.⁷³ Namun secara umum mata pencaharian warga masyarakat Desa Dawuhanmangli dapat teridentifikasi ke dalam beberapa sektor yaitu pertanian, peternakan, industry kecil & kerajinan rumah tangga, perdagangan, dan jasa. Berdasarkan data yang ada, masyarakat yang bekerja sebagai petani sebanyak 1285 orang, yang bekerja di sektor peternakan sebanyak 12 orang, industry kecil & kerajinan rumah tangga sebanyak 247 orang, sedangkan perdagangan sebanyak 40 orang dan sektor jasa yang bekerja sebanyak 743 orang. Dengan demikian jumlah penduduk yang mempunyai mata pencaharian berjumlah 2327. berikut tabel jumlah penduduk berdasarkan mata pencahariannya.⁷⁴

⁷² Sumber data: Dokumentasi tahun 2016.

⁷³ Sumber data: Observasi, Dawuhanmangli, 05 Maret 2017.

⁷⁴ Sumber data: Dokumentasi tahun 2016.

Tabel 4.3
Mata Pencaharian dan jumlahnya

1. Sektor Pertanian	
Petani	Orang
Buruh Tani	543 orang
Pemilik Usaha Tani	742 orang
2. Sektor Perkebunan	
Karyawan Perusahaan Perkebunan	Orang
Buruh perkebunan	Orang
Pemilik usaha Perkebunan	Orang
3. Sektor Peternakan	
Peternakan Perorangan	10 orang
Buruh Usaha Peternakan	2 orang
Pemilik Usaha Peternakan	Orang
4. Sektor Perikanan	
Nelayan	Orang
Buruh Usaha Perikanan	Orang
Pemilik Usaha Perikanan	Orang
5. Sektor Kehutanan	
Pengumpul Hasil Hutan	Orang
Buruh Usaha Pengolahan Hasil Hutan	Orang
Pemilik Usaha Pengolahan Hasil Hutan	Orang
6. Sektor Pertambangan dan Bahan Galian C	
Penambang Galian C Perorangan	Orang
Buruh Usaha Pertambangan	Orang
Pemilik Usaha Pertambangan	Orang
7. Sektor Industri Kecil & Kerajinan Rumah Tangga	

Montir	4 orang
Tukang batu	132 orang
Tukang kayu	87 orang
Tukang sumur	2 orang
Tukang jahit	15 orang
Tukang kue	5 orang
Tukang rias	2 orang
8. Sektor Industri Menengah dan Besar	
9. Sektor Perdagangan	
Karyawan Perdagangan Hasil Bumi	10 orang
Buruh Perdagangan Hasil Bumi	30 orang
Pengusaha Perdagangan Hasil Bumi	Orang
10. Sektor Jasa	
Buruh usaha jasa transportasi dan perhubungan	5 orang
Pegawai Negeri Sipil	28 orang
POLRI	1 orang
Guru swasta	5 orang
Pensiunan PNS	1 orang
Pengacara	1 orang
Pembantu rumah tangga	249 orang
Sopir	85 orang
Wiraswasta lainnya	25 orang
Tidak mempunyai matapencaharian tetap	343 orang

Sumber: data dokumentasi tahun 2016

Jenis UMKM dan Jumlahnya

No.	DUSUN	RT	RW	JENIS KELOMPOK USAHA					
				SANGKA R BURUNG	BATI K	TEMP E	TOG E	TAH U	BAT U BAT A
				KK	JIWA	KK	KK	KK	JIWA
1	KRAJAN	1	1	102					
2	KRAJAN	2							
3	KRAJAN	1	2	105					
4	KRAJAN	2							
5	KRAJAN	3							
6	KRAJAN	1	3	104					
7	KRAJAN	2			8			1	
8	KRAJAN	3							
9	KRAJAN	1	4	140	24				
10	KRAJAN	2							
11	KRAJAN	3							
12	KRAJAN	4						1	
13	SUMBER WADUN G	1	5	88		5			
14	SUMBER WADUN G	2							
15	SUMBER WADUN G	1	6	52		2	15		
16	SUMBER WADUN G	2							
17	SUMBER WADUN G	1	7	25					
18	SUMBER WADUN G	2							
19	SUMBER WADUN G	3							
20	SUMBER WADUN G	1	8	20	12				

21	SUMBER WADUN G	2							
22	SUMBER WADUN G	1	9	23					
23	SUMBER WADUN G	2							
TOTAL				659	44	7	15	1	1
PERSENTASE				55%	1%	1%	1%	0%	0%

6. Kondisi pemerintah desa

a. Pembagian wilayah desa

Secara administratif, desa Dawuhanmangli terletak di wilayah Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember dengan posisi yang didampingi oleh wilayah desa tetangga. Di sebelah utara berbatasan dengan Desa Mengen Kecamatan Tamanan, di sebelah timur berbatasan dengan Desa Sumber Danti, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Sukosari, Arjasa dan Sukowono, dan Sebelah Barat berbatasan dengan desa Sukowono. Desa Dawuhanmangli terdiri dari 2 Dusun yaitu Dusun Krajan dan Dusun Sumber Wadung.⁷⁵

b. Struktur pemerintah desa

Tabel 4.4

Struktur Desa

NO	JABATAN	NAMA
1	Kepala Desa	Rudik Zainuddin., SE
2	Sekretaris Desa	Andrik Iriwanto
3	Kaur Keamanan	Moch Hasan Suyitno
4	Kaur Pamong Tani	Supandi
5	Kaur umum	Anshori
6	Kaur Pemerintah	M. Hasan

⁷⁵<http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>, 29 Maret 2017.

7	Kaur Keuangan	Hadi Sutikno
8	Kaur Ekbang	Sahrawi
9	Kaur Kesra	Musleh
10	Kasun Krajan	Hartono
11	Kasun Sumber Wadung	Abdul Mukti

Tugas-tugas aparaturnya Desa

1) Sekertaris Desa

- a) Mempunyai tugas menjalankan administrasi pemerintahan pembangunan dan kemasrakatan serta memberikan pelayanan administrasi kepada masyarakat
- b) Sekertaris desa berkedudukan memimpin sekertaris desa bertanggung jawab kepada kepala desa

2) Kaur Pamong tani dan Kaur Keamanan

- a) Kepala urusan pamong tani
 - (i) Membina dan mengkoordinasikan GAPOKTAN di desa
 - (ii) Membina dan mengkoordinasikan gabungan himpunan petani pemakai
- b) Kepala urusan keamanan
 - (i) Menyusun dan melaksanakan kegiatan ketertiban dan keamanan
 - (ii) Meningkatkan partisipasi keamanan (siskambling)

3) Kaur UMUM

- a) Mengatur dan menata surat yang di minta tanda tangan kepala desa/sekdes
- b) Mengurus dan pemeliharaan kendaraan dinas
- c) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh sekdes

- d) Memberikan saran dan pertimbangan kepada sekdes dibidang umum
 - e) Menyimpan dan mengamankan arsip, buku-buku, inventaris, dokumen dan absen perangkat desa, serta administrasi kepada semua urusan.
 - f) Menyelenggarakan penusunan, pengetikan dan proses surat menyurat serta pengirimannya.
- 4) Kaur Pemerintah
- a) Melaksanakan tugas kegiatan dibidang administrasi penduduk, administrasi agrarian, tranmigrasi, serta monograsi desa
 - b) Menginventarisir TKD yang dikuasi oleh desa serta administrasi RT/RW
 - c) Memberikan saran dan pertimbangan kepada sekdes
 - d) Melaksanakan tugas yang diberikan sekdes
- 5) Kaur Keuangan
- a) Menyelesaikan administrasi pelaksanaan pembayaran
 - b) Menyusun rancangan RAPBDesa secara program kerja dibidang keuangan
 - c) Membantu kelancaran pemasukan PADesa
 - d) Mengelola administrasi keuangan desa, menyiapkan data guna menyusun anggaran, perubahan dan perhitungan penerima, pengeluaran keuangan desa
 - e) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh sekdes
 - f) Memberikan saran dan pertimbangan kepada sekdes dibidang keuangan
- 6) Kaur EKBANG
- a) Membina kelompok pendengar siaran pedesaan, koperasi, lumbung, dan perusahaan/badan usaha yang ada di desa.

- b) Membantu kegiatan usaha dan memajukan pertanian, perikanan, dan peternakan
 - c) Mengiatkan gotong royong dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan desa
 - d) Meneliti mengadakan evaluasi dalam rangka kordinasi dan sinkronisasi pembangunan desa serta membantu penyusunan program pengembangan desa
 - e) Memberikan saran kepada sekdes dalam bidang pembangunan desa
 - f) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh sekdes
- 7) Kaur Kesra
- a) Mencatat urusan kematian dan segala sesuatu yang berhubungan dengan kematian, talak, rujuk dan pernikahan
 - b) Menyiapkan saran dan pertimbangan dalam menyusun kegiatan generasi muda dalam olahraga
 - c) Membantu pengawasan dan penanggulangan glandangan, dan tuna susila
 - d) Mengatur pemberian bantuan kepada korban bencana alam
 - e) Menghimpun dana sosial untuk penderita cacat, panti asuhan, serta mengatur pelaksanaannya
- 8) Kasun
- a) Melaksanakan kegiatan pemerintahan, pembangunan serta kemasyarakatan serta keamanan, ketertiban pada dusun yang merupakan wilayah kerjanya
 - b) Melaksanakan peraturan desa, peraturan kepada desa, dan keputusan kepala desa pada dusun yang menjadi wilayah kerjanya

- c) Melaksanakan tugas yang diberikan kepada desa.⁷⁶

Desa Dawuhan Mangli memiliki potensi yang sangat besar, baik dari sumber daya alam, sumber daya manusia maupun kelembagaannya/ organisasi. Sampai saat ini, potensi sumber daya yang ada belum benar-benar optimal diberdayakan

1) Sumber Daya Alam

- a) Lahan pertanian (sawah) seluas 25 H yang masih dapat ditingkatkan produktifitasnya karena saat ini belum dikerjakan secara optimal.
- b) Lahan perkebunan dan pekarangan yang subur seluas 30 Ha, belum dikelola secara maksimal
- c) Adanya penambangan pasir yang dapat dipergunakan sebagai bahan atau material bangunan
- d) Adanya kawasan hutan negara yang masih gundul yang bisa dikelola bersama masyarakat
- e) Persediaan pakan ternak yang baik untuk mengembangkan peternakan seperti sapi, kambing dan ternak lain mengingat usaha ini baru menjadi usaha sampingan.
- f) Banyaknya sisa kotoran ternak sapi dan kambing memungkinkan untuk dikembangkan usaha pembuatan pupuk organik misalkan untuk ternak lele organik dan lain-lain.
- g) Adanya hasil panen kacang tanah, jagung, ubi tanah padi, dan lainnya yang cukup melimpah dari hasil pengelolaan hutan bersama masyarakat.⁷⁷

⁷⁶<http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>, 29 Maret 2017.

⁷⁷<http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>, 29 Maret 2017.

2) Sumber Daya Manusia

- a) Kehidupan warga masyarakat yang dari masa ke masa relative teratur dan terjaga adatnya
- b) Besarnya penduduk usia produktif disertai etos kerja masyarakat yang tinggi
- c) Terpeliharanya budaya rembuk di desa dalam penyelesaian permasalahan
- d) Cukup tingginya partisipasi dalam pembanguna desa
- e) Masih hidupnya tradisi gotong royong dn kerja bakti masyarakat. Inilah salah satu bentuk partisipasi warga
- f) Besarnya sumber daya perempuan usia produktif sebagai tenaga produksif yang dapat mendorong potensi industry rumah tangga
- g) Terpeliharanya budaya saling membantu diantara warga masyarakat
- h) Kemampuan bertani yang diwariskan secara turun-temurun
- i) Adanya kader kesehatan yang cukup dari bidan sampai para kader diposyandu yang ada di setiap dusun
- j) Adanya penduduk yang punya ketrampilan dalam pembuatan meubel kayu.

3) Kelembagaan / organisasi

- a) Hubungan yang baik dan kondusif antara kepala desa, pamong desa, lembaga desa dan masyarakat merupakan kondisi yang ideal untuk terjadinya pembangunan desa
- b) Adanya lembaga ditingkat desa, yaitu pemerintah desa, LPMD dan BPD yang berperan dan dipercaya masyarakat

- c) Adanya kelompok-kelompok di desa seperti Karang Taruna, kelompok tani dan kelompok keagamaan.⁷⁸

B. Penyajian Data

Dari hasil penelitian di lapangan, diperoleh data yang mengacu pada fokus penelitian tentang Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember dan Kontribusi Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Adapun hasilnya sebagai berikut:

1. Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli diperlukan pengembangan usaha Sangkar Burung dalam pengembangan usaha memang sangat diperlukan kerja yang ekstra, karena memang mengembangkan suatu usaha itu tidak harus dengan main-main, seperti yang sudah dilakukan oleh para pengusaha sangkar burung dalam pengembangannya diantaranya harus mencapai target yang direncanakan, bahkan jika mampu harus bisa melebihi target yang direncanakan, bahkan jika mampu harus bisa melebihi target untuk menaikkan pendapatan, karena jika apabila target yang ditentukan mampu melebihi rencana awal maka menjadi poin plus tersendiri bagi pengusaha, terlebih nantinya pengusaha mampu melebarkan sayap apabila terdapat dana yang lebih. Mendapatkan keuntungan sangat diperhatikan

⁷⁸ <http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>, 29 Maret 2017.

oleh para pengusaha. Di dalam melakukan pengembangan usaha biasanya para pengusaha melakukan beberapa langkah yang perlu dipersiapkan pada masa yang akan datang agar usaha yang di jalankan menjadi lebih besar lagi dan dikelola secara tertib, berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian para pengusaha dalam bidang pemasaran, sumber daya manusia, modal serta produksinya. Seperti penutur dari beberapa pengusaha yang diwawancarai tentang bagaimana pengembangan usaha yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat desa sebagai berikut:

a. Pemasaran.

Pemasaran kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli tersebar hingga ke pulau Jawa, Madura, Bali dan Nusa Tenggara. Sebagian besar pengrajin sangkar burung di desa ini menjual langsung atau memiliki pasar sendiri disuatu tempat ada juga yang menjual kerajinan sangkar burung miliknya kepada pengepul yang datang dari berbagai daerah. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan beberapa pengusaha. Menurut Bapak Mursid selaku pengusaha yang ada di daerah Dawuhanmangli menjelaskan:

“Pemasaran saya menjual langsung ke daerah Jogjakarta neng sudah 15 tahun pemasaran saya di daerah Jogjakarta disana saya sudah punya tempat sendiri jadi tidak ada pesaing disana. Sudah banyak langganan saya disana, kadang dapet 2 minggu sangkar ini sudah habis disana jadi pemasaran saya disana sudah banyak pelanggannya. Dengan menjual sendiri kesana saya lebih nyaman neng dari pada jual ke pengepul kadang kan lebih sedikit keuntungannya kalau jual ke pengepul kalau jual sendiri itu keuntungan lebih banyak meskipun dikurangi ongkos pengiriman tapi tidak seberapa neng”⁷⁹

Sedangkan pemasaran yang dilakukan oleh Bapak Abduh sebagai berikut:

⁷⁹ Mursid, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

“Saya memasarkan di daerah Lombok, Bali, Solo, Malang dan Banyuwangi pemasaran yang saya lakukan ada yang dijual ke pengepul tapi bagi partai besar namun bagi partai kecil saya jual sendiri seperti toko kecil. Kalau buat partai besar itu biasanya permintaannya lebih dari 100 barang sedangkan partai kecil hanya memesan 10 barang saja nak.”⁸⁰

Namun berbeda pemasaran yang dilakukan oleh Bapak Maufiroh beliau menjual kepada pengepul yang menguasai beberapa daerah menurut beliau:

“Pemasaran saya di daerah Lombok, Bali dan Jember tetapi saya tidak menjual langsung ada yang menjualkannya atau disebut pengepul dia orang Jember. Biasanya pengepul itu datang sendiri kesini kalau sudah habis barangnya. Jadi saya tidak ruwet-ruwet untuk memasarkan barang saya neng”⁸¹

Dalam pengembangan usahanya para pengusaha sangkar burung melakukan beberapa bidang diantaranya pemasaran Pemasaran merupakan hal yang selalu diutamakan dalam bisnis apapun karena kegiatan tersebut adalah tujuan dari suatu usahanya. Strategi yang dilakukan oleh para pengusaha sangkar burung di Desa Dawuhanmangli ini memang tidak kalah dengan bisnis lainnya. Pemilihan segmentasi pasar yang bermacam-macam variasi yang membuat usaha ini terlihat unik. Mereka memiliki segmentasi pasar sendiri, jadi mereka tidak hanya berada dalam satu wilayah melainkan beberapa wilayah yang menjadi target diantaranya Jember, Banyuwangi, Malang, Lombok, Yogyakarta, dan Bali. Bahkan mereka sudah banyak menguasai beberapa daerah tersebut sebagai sumber pendapatannya. Cara mereka melakukan pemasaran yakni pemasaran secara langsung ada juga yang memasarkan kepada pengepul. Pemasaran secara langsung yang telah disampaikan oleh Bapak Mursid dan bapak Abduh adalah pemasaran yang menjual langsung kepada konsumen alasan mereka melakukan

⁸⁰ Abduh, *Wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2017.

⁸¹ Maufiroh, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

pemasaran langsung karena keuntungan mereka lebih banyak dan mereka lebih nyaman karena mereka sudah melihat produknya sudah sampai di tangan konsumen langsung meskipun pemasaran dengan cara tersebut mengurangi dengan beberapa biaya dibandingkan dengan pemasaran kepada pengepul. Seperti yang disampaikan Bapak Maufiroh penjualan yang dipasarkan kepada pengepul itu lebih menguntungkan pengusaha sebab pengusaha tidak susah mencari tempat atau pelanggan baru mereka hanya fokus dalam pembuatan sangkar saja walaupun keuntungan tidak seberapa besar. Dalam pemasaran secara langsung dalam bahasa para pengrajin sangkar burung adalah partai besar yaitu pemasaran sangkar burung yang lebih dari 100 sangkar dalam tiap bulannya sedangkan pemasaran pada pengepul termasuk partai kecil yang hanya memasarkan 10-50 sangkar saja dalam tiap bulannya biasanya para toko-toko pengecer sangkar burung yang ada di tepi-tepi jalan. Jika ditelusuri para pengusaha sangkar burung ini sudah bekerjasama dengan para pencinta burung dari beberapa daerah hingga membangun komunitas pencinta burung di berbagai daerah bahkan sampai keluar negeri salah satunya Malaysia.

b. Sumber Daya Manusia

Produksi kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli dapat digolongkan dalam usaha keluarga karena peran keluarga dalam usaha kerajinan sangkar burung cukup besar. Maka keluarga pengrajin sangkar burung ikut serta dalam proses produksi. Dalam pengembangan usaha para pengusaha memanfaatkan sumber daya manusia yang ada seperti tetangga sendiri yang dijadikan sebagai tenaga kerja tujuannya untuk memberikan peluang bagi

tetangga sendiri namun dalam pemilihan SDM para pengusaha juga memperhatikan SDM yang memiliki potensi atau memiliki keahlian dalam pembuatan sangkar burung sehingga dapat menghasilkan sangkar burung yang berkualitas. Seperti yang dituturkan oleh Bapak Mursid dalam wawancaranya:

“Tenaga kerja yang disini hanya tiga orang tetapi mereka semua sudah punya keahlian dalam pembuatan sangkar burung, mempunyai ketelatenan, dan rajin tidak males-malesan untuk bekerja neng. Untuk menambah tenaga kerja saya tidak srek neng karna banyak yang males-males kalau tetangga sini neng, jadi tidak bisa ngejar waktu atau target yang ada neng”⁸²

Jadi dapat disimpulkan dari penjelasan bapak Mursid bahwa SDM yang di ambil hanya SDM yang mempunyai kemampuan, ketelatenan dan paling utama rajin karena SDM akan menentukan keuntungan, bagi pengusaha. Jika SDM tidak memiliki keterampilan, ketelatenan dan rajin maka akan berpengaruh terhadap keuangan, banyaknya produksi, dan kepercayaan kosumen.

Bagitupun yang di paparkan oleh Bapak Abduh menjelaskan bahwa:

“ Sumber Daya Manusia yang saya ambil yaitu memanfaatkan tetangga yang ada atau memberi peluang pekerjaan bagi tetanggat yang ada, Meskipun pekerja saya kurang masalah keterampilan saya memberi pelatihan untuk pembuatan sangkar burung agar produk yang di hasilkan berkualitas tidak kalah dengan pekerja pengusaha yang lain. Jadi saya bukan hanya memberikan peluang pekerjaan bagi masyarakat yang tidak sekolah atau kemampuan yang kurang tetapi saya juga memberikan pelatihan bagi pekerja saya untuk mengasah keterampilan mereka dari yang tidak tau sehingga menjadi tau, sehingga Alhamdulillah sekarang pekerja-pekerja saya sudah mempunyai keterampilan yang tidak diragukan lagi, kalau menurut saya tenaga kerja yang pas yaitu tenaga kerja yang tepat waktu dan rajin tidak males dalam bekerja. Jika tenaga kerja sudah tidak males dan tepat waktu maka mereka akan belajar ke temen-temen yang memiliki kemampuan lebih dari dirinya dalam setiap harinya.”⁸³

⁸² Mursid, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

⁸³ Abduh, *wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2017.

Jika ditarik kesimpulan dari pendapat Bapak Abduh bahwasanya beliau memanfaatkan masyarakat sekitarnya untuk memberikan peluang pekerjaan bagi mereka, tetapi dalam pemilihan tenaga kerja yang sangat ditekankan adalah ketepatan jam kerja dan rajin dalam bekerja karena dua hal tersebut akan mempengaruhi bagi dirinya sendiri dan perusahaan. Bagi dirinya sendiri akan menghasilkan ilmu dalam keterampilan pembuatan sangkar burung sedangkan bagi perusahaan akan menghasilkan SDM yang berkualitas .

Dalam pemilihan Sumber Daya manusia para pengusaha sangkar burung desa Dawuhanmangli salah satunya Bapak Mursid lebih memilih sumber daya manusia yang mempunyai keterampilan ketelatenan dan ketekunan dalam bekerja bahkan mempunyai bakat dalam melukis. Sedangkan yang dikatakan bapak Abduh dalam pemanfaat Sumber Daya Manusia lebih memanfaatkan tetangga sendiri sebagai pekerjanya jadi bukan hanya memberikan manfaat bagi pengusaha tetapi juga memberikan peluang pekerjaan bagi masyarakat desa Dawuhan Mangli. Meskipun para pekerja sangkar burung tidak memiliki pendidikan yang tinggi mereka mampu bersaing dengan Sumber daya manusia yang berpendidikan tinggi oleh karena itu para pengusaha sangkar burung di Desa Dawuhanmangli ini dalam meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia mereka memberikan pelatihan kepada pekerjanya pelatihan tersebut dilakukan setiap merekrut karyawan baru pelatihan tersebut dipimpin oleh pengusaha sendiri dan terkadang juga melakukan pelatihan sesama karyawan sehingga karyawan baru dilatih oleh karyawan lama yang sudah professional dalam pembuatan sangkar burung. Dalam meyakinkan para tenaga kerja (SDM) yang ada mereka memberikan kepercayaan

dengan membangun hubungan baik antara atasan dan bawahan seperti memberikan kenyamanan dalam bekerja dan memberikan upah tepat waktu serta memberikan upah tambahan jika ada lembur.

c. Keuangan

Kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli semakin berkembang, karena jumlah penjualan yang mengalami peningkatan dibandingkan awal produksi sangkar burung. Kerajinan sangkar burung yang semakin meningkat maka dalam hal ini kebutuhan dana dan sumber dana menjadi topik utama, menurut Bapak Sofi mengatakan:

“Modal merupakan hal yang paling utama dalam pengembangan suatu bisnis karena jika modal kita sudah sesuai dengan kebutuhan kita maka produksi kita akan lancar. Pada saat itu modal awal saya masih 1.000.000 hanya bisa memproduksi beberapa sangkar saja, tetapi untuk saat ini sudah bertambah karna produksi semakin banyak melihat permintaan yang semakin meningkat dalam tiap bulannya apalagi pada saat ini juga ditambah dengan upah tenaga kerja. Jadi semakin banyak modal yang saya perlukan. Maka upah tenaga kerja tidak diambil dari keuntungan tapi saya hitung dari modal jadi rincian modal itu mengurangi biaya pokok seperti bahan dasar sangkar burung (mentahan), cat, upah dan lain-lain serta biaya-biaya tambahan seperti biaya pengiriman perhitungan itu terus-terusan dalam setiap setengah bulan.”⁸⁴

Jadi dapat di simpulkan dari bapak Sofi bahwa perhitungan dalam keuangannya yaitu semua pengambilan biaya-biaya diambil dari modal yang sudah ada.

Sedangkan Menurut Bapak Mursid mengatakan:

“modal pertama saya sekitar 3 juta rupiah itu bisa memproduksi sebanyak 100 sangkar burung dalam tiap bulannya neng, itu lain dari upah tenaga kerja neng jadi modal sama upah tenaga kerja tidak disatukan namun modal juga dikurangi dengan biaya-biaya yang lain seperti membeli barang mentah, cat

⁸⁴ Sofi, *wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2017.

dan lain-lain itu sudah diambil dari modal 3 juta itu neng. Upah tenaga kerja saya diambil dari keuntungan dari sangkar burung”⁸⁵

Jadi dapat disimpulkan dari penjelasan Bapak Mursid bahwasanya modal dari usaha tidak bercampur upah tenaga kerja tetapi modal hanya dikurangi dengan beberapa biaya-biaya yang ada.

Dalam memproses keuangan para pengusaha sangkar burung yang ada di Desa Dawuhan Mangli sangat bervariasi tetapi modal yang digunakan untuk memproduksi sama yaitu Rp 3.000.000,00 modal itu terus berjalan tidak ada tambahan modal dalam setiap memproduksi jadi modal tersebut yang digunakan untuk modal-modal berikutnya. Tetapi untuk pengurangan dalam biaya dari setiap pengusaha berbeda-beda seperti penuturan Bapak Sofi biaya yang digunakan untuk biaya bahan baku, biaya lain-lain diambil dari modal yang ada bahkan upahpun diambil dari modal yang ada, tetapi berbeda perhitungan dengan Bapak Mursid pengambilan biaya-biaya baik dari bahan baku ataupun biaya lain-lain pengambilannya dari modal yang ada kecuali dalam pemberian upah tenaga kerja, dalam pemberian upah tersebut diambil dari keuntungan dari hasil penjualan sangkar burung jadi modal tersebut terus berputar untuk biaya memproduksi berikutnya.

d. Produksi

Produksi yang dihasilkan oleh setiap pengusaha sangkar burung di desa Dawuhanmangli sesuai dengan target yang sudah ditentukan dalam setiap bulannya. Seperti yang dituturkan oleh Bapak Mursid yakni:

⁸⁵ Mursid, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

“saya memproduksi dalam setiap bulannya itu sekitar 100 sangkar neng, itupun dilakukan secara rutin dalam tiap bulan, itu sudah mesti permintaan pembeli disana neng jadi mesti setiap bulannya sekitar 100 sangkar saja”⁸⁶

Jadi dapat disimpulkan dari penjelasan Bapak Mursid bahwasanya produksi yang dilakukannya hanya 100 sangkar dalam tiap bulannya saja.

Berbeda dengan pengusaha Bapak Sofi beliau mengatakan:

“saya biasanya memproduksi sekitar 45 hingga 100 sangkar burung saja itu hanya melihat dari permintaan konsumen jika pesenan hanya sedikit ya saya hanya membuat pesenan saja”⁸⁷

Jika disimpulkan bahwa Bapak Sofi hanya memproduksi sesuai dengan permintaan konsumen yang ada

Seperti yang di katakan oleh Bapak Mursid para pengusaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli memproduksi sesuai dengan permintaan konsumen tetapi ada juga yang sudah menjadi rutinitas setiap bulan memproduksi sangkar burung sebanyak 100 sangkar burung dan seperti yang disampaikan bapak Sofi yang hanya memproduksi 45 sampai 100 sangkar burung tetapi untuk mencapai 100 sangkar itu hanya sesuai dengan permintaan konsumen saja.

2. Kontribusi Pengembangan Usaha Sangkar (*korongan*) Burung Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

Dengan adanya usaha sangkar burung pendapatan masyarakat Desa Dawuhanmangli bisa lebih mapan dari pada sebelumnya, baik dari pengusaha maupun karyawannya yang kebanyakan berasal dari tetangga sendiri. Dari situlah para pengusaha melakukan pengembangan usaha dimana pengembangan usaha

⁸⁶ Mursid, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

⁸⁷ Sofi, *wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2016.

merupakan suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya memenuhi kebutuhan tersebut sambil memperoleh laba, maka tidak dapat disangkal bahwasanya pengembangan usaha merupakan bagian besar dari perilaku bisnis dan mempunyai peranan penting dalam pembangunan struktur perekonomian. Oleh karena itu Untuk dapat memenuhi kebutuhan yang maksimal, maka diperlukan pendapatan yang cukup sehingga akan tercipta kesejahteraan dan kemakmuran bagi suatu rumah tangga atau masyarakat. Oleh karena itu maka untuk mendukung peningkatan pendapatan masyarakat desa dilakukan upaya pemanfaatan potensi yang ada di dalam suatu desa salah satunya dengan pengembangan usaha yang ada di desa tersebut.

a. Pengembangan Usaha

Usaha sangkar burung merupakan salah satu usaha kecil yang berkembang di daerah Desa Dawuhanmangli. Usaha ini merupakan usaha yang sudah menjadi peninggalan nenek moyang dan sekarang sudah menjadi sentral industri kerajinan sangkar burung. Usaha sangkar burung ini merupakan usaha perorangan yang dikerjakan sebagian penduduk desa Dawuhanmangli. Seperti halnya yang

disampaikan Bapak Abduh

” Pengembangan usaha saya standar karena banyak masyarakat desa ini tidak lowong semuanya sudah banyak yang bekerja, dalam pengembangan usaha sangkar burung saya lebih menekankan di bidang pemasaran karena apabila sangkar burung sudah bisa memasuki banyak pasar maka setelah itu saya baru cari pekerja yang cepat dalam pembuatan sangkar burung sebagian besar pengusaha memanfaatkan tetangga sendiri sebagai tenaga kerja. Untuk modal usaha saya belum bisa menentukan karena modal tidak begitu penting bagi saya yang penting kita bisa transparan kepada pekerja dan yang terakhir dalam produksi ya Alhamdulillah sekarang sudah bisa memproduksi hingga 700

sangkar, maka dari itu saya bisa membantu tetangga sini untuk memperoleh pekerjaan dan memenuhi kebutuhan hidupnya”⁸⁸

Dalam melakukan pengembangan usaha Bapak Abduh lebih menekankan di bidang pemasaran menurutnya apabila sangkar burung sudah memasuki pasar maka pelanggan akan banyak dan permintaan sangkar burung akan meningkat setelah itu Bapak Abduh mencari pekerja yang cepat dalam pembuatan sangkar burung bahkan dalam merekrut pekerja bapak Abduh memanfaatkan tetangga sendiri sebagai pekerja sehingga bapak Abduh mampu memberikan lowongan pekerjaan bagi tetangganya dan mampu memenuhi kebutuhan hidupnya.. Dalam menentukan modal bapak Abduh tidak begitu ditekankan karena menurutnya modal tidak terlalu penting yang lebih penting bisa transparan kepada pekerja dan dalam proses produksi bapak Abduh sudah dapat memproduksi 700 sangkar.

Begitupun yang disampaikan bapak Mursid:

“usaha ini adalah usaha yang sudah dulu dibangun oleh nenek moyang sampai saat ini neng, pengembangan usaha ini dapat meningkatkan keuntungan bagi masyarakat neng karena kebanyakan masyarakat desa ini sukses karena usaha sangkar burung contohnya ya saya sendiri saya bisa membuat rumah ini dari hasil usaha sangkar burung tetapi yang paling penting bagaimana kita bisa menjual sangkar burung ini, dan bisa memproduksi banyak ya paling sedikit sesuai dengan permintaan konsumen dan modal usaha kan kalau sekarang gak ada uang usaha ya gak akan jalan kan neng, dan pekerja juga neng”⁸⁹

Usaha sangkar burung merupakan usaha yang sudah dulu dibangun oleh nenek moyang sampai saat ini. Pengembangan usaha sangkar burung menurut bapak Mursid dapat meningkatkan keuntungan bagi masyarakat desa terutama desa Dawuhanmangli karena kebanyakan masyarakat desa Dawuhanmangli sukses dari hasil usaha sangkar burung . bapak Mursid adalah salah satu

⁸⁸ Abduh, *wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2017.

⁸⁹ Mursid, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

pengusaha yang sudah dapat membangun rumah dari hasil usaha sangkar burung yang sudah dibangunnya. Dalam mengembangkan usaha sangkar burung Bapak Mursid beranggapan bahwa pengusaha harus bisa menjual sangkar burung (pemasaran), serta dapat memproduksi sangkar burung dengan banyak minimal bisa memenuhi permintaan konsumen, namun yang paling penting menurut bapak Mursid adalah modal usaha karena menurutnya modal adalah kunci utama dalam menjalankan suatu usaha dan terakhir pekerja.

b. Pendapatan

Pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli mayoritas berasal dari keuntungan usaha sangkar burung karena usaha sangkar burung merupakan sumber utama pendapatan dan mata pencaharian utama bagi masyarakat desa ini sedangkan usaha yang lain hanya usaha sampingan.

Dengan adanya usaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli masyarakat yang sebelumnya kebanyakan menggantungkan hidupnya pada orang lain, bisa menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dengan usaha sangkar burung yang penghasilannya lumayan lebih baik dari pada bekerja pada orang lain, bukan hanya itu saja tetapi dengan adanya usaha sangkar burung ekonomi masyarakat desa Dawuhanmangli lebih mapan/baik dari pada sebelumnya. Dengan adanya usaha sangkar burung juga bisa membuka peluang pekerjaan bagi para tetangga yang tidak punya pekerjaan.

Pendapatan dari usaha sangkar burung mampu memenuhi beberapa kebutuhan diantaranya:

1) Pangan dan sandang

Masyarakat desa Dawuhanmangli menggunakan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan keluarganya seperti perkataan Bapak Sofi:

“ Usaha sangkar burung ini adalah usaha yang saya andalkan, karena dengan adanya usaha ini Alhamdulillah kebutuhan saya tercukupi, sebenarnya saya dulu hanya petani tapi karena keuangan saya dalam keluarga sangat kurang saya mempunyai pikiran untuk berpindah ke bisnis sangkar burung dari situlah saya dapat memuhi kebutuhan keluarga saya, pertama saya hanya bermodal sedikit dan memproduksi sekitar 45-80 sangkar saja dalam setiap pengiriman, pengiriman yang saya lakukan 2 kali dalam setiap bulan pada saat itu saya mempunyai penghasilan Rp 2.000.000,00 karena pada saat itu sangkar burung saya hanya saya jual mentahan yaitu sekiat Rp 25.000,00/ sangkar burung dan ditotal keuntungan bersih saya sekitar Rp 1.000.000,00 itu dah dek, tetapi berbeda pada tahun ini saya sudah bisa memproduksi dari barang mentah hingga barang jadi yaitu dari pembuatan sangkar, hingga pengecetannya jadi agak lumayan keuntungan saya pada tahun ini dan tahun 2015 kemaren dari pada tahun-tahun sebelumnya pada saat ini saya sudah dapat menjual sangkar burung Rp 45.000/ sangkar burung, penghasilan saya dalam setiap bulannya sekitar Rp 4.000.000,00 dan keuntungan bersih saya sekitar Rp. 2.000.000,00 dalam setiap bulanya lain jika ada pemesanan yang istimewa seperti pesenana sangkar burung yang berharga Rp.100.000,00-Rp. 1.000.000,00/ sangkar burung itu sudah lain dari perhitungan keuntungan dalam tiap bulannya”⁹⁰

Usaha sangkar burung ini adalah usaha yang menjadi andalan bagi Bapak Sofi karena dengan adanya usaha ini Bapak Sofi mampu memenuhi kebutuhan hidupnya, bapak Sofi awalnya bermata pencaharian sebagai petani tetapi itu tidak bertahan lama sebab kebutuhan keluarganya tidak bisa tercukupi dengan hasil panennya oleh karena itu bapak Sofi mempunyai inisiatif untuk berganti berbisnis usaha sangkar burung dengan bisnis ini bapak Sofi mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Pertama kali memproduksi bapak Sofi bermodal sedikit dan mampu

⁹⁰ Sofi, *wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2016.

memproduksi sekitar 45-80 sangkar burung dengan harga Rp 25.000,00/ sangkar burung pada saat itu bapak Sofi hanya mempunyai penghasilan Rp 2.000.000/bulan dengan keuntungan bersih sekitar Rp 1.000.000,00/ bulan, namun ada peningkatan dari setiap tahunnya pada tahun ini dan tahun kemaren (2015) bapak Sofi mampu menjual sangkar burung Rp 45.000,00/ bulan dan memproduksi sendiri dari barang mentah hingga pengecetannya walaupun modalnya tambah banyak tetapi itu bisa ditutup dari penghasilan yang berkisar Rp 4.000.000,00/ bulan dengan keuntungan bersih sekitar Rp 2.000.000,00, tetapi lain hitungnya jika ada pemesanan sangkar burung khusus, yang berharga Rp 100.000,00-Rp 1.000.000,00/ sangkar burung.

2) Papan

Sisa dari pendapatannya ada juga yang digunakan untuk modal tambahan usaha sangkar burung namun ada juga yang menggunakan pendapatannya untuk di tabung untuk digunakan jika ada kebutuhan yang tak terduga.

Maka dengan adanya usaha sangkar burung para pengusaha sangkar burung dapat menjalankan perekonomian sehingga hasil dari pembuatan sangkar burung bisa dibidang cukup menghidupi sekeluarga. Keberhasilan masyarakat desa Dawuhan Mangli diperoleh dari hasil usaha sangkar burung yang sudah berkembang dari tahun ke tahun serta masyarakat desa Dawuhan Mangli mampu menunjukkan perubahan perekonomiannya dengan menekuni usaha sangkar burung dan merubah kehidupannya

Seperti yang dituturkan oleh bapak Mursid,

” Saya hanya tergantung pada usaha ini neng karena usaha ini adalah usaha peninggalan orang tua saya yang diwariskan pada saya, pertama kali saya menjalankan bisnis ini saya sudah berani pinjam uang dari bank sekitar Rp. 30.000.000,00 untuk membeli peralatan pembuatan sangkar burung maka saya cicil dalam setiap bulan diambil dari hasil penjualan sangkar burung ini neng. Dalam setiap bulan saya mengirim 2 kali dengan modal Rp. 3.000.000,00 setiap ngirim, biasanya saya memproduksi sebanyak 100 sangkar dalam setiap pengiriman, Alhamdulillah penghasilan yang saya peroleh dalam setiap bulannya berkisar Rp. 9.000.000,00 itu masih di kurangi dari upah tenaga kerja, dan cicilan bank, jika ditotal keuntungan bersih saya dalam setiap bulannya itu sekitar Rp. 3.000.000,00 per bulannya, jadi separuh dari hasil penjualan neng, ya rumah ini sudah hasil kerja keras saya neng tapi ada juga yang saya tabung untuk kebutuhan masa depan neng. “⁹¹

Usaha ini adalah usaha warisan dari orang tua Bapak Mursid.

Pertama kali bapak Mursid menjalankan atau meneruskan usahanya, bapak Mursid sudah berani meminjam uang di bank sekitar Rp 30.000.000,00, uang tersebut digunakan untuk modal usaha sangkar burung. Bapak Mursid menjual sangkarnya dalam setiap bulan sebanyak 200 sangkar dengan modal Rp 3.000.000,00 setiap pengiriman jadi jika ditotal modal yang diguankan dalam setiap bulannya Rp 6.000.000,00 dari modal tersebut bapak Mursid mampu menghasilkan Rp 9.000.000,00 setiap bulannya, tetapi penghasilan tersebut masih dikurangi upah tenaga kerja dan cicilan pinjaman bank maka keuntungan bersih yang di diperoleh oleh bapak Mursid setengah dari penghasilannya yaitu Rp 3.000.000,00/ bulan dari keuntungan tersebut dikumpulkan dan bapak Mursid mampu membangun rumah dan sisanya ditabung untuk kebutuhan mendesak dan masa depan.

⁹¹ Mursid, *wawancara*, Dawuhanmangli, 7 Maret 2017.

3) Kesehatan dan pendidikan

Mayoritas pengusaha desa Dawuhanmangli menysikan pendapatannya dari hasil usaha sangkar burung untuk membiayai pendidikan anaknya dan untuk kebutuhan mendesak contohnya biaya kesehatan. Seperti halnya yang dituturkan bapak Abduh

“ Usaha ini adalah usaha yang menjadi pekerjaan saya setiap hari, target produksi dalam setiap bulannya sekitar 700 sangkar dengan harga standar Rp 30.000,00 untuk pemasaran ke pengepul tetapi untuk pemasaran saya sendiri saya menjual dengan harga Rp. 40.000,00 untuk motif sangkar yang biasa tetapi untuk motif yang lebih bagus seperti ada mutiaranya itu bisa mencapai sekitar Rp 100.000,00 sampai Rp 150.000,00 per sangkar burung kalau untuk itu saya memproduksi sebanyak 300 sangkar saja dalam setiap bulannya, biasanya saya dalam setiap bulan mengirim 2 kali. Jika dihitung penghasilan saya dalam setiap bulannya Rp 18.750.000,00 itu masih penghasilan kotor tetapi masih dikurangi dengan biaya-biaya dan upah tenaga kerja maka sisanya itu berkisar Rp 8.375.000,00 dalam setiap bulannya, sisanya itu saya gunakan untuk kebutuhan keluarga dan modal lagi, saya memang mengambil keuntungan hanya sedikit saja tetapi saya tidak mengecewakan pelanggan saya, kan pelanggan lebih tau mana yang murah dan mana yang mahal tapi kualitasnya bagus”⁹²

Bapak Abduh merupakan pengusaha sangkar burung yang paling besar dari pada pengusaha sangkar burung yang lain di Desa Dawuhanmangli karena bapak Abduh mampu memproduksi sangkar burung sebanyak 700 sangkar dalam setiap bulannya, sedangkan dalam penentuan harga berbeda- beda tetapi sesuai dengan harga pasaran, harga yang yang paling murah yaitu Rp 30.000 tetapi khusus penjualan ke pengepul ada juga harga Rp 45.000,00 dan harga yang sedang sekitar Rp 100.000- Rp 150.000 harga ini khusus untuk sangkar burung yang

⁹² Abduh, *wawancara*, Dawuhanmangli, 15 Maret 2017.

mempunyai motif yang lebih menarik seperti motif mutiara untuk motif mutiara ini hanya memproduksi sekitar 300 sangkar dalam setiap bulannya karena motif ini sesuai dengan permintaan pasar dalam setiap bulannya. Di dalam setiap bulannya penghasilan bapak Abduh berkisar Rp18.750.000,00 (penghasilan kotor) / bulannya dan keuntungan bersih yang diperoleh bapak Abduh mencapai Rp 8.375.000,00/ bulan, keuntungan tersebut digunakan untuk kebutuhan keluarganya baik kebutuhan primer, ataupun kebutuhan sekunder terkadang juga sebagai modal tambahan usahanya dan sisanya ditabung ke bank untuk kebutuhan masa depannya. Bapak Abduh tidak mengambil keuntungan lebih banyak karena prinsip dari bapak Abduh adalah kepuasan konsumen yang lebih di utamakan.

C. Pembahasan Temuan

1. Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

Pengembangan usaha merupakan suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya memenuhi kebutuhan tersebut sambil memperoleh laba.⁹³ Di dalam melakukan pengembangan usaha ada beberapa hal yang perlu di perhatikan diantaranya:

a. Pemasaran

⁹³ Rio F. Wilantara, dkk, *Strategi & kebijakan pengembangan UMKM* (Bandung: Refika Adita, 2016), 8.

Pemasaran dimana pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba.⁹⁴ Saat ini pengusaha memahami kebutuhan pasar dan pelanggan, merancang strategi pemasaran yang menghasilkan nilai bagi pelanggan, merancang program pemasaran terintegrasi yang menghantarkan nilai dan kepuasan bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat. Sebagai imbalannya pengusaha mendapatkan penghargaan dari pelanggan dalam bentuk penjualan, keuntungan dan kesetiaan pelanggan. Oleh karena itu dalam penentuan strategi pemasaran pengusaha harus menarik pelanggan sasaran dengan nilai yang kuat.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pemasaran produksi kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli mampu menembus hingga pasar lokal dan luar jawa. Pemasaran bisa dilakukan secara langsung pada konsumen, mengirim langsung hasil sangkar burung ke daerah lain atau melalui perantara pengepul sangkar burung. Bapak Mursid, bapak Abduh, yang memilih pemasaran langsung mereka sudah mempunyai pelanggan tetap di daerah Yogyakarta, Lombok, Bali, Solo, Malang dan Banyuwangi. Alasan mereka karena keuntungannya bisa lebih besar dari pada di pasarkan ke pengepul. Sedangkan Bapak Maufiroh lebih memilih memasarkan kepada pengepul, alasan Bapak Maufiroh menganggap memasarkan kepada pengepul lebih mudah dan efisien dari pada harus menjual langsung kepada konsumen. Oleh karena itu mereka memiliki segmentasi pasar

⁹⁴ Basu Swastha DH, dkk, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008), 5.

sendiri, jadi mereka tidak hanya berada dalam satu wilayah melainkan beberapa wilayah yang menjadi target pemasarannya.

Pemasaran kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli menerapkan strategi pemasaran dalam mengembangkan sangkar burung dengan mengidentifikasi masalah kebutuhan para penggemar burung dan keinginan pelanggan terhadap pelayanan karena menurut mereka pelanggan adalah jurus yang paling ampuh untuk menguasai pasar yang ada. jadi sasaran para pengusaha sangkar burung adalah para partai besar yakni permintaan yang lebih dari 100 sangkar sasaran tersebut berjalan hingga saat ini. Dalam pencapaian tujuan para pengusaha harus mampu menciptakan strategi pemasaran dalam mengembangkan produk-produk yang cukup baik dan mampu bersaing dengan pengusaha-pengusaha lainnya serta para pengusaha mampu berkomunikasi dengan baik bersama pelanggan sehingga menjalin persaudaraan antara para pengusaha dengan pelanggan hal itu sangat berpengaruh dalam strategi pemasaran yang dilakukannya. Begitupun pemasaran yang dipasarkan kepada pengepul, para pengepul juga melakukan hal yang sama dengan hal yang dilakukan para pengusaha hal itu akan mempercepat dalam melakukan pemasaran. Namun para pengepul lebih menguasai para karakter pelanggan yang ada karena mereka lebih menguasai berbagai pasar yang ada baik pasar dalam partai kecil ataupun dalam partai besar.

Pemasaran sangkar burung di Desa Dawuhanmangli sudah memasarkan produknya sesuai dengan teori pemasarannya dan menerapkan strategi pemasaran sesuai dengan teori yang ada. Tetapi kelemahan dari pemasaran sangkar burung

di Desa Dawuhanmangli ini masih terbelang tradisional karena penjualannya kerajinan sangkar burung masih dilakukan sendiri atau melewati pengepul tidak melakukan pemasaran teknologi modern seperti pemasaran online dan pemasaran lainnya yang lebih inovatif karena pengrajin masih kurang menguasai teknologi yang ada,

b. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia hal yang sangat penting di dalam suatu usaha karena Sumber Daya Manusia berkaitan langsung dengan pengelolaan produk bagi suatu usaha agar menjadi produk yang berkualitas untuk menghadapi para pesaing yang ada di pasar maka para pengusaha harus memiliki Sumber Daya Sumber daya yang telaten, kreatif serta inovatif agar bisa bersaing serta professional artinya mereka yang memiliki kompetensi sesuai dengan profesi yang ditekuni baik dari pengetahuannya sikap, keterampilan, dan atribut lain yang diperlukan agar bisa berhasil dalam pekerjaannya⁹⁵. Seperti yang dituturkan Bapak Mursid SDM yang di rekrut yaitu SDM yang mempunyai kemampuan, ketelatenan dan yang paling utama rajin karena SDM akan menentukan keuntungan, bagi pengusaha. Jika SDM tidak memiliki keterampilan, ketelatenan dan rajin maka akan berpengaruh terhadap keuangan, banyaknya produksi, sehingga apabila produksi sedikit tidak bisa mengejar target/ permintaan konsumen maka akan mengurangi kepercayaan konsumen. Begitupun yang dipaparkan oleh Bapak Abduh bahwa Sumber Daya Manusia yang dibutuhkan oleh para pengusaha sangkar burung yaitu SDM yang mempunyai ketepatan jam kerja dan rajin dalam bekerja karena dua hal tersebut

⁹⁵ Marwansyah, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: Alfabeta, 2014), 4.

akan mempengaruhi bagi dirinya sendiri dan perusahaan. Oleh karena itu SDM yang diperlukan para pengusaha tidak memerlukan pendidikan dan modal besar untuk melakukan pelatihan namun yang lebih dibutuhkan adalah keuletan dan ketelatenan dalam pembuatannya. Biasanya di Desa Dawuhanmangli lebih memilih keluarga sendiri sebagai SDM utamanya karena dari situlah mereka akan mengajari SDM yang belum bisa mahir dalam pembuatan sangkar burung karena proses pembuatan sangkar burung membutuhkan keterampilan dan ketelatenan serta kesabaran dalam pembuatannya, semua itu membutuhkan ketelitian baik dalam proses pemotongan rotan atau saat pelukisan motif pada bagian atas sangkar burung.

Para pengusaha sangkar burung di Desa Dawuhanmangli telah memanfaatkan sumber daya manusia yang ada disekitarnya dan sudah sesuai dengan teori dalam perekrutan tenaga kerja tetapi mereka masih kurang dalam pemberian pelatihan terhadap sumber daya manusia yang direkrutnya.

c. Keuangan

Keuangan merupakan semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien. Maka keuangan perlu diperhatikan bahkan hanya saat membangun akan tetapi juga saat mengembangkan juga diperhatikan karena hal ini sebagai salah satu tolak ukur keberhasilan. Dalam hal ini kebutuhan dana dan sumber dana menjadi topik utama dalam masalah keuangan.⁹⁶ Metode yang digunakan oleh Bapak Sofi

⁹⁶ Suryana, *Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 94.

yaitu semua pengambilan biaya-biaya diambil dari modal yang sudah ada termasuk pemberian upah tenaga kerja namun berbeda dengan yang dituturkan oleh Bapak Mursid perhitungan tentang keuangannya yaitu menghitung modal yang ada mengurangi semua biaya-biaya yang ada tetapi berbeda dengan upah tenaga kerja di sana memberikan upah ketika penjualan sangkar sudah terjual. Jadi diambil dari keuntungannya tidak diambil dari modal yang ada.

Perhitungan dalam hal keuangan yang dilakukan oleh para pengusaha sangkar burung di desa Dawuhanmangli masih menggunakan perhitungan akuntansi sederhana dan sudah sesuai dengan teori yang ada, tetapi kekurangannya dari perhitungan keuangan para pengusaha masih belum bisa membedakan antara uang pribadi dengan uang usahanya jadi mereka masih mencampur adukkan antara uang pribadi dengan uang usahanya.

d. Produksi

Produksi merupakan usaha atau kegiatan manusia untuk menciptakan nilai guna suatu barang agar lebih berguna bagi pemenuhan kebutuhan manusia, yakni mengelola bahan mentah menjadi bahan jadi, produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran. Maka prinsip dari produksi bagaimana produksi berjalan sehingga mampu mencapai tingkat yang paling maksimum dan efisien dengan (1) memaksimalkan *output* dengan menggunakan *input* tetap, (2) meminimalkan penggunaan *input* untuk mencapai tingkat *output* yang sama.⁹⁷ Seperti halnya di Desa Dawuhan Mangli bahwa kerajinan sangkar burung merupakan usaha yang menciptakan nilai guna untuk pemenuhan

⁹⁷ Adiwarman A Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 128.

kebutuhan manusia bagi para penggemar burung. Di desa ini mayoritas masyarakatnya yang memproduksi sangkar burung jenis sangkar burung yang diproduksi memiliki motif yang berbeda-beda dari harganya, bentuk barangnya dan jenis barangnya pula. Menurut Bapak Mursid bahwasanya produksi yang dilakukannya hanya 100 sangkar dalam tiap bulannya saja. Berbeda dengan pengusaha bapak Sofi beliau hanya memproduksi sesuai dengan permintaan konsumen yang ada.

Proses produksi yang dilakukan oleh beberapa pengusaha sangkar burung desa Dawuhanmangli sudah sesuai dengan teori yang sudah dijelaskan yaitu untuk menciptakan nilai guna suatu barang agar lebih berguna bagi pemenuhan kebutuhan manusia khususnya para penggemar burung dengan mengelolah bahan mentah menjadi barang jadi.

2. Kontribusi Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Usaha adalah upaya, kegiatan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran; pekerjaan. Dimana suatu usaha bertujuan untuk mendapatkan hasil atau keuntungan yang diharapkan dengan cara memproduksi, memasarkan barang atau produknya. Menurut Tambunan bahwa usaha rumah tangga berperan sangat penting khususnya dari prespektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan serta pembangunan ekonomi pedesaan. Semakin banyak jumlah usaha yang ada di desa itu maka semakin sedikit

angka kemiskinan dan pengangguran.⁹⁸ Maka dalam melakukan upaya peningkatan pendapatan hal yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

a. Pengembangan usaha

Pengembangan usaha merupakan elemen yang cukup penting fungsinya baik untuk mendukung usaha yang ada maupun untuk meningkatkan keuntungan bagi pengusaha. Pengembangan usaha ini pada dasarnya adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha/wirausahawan. Dalam pengembangan usaha ini termasuk bagi industri rumah tangga sangat membutuhkan ke depan akan dijadikan seperti apa usaha tersebut, motivasi dan tentu saja kreativitas. Jika semua ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah atau bahkan menjadi sebuah usaha yang besar.⁹⁹

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan bahwa dalam pengembangan usaha menurut Bapak Abduh Dalam melakukan pengembangan usaha Bapak Abduh lebih menekankan di bidang pemasaran menurutnya akan memiliki pelanggan selanjutnya Bapak Abduh mencari pekerja yang cepat dalam pembuatan sangkar burung bahkan dalam merekrut pekerja bapak Abduh memanfaatkan tetangga sendiri sebagai pekerja maka bapak Abduh mampu memberikan lowongan pekerjaan bagi tetangganya dan mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam menentukan modal bapak Abduh tidak lebih begitu ditekankan karena menurutnya modal tidak terlalu penting yang lebih penting bisa transparan kepada pekerja dan dalam proses produksi bapak Abduh sudah dapat

⁹⁸ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indoneisa Isu-Isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012), 1.

⁹⁹ Pandji Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan usaha kecil* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 256-257.

memproduksi 700 sangkar. Menurut bapak Mursid Pengembangan usaha sangkar burung menurut bapak Mursid dapat meningkatkan keuntungan bagi masyarakat desa terutama desa Dawuhanmangli karena kebanyakan masyarakat desa Dawuhan Mangli sukses dari hasil usaha sangkar burung . bapak Mursid adalah salah satu pengusaha yang sudah dapat membangun rumah dari hasil usaha sangkar burung yang sudah dibangunnya. Dalam mengembangkan usaha sangkar burung Bapak Mursid beranggapan bahwa pengusaha harus bisa menjual sangkar burung (pemasaran), serta dapat memproduksi sangkar burung dengan banyak minimal bisa memenuhi permintaan konsumen, namun yang paling penting menurut bapak Mursid adalah modal usaha karena menurutnya modal adalah kunci utama dalam menjalankan suatu usaha dan terakhir pekerja.

Dalam melakukan pengembangan usaha antara teori dan hasil penelitian sudah sesuai yakni lembaga yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh laba.

b. Pendapatan

Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung.¹⁰⁰ Maka pendapatan dapat diukur dari terpenuhinya beberapa kebutuhan diantaranya:

¹⁰⁰ Golrida K, *Akuntansi Usaha Kecil untuk Berkembang* (Jakarta: Murai Kencana, 2008), 15.

1) Pangan dan sandang

Artinya kebutuhan dasar utama bagi manusia untuk dapat mempertahankan hidup, oleh karena itu kecukupan bagi setiap orang pada setiap waktu merupakan hak asasi yang harus dipenuhi.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa penghasilan bapak Sofi yang dalam setiap bulannya mendapatkan sekitar Rp 4.000.000,00 dan keuntungan bersih sekitar Rp. 2.000.000,00. Keuntungan tersebut hanya digunakan untuk kebutuhan pokok yakni kebutuhan keluarganya. Bapak Sofi hanya memproduksi 40 hingga 80 setiap kali pengiriman sedangkan pengiriman dilakukan 2 kali setiap bulannya. Keuntungan yang di dapatkan oleh bapak Sofi tidak permanen karena jika ada pemesanan sangkar yang motif berbeda seperti motif mahkota harga yang ditentukan dalam satu sangkar berkisar Rp 100.000 hingga Rp 1.000.000 maka keuntungan tersebut berbeda perhitungannya dari pada keuntungan yang sudah menjadi rutinitas dalam setiap bulannya.

Dalam memenuhi kebutuhan pangan dan sandang sudah sesuai antara teori yang ada dengan pendapatan yang diperoleh oleh para pengusaha sangkar burung desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

2) Papan

Demikian halnya dengan papan atau perumahan. Ia termasuk ke dalam kategori kebutuhan pokok, sebagaimana pangan dan sandang, yang wajib dipenuhi oleh negara.

Berdasarkan penelitian bahwa bapak Mursid yang memproduksi 100 sangkar burung dalam setiap pengiriman. Pengusaha tersebut mampu memperoleh penghasilan yang lumayan cukup besar meskipun modal awal yang diperoleh dari pinjaman bank sebesar Rp 30.000.000,00 tetapi penghasilan yang di dapatkan dalam setiap bulannya Rp. 9.000.000,00 dari penghasilan tersebut masih di kurangi dari upah tenaga kerja, dan cicilan bank, jika ditotal keuntungan bersih yang di dapat bapak Mursid setiap bulannya sekitar Rp. 3.000.000,00 per bulannya, Di dalam satu bulan bapak Mursid mampu mengirim barangnya 2 kali. Namun bapak Mursid mampu membangun rumah dari hasil pendapatan yang diperolehnya.

Dalam memenuhi kebutuhan papan sudah sesuai antara teori yang ada dengan pendapatan yang diperoleh oleh para pengusaha sangkar burung desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

3) Kesehatan dan pendidikan

Kesehatan dan pendidikan, adalah dua hal yang merupakan kebutuhan asasi dan harus dirasakan oleh manusia dalam hidupnya.¹⁰¹

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa penghasilan yang di dapatkan oleh para pengusaha berbeda-beda di dalam setiap bulannya seperti penuturan bapak Abduh yang sudah menjadi pengusaha yang paling sukses di desa Dawuhan Mangli. Bapak Abduh mampu memproduksi sangkar burung sebanyak 700 sangkar dalam setiap bulannya, dengan harga yang bervariasi dari harga Rp 30.000,00 hingga harga Rp 150.000/ sangkar burung. Di dalam

¹⁰¹ Sholahuddin, *Asa-asas Ekonomi Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2007), 24.

setiap bulannya penghasilan bapak Abduh berkisar Rp18.750.000,00 (penghasilan kotor) / bulannya dan keuntungan yang diperoleh bapak Abduh mencapai Rp 8.375.000,00/ bulan, keuntungan tersebut digunakan untuk kebutuhan keluarganya terutama untuk kebutuhan pendidikan anak-anaknya terkadang juga sebagai modal tambahan usahanya dan sisanya ditabung ke bank untuk kebutuhan masa depannya. Keuntungan yang diambil oleh bapak Abduh tidak terlalu banyak karena prinsip dari bapak Abduh adalah kepuasan konsumen yang lebih di utamakan.

Dalam memenuhi kebutuhan akan pendidikan dan kesehatan sudah sesuai antara teori yang ada dengan pendapatan yang diperoleh oleh para pengusaha sangkar burung desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

Maka Dalam pengukuran pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember sudah sesuai dengan teori yang ada yakni terpenuhinya semua kebutuhan baik pangan, sandang papan, kesehatan dan pendidikan. Bahkan sudah jelas upaya dalam peningkatan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan usaha sangkar burung. Dengan perolehan penghasilan sekitar Rp 3.000.000,00-Rp 18.000.000 setiap bulannya, penghasilan tersebut sudah termasuk penghasilan yang cukup besar meskipun sering mendapatkan tantangan berupa naik turunnya biaya produksi, namun mereka tetap bertahan dan terus bertahan menghadapi berbagai ancaman. Jika dikalkulasikan, maka pendapatan bersih mereka dalam tiap bulannya sekitar Rp 3.000.000,00 hingga Rp 9.000.000,00 . berarti pendapatan para pengusaha

sangkar burung di Desa Dawuhanmangli lebih besar dari pada pendapatan lainnya dan jika dibandingkan dengan UMK (Upah Minimum Kabupaten) kabupaten Jember yakni Rp 1.763.392,50 masih lebih besar pendapatan usaha sangkar burung maka sangat jelas bahwasanya Pengembangan Usaha Sangkar burung sangat berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan di analisis tentang Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha Sangkar Burung (*korongan*) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Dalam melakukan pengembangan usaha sangkar burung para pengusaha yang ada di desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember lebih menekankan dalam 4 bidang diantaranya:

- a. Pemasaran, dimana pengusaha sangkar burung menggunakan 2 cara yaitu pemasaran secara langsung dan pemasaran melewati pengepul, Pemasaran sangkar burung sudah meluas ke daerah Jember, Yogyakarta, Lombok, Bali, Solo, Malang dan Banyuwangi.
- b. Sumber Daya Manusia, pengusaha lebih memilih keluarga sendiri dan tetangga sekitar sebagai tenaga kerjanya dan memiliki keterampilan, ketelatenan, kesabaran dan rajin dalam bekerja
- c. Keuangan, pengusaha sangkar burung menggunakan akuntansi sederhana yaitu modal – biaya (biaya bahan baku atau bahan penolong) - upah tenaga kerja.

- d. Produksi, dalam proses produksi sangkar burung para pengusaha dapat memproduksi 45-700 sangkar dalam setiap bulannya.
2. Kontribusi Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember
 - a. Pengembangan usaha sangkar burung juga mampu memenuhi kebutuhan masyarakat desa Dawuhanmangli
 - b. Pendapatan yang diperoleh rata-rata Rp 3.000.000,00 hingga Rp 9.000.000,00 setiap bulannya dari hasil pengembangan usaha sangkar burung. Pendapatan yang diperoleh oleh para pengusaha sudah lebih tinggi dari pada pendapatan minimum kabupaten. Bahkan dari hasil pendapatannya para pengusaha mampu memenuhi kebutuhan hidupnya kebutuhan pangan, sandang, papan, kesehatan serta pendidikan anaknya.

B. Saran

1. Menerapkan pemasaran online agar membantu pengusaha sangkar burung desa Dawuhanmangli dalam memasarkan produknya.
2. Perlu menentukan Sumber daya Manusia yang memang benar-benar berkualitas dengan memberikan pelatihan-pelatihan dalam setiap bulannya.
3. Dapat membedakan uang privasi dengan uang usaha agar tidak bercampur antara uang usaha dengan uang pribadi.
4. Diharapkan pengusaha lebih memperhatikan dalam proses produksi baik kualitas maupun kuantitasnya. Maka pengusaha bukan hanya memproduksi ketika ada

pemesanan tetapi pengusaha harus bisa lebih banyak lagi memproduksi sangkar burung.

5. Pemerintah harus hadir guna memberikan saran kepada pengusaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli.
6. Membangun Koperasi guna membantu proses jalannya usaha sangkar burung yang ada di desa Dawuhanmangli.



DAFTAR PUSTAKA

- Agama RI, Kementerian. 2010. *Al-Qur'an Terjemahan Ummul Mukminin*. Jakarta: Wali.
- Alma, Buchari. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Al-Qur'an.
- Anoraga, Pandji dkk. 2002. *Koperasi, kewirausahaan dan usaha kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arifin, Imron. 1996. *Penelitian Kualitatif dalam Ilmu-ilmu Sosial dan Keagamaan*. Malang: Kalimasahada.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Fajar, Mukti. 2016. *UMKM di Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- FE Ubaya dan Forda UKM. 2007. Jawa Timur, *Kewirausahaan UKM*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Gitosudarmo, Indriyo. 1994. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Gomes, Faustino Cardoso. 1995. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Hidayat, Andi Rahmat 2009 .“*Peran Bank Keluarga Miskin (GAKIN) dalam Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Di Desa Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember*”. Skripsi, IAIN Jember, Jember.
- <http://desadawuhanmangli.blogspot.co.id/p/potensi-desa.html>.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Husain at-Tariqi, Abdullah Abdul. 2004. *Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Magistra Insania Press.
- K, Golrida. 2008. *Akuntansi Usaha Kecil untuk Berkembang*. Jakarta: Murai Kencana.
- Karim, Adiwarman A. 2014. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasiram, Moh. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* . Malang: UIN Maliki Press.

- Khotimah, Husnul. 2003. "Sistem Operasional Bank Syariah Asri Jember dan Relevansi Bagi Peningkatan Pendapatan Masyarakat". Skripsi, IAIN Jember, Jember.
- Kuncoro, Mudrajad. 2010. *Ekonomi pembangunan*. Jakarta: Erlangga.
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- MA, Alex *Kamus Bahasa Indonesia*
- Marwansyah. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Alfabeta.
- Meldona. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Malang: UIN Malang.
- Moleong, Lexi J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Mondy, Wayne. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga.
- Munifa. 2013. "Analisis Tingkat Pendapatan Masyarakat Sekitar PTPN XI Pabrik Gula Padjarakan Kecamatan Pajarakan Kabupaten Probolinggo", Skripsi, Universitas Jember: Jember.
- Nazir. 2011. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nasution, Mustafa Edwin, dkk. 2006. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Noor, Juliansyah. 2011. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Padjarakan Kecamatan Pajarakan Kabupaten Probolinggo". Skripsi. Universitas Jember: Jember
- Prakoso, Jati 2013. "Peranan Tenaga Kerja, Modal, dan Teknologi Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Nelayan di Desa Asemdayong Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang". skripsi, Universitas Negeri Semarang, Semarang.
- Putong, Iskandar. 2002. *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rosyidah, Khofifatul. 2015. "Kontribusi Industri Semen Puger Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Sekitar Pabrik Di Desa Pugerkulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember". Skripsi, IAIN Jember: Jember.
- Sholahuddin. 2007. *Asa-asas Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo.

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Suharsaputra, Uhar. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Bandung: PT Refika Aditama.

Solikin, Nur. 2015. *Pedoman Penulisan Karyawan Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.

Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.

Sutrisno. 2008. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: EKONISIA.

Swastha DH, Basu, dkk. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.

Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.

UUD

Wilantara, Rio F. dkk. 2016. *Strategi & kebijakan pengembangan UMKM*. Bandung: Refika Adita.

Winarsih, Mulyo. 2008. "*Pengaruh Muzaraah terhadap Pendapatan Masyarakat desa kalisapu Kecamatan Slawi Kabupaten Tegal Jawa Tengah*". Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah.

IAIN JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wardatul Jannah

NIM : 083 134 052

Prodi/ Jurusan : Ekonomi Syariah/Ekonomi Islam

Alamat : Jln Fathol Alim Balet Baru RT 001 RW 011 Kecamatan Sukowono
Kabupaten Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul

“Pengembangan Usaha Sangkar Burung (*korongan*) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember”

Adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 13 Juli 2017

Saya yang menyatakan



Wardatul Jannah

NIM. 083 134 052

MATRIK PENELITIAN

Judul penelitian	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Pengembangan Usaha Sangkar Burung dalam Meningkatkan Pendapatan masyarakat Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember	Pengembangan usaha sangkar burung dalam meningkatkan pendapatan	Pengembangan usaha Pendapatan	a. Pemasaran b. SDM c. Keuangan d. Produksi a. Sandang b. Papan c. Pangan d. Pendidikan e. Kesehatan	1. Informan: a. Pengusaha b. Masyarakat 2. Dukumentasi 3. Kepustakaan	1. Pendekatan menggunakan penelitian kualitatif 2. Penentuan sampel menggunakan teknik <i>purposive sampling</i> 3. Teknik pengumpulan data a. Wawancara b. Dokumentasi c. Observasi 4. Teknik analisis data yang dilakukan secara <i>interaktif</i> 5. Keabsahan data metode Triangulasi Sumber	1. Bagaimana pengembangan usaha sangkar burung dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember? 2. Bagaimana kontribusi pengembangan usaha sangkar burung dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?

PEDOMAN PENELITIAN

A. Observasi

1. Letak geografis desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember
2. Keadaan ekonomi masyarakat desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

B. Wawancara

1. Bagaimana sejarah desa Dawuhanmangli dan tahun berapa adanya usaha sangkar burung di desa Dawuhanmangli?
2. Bagaimana pengembangan usaha sangkar burung bapak saat ini?
3. Berapa pendapatan bapak yang diperoleh dari usaha sangkar burung ini?
4. Bagaimana cara bapak memasarkan sangkar burung dan dimana saja bapak memasarkan sangkar burung ini?
5. Berapakah jumlah pekerja/karyawan bapak saat ini dan bagaimana bapak dalam mencari pekerja/karyawan?
6. Apakah bapak memberikan pelatihan terhadap pekerja bapak?
7. Berapa modal awal bapak dalam membangun usaha ini?
8. Berapa upah tenaga kerja yang diberikan oleh bapak?
9. Dalam pemberian upah apakah bapak memberikan setiap bulan atau perhari?
10. Bagaimana proses pembuatan sangkar burung dan berapa kali bapak memproduksi sangkar burung dalam setiap bulannya?

C. Dokumentasi

1. Visi dan misi desa Dawuhanmangli
2. Demografi
 - a. Pendidikan
 - b. Kesehatan
3. Keadaan ekonomi
4. Kondisi pemerintah
 - a. Pembagian wilayah
 - b. Struktur pemerintah

DOKUMENTASI

Foto bersama bapak Abduh tanggal 11 Mei 2017



Foto bersama keluarga bapak Mursid tanggal 11 Mei 2017



Foto bersama bapak Maufiroh pada tanggal 11 Mei 2017



Foto bersama bapak Sofi tanggal 11 Mei 2017



Foto produk sangkar burung (*korongan*) desa Dawuhanmangli



Foto pekerja ketika membuat sangkar burung (*korongan*)





KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id
J E M B E R

Nomor : B/14/In.20/7.a/PP.00.9/0.5/2016
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian Skripsi

Kepada Yth.

Bapak Rudi Zainudin selaku Kepala Desa Dawuhan Mangli
Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut :

Nama : WARDATUL JANNAH
NIM : 083 134 052
Semester : VIII
Prodi : EKONOMI SYARIAH
Jurusan : EKONOMI ISLAM
Alamat : Jln Fathol Alim Balet Baru
No TLP : 085 859 054 614
Judul Skripsi : PENGEMBANGAN USAHA SANGKAR
BURUNG DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN MASYARAKAT DESA
DAWUHAN MANGLI KECAMATAN
SUKOWONO KABUPATEN JEMBER

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



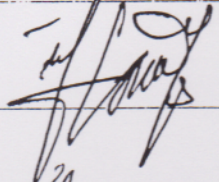
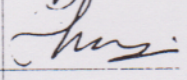
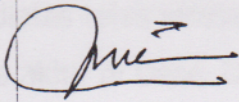
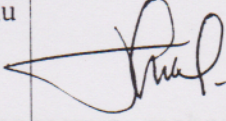
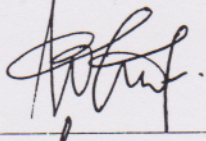
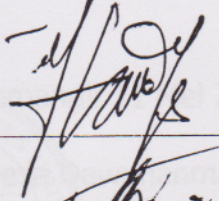
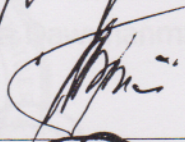

Jember, 23 Februari 2017
an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik Dan
Pengembangan Lembaga



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

DI DESA DAWUHAN MANGLI KECAMATAN SUKOWONO

NO	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	4 Maret 2017	Penyerahan surat penelitian kepada bapak kepala desa	
2	5 Maret 2017	Observasi tempat penelitian	
3	7 Maret 2017	Ke kantor desa untuk meminta data para pengusaha yang ada di desa Dawuhan Mangli	
3	7 Maret 2017	Interview pada bapak Mursid selaku pengusaha sangkar burung	
4	7 Maret 2017	Interview pada Bapak Maufiroh selaku pengusaha sangkar burung	
5	15 Maret 2017	Interview pada Bapak abduh selaku pengusaha sangkar burung	
6	15 Maret 2017	Interview pada Bapak Sofi selaku pengusaha sangkar burung	
7	17 Maret 2017	Ke rumah Bapak sutik selaku sekretaris Desa Dawuhan Mangli untuk meminta data potensi desa Dawuhan Mangli dan jumlah masyarakat desa Dawuhan Mangli	
8	12 April 2017	Interview pada bapak Napi selaku mantan camat untuk mengetahui sejarah desa dan sejarah usaha sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli	
9	11 Mei 2017	Meminta surat keterangan selesai penelitian di kantor desa Dawuhan Mangli	



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DESA DAWUHANMANGLI
KECAMATAN SUKOWONO

Jl. Sumber Jambe Desa Dawuhanmangli Kec. Sukowono Kab. Jember Kode Pos 68194

SURAT KETERANGAN

No. 141 / 268 / 29.2011 / V / 2017

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember, menerangkan bahwa :

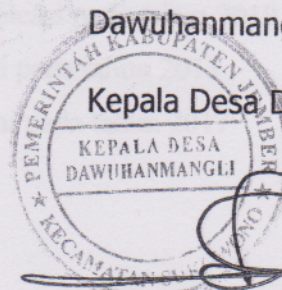
Nama Lengkap : **WARDATUL JANNAH**
NIM : 083 134 052
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Dengan ini menerangkan Bahwa Nama Mahasiswi tersebut diatas telah selesai melaksanakan kegiatan Penelitian sebagai bahan skripsi atau tugas akhir di Desa Desa Dawuhan mangli Kecamatan Sukowono kabupaten jember.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya, mohon dapatnya digunakan sebagaimana mestinya.

Dawuhanmangli 11 Mei 2017

Kepala Desa Dawuhanmangli



RUDIK ZAINUDDIN, SE

BIODATA PENULIS



NAMA : Wardatul Jannah
NIM : 083 134 052
Alamat : Jln Fathol Alim Balet Baru RT 01 RW 011 Kecamatan Sukowono
Kabupaten Jember

Tempat tanggal lahir : Jember, 19 Juli 1994

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Riwayat Sekolah :

1. RA Perwanida 03 Sukowono dimulai tahun 1999 selesai pada tahun 2001
2. SDN Sukowono 07 dimulai tahun 2001 selesai pada tahun 2007
3. SMP Plus Mambaul Ulum dimulai tahun 2007 selesai pada tahun 2010
4. SMK Mambaul Ulum dimulai tahun 2010 selesai pada tahun 2013
5. IAIN Jember dimulai pada tahun 2013 dan selesai pada tahun 2017

Pengalaman Organisasi:

1. Anggota Kompa IAIN Jember pada tahun 2013
2. Anggota Perisai Diri IAIN Jember pada tahun 2016