

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRI
BATU BATA DI DESA SURREN KECAMATAN
LEDOKOMBO KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji
Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Oleh :

Siti Nuriyah
NIM: E20192304

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJIACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRI
BATU BATA DI DESA SURREN KECAMATAN
LEDOKOMBO KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji
Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

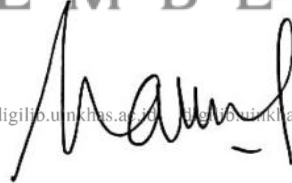
Oleh:

Siti Nuriyah

Nim: E20192304

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

Dosen pembimbing
J E M B E R



Mariyah ulfah, M.E.I
Nip.19770914200501204

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRI BATU BATA
DI DESA SURREN KECAMATAN LEDOKOMBO KABUPATEN
JEMBER TAHUN 2023

SKRIPSI


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


Hari : Rabu
Tanggal : 25 Oktober 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


M.SAIFUL ANAM, M.Ag
NIP.197111142003121002


M. Daud Rhosvidy, S.E., M.E
NUP.20070913

Anggota:

1. Dr. Hersa Farida Qoriani, M.E.I.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2. Mariyah ulfah. M.E.I

Menyetujui,
Dekan fakultas ekonomi dan bisnis islam



Prof. Kholidy Rifa'i, S.E., M.Si., CHRA
NIP.195808072000031001

MOTTO

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَانَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia /rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu maka apabila kamu telah bertolak dari arafat berdzikirlah kepada allah di masyarilham dan berdzikirlah (dengan menyebut) allah sabagaimana yang di tunjukkannya kepadamu;dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar benar termasuk orang yang sesat. (QS. Al-Baqaaah.(2) Ayat 198).¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya* QS. Al-Baqaaah.(2) Ayat 198). (Edisi yang Disempurnakan) Jilid I. (Jakarta: Lentera Abadi. 2010)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah atas rahmat dan hidayah-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik karya sederhana ini tiada lembar yang paling inti dalam skripsi ini kecuali lembar persembahan, laporan skripsi ini saya persembahkan sebagai tanda bukti kepada :

1. Alm. Bapak Sucipto dan Ibu Sunarti yang tercinta dan tersayang atas dukungannya baik dari segi materi, waktu, hati dan fikiran serta doa yang tulus tiada henti.
2. Dosen Pembimbing Ibu Mariah Ulfah, M.E.I atas bimbingan dalam penyusunan skripsi ini baik dari segi waktu dan ilmu pengetahuan serta nasehat yang di berikan.
3. Saudara kandungku Ayu Umi Kulsum, Holifatukhasah dan Handoko Adi Sucipto yang selalu memberikan dorongan dan motivasi,serta dukungan baik dari segi materi,dan waktu, hingga bisa ke tahap saat ini.
4. Achmad Daud Firmansyah yang senantiasa mendengarkan keluh kesah peneliti memberi, motivasi, pengingat serta memberi dukungan baik dari segi materi waktu dan tenaga serta Doa yang selalu di berikan dengan tulus sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Terimakasih pada diri sendiri yang telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini,mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan dari luar keadaan dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan dengan baik dan semaksimal mungkin,nerupakan pencapaian yang patut di banggakan untuk diri sendiri.
6. Beserta teman sahabat serta orang yang selalu memberi motivasi yang maaf tidak bisa di sebut satu persatu dalam skripsi ini.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur ke hadirat Allah SWT. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata Di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupasten Jember Tahun 2023”.

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah.

Setelah melalui beberapa tahapan rintangan dalam sistematika penulisan skripsi ini, tiada kata yang pantas untuk dilontarkan selain ungkapan rasa syukur yang tiada tara kepada-Nya. Keberhasilan dan kesuksesan ini penulis peroleh karena dukungan banyak pihak.

Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag.,M.M.,CPEM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memfasilitasi kami selama proses kegiatan belajar di lembaga ini.
2. Bapak Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.,CHRA selaku Dekan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr.Nurul Widayawati I.R.,S.Sos.,M.Si. selaku wadek I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah memberikan ijin tempat melakukan penelitian.

4. Bapak Dr.M.F. Hidayatullah,S.H.I,M.S.I. selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah mengantar program mata kuliah.
5. Ibu Mariyah Ulfah, M.E.I. selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing penulis dalam pembuatan skripsi ini.
6. Bapak Hermawan selaku Pihak pengrajin home industri batu bata di surren yang telah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian dan membantu melancarkan penelitian.

Semoga segala amal yang telah bapak/ ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang terbaik dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharap kritik dan saran yang membangun dari pembaca demi sempurnanya skripsi ini.

Akhirnya tidak ada yang penulis harapkan kecuali ridho Allah SWT. Semoga karya tulis ini bermanfaat bagi penulis dan bagi para pembaca.

Aami

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Jember 23 september 2023

Siti nuriyah
NIM: E20192304

ABSTRAK

Siti Nuriyah.2023 : *Strategi pengembangan Home Industri Batu Bata Di Desa Suren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember*

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata Desa Suren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember

Desa suren merupakan desa yang lebih luas lahan pertanian dan pekarangannya serta tanah yang bagus dan halus yang membuat warga banyak membuka usaha home industri batu bata, dimana dalam pembuatannya masih dilakukan secara manual, seperti pengadukan pembuatan adonan batu bata, yang masih menggunakan tangan. tak hanya itu penjualan batu bata di desa suren hanya sebatas dari mulut ke mulut. Faktor lain yang mempengaruhi aspek pemasaran yang dihadapi oleh pengrajin industri ubin dalam negeri adalah kemajuan zaman menyebabkan produk ubin seperti ubin encaustic semakin kompetitif dan terjangkau oleh masyarakat. Kemunculan material ini membuat banyak konsumen lebih memilih material pengganti batu bata tanah liat merah dalam konstruksi. Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diasumsikan bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi kelangsungan industri kerajinan batu bata. Oleh karena itu, peneliti sangat tertarik untuk memahami strategi pengembangan usaha industri batu bata buatan tangan. Perlu adanya kebijakan strategi pengembangan bagi perajin batu bata untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha batu bata. Fokus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan industri dalam negeri apa yang sebaiknya diterapkan, khususnya bagi para perajin industri batu bata.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena datanya bersifat deskriptif sehingga tidak melibatkan angka atau statistik, dengan kata lain metode penelitian ini berusaha mengkaji dan menggambarkan lebih dalam dari fenomena yang di kaji dalam hal ini peneliti dapat melakukan pendekatan lebih intens dalam melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara dan observasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi pengembangan home industri batu bata di desa suren kecamatan ledokombo kabupaten jember menggunakan pengembangan strategi pemasaran, dimana para pengusaha home industri batu bata bekerja sama dengan kelompok usaha lain untuk meningkatkan hasil penjualan, dan mengembangkan usahanya

Faktor pendukung dan penghambat dalam home industri batu bata desa suren kecamatan ledokombo kabupaten jember yaitu, faktor modal dimana bahan baku pembuatan batu bata mudah di dapat, faktor pemasara yang semakin luas dengan adanya alat elektronik menggunakan media sosial, seperti promosi melalui whatsapp, dan facebook, dan faktor lokasi dimana dimana penempatan penjualan mudah di jangkau, yang mempermudah karyawan dalam pembuatan batu bata, mempermudah konsumen untuk melakukan transaksi pembelian. Untuk faktor penghambat home industri batu bata desa suren yaitu faktor cuaca atau curah hujan yang tinggi yang menghambat, penjemuran dan pembuatan batu bata, sehingga penjualan semakin menurun.

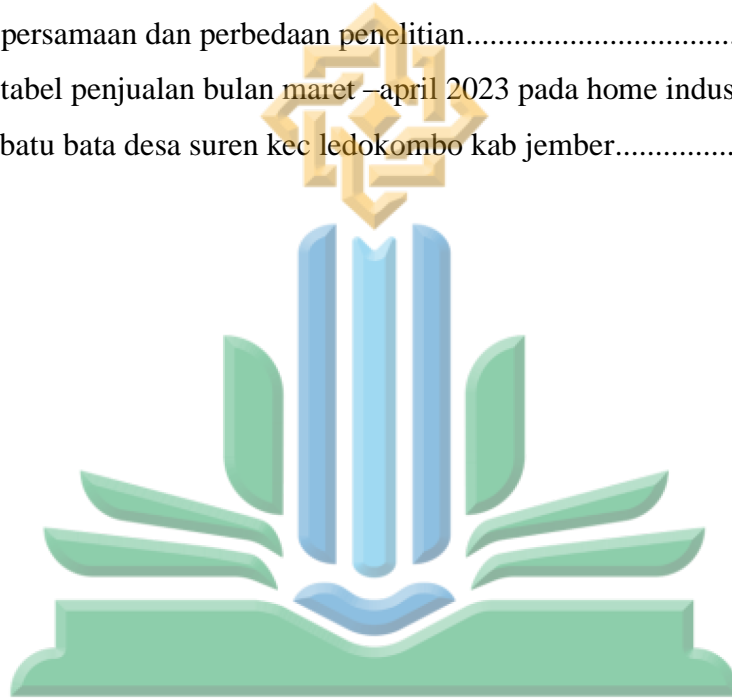
DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Definisi Istilah	8
F. Sistematika Pembahasan	10
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	19
BAB III METODE PENELITIAN	46
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	46
B. Lokasi Penelitian	46

C. Subyek Penelitian	47
D. Teknik Pengumpulan Data	47
E. Analsis Data	50
F. Keabsahan Data	52
G. Tahap-tahap Penelitian	52
H. Sistematika Pembahasan	53
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	55
A. Gambaran Obyek Penelitian	55
B. Penyajian Dan Analisis Data	65
C. Pembahasan Temuan	75
BAB V PENUUP	84
A. Kesimpulan	84
B. SARAN	85
DAFTAR PUSTAKA	86
Lampiran-lampiran	J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 persamaan dan perbedaan penelitian.....	16
Tabel 4.2 tabel penjualan bulan maret –april 2023 pada home industri batu bata desa suren kec ledokombo kab jember.....	66

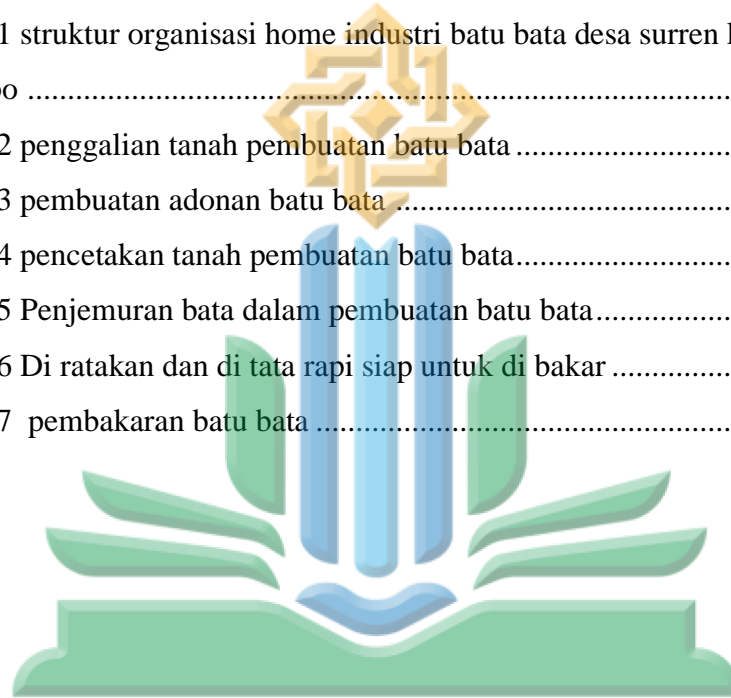


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Bagian 4.1 struktur organisasi home industri batu bata desa surren kecamatan ledokombo	57
Bagian 4.2 penggalian tanah pembuatan batu bata	60
Bagian 4.3 pembuatan adonan batu bata	61
Bagian 4.4 pencetakan tanah pembuatan batu bata.....	61
Bagian 4.5 Penjemuran bata dalam pembuatan batu bata.....	62
Bagian 4.6 Di ratakan dan di tata rapi siap untuk di bakar	62
Bagian 4.7 pembakaran batu bata	63



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Negara Indonesia merupakan sebuah negara yang memiliki banyak ragam yang diantaranya ialah agama, budaya, bahasa, khususnya sumber daya alam. Negara Indonesia masih digolongkan sebagai negara berkembang. Salah satu permasalahan dalam pembangunan suatu negara adalah ketenagakerjaan. Permasalahan ketenagakerjaan merupakan permasalahan yang menyakitkan dan menjadi isu kontroversial. Hingga saat ini masyarakat Indonesia belum mampu menyelesaikan masalah ketenagakerjaan, jauh dari kata ideal. Memang pasokan dan permintaan tenaga kerja tidak seimbang dan jumlah lapangan kerja yang tersedia lebih sedikit dibandingkan jumlah pekerja. Dengan demikian, permintaan tenaga kerja jauh lebih rendah dibandingkan pasokan dan faktanya pasokan cenderung meningkat seiring berjalannya waktu.

Berdasarkan data dari badan pusat Statistik (BPS) ² tingkat pengangguran terbuka (TPT) pada Februari 2019 sebanyak 5,01% berarti 6,82 Juta penduduk merupakan pengangguran terbuka. Agustus 2019 sebanyak 5,28%, artinya 7,05 juta penduduk menganggur. Agustus 2020 sebesar 7,07%, artinya 9,77 juta orang dinyatakan menganggur. Agustus 2021 sebesar 6,49%, artinya terdapat 9,10 juta pengangguran terbuka. Februari 2022 5,83% atau

²Diakses pada tgl 15 november 2022
<https://www.bps.go.id/publication/2019/11/29/c21630ee39b9004459680923/keadaan-di-indonesia-agustus-2019.html>

8,40 juta orang dinyatakan menganggur. Meski terjadi penurunan dalam 3 tahun terakhir dibandingkan tahun 2019, namun selain faktor pandemi, angka pengangguran di Indonesia juga masih menghadapi kenaikan.

Berdasarkan BPS tingkat TPT di Kabupaten Jember juga terus meningkat setiap tahunnya. Khususnya pada tahun 2019 hingga tahun 2021. Tahun 2019 yang semula pengangguran sebanyak 47.629 orang, kemudian pada tahun 2020 sebanyak 67.448 penduduk. Sedangkan pada tahun 2021, angka pengangguran meningkat menjadi 73.020 penduduk atau sekitar 5,44%.³ Kewirausahaan merupakan suatu tindakan yang dapat dilakukan oleh semua orang. Melalui kewirausahaan, mereka dapat menciptakan lapangan kerja bagi dirinya dan orang lain.

Kewirausahaan tentunya akan memberikan peran besar terhadap tingkat perekonomian dan perbaikan keadaan perekonomian di Indonesia. Menjadi wirausaha berarti seseorang mampu menemukan, mengevaluasi, mengumpulkan dan mengambil tindakan untuk memanfaatkan setiap peluang.

Jadi, dengan tumbuhnya wirausaha diharapkan perekonomian Indonesia juga ikut tumbuh.

Menurut David McClelland, suatu negara bisa menjadi makmur jika minimal 2% penduduknya memiliki jiwa wirausaha. Pentingnya kewirausahaan dalam masyarakat tidak hanya sekedar “alat” untuk meningkatkan dan mengubah kualitas diri sendiri dan masyarakat, namun juga membuktikan bahwa kewirausahaan berperan penting dalam mencapai

³ Jatim.bps.go.id

kualitas diri, masyarakat dan negara,⁴ Oleh karena itu diperlukan perubahan, upaya dan kerja keras dari pemerintah dan pemangku kepentingan untuk mentransformasikannya dan mendorong kewirausahaan inovatif. Industri rumah tangga merupakan salah satu bentuk usaha. Industri rumah tangga adalah suatu unit usaha atau badan usaha skala kecil yang bergerak pada suatu sektor industri tertentu. Industri kecil juga dapat dipahami sebagai suatu usaha produktif selain pertanian, baik yang merupakan mata pencaharian primer maupun sekunder.⁵

Sejumlah usaha kini mulai bermunculan di Indonesia, termasuk industri rumah tangga di desa-desa kecil. Industri dalam negeri merupakan salah satu bentuk kegiatan komersial dan wujud perekonomian masyarakat.

Secara historis, kehadiran sektor ini sudah ada sebelum industri modern, meski dari segi pendapatan masih tergolong rendah, namun keberadaannya tidak bisa diabaikan begitu saja dengan keberhasilan perekonomian. Industri batu bata merupakan salah satu industri yang termasuk dalam industri dalam negeri.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan masyarakat Desa Suren, terlihat bahwa Desa Suren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember merupakan desa yang memiliki lahan pertanian dan kebun yang lebih banyak sehingga mendorong masyarakat untuk membuka usaha.

⁴ Z. Heflin Frinces, *Be an Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha); Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 116.

⁵ T. Tambunan, *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia* (Jakarta: Mutiara Sumber Wijaya, 1999), 76.

Kecamatan Ledokombo khususnya Desa Suren mempunyai anggota sebanyak 12 orang yang merupakan perusahaan pembuat batu bata merah yang berlokasi di Dusun Jegung dan Dampar. Setiap pekerja bata merah membutuhkan 5 pekerja per kelompok, dan setiap pekerja dapat memproduksi 500 bata merah per hari, sehingga jika dihitung, setiap kelompok hanya dapat memproduksi 2.500 bata merah per hari. Padahal kebutuhan bata merah hariannya bisa mencapai 10.000 bata merah. Oleh karena itu, permintaan batu bata merah belum bisa memenuhi kebutuhan maksimal.⁶ rata-rata setiap kelompok mampu memproduksi 75.000 batu bata per bulan dengan pendapatan penjualan sebesar Rp 32.250.000,- dikurangi biaya tenaga kerja per orang sebesar Rp 130.000 per seribu batu bata, dengan biaya pembelian bahan bakar seperti kayu dan sekam padi sebesar Rp 130.000 per ribuan batu bata dan terbakar. Gaji 35.000/seribu batu bata dan ongkos kirim sekitar 50.000.⁷

Permasalahan dalam pembuatan batu bata merah adalah masih dilakukan dengan cara tradisional, misalnya pencampuran tanah liat dengan tanah masih dilakukan secara manual yaitu menggunakan tenaga manusia sehingga produksinya pun kurang efektif.

Dalam pemasarannya, proses go to market dilakukan dengan pembeli mendatangi langsung tempat pengusaha serta produksi jika dan disesuaikan dengan pesanan, tentunya hal demikian sangat merugikan pihak pengusaha karena kebanyakan orang yang datang ialah perantara yang akan menjual

⁶ Hermawan .observasi wawancara home industri batu bata.senen 31 oktober,2022.

⁷ Observasi,wawancara, senen 31 oktober 2022

kembali batu bata merah tersebut, yang tentunya akan dijual kembali oleh perantara tersebut dengan harga yang lebih tinggi.

Faktor lain yang mempengaruhi aspek pemasaran yang dihadapi oleh pengrajin industri ubin dalam negeri adalah kemajuan zaman menyebabkan produk ubin seperti ubin encaustic semakin kompetitif dan terjangkau oleh masyarakat. Kemunculan material ini membuat banyak konsumen lebih memilih material pengganti batu bata tanah liat merah dalam konstruksi. Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diasumsikan bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi kelangsungan industri kerajinan batu bata. Oleh karena itu, peneliti sangat tertarik untuk memahami strategi pengembangan industri batu bata buatan tangan.

Perlu adanya kebijakan strategi pengembangan bagi perajin batu bata untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha batu bata. Fokus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan industri dalam negeri apa yang sebaiknya diterapkan, khususnya bagi para perajin industri batu bata. Dari penjabaran diatas peneliti berkeinginan melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata**

Di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember”.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan bagaian yang menyantumkan permasalahan yang akan diselesaikan dari proses penelitian, bagian ini biasanya ditulis secara singkat, padat, jelas dan efektif. Adapun fokus masalah yang terdapat dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan ledokombo kabupaten jember ?
2. Apa saja faktor-kator yang mendukung dan menghambat Dalam Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan ledokombo kabupaten jember ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.⁸

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan ledokombo kabupaten jember.
2. Untuk mengetahui Apa saja faktor-kator yang mendukung dan menghambat Dalam Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan ledokombo kabupaten jember.

D. Manfaat Penelitian

Segala penelitian diharapkan dapat bermanfaat. Keuntungan-keuntungan ini dapat bersifat teoritis dan praktis.⁹ Manfaat penelitian akan

⁸ Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember, UIN KHAS : Jember, 2021), 81.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfab eta, 2019), 377.

terletak pada kegunaan dari hasil penelitian, ketika penelitian selesai.¹⁰

Adapun Manfaat yang hendak dicapai dalam penelitian ini ialah:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan untuk penelitian serupa selanjutnya mengenai strategi pengembangan usaha industri dalam negeri serta dapat meningkatkan pemahaman tentang pengembangan usaha. Mengembangkan usaha industri dalam negeri pada seluruh lapisan masyarakat.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Mendapatkan pengetahuan dan pemahaman baru mengenai strategi pengembangan industri perdagangan dalam negeri, sehingga peneliti dapat memahami dan memanfaatkan SDA yang ada untuk berwirausaha.

b. Bagi UIN KHAS Jember

Bagi Instansi kampus khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syari'ah, Penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi para peneliti selanjutnya mengenai strategi pengembang usaha pada bisnis industri manufaktur dalam negeri.

c. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat agar informasi dalam penelitian ini dapat memberikan kontribusi dan

¹⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember*, 81.

mengembangkan jaringan serta kolaborasi antar organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam strategi pengembangan bisnis.

d. Bagi Masyarakat

- 1) Agar masyarakat mengetahui tentang Strategi pengembangan usaha.
- 2) Agar Masyarakat memiliki pengetahuan agar dapat mengembangkan perekonomiannya.

E. Definisi Istilah

Defenisi istilah memuat makna istilah-istilah penting yang menarik perhatian peneliti dalam judul penelitian ini. Adapun defenisi istilah yang perlu dijabarkan dalam penelitian ini yaitu:

1. Starategi Pengembangan Usaha

a. Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani "*strategos*" (*stratos* = militer dan *ego* = pemimpin) yang berarti "generalship" atau berarti sesuatu yang dilakukan seorang pemimpin perang yang mengembangkan rencana untuk memenangkan peperangan. Dalam pengertian umum, strategi adalah sarana untuk mencapai kemenangan atau mencapai tujuan yang telah ditentukan.¹¹

b. Pengembangan

Menurut KBBI Pengembangan didefenisikan sebagai suatu pembangunan secara bertahap yang mengarah ke suatu tujuan yang

¹¹ Sumarsid, *kewirausahaan*, yogyakarta: graha ilmu 2020).155

ingin dicapai.¹² Oleh karenanya pengembangan disimpulkan sebagai upaya atau aktifitas dalam mengembangkan usaha agar lebih berkembang.

c. Usaha

Dalam KBBI Usaha didefenisikan sebagai aktivitas yang menggunakan tenaga (pikiran atau badan) untuk mencapai suatu tujuan; kerja (tindakan, prakarsa, usaha, usaha) untuk mencapai sesuatu, beroperasi dalam perdagangan (dengan tujuan memperoleh keuntungan); berdagang; bisnis. Oleh karenanya bisnis dapat disimpulkan sebagai kegiatan guna memperoleh keuntungan dari modal yang dikeluarkan.

2. Home Industri

a. Home Industri

Menurut KBBI Industri didefenisikan sebagai kegiatan permesinan atau pengolahan produk dengan memakai pabrik dan peralatan. Dari oleh karenanya industri dalam negeri adalah sebuah kegiatan yang mengubah Produk atau Jasa, yang berguna dan berlokasi di rumah tangga individu.

b. Peranan Industry Kecil

Menurut Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984 mengenai Perindustrian diterangkan bahwa industri adalah suatu kegiatan

ekonomi yang mengubah bahan mentah menjadi barang jadi atau memiliki nilai guna yang lebih lagi.¹³

Menurut Kementerian Perindustrian dan Perdagangan (Desperindag), industri kerajinan adalah suatu aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan, rumah tangga, atau organisasi untuk menghasilkan barang atau jasa untuk tujuan komersial dan mempunyai nilai kekayaan bersih tidak melebihi Rp 200 juta dan mempunyai nilai penjualan tahunan sebesar Rp 1 miliar atau kurang.¹⁴

F. Sistematika Pembahasan

Bagian ini berisi tentang alur pembahasan skripsi dari bab pertama hingga penutup.¹⁵ Berkenaan dengan sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama, pendahuluan. Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan diakhiri dengan pembahasan yang sistematis.

Bab kedua, Kajian Kepustakaan. Bab ini membahas tinjauan literatur yang berisi penelitian sebelumnya. Pada bagian ini akan dicantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Kemudian, kita beralih pada Kajian teoreti sebagai landasan dalam melakukan penelitian.

¹³ Ety Rachaety Dan Raih Tresnawaty, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Akasara, 2005),15

¹⁴ Andri Ratnasari, *Perananan Industri Kecil Menengah (IKM) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Ponorogo*”, *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*, 20 13, 5.

¹⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember Press, 2021), 48.

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Bagian ini akan menjabarkan mengenai penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti kemudian diringkas, penelitian terdahulu biasanya berasal dari tesis, jurnal, skripsi dan lain sebagainya. Di bawah ini akan disajikan hasil penelitian terkait dengan topik penelitian yang akan datang.

1. Skripsi Yang Berjudul Analisis Usaha Dan Strategi Pengembangan usaha Kecil Menengah(UKM) Gethuk Take Tawangmangu Karanganyar, Penulis Tisa Nur Khasanah, 2021 hasil penelitian menunjukkan bahwa

usaha yang di jalankan ukm gethuk take sudah efisien¹⁶

2. Skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga studi pada usaha kerajinan tangan di kecamatan bukit raya kota pekan baru, penulis sri patmawati 2021.

hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga,¹⁷

3. Skripsi yang berjudul “Analisis Pengembangan Home Industri Roti Goreng Dalam Upaya Memaksimalkan Laba Di Desa Kemantren Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo” Penulis Mega Ayu Surya

¹⁶ Tisa Nur Khasanah,” *Analisis Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah(Ukm) Gethuk Take Tawangmangu Karanganyar*”(Skripsi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2021)

¹⁷ Sri patmawati “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga studi pada usaha kerajinan tangan di kecamatan bukit raya kota pekan baru*” (universitas islam riau, 2021)

Ningtiyas Putri, 2022. hasil penelitian ini menunjukkan bahwa home industri roti goreng yang berlokasi kemantren memiliki strategi pengembangan yaitu dari faktor turun menurun, penambahan jumlah karyawan dan penjualan dengan sistem offline, home industri roti goreng tersebut juga memiliki kendala yaitu dari masalah internal dan eksternal, pada penjualan yg di hasilkan mendatangkan laba maksimal yaitu dari 3 faktor utaman, volume penjualan, biaya, dan harga jual roti goreng.¹⁸

4. Skripsi ini yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Melalui marketing Online oleh Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten banyuwangi”. Penulis Mohamad Regalfa M, 2019. Itian ini ialah pelaku usaha UMKM dalam aktivitas pemasarannya menggunakan media sosial sehingga dapat meningkatkan Omset. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu ialah sama sama mengkaji mengenai strategi pengembangan usaha¹⁹

5. Skripsi “ Aplikasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit II Patal Lawang) Fahmi Ilmiawan 2019”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan akan mampu mempertahankan dan memperluas pasarnya ke banyak pasar lainnya. Pengembangan produk yang dilakukan oleh PT Industri Sandang Nusantara Unit II Patal Lawang bertujuan untuk menambah jumlah produk yang sudah ada dan bukan

¹⁸ Mega Ayu Surya Ningtiyas Putri “Analisis Pengembangan Home Industri Roti Goreng Dalam Upaya Memaksimalkan Laba Di Desa Kemantren Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo”(Skripsi UIN KHAS Jember 2022)

¹⁹ Mohamad Regalfa M, Skripsi, “Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Melalui marketing Online oleh Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten banyuwangi”. 2019.

menggantikan produk yang sudah ada. Dalam melakukan penelitian ini menggunakan jenis metode penelitian kualitatif.²⁰

6. Jaka Sriyana, 2019, dengan judul skripsi “Strategi Pengembangan UKM (Studi Kasus di Kabupaten Bantul).” Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Permasalahan yang dihadapi UKM Bantul adalah (1) pemasaran, (2) pendanaan, dan modal (3) peralatan produksi, (4) pemakaian bahan baku, (5) inovasi, dan pemanfaatan teknologi informasi, (6) menyerap tenaga kerja, (7) rencana pengembangan usahaa, dan (8) siap menghadapi ancaman dari luar.²¹
7. Umar, syafudin,gunawan bata ilyas, misbahudin, heriyanti mustafa,amar sani denghan judu penelitiyan strategi pengembangan usaha kerajinan anyamanrotan dan bambu melalui pemasaran online di kecamatan ma’rang, kabupaten pangkep (studi kasus kabupaten pangkep) hasil dari penelitian ini menunjukkkan bahwa alternatif strategi yang dapat di lakukan oleh kelompok pengrajin adalah (1) menerapkan manajemen hubungan pelanggan dengan fokus pada pelayanan prima, tatap muka dan online (2) mengembangkan kerjasama dalam menerima komentar dan keluhan dari pelanggan dan mengembangkan produk produk baru (3) peningkatan produk kerajinan dalam berbagai bentuk (4)memberdayakan pemasaran melalui media sosial / online (5)pemanfaatan lokasi penjualan²².

²⁰ Fahmi Ilmiawan, Skripsi “ *Aplikasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit II Patal Lawang) 2019*”.

²¹ Jaka Sriyana, skripsi. “*Strategi Pengembangan UKM (Studi Kasus di Kabupaten Bantul)*.”2019.

²² Umar, syafudin,gunawan bata ilyas, misbahudin,heriyanti mustafa,amar sani “*strategi pengembangan usaha kerajinan anyamanrotan dan bambu melalui pemasaran online di kecamatan ma’rang, kabupaten pangkep*” 2022

8. Mely hadiani , dengan judul skripsi “perkembangan home industri kue tradisional khas melayu di kelurahan kampung tengah seberang kota jambi 2007-2020” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa home industri ini sudah ada sejak lama, dan di tekuni oleh masyarakat kelurahan kampung tengah, perkembangan idustri yang masih menggunakan alat produksi tradisional dengan jumlah tenaga kerja yang pada umumnya dari anggota keluarga dan masyarakat sekitar, home industri ini memberikan peluang masyarakat dalam menjaga kekerabatan, home industri kampung tengah juga membantu masyarakat untuk meningkatkan perekonomian kluarga.²³

9. Cahya firly charnita “setrategi pengembangan usaha emping melinjo di desa mejono kecamatan plemah kabupaten kediri” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa nilai tambah pada usaha emping mlinjo di desa mejono sebesar Rp 4.122 / kg, faktor faktor internal yang menjadi kekuatandari usaha emping mlinjo adalah kapasitas produksi yang memenuhi permintaan konsumen, Memastikan kualitas produk, harga kompetitif, modal yang cukup dan inovasi produk yang beragam.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui Perusahaan Emping Melinjo di Desa Mejono Kecamatan Pbebasan Kabupaten Kediri terletak pada Kuadran I, yang berarti situasi ini sangat menguntungkan dan termasuk dalam tipe strategi manajemen. Maka strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah strategi SO (*Strenghts– Opportunities*) yaitu mendukung

²³ Mely hadiani , skripsi “perkembangan home industri kue tradisional khas melayu di kelurahan kampung tengah seberang kota jambi 2007-2020” (universitas jambi 2022)

kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth oriented strategy*) dengan cara memaksimalkan kekuatan yang ada dengan memanfaatkan peluang.²⁴

10. Ahmad muzayyin, model pengembangan home industri batu bata desa tegal mijin kabupaten bondowoso, hasil dari penelitian ini adalah DP awal dari tiap konsumen yang bertransaksi dengan home industri batu bata tegal mijin ini,serta dengan adanya kredit usaha rakyat yang diikuti oleh pemilik usaha home industri batu bata tegal mijin sedangkan untuk solusi pemasaran agar bisa meluas lagi yaitu deengan adanya penggunaan teknologi sosial media.²⁵

Untuk memberikan tampilan yang komperensif peneliti membuat maping penelitian terdahulu untuk mengetahui perbedaan dan persamaan dari penelitian tersebut

Tabel 2.1²⁶
Persamaan dan perbedaan penelitian

No	Nama Peneliti	judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Tisa Nur Khasanah, 2021,	Analisis Usaha Strategi Pengembangan usaha Kecil Menengah(UKM) GethukTake Tawangmangu Karanganyar	Sama-sama ada pembahasan tentang pengembangan usaha	tisa Nur Khasanah membahas strategi pengembangan usaha UMKM, sedangkan peneliti strategi pengembangan usaha home industry batu bata
2.	sri patmawati 2021	Pengembangan Usaha Kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan	Sama-sama ada pembahasan tentang pengembangan usaha	Sri pathmawati membahas tentang strategi pengembangan usaha Usaha kecil sektor industri sedangkan

²⁴ Cahya firly charnita “*setrategi pengembangan usaha emping melinjo di desa mejono kecamatan plemah kabupaten kediri*” (universitas pembangunan nasional “veteran”jawa timur 2022)

²⁵ Ahmad muzayyin “ model pengembangan home industri batu bata di desa tegal mijin bondowosi. Iain jember 2021.

²⁶ sumber data di olah oleh peneliti.

No	Nama Peneliti	judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		keluarga studi pada usaha		peneliti strategi pengembangan usaha home industry batu bata
3.	Mega Ayu Surya Ningtiyas Putri	Analisis Pengembangan Home Industri Roti Goreng Dalam Upaya Memaksimalkan Laba Di Desa Kemantren Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo” 2022.	Sama-sama ada pembahasan tentang home industri dan tentang pengembangan	Mega Ayu Surya Ningtiyas Putri, membahas tentang “analisis pengembangan home industri roti goreng sedangkan peneliti membahas tentang strategi pengembangan usaha home industry batu bata
4.	Mohamad Regalfa M, 2019	Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Melalui marketing Online oleh Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten banyuwangi	Sama-sama ada pembahasan tentang pengembangan usaha	Mohammad Regalfa membahas pengembangan usaha UMKM, sedangkan peneliti strategi pengembangan usaha home industry
5.	Fahmi ilmawan 2019.	Aplikasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit II Patal Lawang).	Sama-sama membahas tentang Strategi Pengembangan	Fahmi membahas tentang strategi pengembangan produk, sedangkan peneliti meneliti strategi pengembangan strategi usaha home industry
6.	Jaka Sriyana, 2019	Strategi Pengembangan UKM (Studi Kasus di Kabupaten Bantul).	Sama-sama ada pembahasan tentang pengembangan usaha.	jaka sriyana membahas tentang pengembangan usaha, sedangkan peneliti pengembangan strategi usaha home industry

No	Nama Peneliti	judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
7.	umar, syafudin, gunawan bata ilyas, misbahudin, heriyanti mustafa, amar sani.	Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman rotan Dan Bambu Melalui Pemasaran Online Di Kecamatan Ma'Rang, Kabupaten Pangkep (Studi Kasus Kabupaten, Pangkep).	Sama-sama ada pembahasan tentang pengembangan usaha	Umar, Syafudin, gunawan ilyas misbahudin, heriyanti mustafa, amar sani membahas tentang usaha setrategi pengembangan usaha krajinan rotan, sedangkan peneliti tentang strategi pengembangan usaha home industry batu bata
8.	Mely hadiani,	Perkembangan Home Industri Kue Tradisional Khas Melayu Di Kelurahan Kampung Tengah Seberang Kota Jambi 2007-2020"	Sama-sama ada pembahasan tentang pengembangan home industri	Mely hadiani membahas tentang pengembangan home industri kue sedangkan peneliti membahas tentang strategi pengembangan home industri batu bata
9.	Cahya firly charnita	setrategi pengembangan usaha emping melinjo di desa mejono kecamatan plemah kabupaten kedir 2022	Sama sama membahas tentang pengembangan usaha	Cahya firly charnita membahas tentang strategi sedangkan penulis membahas tentang setrategi pengembangan home industri batu bata
10.	Ahmad muzayyin	Model pengembangan home industri batu bata desa tegal mijin bondowoso 2021	Sama sama membahas tentang pengembangan usaha	Ahmad muzayyin membahas tentang model pengembangan sedangkan peneliti membahas tentang strategi pengembangan usaha

B. Kajian Teori

1. Strategi

Strategi dalam Bahasa Yunani airtikan sebagai rencana yang dirancang untuk melakukan sesuatu agar berhasil. Konsep ini relevan dalam situasi di zaman kuno yang sering ditandai dengan peperangan, dimana jenderal perang dibutuhkan untuk memimpin pasukan. Secara umum strategi adalah sarana untuk mencapai kemenangan atau tujuan yang telah ditentukan. Sedangkan menurut definisi lain menurut para ahli dalam buku manajemen strategis Triton adalah:

- a. Menurut Johnson dan Scholes, strategi adalah arah dan ruang lingkup organisasi dengan implikasi jangka panjang dan adaptasi sumber

dayanya terhadap perubahan lingkungan dan terutama terhadap pasar, pelanggan, dan klien organisasi untuk memenuhi keinginan pemangku kepentingan.

- b. Chandler mengartikan strategi sebagai penetapan tujuan dan sasaran

dalam waktu panjang, mengambil serangkaian tindakan, dan mengalokasikan bahan baku yang diperlukan untuk mewujudkan tujuan tersebut.

- c. Armstrong mendefinisikan Strategi sebagai suatu cara untuk mencapai

suatu tujuan dengan memperhatikan posisi: sumber daya jangka panjang perusahaan dan membandingkan sumber daya dan kemampuan tersebut dengan lingkungan eksternal.

2. Pengembangan Usaha

Dalam hal pertumbuhan bisnis, hal ini bergantung pada kemampuan wirausaha dan pemimpin sehari-hari dalam menjalankan bisnisnya. KBBI mendefinisikan pengembangan sebagai suatu proses mengembangkan suatu tindakan.²⁷

Pengembangan termasuk upaya yang terencana suatu organisasi untuk mengembangkan pengetahuan, kemampuan serta keterampilan para pegawainya. Pembangunan pada dasarnya bertujuan untuk meningkatkan ilmu pengetahuan yang dibutuhkan agar dapat melaksanakan pekerjaan di masa depan, yang dicapai melalui pendekatan terpadu dengan kegiatan lain yang bertujuan untuk mengubah perilaku kerja.²⁸

Usaha merupakan kegiatan yang teratur dan berkesinambungan untuk mendapatkan profit, baik yang dilakukan oleh orang perseorangan, atau badan hukum yang berbentuk badan hukum, maupun tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkantor pusat, terdaftar di suatu wilayah negara..²⁹

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Jadi dapat diartikan pengembangan usaha ialah cara memperbaiki pekerjaan dengan meningkatkan pelebaran usaha didampingi dengan kualitas dan kuantitas produksi.

²⁷ Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta:Pusat Bahasa,2008), 538.

²⁸ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta:PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), 168.

²⁹ Harmaizar,*Menangkap Peluang Usaha* (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa,2003), 14

a. Tahapan Pengembangan Usaha

Kustoro (2009) berpendapat bahwa dalam pengembangan usaha wirausaha, melakukannya dengan cara bertahap yaitu:

1) Memiliki Ide Usaha

Seorang wirausaha dalam mengawali bisnisnya harus terlebih dahulu memiliki ide bisnis, ide bisnis sendiri bisa berasal dari manapun bahkan melihat kesuksesan orang lain.

2) Penyaringan Ide/Konsep Usaha Pada tahap selanjutnya,

Pengusaha dalam menjalankan bisnisnya pasti akan melakukan suatu kegiatan formal atau informal untuk mengevaluasi kelayakan ide bisnis, sehingga ide bisnis yang diintegrasikan dalam bisnisnya tepat dan benar.

3) Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan)

Wirasahawan adalah seseorang yang menggunakan sumber daya ekonomi untuk menciptakan keuntungan. Peramalan laba dan rugi adalah pintu gerbang ke banyak komponen rencana bisnis lainnya, khususnya pembuatan rencana bisnis operasional. Ketika merencanakan bisnis, pengusaha berbeda dalam mengembangkan rencana bisnis yang komprehensif.

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana bisnis disusun secara rinci dan menyeluruh, baik tertulis maupun tidak, untuk kemudian dilaksanakan pada saat pelaksanaan bisnis. Untuk keperluan perencanaan sebaiknya disusun

jadwal yang lebih rinci berupa jadwal dan jadwal tindakan atau jadwal pelaksanaan. Rincian ini akan membantu pengusaha menetapkan rencana pengembangan bisnis yang realistis. Hal-hal yang perlu dipertimbangan ialah sebagai berikut:

- a) Keberhasilan memiliki prospek yang agak pelan dibanding yang direncanakan.
- b) Kurangnya fasilitas yang memadai harus selalu menjadi faktor dalam perencanaan. Akses pembiayaan dengan cepat dan selesaikan keterlambatan pasokan dan pemasangan peralatan.
- c) Saat menyiapkan garis waktu untuk pencapaian, susunlah jadwal yang tinggi tapi dapat dicapai.

5) Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan bisnis dapat diartikan sebagai proses dalam mengembangkan usaha. Pengembangan bisnis dapat dilakukan dengan banyak cara, antara lain::

a. Perluasan Skala Usaha

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Secara umum aktivitas yang hendak dilakukan untuk mengembangkan usaha diantaranya:

- 1) Menambah modal dan investasi.
- 2) Memperbanyak jenis barang atau jasa yang diproduksi. Jenis pembangunan ini mengurangi biaya jangka panjang sekaligus meningkatkan skala ekonomi.
- 3) Memperluas atau membuka cabang usaha ditempat lain.

Memperluas skala usaha juga memerlukan perhatian pada beberapa aspek, khususnya: Produktivitas modal dan tenaga kerja. Biaya tetap, biaya variabel, biaya rata-rata

4) Skala produksi yang paling menguntungkan. Ketika skala bisnis sudah mencapai level tertinggi. Perkembangan korporasi skala besar harus dihentikan. Sebaliknya, bisnis dapat diperluas dengan meningkatkan cakupan bisnis.

b. Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan kegiatan atau diversifikasi kegiatan dilakukan dengan mengembangkan jenis kegiatan baru pada bidang kegiatan baru, serta jenis produk yang baru dan beragam.

c. Memperluas Kerja Sama, menggabungkan dan Ekspansi Baru. Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu

1) Joint Venture

Suatu bentuk kerjasama antara banyak perusahaan dari

berbagai negara menjadi satu perusahaan untuk menciptakan konsentrasi kekuasaan yang lebih padat.

2) Merger

Proses penggabungan dua perusahaan menjadi satu perusahaan. satu perusahaan akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sedangkan perusahaan lainnya akan hilang dan asetnya akan dialihkan ke perusahaan baru. Merger terbagi menjadi tiga, yaitu:

- a) Merger horizontal, yaitu merger yang dilakukan oleh perusahaan yang sama atau sejenis.
- b) Merger vertikal, yaitu penggabungan antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa.
- c) Konglomerasi, yaitu penggabungan antara perusahaan-perusahaan berbeda yang menawarkan produk yang berbeda dan tidak berkaitan.

3) Holding Company/Akuisisi

Penggabungan beberapa perusahaan dengan satu perusahaan dengan tujuan untuk mempunyai saham pada perusahaan lain dan mempunyai kemampuan untuk mengelola perusahaan tersebut.

4) Sindikat

Kemitraan antara dua orang atau lebih, dengan modal untuk menciptakan bisnis besar.

5) Kartel

Perjanjian yang dibuat dalam bentuk tulisan untuk mengatur dan mencegah persaingan untuk mendapat profit.

d. Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha

- 1) Strategi Integrasi Vertikal, yaitu suatu kegiatan yang mewajibkan perusahaan kepada distributor dan pesaing usaha.
- 2) Strategi Intensif Strategi, ini memerlukan upaya yang intens, untuk meningkatkan posisi kompetitif perusahaan melalui produk-produk yang ada.

- 3) Strategi Diversifikasi, Strategi ini melibatkan penambahan dan peningkatan produk baru. Strategi ini menjadi semakin tidak populer, salah satu penyebabnya adalah besarnya kesulitan manajerial dalam mengendalikan berbagai aktivitas perusahaan.
- 4) Strategi Bertahan, Strategi ini mengharuskan perusahaan melakukan upaya-upaya penerapan tindakan penyelamatan untuk menghindari kerugian lebih lanjut dan akhirnya bangkrut.³⁰

3. Pengembangan Produk

Pengembangan UMKM bertumpu pada daya saing dan strategi untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan.

Kekuatan yang dibahas di sini adalah yang mendorong operasional bisnis, khususnya pengembangan produk. Kelemahannya di sini terletak pada entitas ekonomi yang mengalami kerugian akibat persaingan dagang.

Peluang merupakan strategi yang harus diterapkan oleh pelaku ekonomi jika peluangnya besar atau banyak agar pelaku ekonomi dapat melakukan inovasi dalam produk.

Ancaman bagi suatu usaha adalah persaingan antara usaha yang satu dengan usaha yang lain, karena dalam dunia usaha, ancaman yang paling besar adalah persaingan antar usaha atau penjualan produk yang sama (Ariani, 2017). Untuk memperbaiki keadaan ini, perlu dilakukan pembinaan yang lebih tepat sasaran, mengenai kapasitas pengusaha kecil

³⁰ Sumarsid, *kewirausahaan*, Yogyakarta: graha ilmu 2020).155-165

menjadi pengusaha menengah dan pengusaha mikro menjadi pengusaha mikro. Lemahnya kapasitas manajemen dan sumber daya manusia membuat UMKM tidak dapat mengelola kegiatan usahanya dengan baik karena rendahnya tingkat perkembangannya.³¹

4. Strategi pemasaran

Pengertian Strategi Pemasaran Banyak ahli mengemukakan definisi tentang strategi dengan sudut pandang yang berbeda-beda namun pada dasarnya kesemuanya itu mempunyai makna yang sama, yakni untuk mencapai tujuan perusahaan atau lembaga yang efektif dan efisien. Menurut J. Winardi, “Strategi merupakan suatu kelompok keputusan, tentang tujuan-tujuan apa yang akan diupayakan pencapaiannya, tindakan-tindakan apa yang perlu dilakukan, dan bagaimana cara memanfaatkan sumber-sumber daya guna mencapai tujuan-tujuan tersebut”.³²

Dari definisi strategi yang telah dikemukakan maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa strategi adalah proses dimana untuk mencapai suatu tujuan, berorientasi pada masa depan tindakan-tindakan apa yang perlu dilakukan, dan bagaimana cara memanfaatkan sumber-sumber daya yang ada guna mencapai tujuan yang ingin dicapai. Dengan adanya strategi maka yang dibuat atau yang direncanakan akan mudah untuk mencapai suatu sasaran yang diinginkan. Strategi merupakan suatu hal yang penting yang harus dikerjakan pemimpin perusahaan atau lembaga karena

³¹ Citra dwi angraeni,. *Strategi pengembangan usaha mikro kecil menengah UMKM melalui inovasi produk (universitas muhammadiyah sidoarjo 2019)*2

³² Sofjan Ansuri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 71

proses ini adalah menentukan bagaimana perusahaan dapat mencapai tujuantujuannya.

Strategi pemasaran secara umum adalah upaya memasarkan sebuah produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proporsi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut. Dalam hubungan strategi pemasaran secara umum ini, dapat dibedakan tiga jenis strategi pemasaran yang dapat ditempuh perusahaan, yaitu³³

1. Strategi pemasaran yang tidak membedakan pasar (Undifferentiated marketing) Dengan strategi ini, perusahaan menganggap pasar sebagai suatu keseluruhan, sehingga perusahaan hanya memperhatikan kebutuhan konsumen secara umum. Oleh karena itu perusahaan hanya menghasilkan dan memasarkan satu macam produk saja dan berusaha menarik semua pembeli dan calon pembeli dengan suatu rencana pemasaran saja. Strategi ini bertujuan untuk melakukan penjualan secara massal, sehingga menurunkan biaya.

Perusahaan memusatkan perhatiannya pada seluruh konsumen dan kebutuhannya, serta merancang produk yang dapat menarik sebanyak mungkin para konsumen tersebut. Perusahaan yang menggunakan strategi

³³ Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran, Jakarta PT. RajaGrafindo Persada, 2007, 179-

ini, tidak menghiraukan adanya kelompok pembeli yang berbeda-beda. Pasar dianggap sebagai suatu keseluruhan dengan ciri kesamaan dalam kebutuhannya.

Salah satu keuntunagn strategi ini adalah kemampuan perusahaan untuk menekan biaya sehingga dapat lebih ekonomis. Sebaliknya, kelemahannya adalah apabila banyak perusahaan lain juga menjalankan strategi pemasaran yang sama, maka akan terjadi persaingan yang tajam untuk menguasai pasar tersebut (hyper competition), dan mengabaikan segmen pasar yang kecil lainnya. Akibatnya, strategi ini dapat menyebabkan kurang menguntugkannya usaha-usaha pemasaran perusahaan, karena banyak dan makin tajamnya persaingan.

2. Strategi pemasaran yang membeda-bedakan pasar (Differentiated marketing) Dengan strategi ini, perusahaan hanya melayani kebutuhan beberapa kelompok konsumen tertentu dengan jenis produk tertentu pula.

Jadi perusahaan atau produsen menghasilkan dan memasarkan produk yang berbeda-beda untuk tiap segmen pasar. Dengan perkataan ini, perusahaan atau produsen menawarkan berbagai variasi produk dan product mix, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan kelompok konsumen atau pembeli yang berbeda-beda, dengan program pemasaran yang tersendiri diharapkan dapat dicapai tingkat penjualan yang tertinggi dalam masing-masing segmen pasar tertentu.

Perusahaan ini menggunakan strategi ini bertujuan untuk mempertebal kepercayaan kelompok konsumen tertentu terhadap produk

yang dihasilkan dan dipasarkan, sehingga pembelinya akan dilakukan berulang kali. Dengan demikian diharapkan penjualan perusahaan akan lebih tinggi dan kedudukan produk perusahaan akan lebih kuat atau mantap di segmen pasar. Keuntungan strategi pemasaran ini, penjualan dapat diharapkan akan lebih tinggi dengan posisi produk yang lebih baik di setiap segmen pasar, dan total penjualan perusahaan akan dapat ditingkatkan dengan bervariasinya produk yang ditawarkan. Kelemahan strategi ini adalah, terdapat kecenderungan biaya akan lebih tinggi karena kenaikan biaya produksi untuk modifikasi produk, biaya administrasi, biaya promosi, dan biaya investasi.

3. Strategi pemasaran yang terkonsentrasi (Concentrated marketing) Dengan strategi ini, perusahaan mengkhususkan pemasaran produknya dalam beberapa segmen pasar, dengan pertimbangan keterbatasan sumber daya perusahaan. Dalam hal ini perusahaan produsen memilih segmen pasar tertentu dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan kelompok konsumen yang ada pada segmen pasar itu, yang tentunya lebih spesifik.

Strategi pemasaran ini mengutamakan seluruh usaha pemasaran pada suatu atau beberapa segmen pasar tertentu saja. Jadi perusahaan memusatkan segala kegiatan akan memberikan keuntungan yang terbesar. Keuntungan pengguna strategi ini, perusahaan dapat diharapkan akan memperoleh kedudukan atau posisi yang kuat di dalam segmen pasar tertentu yang dipilih. Hal ini karena, perusahaan akan mempunyai

pengetahuan dan pengalaman yang lebih baik dalam melakukan pendekatan bagi pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen dari segmen pasar yang dilayaninya. Di samping itu perusahaan memperoleh keuntungan karena spesialisasi dalam

produksi, distribusi dan usaha promosi, sehingga apabila segmen pasar dipilih secara tepat, akan dapat memungkinkan berhasilnya usaha pemasaran produk perusahaan tersebut. Kelemahan strategi pemasaran ini adalah perusahaan akan menghadapi risiko yang besar bila ahnya tergantung pada satu atau beberapa segmen pasar saja. Hal ini karena, kemungkinan terjadinya perubahan selera para konsumen, atau peningkatan kemampuan daya saing perusahaan lain yang dapat melebihi kemampuan perusahaan ini dalam melayani pasar secara baik. Dan efektif.

Adapun ada tiga landasan yang penting dari konsep pemasaran, yaitu:

- 1) Konsumen dapat dikelompokkan ke dalam segmen pasar yang berbeda tergantung dari kebutuhan dan keinginan.
- 2) Konsumen dalam suatu segmen pasar tertentu lebih menyenagi atau lebih tertarik yang akan ditawarkan oleh perusahaan atau organisasi yang dapat langsung memenuhi kepuasan dan keinginan tertentu mereka.
- 3) Tugas organisasi adalah untuk meneliti dan memilih pasar yang dituju (sasaran) dan berusaha mengembangkan usaha-usaha dan penawaran dan program-program pemasaran sebagai kunci untuk menarik dan mempertahankan atau membina langganan.

5. Strategi Pengembangan Usaha

Ada beberapa strategi jika ditinjau dari segi pembangunan yang diantaranya ialah sebagai berikut:

1. Mengembangkan Usaha melewati Perkembangan Pasar

Pengembangan pasar produk. Pengembangan Pasar dalam hal produk merupakan langkah pertama yang mungkin dilakukan, karena produk utama telah dikembangkan dan diperkenalkan ke pasar, sehingga pertanyaan tentang profitabilitas (kemampuan memperoleh keuntungan), Popularitas dan kualitas dipertanyakan. diterima di pasar. Jenis-jenisnya adalah:

- 1) Menambah Varian produk.
- 2) Pada kategori produk
- 3) Berdasarkan lini produk.³⁴
- 4) Berdasarkan fungsi tersebut.
- 5) Menentukan produk baru dengan pasar yang baru.

a. Pengembangan pasar menuju sistem penjualan

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Banyak strategi yang diterapkan untuk memperluas pasar dan mengembangkan sistem penjualan:

- 1) Menghasilkan distribusi penjualan di pasar dalam negeri, antara lain:

- a. Kembangkan sendiri, misalnya membuka cabang baru di kota-kota besar, membuka sales point, agen atau badan lain dengan

³⁴ Hendro, Dasar Dasar Kewirausahaan (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011)

menggunakan modal sendiri dan membuka saluran distribusi.

Mengembangkannya bekerjasama dengan pihak lain, misalnya:

- 2) Melakukan kerja sama distribusi dengan perusahaan lain.

Menjalankan kerja sama dengan pihak lain mengenai produksi untuk memperbesar kapasitas produksi.

- a. Mencari agen penjualan terutama diperkotaan.
- b. Melakukan kerja sama permodalan.

- 3) Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain:

- a) Menciptakan Multi Level Marketing (MLM).
- b) Membangun, mengatur dan menyusun sistem waralaba tentang

jaringan pemasaran, standar operasi, merek, nama perusahaan, popularitas, dll.

- c) Subkontraktor yang melaksanakan sebagian atau seluruh proses pemasaran seperti subkontraktor desain, pemasok, broker.

- d) Kerjasama operasional atau outsourcing kegiatan pemasaran tertentu, misalnya kerjasama antara pengembang dan broker.

- 4) Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri.

Cara memperluas pasar yang tepat yaitu mempunyai modal yang cukup dan ingin cepat berkembang besar adalah:

- a. Akuisisi (pengambilalihan perusahaan lain), hal ini terjadi dengan aktivitas akuisisi pasar oleh perusahaan satu terhadap pasar milik perusahaan lainnya.

6. Strategi Bersaing Dalam Kewirausahaan

a. Konsep Strategis Pemasaran

Menurut (Zebua, 2017) pada umumnya dibedakan 4, sebagai berikut:

- 1) Produk, biasanya berbentuk Barang atau Jasa.
- 2) Price, yaitu penentuan Harga.
- 3) Place, penentuan tempat.
- 4) Promotion, yaitu cara Promosi

Dalam bauran pemasaran startup, kami menambahkan 1P yaitu eksplorasi sehingga menjadi 5P. Dalam riset pemasaran, probe (penelitian dan pengembangan) selalu ditambahkan di awal agar bauran pemasaran tertata:

a) *Probe* (penelitian dan pengembangan)

b) *Produk* (barang dan jasa)

c) *Place* (tempat)

d) *Promotion* (promosi)

Dalam manajemen strategis yang baru, Minsbrug menjabarkan 5P yang maknanya sama dengan strategi, sebagai berikut :

- 1) Strategi adalah perencanaan (Plan), aspek perencanaan dan pengarahan tidak lepas dari konsep strategi serta langkah yang

diambil untuk mencapai tujuan dari perusahaan, bahkan strategi tidak selalu membahas rencana masa depan yang belum terealisasi.

- 2) Strategi adalah sebuah model. Model merupakan “strategi model” karena belum diimplementasikan dan berorientasi pada masa depan.
- 3) Strategi adalah suatu posisi (Position) yang menempatkan suatu produk tertentu pada sasaran market tertentu.
- 4) Strategi adalah sebuah perspektif. Sedangkan P ke-2 dan ke-3 cenderung melihat ke bawah dan ke luar, sebaliknya dari segi perspektif cenderung lebih melihat ke dalam yaitu ke arah organisasi, dan ke atas yaitu berorientasi pada organisasi. Visi besar perusahaan.
- 5) Strategi dapat diartikan sebuah permainan untuk mengalahkan lawan atau pesaing bisnis.

b. Mengembangkan Strategi Sukses

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

- 1) Teliti pesaing Anda Sebagai seorang wirausaha, Anda perlu mengetahui siapa pesaing Anda. Dan Anda juga perlu memahami pesaing Anda dari segi produk atau jasa yang ditawarkan. Pengetahuan ini akan membantu menghadirkan produk atau layanan berkualitas lebih baik ke pasar, bahkan mungkin mengeksploitasi kelemahan pesaing demi keuntungan mereka.

2) Berhematlah dan jika memungkinkan, hiduplah sehemat mungkin.

Pengusaha harus bertindak hati-hati dengan uang. Ini tentang bersiap menghadapi setiap momen sulit. Oleh karenanya, menabung biaya operasional selama beberapa waktu kedepan di bank akan menjadi pertahanan ketika menghadapi kesulitan tak terduga.

3) Melakukan penelitian terhadap barang atau jasa dan segi pelayanan terbaru. Cari tahu barang atau layanan apa yang lahir yang dapat meningkatkan operasi bisnis.

4) Yang terbaik adalah tidak langsung mengejar pasar besar sejak awal, namun melakukan ekspansi ke pasar tersebut sejak awal.

Untuk membuat pembelanjaan bisnis Anda lebih efektif, selalu ingat tiga hal: tanggap menjawab apa yang pasar butuhkan serta memunculkan barang dan layanan terbaru yang menarik minat customer, berbicara dengan menggunakan bahasa pemasaran dan

mengerti keingan customer, dan Membuat kampanye pemasaran yang sesuai dengan bahasa pasar.

5) Dengarkan umpan balik pelanggan dan sesuaikan. Pengusaha hanya dapat mengembangkan bisnisnya jika mereka mendengarkan masukan pelanggan.

6) Untuk menghadapi perubahan dalam bisnis, perubahan tidak bisa dihindari dan mereka yang mampu mengatasinya adalah orang-orang yang sangat fleksibel dan serba bisa. Seorang wirausaha

harus mau menerima perubahan dan menyesuaikannya dengan berjalannya pasar bisnis. Bersikaplah fleksibel. Kurangnya kemampuan beradaptasi dapat menyebabkan hilangnya pelanggan, keuntungan atau bahkan kegagalan bisnis.³⁵

7. Mengembangkan Pasar Dari Sisi Sistem Penjualannya

Strategi dalam mengembangkan pasar banyak macamnya yang dilakukan mengembangkan sistem penjualannya, antara lain yaitu :

1) Sistem distribusi penjualan mengembangkan kedalam (internal), antara lain:

a) Mengembangkan sendiri, contohnya: membuka cabang baru dikota yang lebih besar, membuka outlet, sejenisnya atas dana sendiri atau agen, dan membuka jalur distribusi sendiri.

b) Mengembangkan dengan cara kerja sama dengan pihak lain, seperti:

1) Menjalankan kerja sama dengan perusahaan lain.

2) Menjalankan kerja sama produksi dengan pihak untuk memperbesar kapasitas produksi yang lebih besar.

3) Mencari agen penjualan dikota-kota besar untuk mengembangkan pasarnya agar lebih luas.

4) Joint venture atau kerja sama permodalan³⁶ membentuk distributor dalam meningkatkan penjualan yang sebelumnya.

³⁵ Sumarsid, *kewirausahaan*, yogyakarta: graha ilmu 2020), 156-157

³⁶ Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 15

8. Home Industri

a. Pengertian Home Industri

Kriteria UU No 9 Tahun 1995 adalah sebagai berikut: dimiliki oleh warga negara Indonesia, baik mandiri, langsung maupun tidak langsung, terafiliasi dengan perusahaan menengah atau besar, dan berbentuk badan usaha perseorangan, baik sah maupun tidak sah. Industri rumah tangga dapat merujuk pada industri dalam negeri karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga.

Sedangkan menurut ketentuan undang-undang no. Pasal 20 Tahun 2008 yang menyatakan bahwa usaha kecil adalah suatu usaha ekonomi yang berdiri sendiri dan efektif yang dijalankan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan lain yang dimiliki langsung, menguasai baik sebagian maupun tidak langsung suatu perusahaan usaha menengah, perusahaan besar atau besar. memenuhi kriteria usaha kecil menurut ketentuan undang-undang ini.³⁷

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Menurut Tulus T.H Tambunan, industri dalam negeri pada umumnya merupakan unit usaha yang bersifat lebih tradisional, dalam artian menerapkan sistem organisasi dan manajemen yang baik, yang lazim terjadi pada perusahaan modern, di samping adanya pembagian kerja dan sistem akuntansi yang tidak jelas.³⁸

³⁷ UU RI No. 20 Tahun 2008 *Tentang UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah)*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), Cet. ke-2, 3

³⁸ Tulus T.H Tambunan. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Beberapa Isu Penting)*, Jakarta: Salemba empat, 2002). 166.

Mubyarto mengartikan industri rumahan sebagai industri yang sangat bermanfaat bagi masyarakat, khususnya masyarakat kelompok ekonomi menengah ke bawah, karena sebagian besar masyarakat yang ikut serta dalam industri rumahan adalah masyarakat kelompok tersebut. Industri di pedesaan ini mempunyai manfaat yang lebih besar karena: Pertama). dapat memberikan kesempatan kerja bagi penduduk pedesaan yang seringkali belum mempunyai pekerjaan penuh; 2) memberikan penghasilan tambahan tidak hanya untuk kepentingan pekerja atau keluarganya tetapi juga untuk anggota keluarga lainnya; 3) dalam beberapa kasus, dapat memproduksi barang-barang yang dibutuhkan masyarakat lokal dan sekitar dengan lebih efisien dan lebih murah dibandingkan industri besar.

Hal lain yang perlu diperhatikan bagi industri kecil adalah lokasi industrinya. Lokasi industri sangat mempengaruhi perkembangan kegiatan industri. Secara teoritis, usaha yang berada di

lokasi yang mudah mengakses bahan baku, tenaga kerja, permodalan, dan pemasaran akan mampu tumbuh dengan baik. Persyaratan untuk posisi yang baik meliputi:

ketersediaan bahan baku atau bahan baku, ketersediaan sumber daya alam dan manusia, ketersediaan tenaga kerja yang berpengalaman dan berkualitas untuk mampu menangani sumber daya tersebut, ketersediaan modal, kemudahan transportasi, pengorganisasian yang baik untuk menangani dan mengelola segala sesuatu di bidang industri. Kesadaran dan kejujuran masyarakat dalam menjalankan tugasnya,

berpindah dari sektor pertanian ke sektor industri. Oleh karena itu, yang dimaksud dengan industri dalam negeri adalah usaha-usaha yang mempunyai kemampuan memperluas kesempatan kerja dan memberikan pelayanan perekonomian yang luas kepada masyarakat, sekaligus mampu berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat dan pendapatan keluarga, serta mengurangi kemiskinan, pengangguran dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

b. Fungsi Home Industri atau usaha kecil

Fungsi Home Industri atau usaha kecil diantaranya:

- 1) Usaha kecil dapat memperkuat perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi penyediaan, produksi, distribusi, dan pemasaran produk industri besar. Usaha kecil berperan sebagai kekuatan pendorong antara industri yang memiliki keterkaitan ke belakang dan ke depan.
- 2) Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, terutama dengan menggunakan sumber daya yang ada. Usaha kecil bersifat fleksibel karena mereka dapat menggunakan tenaga kerja dan sumber daya lokal serta memanfaatkan sumber daya manusia untuk menjadi wirausahawan yang unggul.
- 3) Usaha kecil dianggap sebagai sarana penyalur pendapatan nasional, sarana penyeimbang usaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar antara perkotaan dan pedesaan.³⁹

³⁹ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), Cet. ke-1, 77.

c. Pengelolaan Home Industry

Melalui manajemen, tujuan organisasi dapat tercapai secara efektif dan efisien dalam melaksanakan pekerjaan. Manajemen membantu mengurangi hambatan dalam mencapai tujuan, memberikan pandangan ke depan dan imajinasi untuk mengantisipasi perubahan lingkungan yang cepat. Apabila disebutkan kegiatan pengelolaan, maka disajikan fungsi-fungsi yang termasuk dalam kegiatan pengelolaan, khususnya fungsi-fungsi berikut:⁴⁰

- 1) Perencanaan (*planning*) Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang penting dan saling berhubungan untuk mencapai tujuan organisasi. Proses perencanaan melibatkan upaya untuk

memprediksi tren masa depan, mengidentifikasi strategi dan taktik untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi.⁴¹

- 2) Mengorganisasi (*organizing*) Pengorganisasian merupakan fungsi manajemen yang berkaitan erat dengan perencanaan dan merupakan

suatu proses yang dinamis. Pengorganisasian adalah suatu proses mengidentifikasi, mengumpulkan dan mengatur berbagai jenis

kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan dengan

menugaskan orang-orang pada setiap kegiatan, menyediakan alat-

alat yang diperlukan, menentukan wewenang relatif yang diberikan

kepada setiap individu yang akan melaksanakan kegiatan tersebut.⁴²

⁴⁰ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis*, (Jakarta : Indeks, 2008), 7

⁴¹ Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta : Kencana, 2010), 8.

⁴² Badrudin, *Dasar-dasar Manajemen*, (Bandung : Alfabeta, 2014), 111.

- 3) Pengarahan (*actuating*) merupakan lembaga pengawas dan mempunyai peran dominan tertinggi dalam proses pengelolaan. Implementasi langsung sesuai rencana, organisasi dan karyawan. Kemudi ibarat kunci kontak mobil, artinya mobil hanya dapat dihidupkan jika kunci kontak telah memenuhi tujuannya. Demikian pula proses manajemen akan dilaksanakan setelah menjalankan fungsi manajemen.⁴³
- 4) Pengendalian (*controlling*) merupakan fungsi akhir dari proses pelaksanaan manajemen. Dimana pelaksanaannya dilaksanakan sesuai tujuan yang direncanakan dengan memastikan seluruh kegiatan yang direncanakan dalam organisasi.⁴⁴

9. Industri Batu Bata

a. Pengertian Industri Batu Bata

Industri batu bata merupakan industri yang menggunakan tanah sebagai bahan baku utamanya. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan industri batu bata adalah suatu proses pembuatan yang didalamnya terjadi perubahan bentuk suatu benda dari tanah liat menjadi batu bata sehingga lebih bermanfaat dan mudah dalam penggunaannya. Batako merupakan salah satu industri dalam negeri yang mempunyai ciri khas tersendiri, yang diantaranya:

- a) Jumlah tenaga kerja relatif sedikit
- b) Modal yang terbatas.

⁴³ Ibid., 152.

⁴⁴ Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta : Kencana, 2010),8

- c) Tenaga kerja berasal dari keluarga
- d) Pemilik industri adalah kepala keluarga

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Industri Batu Bata

1) Bahan Baku

Menurut Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian, bahan baku industri adalah bahan mentah yang sudah diolah atau belum diolah yang dapat digunakan sebagai alat produksi dalam industri. Tanah pot atau tanah liat merupakan bahan dasar pembuatan batu bata, air sebagai bahan pembantu, dan sekam padi (dengan rambut) digunakan sebagai bahan tambahan.

Tanah liat juga merupakan jenis tanah hasil transformasi batuan

keras, seperti: basal (batuan dasar), andesit dan granit (batuan besi).

Bahan baku tambahan yang digunakan dalam produksi batu bata adalah rambut (cangkang) dan air. Rambut atau sekam padi

digunakan sebagai bahan campuran agar batu bata yang dicetak

tidak mudah retak, dan air digunakan untuk memudahkan

pengolahan bahan baku dan pembuatan cetakan.⁴⁵

2) Bahan Bakar

Pembangkit listrik dibutuhkan untuk mengoperasikan mesin dan peralatan produksi di sejumlah industri. Menjamin kelestarian sumber energi ini berarti menjamin terselenggaranya kegiatan produksi di industri. Dalam proses pembakaran batu bata,

⁴⁵ UU No.5 Tahun 1984 Tentang Perindustrian

digunakan bahan bakar berupa sekam padi, kayu bakar atau arang untuk membakar batu bata yang sudah dicetak hingga kering. Biasanya pembakaran dilakukan di tempat rem atau tempat yang disediakan untuk itu.⁴⁶

3) Tenaga Kerja

Menurut Undang-Undang Ketenagakerjaan Nomor 13 Tahun 2003, pekerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang dan/atau jasa untuk memenuhi kebutuhannya sendiri atau kebutuhan masyarakat. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi, sehingga kegiatan industri memerlukan tenaga kerja dalam jumlah tertentu

dengan keterampilan dan kemampuan tertentu tergantung kebutuhan usaha. Pada industri kecil dan rumah tangga seperti industri batu bata, tenaga kerja seringkali terdiri dari dua kelompok: pekerja keluarga dan pekerja non keluarga. Tenaga

kerja yang digunakan petani dalam industri batu bata di desa sebagian besar merupakan tenaga kerja keluarga dan pekerjaan rumah tangga, yaitu keluarga dan anggota rumah tangga ikut serta dalam proses produksi batu bata.⁴⁷

4) Modal

Modal adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan suatu usaha atau korporasi. Selain dalam bentuk

⁴⁶ N. Daldjoeni, *Pokok – pokok Geografi Manusia* : (Alumni. Bandung. 2012).59

⁴⁷ UU No.13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan

uang, modal juga dapat berupa harta seperti mesin, tanah, rumah, dan lain-lain, yang merupakan sumber modal dalam usaha. dapat berasal dari investasi yang dilakukan oleh individu atau sekelompok pemilik usaha atau dari pihak luar seperti lembaga keuangan.

Modal merupakan faktor yang sangat penting agar produksi industri dapat berjalan dengan lancar. Modal usaha dapat diperoleh dengan dua cara: ekuitas dan modal eksternal. Ekuitas adalah modal yang ditanamkan oleh pemilik, yang selanjutnya akan digunakan selama usaha tersebut tetap berjalan, sedangkan modal eksternal adalah modal yang diperoleh dari pinjaman yang akan

beroperasi dalam jangka waktu tertentu karena harus dibayar kembali dengan bunga.⁴⁸ Modal dalam suatu industri batu bata dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a) Modal tetap dalam industri batu bata muncul dalam bentuk peralatan yang digunakan untuk produksi batu bata, seperti cangkul, alat cetakan dan tempat pembakaran (brak).
- b) Modal Usaha/Operasi dalam proses produksi batu bata merupakan modal yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang berkaitan dengan kegiatan usaha industri batu bata seperti pembelian bahan baku, bahan bakar dan pembayaran gaji.

⁴⁸ Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. 2010. *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)*. Edisi ke 5. (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta), 273.

5) Pemasaran

Menurut John Soeprihanto, pemasaran adalah suatu sistem menyeluruh kegiatan merencanakan, menentukan harga, memproduksi dan mendistribusikan barang atau jasa untuk memuaskan kebutuhan pembeli.⁴⁹

6) Transportasi

Peranan transportasi erat kaitannya dengan alat pengangkut bahan mentah menuju tempat produksi dan merupakan alat pengangkut untuk keperluan pemasaran hasil produksi. Daerah dengan infrastruktur transportasi yang baik sangat bermanfaat bagi terbentuknya industri. Transportasi penting bagi setiap industri

karena transportasi yang efisien dan tepat waktu membantu proses produksi berjalan lancar.⁵⁰

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

⁴⁹ Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan). Edisi ke 5*. (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2010), 217.

⁵⁰ N. Daldjoeni, *Pokok – pokok Geografi Manusia* : (Alumni. Bandung. 2012).61.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Sub bab ini akan menjabarkan mengenai uraian tentang metode penelitian yang diambil, pendekatan penelitian dalam penelitian ini memakai pendekatan penelitian kualitatif serta jenis penelitiannya memakai studi kasus. Pada dasarnya alasan penggunaan metode kualitatif ialah dikarenakan suatu permasalahan yang kurang jelas atau bahkan tidak jelas, kompleks, dinamis, komprehensif, dan bermakna hingga tidak mungkin mengumpulkan data sosial dalam waktu bersamaan.⁵¹

Penelitian yang diteliti penulis akan mengkaji mengenai pengembangan Pemasaran Usaha *Home Industri*, oleh sebab itu peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif yang dianggap relevan dengan penelitian peneliti. Penelitian yang dilakukan berupaya mendeskripsikan secara jelas mengenai strategi Pengembangan Usaha *Home Industri* di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember, dengan perumusan tidak dilakukan dengan angka-angka.

B. Lokasi Penelitian

Sub bab ini akan menunjukkan lokasi dari penelitian ini dilakukan, adapun lokasi yang digunakan untuk penelitian ini ialah Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember.

⁵¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2016), 292.

Alasan peneliti memilih lokasi ini karena di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember merupakan desa yang sebagian besar masyarakatnya memproduksi batu bata.

C. Subyek Penelitian

Dalam penelitian ilmiah, topik penelitian yang dimaksud menunjukkan jenis data dan sumber data. Dalam penelitian kualitatif, peneliti mengkaji situasi sosial tertentu, melakukan observasi, dan mewawancarai orang-orang yang dianggap berpengetahuan tentang situasi sosial tersebut.⁵² Dalam penentuan subjek penelitian, peneliti menggunakan *Teknik Purposive* dimana pengambilan sumber data dilakukan dengan pertimbangan tertentu. sehingga peneliti dapat mengetahui tentang subjek dan keadaan desa yang diteliti atas dasar itu, subjek penelitian skripsi ini adalah:

1. Pemilik Usaha Industri Rumahan, yaitu seseorang pemilik usaha yang mengerti tentang strategi pengembangan usaha industri rumahannya.
2. Pekerja, yaitu orang yang memahami proses pembuatan batu bata dari bahan baku hingga menjadi bahan jadi (Batu Bata).

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

D. Teknik Pengumpulan Data

Sub bab ini akan menjabarkan mengenai teknik pengumpulan data, yang merupakan tahap yang penting dalam melakukan penelitian, tanpa teknik yang tepat dalam pengumpulan data, peneliti tidak akan mampu mendapatkan data yang memenuhi standart yang telah ditetapkan terlebih dahulu.⁵³

⁵² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 216

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 2016, 224.

Adapun teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1 Data primer

Data primer yaitu data yang didapatkan langsung dari sumbernya dengan menggunakan pengukuran serta perhitungan yang dilakukan oleh peneliti berupa kuisisioner, wawancara observasional, serta data lain sebagainya. Data primer ini merupakan data yang didapat peneliti dari sumber pertama, biasanya dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan informan dalam penelitian.

2 Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan secara tidak langsung pada saat penelitian lapangan. Data sekunder penelitian ini diperoleh dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah penelitian seperti majalah, buku atau data yang diterbitkan oleh pihak lain.

3 Observasi

Observasi merupakan kegiatan mengamati suatu objek dari suatu penelitian. Penelitian ini menggunakan observasi non partisipan, artinya pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan. Peneliti hanya berperan sebagai pengamat kegiatan dan tidak ikut serta dalam kegiatan.

Adapun data yang ingin diperoleh dengan menggunakan teknik ini yaitu:

- a. Sejarah terbentuknya usaha dan organisasi.
- b. Proses pembuatan batu bata dari bahan baku awal hingga menjadi barang siap jual.
- c. Proses pemasaran dalam usaha batu bata, dari penjualan dalam desa hingga luar desa
- d. hasil penjualan usaha batu bata dari tahun ke tahun

4 Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses tanya jawab penelitian lisan yang mana dua orang atau lebih bertemu secara tatap muka dan mendengarkan secara langsung informasi atau pernyataan.⁵⁴ Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan lalu disusul dengan jawaban dari informan yang diwawancarai.⁵⁵

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pedoman wawancara semi terstruktur yang lebih fleksibel dalam pelaksanaannya dibandingkan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk

mengeksplorasi permasalahan secara lebih terbuka, menanyakan pendapat dan ide orang yang diwawancarai.⁵⁶ Adapun yang ingin diperoleh melalui

teknik ini yaitu:

- a. Strategi pengembangan usaha home industri batu bata
- b. Segmentasi pasar home industri batu bata

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2014), 218.

⁵⁵ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), 186.

⁵⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 233.

- c. Faktor-kator yang mendukung dan menghambat dalam Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata

5 Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa masa lalu. Materinya bisa berupa artikel, gambar, atau karya monumental yang dibuat oleh seseorang.⁵⁷ Sehingga hasil penelitian juga akan lebih dapat diandalkan apabila didukung dengan foto atau artikel ilmiah serta karya seni yang ada.

Adapun yang akan diperoleh dari teknik ini yaitu:

- a. Dokumentasi-dokumentasi proses pembuatan batu bata.
- b. Dokumentasi pemasaran batu bata.
- c. Sejarah
- d. Detruktur organisasi
- e. Hasil produksi

E. Analisis Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode analisis data deskriptif. Analisis data merupakan suatu kegiatan meneliti dan mensintesis data secara sistematis yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumen. Dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori-kategori, mendeskripsikan data ke dalam satuan-satuan, merangkum, mengorganisasikan data ke dalam pola-pola, memilih apa yang penting dan

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 2016, 240.

apa yang akan dipelajari, serta menarik kesimpulan agar mudah dipahami – bahkan oleh orang lain.⁵⁸

Penelitian ini menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman, dimana kegiatan analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan dilanjutkan terus menerus hingga selesai hingga jenuh data. Di bawah ini adalah kegiatan analisis data kualitatif.

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data artinya merangkum, memilih unsur-unsur kunci, memusatkan perhatian pada faktor-faktor penting, mencari tema dan pola, sehingga data yang direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas dan membantu peneliti, memudahkan dalam mengumpulkan dan menganalisis data untuk penelitian. Diperlukan.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Kegiatan setelah mereduksi ialah menyajikan data yang dilaksanakan dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar teori, grafik serta lain sebagainya. Cara yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks naratif, hal tersebut dikarenakan dengan penyajian data dengan menggunakan cara tersebut penyajian data akan menjadi lebih mudah untuk dimengerti.

3. Penarikan Kesimpulan (*Concluding Drawing/Verification*)

Melalui penelitian kualitatif diharapkan dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah terlebih dahulu. Hasil penelitian

⁵⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 2014, 244.

kualitatif merupakan temuan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Hasilnya dapat berupa gambaran atau gambaran suatu benda yang sebelumnya gelap atau gelap, sehingga pada pemeriksaan akan menjadi jelas.⁵⁹

F. Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, artinya memperoleh data dari sumber yang berbeda dengan menggunakan teknik yang sama. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

G. Tahap-tahap Penelitian

Secara garis besar ada tiga tahapan dalam penelitian kualitatif yaitu tahap pra lapangan, tahap kegiatan lapangan dan tahap analisis.

1 Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan adalah sejumlah kegiatan yang harus dilakukan

oleh peneliti sebelum memasuki lapangan meliputi:

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

- a. Menyusun rancangan penelitian.
- b. Memilih lapangan penelitian.
- c. Mengurus izin penelitian.
- d. Melakukan survey keadaan lapangan.
- e. Memilih informan.
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian.

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 2016, 246-253.

g. Etika dalam melakukan penelitian.

2 Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada tahap ini ada tiga kegiatan yang harus dilakukan peneliti yaitu:

- a. Memahami latar penelitian dari strategi pengembangan home industri.
- b. Memasuki lapangan, usaha home industri batu bata.
- c. Berperan serta sambil mengumpulkan data. Informasi dari usaha batu bata.

3 Tahap Analisis Data

Pada tahap ini data yang terkumpul dapat dikatakan masih campur aduk dan bersifat tumpang tindih seperti hasil pengamatan, wawancara, dokumen, gambar, foto dan sebagainya, maka dari itu perlu diatur, diorganisir, dikelompokkan, dibuat kategorisasi sehingga menjadi data yang mempunyai arti dan makna.⁶⁰

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang mulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup.⁶¹ Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama, pendahuluan. Dalam bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan diakhiri sistematika pembahasan. Bab kedua, kajian kepustakaan. Pada bab ini membahas tentang kajian kepustakaan yang di

⁶⁰ Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 59.

⁶¹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember Press, 2021), 48.

dalamnya memuat penelitian terdahulu, pada bagian ini dicantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan. Setelah itu masuk pada kajian teori yang dijadikan sebagai pijakan dalam melakukan penelitian.

Bab ketiga, metode penelitian. Di dalamnya memuat tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dilanjutkan dengan tahap-tahap penelitian.

Bab keempat, penyajian data. Di dalamnya memuat tentang gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan.

Bab kelima, penutup atau kesimpulan dan saran. Didalamnya memuat tentang kesimpulan dan saran.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Usaha Home Industri Batu Bata Di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember

Home industri batu bata berdiri sejak tahun 2007 yang di dirikan oleh bapak (hermawan), terinspirasi dari ayah beliau yang sudah memulai home industri batu bata di tahun 2001 di desa sumber lesong, juga bapak her yang sering membantu dan memantau karyawan ayahnya di sumber lesong dalam pembuatan batu bata, bapak her ber inisiatif mendirikan usaha tersebut di rumah barunya di desa surren yang terinspirasi dari lahan kosong yang berada di samping rumah beliau, lahan tersebut ternyata memiliki tanah yang cocok untuk di buat sebagai batu bata dari situ bapak her merintis usahanya, dengan bantuan adik ipar nya, setelah 1 tahun berjalan usaha home industri bata pak her semakin lama semakin sukses sehingga beliau dapat membeli sebuah pikup untuk mempermudah penjualan batu bata, usaha tersebut semakin sukses

banyaknya permintaan batu bata dari konsumem membuat pak her menambah karyawan menjadi 10 orang, dalam 1000 bata yang di buat karyawan memiliki upah senilai Rp. 130.000. Upah untuk yang membakar dan menyusun batu bata yaitu Rp. 35.000 per seribu bata, serta pembiayaan lain seperti pembelian bahan bakar seharga Rp. 120 000 dan pembiayaan ongkir kurang lebih Rp. 50.000.⁶²

⁶² Hermawan wawancara minggu 12 maret 2023

Home industri batu bata yang di kelola pak her menggunakan penjualan secara manual yaitu konsumen datang langsung ke tempat produksi batu bata dan membuat kesepakatan di sana. Harga batu bata yang di jual pak hor yaitu 450 000 per 1000 bata biaya tersebut belum termasuk ongkir untuk daerah surren biasanya 50 000 smpai lokasi dan untuk daerah lain menyesuaikan jarak.

2. Letak dan kondisi geografis home industri batu bata desa surren

Home industri batu bata merupakan usaha yang berada di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember provinsi jawa timur.berada di daerah cukup strategis,yakni berada di pemukiman warga sekitar, yang berbatasan dengan kebun dan sawah di sebelah utara.

3. Struktur organisasi home industri batu bata desa surren

Struktur organisasi adalah susunan dan hubungan antara bagian-bagian organisasi dalam kedudukan dan tugas untuk mencapai tujuan bersama. Setiap bisnis yang didirikan pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Tujuan tersebut dapat dicapai melalui kerjasama. di antara beberapa orang di perusahaan.

Oleh karena itu, diperlukan suatu struktur organisasi. Struktur organisasi merupakan suatu hal yang penting bagi suatu organisasi karena memudahkan proses kerja dan juga berfungsi sebagai pedoman untuk menghindari terjadinya tumpang tindih keahlian antara manajer dan karyawan. Struktur organisasi Industri Rumah Tangga Batako di Desa

Surren Kecamatan Ledokombo relatif sederhana, karena menurut penjelasan usahanya langsung dijalankan oleh pemilik usaha.

Kepala Industri Rumah Tangga Batu Desa Surren Kecamatan Ledokombo bisa mengawasi langsung segala hal yang berkaitan dengan kegiatan usahanya. Selain itu, hubungan harmonis antara pimpinan dan karyawan sangat baik. Industri batu bata rumah tangga Desa Surren Kecamatan Ledokombo merupakan usaha yang cukup besar dan berkembang pesat. Struktur organisasi Industri Rumah Tangga Batu Bata Surren Kecamatan Ledokombo adalah sebagai berikut.

**Bagan 4.1 Struktur Organisasi
Home Industri Batu Bata desa surren kecamatan ledokombo**



Adapun tugas-tugas dan tanggung jawab Home Industri Batu Bata

Surren kecamatan ledokombo sebagai berikut:

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

a. Pimpinan

Pengurus bertugas mengawasi seluruh aktivitas kerja karyawan Industri Rumah Tangga Batu Bata Surren Kecamatan Ledokombo. Setiap hari tugas manajemen adalah meninjau data karyawan dan konsumen, namun pada malam hari Pak Asna juga memantau lokasi batu bata tersebut.

b. Bagian pekerja

Tukang atau buruh mempunyai tugas masing-masing, dimulai dari tahap pembuatan serbuk/adonan dari tanah, air dan sekam padi, tahap pembuatan cetakan, tahap selanjutnya penjemuran/pengeringan, kemudian tahap pengikisan (perataan), dan tahap penjemuran. langkah terakhir adalah proses pembakaran batu bata. Setiap hari, tugas operator adalah meninjau data karyawan dan konsumen, namun pada malam hari, Pak Hor juga memantau lokasi batu bata tersebut.

4. Sistem produksinya

Sistem produksi merupakan sekumpulan kegiatan atau unsur usaha yang saling berhubungan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan. Atau suatu sistem terintegrasi yang terdiri dari komponen struktural dan fungsional. Dalam sistem produksi modern terjadi proses konversi nilai tambah, mengubah input (tenaga kerja, modal, bahan baku, energi, tanah, informasi, manajemen) menjadi output (barang, jasa) yang dapat dijual dengan harga bersaing di pasar.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sistem industri pembuatan batu bata Desa Surren menggunakan sistem yang mengubah produk mentah menjadi produk jadi, khususnya batu bata yang terbuat dari bahan baku seperti (bahan baku (tanah), peralatan, tenaga kerja, modal dan energi) saling bergantung satu sama lain hingga menjadi produk jadi. , khususnya batu bata. , inilah komponen struktural dari sistem produksi batu bata :

a. Bahan

Dalam pembuatan batu bata di desa surren kecamatan ledokombo menggunakan bahan baku sebagai berikut:

- 1) Tanah
- 2) Sekam
- 3) Air

b. Alat

Peralat yang di gunanan home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo yaitu :

- 1) Selang panjang, alat ini di gunakan un tuk mengalirkan air ke tanah yang akan di buat menjadi adonan batu abat
- 2) Cangkul alat ini di gunakan untuk mencangkul tanah dan membuat adonan batu bata yang siap untuk di cetak
- 3) Ember , yaitu wadah untuk mengangkut adonan batu bata yang siap di cetak
- 4) Cetakan kayu , alat ini di gunakan untuk mencetak adonan tanah yang di buat agar sesuai dengan yang di inguinkan
- 5) Golok , setiap karyawan memiliki golok yang berfun gsi untuk meratakan hasil cetakan batu bata
- 6) Pelastik dan bambu , di gunakan untuk menutupi batu bata yang sudah di cetak agar terhindar dari guyuran air saat hujan.
- 7) Gerobak/ argo di gunakan untuk mengangku batu bata yang sudah kering /jadi ⁶³

⁶³ Hermawan wawancara minggu 12 maret 2023

5. Proses produksi

Proses manufaktur merupakan fungsi utama perusahaan, yang bertanggung jawab untuk menciptakan produk bernilai tambah yang menjadi output setiap perusahaan. Proses produksi merupakan bagian yang sangat penting dalam sebuah bisnis. dari keinginan untuk dapat menghasilkan suatu produk tertentu,

Proses manufaktur membantu perusahaan menemukan teknik pengolahan bahan baku yang efisien dan efektif untuk menghasilkan produk yang memenuhi standar kualitas yang telah ditentukan. Proses produksinya diawali dengan menggali tanah, membuat adonan, mencetak, mengeringkan (drying), meratakan (Nyisi) dan membakar. Ini adalah sistem produksi batu bata yang melayani industri dalam negeri di Desa Suren, Kabupaten Jember:

a. Penggalan tanah

Langkah pertama dalam pembuatan batu bata yaitu penggalan tanah/bahan yang di kumpulkan dan di ratakan.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id



**Bagian 4.2 dokumentasi
penggalan tanah pembuatan batu bata**

b. Pembuatan adonan

Setelah tanah terkumpul dan di ratakan selanjutnya pemberian air yang cukup dan sekam padi sebagai campuran adonan dan di diamkan selama 4-7 jam sehingga menjadi adonan yang siap di cetak menjadi batu bata.



Bagian 4.3 dokumentasi pembuatan adonan batu bata

c. Percetakan

Selanjutnya adonan di angkut menggunakan wadah ke tempat pencetakan, lalu di cetak sesuai dengan keinginan, alat cetak yang di

gunakan yaitu alat cetak manual yang terbuat dari kayu.



Bagian 4.4 dokumentasi pencetakan tanah pembuatan batu bata

d. Pengeringan / penjemuran

Tahap selanjutnya adalah pengeringan atau penjemuran proses ini bertujuan untuk mengeringkan hasil batu bata yang sudah di cetak, kurang lebih selama 7 hari per seribu bata , jika musim hujan penjemuran batu bata bisa sampai 20 hari perseribu batu bata.



Bagian 4.5 dokumentasi

Penjemuran bata dalam pembuatan batu bata

e. Diratakan (nyisi)

Setelah tahap pengeringan batu bata akan di ratakan dengan golok di bagian sisi sisinya agar terlihat rapi setelah itu batu bata di tata rapi di gubuk dan siap ke tahap terakhir yaitu pembakaran.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id



Bagian 4.6 dokumentasi

Di ratakan dan di tata rapi siap untuk di bakar

f. Pembakaran

Setelah batu bata kering dan di tata di gubuk tahap terakhir adalah tahap pembakaran dengan menggunakan kayu bakar dan sekam penggunaan sekam dalam pembakaran batu bata yaitu agar⁶⁴ pembakaran yang di lakukan merata agar batu bata matang sempurna, sehingga tidak gampang hancur ketika di gunakan.



**Bagian 4.7 dokumentasi
Pembakaran batu bata**

6. Jumlah tenaga kerja

Home industri batu bata berdiri sejak tahun 2007 yang di dirikan oleh bapak her (hermawan), terinspirasi dari ayah beliau yang sudah memulai home industri batu bata di tahun 2001 di desa sumber lesong, juga bapak her yang sering membantu dan memantau karyawan ayahnya di sumber lesong dalam pembuatan batu bata, bapak her ber inisiatif mendirikan usaha tersebut di rumah barunya di desa surren yang terinspirasi dari lahan kosong yang berada di samping rumah beliau, lahan tersebut ternyata memiliki tanah yang cocok untuk di buat sebagai batu bata dari situ bapak her merintis usahanya, dengan bantuan adik ipar nya,

⁶⁴ Fikri karyawan home industri batu bata Observasi,wawancara, 12 maret 2023

setelah 1 tahun berjalan usaha home industri bata pak her semakin lama semakin sukses sehingga beliau dapat membeli sebuah pickup untuk mempermudah penjualan batu bata, usaha tersebut semakin sukses banyaknya permintaan batu bata dari konsumen membuat pak her menambah karyawan menjadi 10 orang, dalam 1000 bata yang di buat karyawan memiliki upah senilai Rp. 130.000.

Jumlah karyawan home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo adalah 10 orang hingga saat ini. Mulai dari awal mula pak hor membuka home industri bata bata di desa surren ,di antaranya : 5orang bagian produksi 2 orang di bagian pembakaran dan penataan dan 3 orang di bagian pengiriman. Dari 10 karyawan peneliti memilih 3 orang informan, pemilihan informan di dasarkan pada informan yang lebih mengerti tentang pembuatan sampai menjadi barang jadi (batu bata).

7. Konsumen

Penyedia informasi konsumen yang dipilih ditentukan berdasarkan frekuensi transaksi antara konsumen dan produsen. Dalam hal ini peneliti memilih perusahaan yang mempunyai sejarah panjang menjalin kerjasama dengan industri batu bata dalam negeri di Desa Surren.

8. Kesejahteraan karyawan

Untuk menjamin kesejahteraan karyawan di home industri batu bata di desa surren perusahaan home industri memberikan gaji yang cukup

dan beberapa fasilitas seperti pengobat gratis ketika terluka saat bekerja, tunjangan hari raya, bonus dll.⁶⁵

B. Penyajian Dan Analisis Data

Penyajian dan analisis data merupakan bagian yang mengungkap data yang dihasilkan dalam penelitian dan disesuaikan dengan rumusan masalah serta dianalisis dengan data yang relevan. Sebagaimana telah dijelaskan, penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan catatan lapangan sebagai alat pendukung penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian, akan disajikan data terkait strategi pengembangan usaha industri rumah bata di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. Data hasil penelitian akan disajikan dan dijadikan referensi untuk mengembangkan masalah.

1. Strategi pengembangan home industri batu bata desa surren kecamatan ledokombo

Strategi adalah arah dan ruang lingkup organisasi yang idealnya bersifat jangka panjang dan menyelaraskan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah dan terutama dengan pasar, pelanggan, dan kliennya, produk organisasi tersebut untuk memenuhi harapan perusahaan.

Pengembangan merupakan upaya terencana suatu organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawainya. Pembangunan lebih menekankan pada peningkatan pengetahuan yang dibutuhkan untuk melaksanakan pekerjaan di masa depan, yang dicapai

⁶⁵ Hermawan. Wawancara 12 maret 2023

melalui pendekatan terpadu dengan kegiatan lain yang bertujuan untuk mengubah perilaku kerja.

Perseroan melakukan kegiatan yang teratur dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan hukum yang berbentuk badan hukum maupun tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkantor pusat di suatu daerah di satu negara. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses perbaikan pekerjaan saat ini dan masa depan dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi kegiatan ekonomi dengan melatih pikiran, tenaga dan tubuh untuk mencapai tujuan tertentu.

Pada bagian ini akan disajikan data-data hasil penelitian yang telah dilakukan berdasarkan serangkaian wawancara dengan informan penelitian, yaitu dari perwakilan kelompok usaha dari yang A. Berpenghasilan Rp. 32.250.000 dengan penjualan 75,000 batu bata B, Berpenghasilan Rp 19.350.000 dengan penjualan 45,000 bata per bulan dan yang terakhir yaitu C, berpenghasilan 4.300.000 dengan penjualan 15,000 Bata perbulan, berikut hasil wawancara tentang pengembangan

Usaha home Industri Batu Bata di Desa Surren kecamatan ledokombo.

Tabel 4.2
Tabel penjualan bulan maret – april 2023
pada home industri batu bata desa surren kecamatan lodokombo
kabupaten jember

No	Nama	Maret	April	Kenaikan	penurunan	Hasil %
1	Kelompok A	75.000	85.000	10.000	-	13%
2	Kelompok B	45.000	40.000	-	5.000	-11%
3	Kelompok C	15,000	15.000	-	-	-

Berdasarkan tabel tersebut terdapat pengembangan pada home industri batu bata di desa surren hal tersebut dapat di lihat pada penurunan dan peningkatan penjualan dalam setiap klompok, diimana di bulan maret klompok A dapat mejual hasil batau bata yaitu sebanyak 75.000 bata dan di penjualan di Bulan april terdapat kenaikan penjualan , dimana kelompok A dapat menjual 85.000 bata, yang berarti terdapat pengembangan penjualan. Sementara itu pada kelompok B terdapat penurunan penjualan dimana pada bulan maret kelompok B dapat menjual sebanyak 45.000 bata sedangkan di bulan april hanya dapat menjual sebanyak 40,000 bata, yang berarti terdapat penurunan penjualan pada kelompok B, sedangkan pada kelompok C tidak terdapat penurunan dan kenaikan penjualan.

Sesuai hasil wawancara degan bapak Bahri selaku anggota kelompok A beliau menuturkan

“awalayan saya hanya ikut membantu disini seperti membuat adonan batu bata dari tanah, mengantarkan batu bata, menata batu bata di tempat pembakaran, sebelumnya saya memang bekerja sebagai buruh bangunan yang sering mencangkul jadi untuk membuat adonan batu bata tidak jauh berbeda dari pekerjaan saya sebelumnya, setelah beberpa hari membantu dan memperhatikan cara pembuatan batu bata, saya di ajari untuk mencetak batu bata oleh bapak fikri selaku pegawai yang sudah lama bekerja di sana , dari situlah saya mulai menjadi karyawan batu bata di home industri batu bata di desa surren ”⁶⁶

Selanjutnya informan dari bapak fikri sebagai pegawai yang lebih lama dari bapak beri hasil dari wawancaranya sebagai berikut:

⁶⁶ Bahri wawancara jember 12 maret 2023

“Pada awal berdirinya home industri batu bata saya hanya membantu bapak hermawan selaku pemilik usaha batu bata awalnya saya sangat kewalahan karena pencetakan batu bata hanya di lakukan oleh 2 orang saja dengan permintaan batu bata yang etrus meningkat, namun dengan ditambahkan orang di bagian pencetakan menjadikan produksi lebih cepat dan dapat lebih banyak lagi menerima pesanan, apalagi orang yang baru di bagian pencetakan ini memiliki pekerjaan yang tidak jauh berbeda dengan proses membuat batu bata yang mana hal itu memudahkan saya dalam mengajari dalam mencetak batu bata, dalam pembuatan bata setiap karyawan bisa membuat 500 bata perharinya dengan harga Rp. 430.000 per 1000 bata”⁶⁷

Begitu juga yang di sampaikan oleh Bapak Her (hermawan) selaku pimpinan dan pemilik Home industri batu bata di desa surren ini, beliau berpendapat tentang bagaimana home industri ini strategi mengembangkan usahanya, beliau menyatakan sebagai berikut:

“ Pada strategi pengembangan usaha home industri di desa surren ini banyak hal yang harus dilakukan dan dipertimbangkan salah satunya yaitu distrategi pemasarannya jadi dalam pemasarannya saya menggunakan media internet di fecebook untuk mempromosikan batu bata yang saya jual, yaitu dengan melampirkan foto serta harga bata yang di jual, kami juga bekerja sama dengan pihak lain yaitu pihak pembuat genteng jadi kami juga menawarkan produk tersebut kepada konsumen untuk meningkatkan potensi keberhasilan usaha.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dalam merekrut atau memilih orang yang akan bekerja disini saya akan memilih sendiri dan menyeleksi sendiri selain kejujuran dan ketekunan, keahlian dari orang yang akan bekerja juga saya perhatikan. Semisalkan kekurangan orang dalam bagian pengiriman maka saya mencari orang yang sudah pernah atau sudah bisa meyetir mobil truck

⁶⁷ Fikri, wawancara, jember, 12, maret, 2023

karena dengan begitu akan memudahkan saya dalam menutupi kekurangan dalam bagian pengiriman,⁶⁸

Berikut dengan hasil wawancara dengan bapak bahri selaku karyawan di bidang pembakaran dan pengiriman yaitu :

“ dalam pembakaran batu bata bisa menghabiskan 2/3 hari pembakaran tergantung tergantung tingkat kemasakan batu bata, di karenakan jika kurang matang akan gampang patah batu batanya, pengembangan home industri batu bata ini, sudah sangat meningkat dapat di lihat dari konsumen yang membeli batu bata yang semakin banyak bahkan ada yang dari luar kota, untuk pengiriman keluar kota ongkos kirimnya lumayan besar mengingat jarak tempuh yang jauh, biasanya setiap hari saya bisa mengirim 2 truk dengan kapasitas 5000 bata per truk nya.”

Berdasarkan hasil wawancar di atas dapat di simpulkan bahwa strategi pengembangannya menggunakan setrategi pemasaran diamana promosi penjualannya menggunakan sistem promosi melalui media sosial yaitu facebook dan whatsapp, klompok ini juga menggunakan strategi pemasaran yaitu dengan bekerjasama dengan klompok bisnis lain untuk mncapai suatu keuntungan.

Kami juga mewawancarai klompok B untuk mengetahui strategi pengembangah usahanya Berikut adalah hasil wawancara dari bapak aldi selaku karyawan home industri di kelompok B belau menuturkan sebagai berikut:

“ awalnya saya hanya membantu kakak saya membuat batu bata yang pada akhirnya ada beberapa tetangga yang ikut membantu pembuatan batu bata yang akhirnya ada 5 karyawan disini, 3orang di bagian pembuatan bata dan penyusunan dan 2 orang di bagian pembakaran dan pengiriman kami dapat membuat 1.500 bata tiap harinya, dengan penjualan 45.000 bata per bulan dengan

⁶⁸ Hermawan wawancara 12 maret 2023

penghasilan Rp 19.350.000 per bulan, untuk pemasarannya biasanya konsumen datang langsung ke tempat produksi, jika permintaan konsumen terlalu banyak kami biasa bekerja sama dengan klompok pembuat batu bata lain agar permintaan konsumen terpenuhi.⁶⁹

Begitu juga hasil wawancara dari bapak yanto selaku pemilik usaha home industri batu bata klompok B berikut hasil wawancaranya:

“berdirinya home industri dri klompok B ini terinspirasi dari saya yang dulunya pernah menjadi karyawan di suatu klompok home industri di desa Surren dan akhirnya mencoba untuk membuat klompok B ini, awalnya kami mengembangkan home industri ini dengan cara penjualan secara langsung atau konsumen datang ke tempat dan juga pejualan secara kerja sama dengan para klompok pekerja di desa surren Untuk meningkatkan potensi keberhasilan usaha yang kiami rintis,⁷⁰

Selanjutnya juga ditambahkan oleh bapak Ilham yang merupakan salah satu pekerja di home industri batu bata kelompok B. Hasil wawancaranya sebagai berikut :

“Tempat produksi yang dipilih oleh bapak yanto sangatlah memudahkan kami sebagai pekerja dalam memproduksi batu batu karena akses jalan yang mudah maka bahan seperti tanah dan sekam mudah untuk masuk menggunakan truck, selain itu juga akses air yang mudah dan menggunakan selang panjang memudahkan kami untuk membuat adonan batu bata bahkan tempat produksi yang cukup luas membuat tempat pembuatan adonan, tempat pencetakan, penjemuran dan pembakaran menjadi berdekatan jadi untuk memindahkan batu bata dari proses satu ke proses yang lain menjadi lebih cepat.⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa setrategi pengembangannya yaitu di bagian pengembangan pemasaran atau penjualan yaitu dengan bekerjasama dengan klompok lain untuk

⁶⁹ Aldi,wawancara senen 1 mei 2023

⁷⁰ Yanto wawancara senen 1 mei 2023

⁷¹ Ilham wawancara,senen 1 mei 2023

meningkatkan potensi keberhasilan usaha. Dan juga pemilihan lokasi yang dapat mempercepat pembuatan batu bata.

Untuk menambah informasi peneliti, peneliti juga melakukan wawancara dengan kelompok C yaitu kelompok pembuat batu bata yang baru saja merintis. Disini saya akan melakukan wawancara dengan bapak rosi selaku pemilik home industri batu bata kelompok C :

“ saya membuat batu bata ini masih sekitar 1 tahun yang lalu dengan bantuan anak dan paman saya, dalam usaha home industri ini kelompok saya mampu membuat kurang lebih 15.000 bata dengan penghasilan kurang lebih Rp 6.750.00, strategi penjualan yang kami lakukan yaitu penempatan pembuatan batu bata di pinggir jalan yang dapat menarik pelanggan untuk membeli batu bata yang kami buat, kami juga melakukan kerja sama dengan kelompok lain untuk mencapai tujuan yang sama.⁷²

Selanjutnya juga ditambahkan oleh bapak Imam yang merupakan salah satu pekerja di home industri batu bata desa surren kelompok C.

Hasil wawancaranya sebagai berikut :

“Tempat produksi yang dipilih oleh bapak rosi sangatlah memudahkan kami sebagai pekerja dalam memproduksi batu bata karena akses jalan yang mudah maka bahan seperti tanah dan sekam mudah untuk masuk menggunakan truck, selain itu juga akses air yang mudah dan menggunakan selang panjang memudahkan kami untuk membuat adonan batu bata bahkan tempat produksi yang cukup luas membuat tempat pembuatan adonan, tempat pencetakan, penjemuran dan pembakaran menjadi berdekatan jadi untuk memindahkan batu bata dari proses satu ke proses yang lain menjadi lebih cepat.

Begitu juga yang di tuturkan oleh bapak karem selaku pegawai home industri, batu bata di desa surren kelompok C yaitu sebagai berikut:

“ penempatan pembuatan batu bata ini ada di samping rumah dan di pinggir jalan yang memudahkan saya untuk pulang istirahat dan

⁷² Rosi wawancara Selasa 2 Mei 2023

juga mempermudah konsumen untuk membeli batu bata di karnakan tempatnya di pinggir jalan dan mudah di akses, jika batu bata yang di buat dan permintaan batu bata dari konsumen banyak maka kami biasanya bekerjasama dengan klompok lain agar permintaan konsumen terpenuhi dan meningkatkan keberhasilan usaha,⁷³

Berdasarkan hasil wawancara dri kelompok C dapat di simpulkan bahwa strategi penjualan atau pemasaran yang di guanakan yaitu strategi pemlihat tempat dan strategi pemasaran dengan bekjerja sama dengan klompok usaha lain untuk mencapai tujuan yang sama yaitu meningkatkan keberhasilan usaha.

Peneliti juga meneliti konsumen yang sering membeli batu bata di desa surren, yaitu bapak firman:

“ saya sering beli batu bata di desa surren di karenakan kualitas batu bata yang bagus tidak gampang patah, saya biasanya dapat in fo dari saudara dan juga ada tawaran dari fecebook dan wa, tapi biasanya saya datang langsung ke tempat produksi untuk memastikan batu bata dan lokasi pembuatan yang gampang untuk di akses.⁷⁴

2. faktor-kator yang mendukung dan menghambat Dalam Strategi

Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan ledokombo kabupaten jember.

Suatu industri tidak dapat memisahkan adanya faktor pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukung adalah faktor-faktor yang menunjang atau memudahkan suatu industri agar tetap dapat berjalan dengan lancar.

⁷³ Karem, wawancara, selasa 2 mei 2023

⁷⁴ Wawancara firman selasa 2 mei 2023

Hambatan adalah hal-hal yang menghambat atau menunda jalannya suatu usaha atau produksi. Dalam hal ini hal-hal inilah yang menghambat atau menghambat kelancaran proses produksi industri konstruksi batu bata di Desa Surren.

Pada bagian ini akan disajikan data-data hasil penelitian yang telah dilakukan berdasarkan serangkaian wawancara dengan informan penelitian yaitu pemilik usaha home industri batu bata di desa surren , disajikan data-data tentang faktor pendukung dan penghambat strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember.

Dalam sebuah usaha pastinya terdapat hambatan-hambatan apalagi usaha home industri pastinya tidak akan selalu berjalan mulus dan lancar pasti ada naik dan turunnya.

Seperti yang dialami bapak hermawan selaku pemilik dan pemimpin usaha home industri batu bata desa surren pada kelompok A, yaitu dalam menjalankan usahanya yang mana beliau menyampaikan sebagai berikut:

“memang dalam usaha home industri pasti kita akan mengalami beberapa faktor pendukung dan hambatan dalam berbisnis, dalam usaha home industri batu bata ini ada faktor pendukung dalam berbisnis yang pertama yaitu kemudahan dalam mendapatkan bahan baku seperti tanah dan sumber air dan alat alat untuk membuat batu bata, yang sangat mudah di dapat di desa srren, di karenakan desa surren merupakan desa yang memiliki tanah yang cocok sekali untuk pembuatan batu bata, hal yang mendukung lainnya yaitu promosi dengan media sosial yang memudahkan kami untuk menawarkan barang promosi yang kami lakukan yaitu dengan membuat penawaran di fecebook Sehingga memperluas daerah penjualan batu bata di desa surren, untuk penjualannya

kami bisa mengirim keluar kota seperti banyuwangi dan bondowoso dengan adanya alat elektronik dengan promosi di media sosial.

Untuk hambatannya sendiri yaitu, bahan bakar untuk membakar batu bata yang sulit di dapat dikarenakan banyaknya pesaing pembuatan batu bata di desa surren membuat saya harus membeli bahan bakar di daerah lain. Dan juga faktor cuaca yg tidak menentu membuat terhambatnya pembuatan batu bata, serta kerusakan batu bata yang sudah di cetak. Untuk faktor penghambatnya sendiri.”⁷⁵

Begitu juga hasil wawancara dengan bapak yanto selaku pemilik usaha home industri batu bata desa surren kelompok B yaitu sebagai berikut,

“ home industri batu bata di desa surren kelompok B ini memiliki faktor pendukung seperti faktor modal air untuk membuat batu bata yang sangat mudah di dapat, dengan adanya sumur di dekat pengrajin batu memudahkan pembuatan adonan batu bata, untuk faktor penghambat yaitu faktor cuaca dimana curah hujan yang tidak menentu yang menghambat pengeringan batu bata dan bahkan kerusakan pada batu bat..”⁷⁶

Begitu juga yang di sampaikan oleh bapak bahri bahwa:

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

“ faktor pendukung dalam home industri batu bata yaitu akses jalan yang mudah di tempuh,serta faktor pemasaran yang kini semakin canggih kami bisa mempromosikan batu bata kami melalui internet seperti penawaran lewat wa dan fecebook, yang dapat dengan mudah memperkenalkan produk kami kepada konsuen. Faktor cuaca dimana curah hujan yang tidak menentu yang menghambat pengeringan batu bata dan bahkan kerusakan pada batu bata.”

Berdasarkan dari hasil wawancara tersebut dapat di simpulkan bahwa faktor pendukung dari home industri batu bata desa surren yaitu,

⁷⁵ Hermawan wawancara 13 maret 2023

⁷⁶ Yanto wawancara 13 maret 2023

faktor modal seperti tanah yang mudah di dapat, dan sumber mata air yang berlimpah, , faktor bahan mentah pembuatan batu bata, lokasi yang tepat, dan faktor pemasaran yang memperluas penjualan menggunakan alat elektronik yaitu media sosial. Sedangkan faktor penghambat sendiri yaitu, faktor alam, seperti musim hujan yg tak menentu.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil wawancara dan temuan penelitian, proses untuk mendialogkan data yang ada dalam kajian teori dengan data yang diperoleh dilapangan itu disebut sebagai diskusi hasil penelitian. Peneliti akan mengolah hal yang membahas Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata yang dapat diformulasikan maknanya. Pemaknaan itu dapat sesuai terhadap rumusan masalah dalam penelitian, selanjutnya secara detail dan sistematis segenap data dan keterangan tersebut diolah yang meliputi;

- a. Strategi pengembangan home industri batu bata desa surren kecamatan ledokombo.
- b. Faktor-kator yang mendukung dan menghambat Dalam Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan ledokombo kabupaten jember.

1. Strategi pengembangan usaha home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kab jember.

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara, beberapa informan di atas, dapat di simpulkan bahwa strategi pengembangan home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember yaitu dengan

mengembangkan setrategi pemasarannya dimana para kelompok home industrin batu bata saling bekerjasama dalam menjalankan bisnisnya dalam pemasarannya ketika stok batu bata habis maka klompok pekerja tersebut akan bekerja sama dengan klompok lain selain kerjasama, penepatannya lokasi penjualan dan menggunakan alat elektronik untuk mempromosikan penjualannya, dalam strategi pemasarannya juga menggunakan alat elektronik dalam memproposikan produknya yaitu whatsapp dan facebook dalam penjualannya.

Setrategi pemasaran adalah rencana menyeluruh terpaadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan di lakukandalam mencapai tujuan perusahaan melalui per iklan,program promosi penjualan,program produk dan pendistribusian.⁷⁷

Banyak strategi mengembangkan pasar yang dilakukan mengembangkan sistem penjualannya, antara lain:

a. Mengembangkan sistem distribusi penjualan kedalam (internal), antara lain:

1) Mengembangkan melalui kerja sama dengan pihak lain, seperti:

a) Melakukan kerja sama distribusi dengan perusahaan lain.

(home industri milik bapak hermawan bekerjasama dengan home industri tanah liat milik Bapak Suli)

⁷⁷ Sofyan, asasuri, menejemen pemasaran, (jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2007)

- b) Melakukan kerja sama produksi dengan pihak untuk memperbesar kapasitas produksi. Contohnya home industri batu bata milik bapak hermawan Bekerja sama dengan home industri batu bata milik bapak bahri)
- c) Mencari agen-agen penjualan dikota-kota besar untuk mengembangkan pasarnya
- d) Joint venture atau kerja sama permodalan membuat distributor dalam meningkatkan penjualan. (Contohnya antara home industri milik bapak hermawan dengan home industri milik Bapak Suri)⁷⁸
- b. Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain seperti mengembangkan sistem jaringan home industri batu bata dengan toko bangunan:
- 1) Membuat jaringan pemasaran secara berjenjang, MLM (multi level marketing) dimana konsumen adalah pemasar (ranting pemasaran) dan distributor sekaligus.
 - 2) Membuat, menyusun, merencanakan sistem franchising dengan menjual jaringan, standar operasional, merek produk, nama perusahaan, popularitas, dan lain-lain.
 - 3) Sub-kontraktor sebagian dan seluruh proses pemasaran, misalnya subkontraktor desain, supplier, broker, dan lain-lain.

⁷⁸ Sondang P. Siagian, Manajemen Strategik (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 15

- 4) Kerja sama operasional atau outsourcing untuk bagian dari kegiatan pemasaran, misalnya kerja sama developer dengan broker.
- c. Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri.

Cara yang tepat untuk memperbesar pasar bila modalnya cukup dan ingin cepat menjadi besar adalah:

- 1) Akuisisi (menggambil alih bisnis lain) Dengan mengakuisisi maka secara otomatis pasar dari perusahaan yang diakuisisi menjadi miliknya. Misalnya, perusahaan A bergerak diproduk yang sama dengan perusahaan B 16 dimana perusahaan B sedang mengalami kesulitan arus kas, sehingga menawarkan diri untuk diakuisisi, atau

memang perusahaan A berminat untuk membeli perusahaan B karena ingin memperbesar pasar dan memperkecil persaingan. Untuk itu perusahaan B diakuisisi menjadi perusahaan A karena perusahaan A yang mengakuisisi perusahaan B.

Selain pemasaran dan promosi, lokasi yang tepat berpengaruh dalam pengembangan usaha, tempat produksi home industri batu bata di desa surren termasuk strategis karena akses yang mudah untuk bahan masuk dan produk keluar.

konsumen juga bisa melihat langsung proses produksi batu bata yang akan mereka pesan serta tempat pembuatan yang saling berdekatan membuat proses produksi batu bata menjadi lebih cepat seperti tempat pembuatan adonan dekat dengan pencetakan yang langsung pada proses

penjemuran serta tempat pembakaran yang dekat dan memiliki dua tempat pembakaran sekaligus hal itu membuat proses produksi lebih cepat dan konsumen pun akan lebih puas ketika pesanan mereka dapat dikirim dengan cepat. hal lain yang perlu diperhatikan terhadap industri kecil adalah lokasi industri.

Lokasi industri sangat berpengaruh terhadap kemajuan usaha industri tersebut. Secara teoritis yang berlokasi ditempat yang mudah mendapatkan bahan baku, tenaga kerja, modal, pemasaran akan dapat berkembang dengan baik.

Lokasi yang strategis mempengaruhi seseorang dalam menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis, terletak di arus bisnis, dan sebagainya. Keputusan tentang lokasi, baik untuk perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa bisa menentukan keberhasilan perusahaan. Kesalahan yang dibuat pada saat ini dapat menghambat efisiensi. Seleksi lokasi untuk perusahaan barang atau manufaktur perlu lebih dekat ke bahan baku atau tenaga kerja, sedangkan untuk perusahaan jasa perlu lebih dekat dengan pelanggan.⁷⁹

Lokasi usaha adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam memilih lokasi usahanya, pemilik lokasi usaha harus mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan lokasi, karena lokasi usaha akan berdampak pada kesuksesan usaha itu sendiri.

⁷⁹ Render dan Jay Heizer, Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 33

Kesuksesan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktifitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

Berdasarkan hasil temuan yang didiskusikan dengan teori diatas strategil Pengembangan Usaha home Industri Batu Bata di Desa surren kecamatan ledokombo Kabupaten jember yaitu dengan strategi pemasaran,Strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha usaha home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember yaitu strategi pemasaran ,Strategi tempat (*place*) yaitu pengusaha batu bata menggunakan lahan pribadi masing masing hal ini bertujuan untuk agar pengusaha lebih mudah mengawasi proses pengolahan serta memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi. Strategi promosi (*promotion*) yaitu berhubungan baik kepada pelanggan, melakukan kerjasama dengan salahsatu perusahaan dan melakukan promosi melalui media sosial.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2. Faktor-Kator Yang Mendukung Dalam Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata Di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember.

Berdasarkan hasil wawancara di temukan bahwa ada faktor penghambat dan pendukung dalam home industri batu bata.

- a. Faktor pendukung dalam usaha home industri batu bata desa surren ada 3 yaitu foaktor modal, dimana modal dimana pemilik home

industri sudah tersedia bahan mentah pembuatan batau bata tanpa mengeluarkan modal, seperti tanah, air dan alat pembuatan batu bata yang mudah di dapat, kebutuhan air yang mudah di dapat dan tenaga kerja yang sudah berpengalaman. Yang ke 2 yaitu faktor penjualan dimana pemilik home industri batu bata menggunakan media sosial untuk menawarkan produknya sehingga penjualannya semakin luas, yang terakhir yaitu faktor lokasi, dimana lokasi pada home industri batu bata mudah untuk di akses, sehingga dapat di simpulkan faktor pendukung dalam home industri batu bata desa surren yaitu, faktor modal, pemasaran, dan lokasi. Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam kelancaran suatu produksi industri. Modal usaha dapat

diperoleh dengan dua cara, yaitu modal sendiri dan modal luar. Modal sendiri adalah modal yang dimaksudkan oleh partisipasi pemilik, yang seterusnya akan dioperasikan selama usaha tersebut masih berjalan.

Sedangkan modal luar adalah modal yang diperoleh dari pinjaman-pinjaman yang akan dioperasikan selama waktu tertentu, karena harus dikembalikan dengan disertai bunga.

Modal dalam industri batu bata dibedakan menjadi dua, yaitu: a.

Modal tetap dalam industri batu bata berupa peralatan yang dipakai untuk proses pembuatan batu bata, seperti cangkul, alat pencetak dan tempat untuk proses pembakaran (brak). b. Modal operasional dalam proses produksi batu bata adalah modal yang digunakan untuk membeli

kebutuhan yang berkaitan dengan usaha industri batu bata, seperti membeli bahan baku, membeli bahan bakar dan mengupah tenaga kerja.

Faktor penjualan yang dilakukan oleh pengusaha home industri batu bata, dapat mendukung apabila pemasaran dilakukan oleh pengusaha batu bata lancar. Pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha batu bata lancar atau tidaknya.

Pemasaran batu bata dapat mendukung apabila pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha batu bata lancar dan pemasaran tidak dapat mendukung usaha batu bata apabila pemasaran yang dilakukan pengusaha batu bata tidak lancar. Hal ini sesuai dengan pendapat salah satu syarat berdirinya industri yaitu pemasaran yang dilakukan lancar atau mengalami kelancaran dalam pemasaran.

Kelancaran dalam pemasaran batu bata ini disebabkan karena luasnya daerah pemasaran sehingga jumlah batu bata terjual dengan cepat.

Selain itu, kualitas batu bata yang bagus juga akan berpengaruh terhadap kelancaran dalam pemasaran.

Faktor lokasi yang dilakukan oleh home industri batu bata di desa surren yaitu dengan pemilihan tempat pembuatan yang nyaman sehingga mempercepat pembuatan batu bata di desa surren, juga penepatan lokasi penjualan yang mudah diakses, Lokasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lokasi industri atau usaha batu bata.

- b. Sedangkan faktor penghambat sendiri yaitu, faktor alam, seperti musim hujan yang tak menentu, Musim hujan menjadi salah satu faktor penghambat dalam home industri batu bata di desa surren di karenakan ketika musim hujan, pembuatan batu bata menjadi terhambat, proses pengeringan yang semakin lama karena masih mengandalkan sinar matahari, sehingga penjualan batu bata mengalami penurunan

Berdasarkan hasil temuan yang didiskusikan dengan teori diatas tentang faktor pendukung dan faktor penghambat Usaha Home Industri Batu Bata di desa surrendi Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember yaitu faktor pendukung, melalui modal dimana bahan

baku pembuatan batu bata sudah tersedia dan mudah di dapat, faktor pemasara yang semakin luas dengan adanya alat elektronik menggunakan media sosial, seperti promosi melalui whatsapp, dan facebook, dan faktor lokasi dimana penempatan penjualan mudah di jangkau, yang mempermudah karyawan dalam pembuatan batu bata, mempermudah konsumen untuk melakukan transaksi pembelian.

Untuk faktor penghambat home industri batu bata desa surren yaitu faktor cuaca atau curah hujan yang tinggi yang menghambat, penjemuran dan pembuatan batu bata, sehingga penjualan semakin menurun.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan penelitian ini, maka kesimpulan yang dapat diambil sesuai dengan tujuan penelitian ini adalah: Strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha usaha home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember yaitu strategi pemasaran ,Strategi tempat (*place*) yaitu pengusaha batu bata menggunakan lahan pribadi masing masing hal ini bertujuan untuk agar pengusaha lebih mudah mengawasi proses pengolahan serta memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi. Strategi promosi (*promotion*) yaitu berhubungan baik kepada pelanggan, melakukan kerjasama dengan salahsatu perusahaan dan melakukan promosi melalui media sosial.

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam home industri batu bata desa surren keamatan ledokombo kabupaten jember yaitu, faktor modal dimana

bahan baku pembuatan batu bata mudah di dapat, faktor pemasara yang semakin luas dengan adanya alat elektronik menggunakan media sosial, seperti promosi melalui whatsapp, dan facebook, dan faktor lokasi dimana dimana penempatan penjualan mudah di jangkau, yang mempermudah karyawan dalam pembutan batu bata, mempermudah konsumen untuk melakukan transaksi pembelian.Untuk faktor penghambat home industri batu bata desa surren yaitu faktor cuaca atau curah hujan yang tinggi

yang menghambat, penjemuran dan pembuatan batu bata, sehingga penjualan semakin menurun.

B. SARAN

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian di atas, maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Untuk home industri batu bata desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember, Pengusaha batu bata sebaiknya mempertahankan kelancaran dalam pemasaran dengan cara menjaga kualitas batu bata dan menjaga hubungan baik dengan konsumen agar konsumen tidak membeli batu bata di tempat lain serta memasarkan batu bata di daerah lain agar dapat meningkatkan hasil produksi batu bata.
2. Untuk Home Industri Batu Bata Tegal Mijin sebaiknya terus berinovasi bukan hanya dalam strategi pemasarannya tetapi di strategi pengembangan produknya, agar home industri yang di dirikan semakin berkembang dan penjualan semakin meningkat.
3. Saran bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu meneliti pengembangan produk.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Asasuri Sofyan, *Menejemen Pemasaran* (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada,2007)

Badrudin, *Dasar-dasar Manajemen* (Bandung : Alfabeta, 2014.)

Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015)

Efendi Tua. Marihot, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2012.)

Harmaizar, *Menangkap Peluang Usah* (Bekasi: CV dian anugrah prakasa, 2003)

Hendro, *Dasar Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Erlangga,2011)

Irma nilasari. Sriwuludjeng, *Pengantar Bisnis* (yogyakarta:graha ilmu, 2006)

J. Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010)

Jay heizer. dan Render, *Prinsip Prinsip Manajemen Operasi* (Jakarta: selemba empat, 2001)

N. Daldjoeni, *Pokok – pokok Geografi Manusia* (Bandung: Alumni.2012)

P. Siagian Sondang, *Menejmen Stratejik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008)

Rachaety, Ety dan Tresnawaty Raih, *Kamus Istilah Ekonomi* (Jakarta: Bumi Akasara 2005)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id
Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis* (Jakarta : Indeks, 2008)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D* (Bandung: ALFABETA, 2014)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D* (Bandung: ALFABETA, 2016)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D,* (Bandung: ALFABETA, 2019)

Sule. Tisnawati Erni Sule, dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta : Kencana, 2010)

Sumarni. Murti dan Soeprihanto John, *Pengantar Bisnis Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan*. Edisi ke 5 (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2010)

Sumarsid, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2020)

Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat. 2006)

Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa ,2008)

Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: UIN KHAS Jember Press, 2021)

Tulus. T.H Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Beberapa Isu Penting*, (Jakarta: Salemba empat, 2012)

Z, Heflin Frinces, *Be an Entrepreneur Jadilah Seorang Wirausaha, Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011)

Skripsi :

Anggraeni, dwi citra. *“setrategi pengembangan usaha mikro kecil menengah melalui inivasi produk.” Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, 2019.*

Khasanah Nur Tisa. *“Analisis Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah(Ukm) Gethuk Take Tawangmangu Karanganyar” skripsi, Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2021.*

Mohamad Regalfa M. *“Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Melalui marketing Online oleh Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten banyuwangi” skripsi, universitas banyuwangi 2019.*

Muzayyin ahmad. *”Model Pengembangan Home Industri Batu Bata Desa Tegal Mijin Kabupaten Bondowoso” skripsi , IAIN Jember 2021.*

Patmawat Sri. skripsi 2021, *“Strategi Pengembangan Usaha Kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga studi pada usaha kerajinan tangan di kecamatan bukit raya kota pekan baru” skripsi, universitas islam riau, 2021.*

Putri Ningtiyas. Surya Ayu Mega, *“Analisis Pengembangan Home Industri Roti Goreng Dalam Upaya Memaksimalkan Laba Di Desa Kemantren Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo” Skripsi, UIN KHAS Jember, 2022.*

Umar syafudin. gunawan bata ilyas. misbahudin heriyanti. mustafa amar sani, "strategi pengembangan usaha kerajinan anyamanrotan dan bambu melalui pemasaran online di kecamatan ma'rang, kabupaten pangkep" skripsi, universitas pangkep, 2022.

Sriyana, Jaka. "Strategi Pengembangan UKM (Studi Kasus di Kabupaten Bantul)" skripsi, Universitas bantul, 2019.

Jurnal :

Chahya firli charnita strategi pengembangan usaha emping melinjo di desa merjono kecamatanplemah kabupaten kediri. Universitas pembangunan nasional,jawa timur 2022

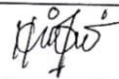






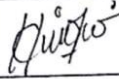
Handiani Mely. "perkembangan home industri kue tradisional khas melayu di kelurahan kampung tengah seberang kota jambi 2007-2020" Universitas Jambi 2020.

Ilmiawan, Fahmi. "Aplikasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan" (Study Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit II Patal Lawang),2019.

Ratnasari, Andri . "Perananan Industri Kecil Menengah (IKM) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Ponorogo, 2019.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
HOME INDUSTRI BATU BATA DESA SURREN KECAMATAN
LEDOKOMBO KAB JEMBER

NO	TANGGAL	KEGIATAN	PARAF
1.	31 oktober 2022	Observasi wawancara, memastikan kondisi lapangan dan melengkapi data proposal skripsi	
2.	10 maret 2023	Menyerahkan surat izin penelitian dan silaturahmi kepada pemilik home industri batu bata desa surren kecamatan ledokombo	
3.	11 maret, 2023	Observasi dan penggalan data kegiatan home industri batu bata desa surren kec ledokombo kab jember kepada bapak Hermawan.	
4.	12 maret 2023	Wawancara mengenai pengembangan, hambatan dan faktor pendukung pada produksi batu bata di home industri btu bata kelompok A kepada bapak Hermawan.	
5.	13 maret 2023	Wawancara mengenai produksi batu bata di home industri btu bata kelompok B kepada bapak	
6.	13 maret 2023	Wawancara mengenai produksi batu bata di home industri btu bata kelompok C kepada bapak	
7.	25 maret 2023	Meminta dokumentasi pekerja untuk melengkapi data	
8.	15 juni 2023	Interview dan meminta tanda tangan untuk melengkapi dokumen.	

PEDOMAN WAWANCARA

A. Wawancara dengan pemilik dan karyawan home industri batu bata desa surren

- 1) Bagaimana sejarah singkat berdirinya home industri batu bata desa surren?
- 2) Berapa modal awal dalam mendirikan home industri batu bata dan berasal dari mana?
- 3) Bagaimana sistem pemasarannya?
- 4) Berapa karyawan yang bekerja di home industri batu bata?
- 5) Berapa upah yang di berikan pada karyawan?
- 6) Bagaimana pembuatan batu bata?
- 7) Berapa banyak batu bata yang di hasilkan?
- 8) Berapa banyak penjualan batu bata setiap bulan?
- 9) Bahan apa saja yang di perlukan dalam pembuatan batu bata?
- 10) Berapa hari proses pembuatan batu bata ?
- 11) Bagaimana cara menghadfapi permintaan batu bata yg tinggi dengan persediaan batu bata yg menipis?
- 12) Apakah media sosial membantu dalam meningkatkan penjualan batu bata?

B. Fokus penelitian : Bagaimana pemahaman strategi pengembangan usaha home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember?

- a) Apakah bapak/ibu mengerti apakah itu strategi dalam pengembangan home industri?

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id
- b) Apakah bapak/ibu sudah memahami tentang strategi pengembangan home industri batu bata?
- c) Apakah bapak/ibu memahami strategi strategi pengembangan usaha yang ada dalam usaha home industri batu bata ?
 - Pengembangan bisnis dari sisi produknya contohnya memperbesar variasi produk ,dari bisnis bapak apakah ada perkembangan variasi produk?


- Mengembangkan bisnis dari sistem penjualannya, contohnya dalam berbisnis apakah bapak melakukan kerjasama distribusi dengan perusahaan lain?

C. Fokus penelitian :apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam usaha home industri batu bata di desa suren?

- a) Apakah bapak mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam usaha home industri batu bata
- b) Apakah bapak memahami faktor pendukung dalam usaha home industri batu bata?
 - Bahan baku, contohnya apa yang menjadi faktor penghambat dan faktor pendukung dalam bahan baku pembuatan batu bata:?
 - Bahan bakar, apakah ada faktor penghambat dan pendukung dalam bahan bakar usaha home industri batu bata?
 - Tenaga kerja contohnya apa yang menjadi faktor penghambat dalam tenaga kerja home industri batu bata?
 - Modal contoh dari penghambat usha home industri batu bata adalah?
 - Pemasaran contohnya dalam pemasaran apakah terdapat faktor penghambat dan pendukung dalam usaha home industri batu bata?
 - Transportasi apa yang menjadi faktor penghambat dan pendukung dalam home industri bata?

Lampiran

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kalwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos. 68136
Telp. (0331) 487350 Fax (0331) 427005 e-mail: febu@uinkhas.ac.id
Website: <https://febu.uinkhas.ac.id/>




SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Siti Nurriyah
NIM : E20192304
Semester : VIII / Sembilan

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 22 September 2023
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 197608122008011015

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataran No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

Nomor : B-311/Un.22/7.a/PP.00.9/03/2023 01 Maret 2023
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
Ketua usaha home industri batu bata
Desa surren Kec. Ledokombo
Kab. Jember.

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Siti Nuriah
NIM : E20192304
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai strategi pengembangan usaha home industri batu bata di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,



Nurul Widyawati Islami Rahayu

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id



HOME INDUSTRI BATU BATA
Desa surren kecamatan ledokombo
Jl.ledokombo, onjur,suren, kabupaten jember

SURAT KETERANGAN

Selesai penelitian

Yang bertanda tangan di bawah ini, pimpinan home industri batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember menerangkan dengan sebenar benarnya bahwa saudara :

Nama : Siti Nuriyah

NIM : E20192304

Program Studi : Ekonomi Syariah

Universitas : UIN KH. AHMAD SIDDIQ JEMBER

Telah selesai mengadakan penelitian dari ,10 maret 2023, sampai dengan 15 juni 2023, dalam rangka menyusun skripsi, di UIN KH.Achmad Siddiq Jember dengan judul "strategi pengembangan home industri batu bata di desa surren, kecamatan ledokombo kabupaten jember"

Dengan demikian surat keterangan ini di buat untuk dapat di gunakan sebagaimana mestinya.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Jember, 11 september 2023
Pimpinan home industri batu bata
Desa surren, kabupaten jember





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliyates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http://uinkhas.ac.id



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-01.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/10/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Siti Nuriah
NIM : E20192304
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Pengembangan Home Industri Batu Bata di Desa Surren

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 13 September 2023
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Syahri Mulyadi

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Bismillahirrohmanirrohim

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Nuriyah

N I M : E20192304

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Institusi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember.” secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember 2023.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id



Siti Nuriyah
Nim : E20192304

DOKUMENTASI



Batu bata yang sudah matang



Proses pembakara batu bata dan foto bersama dengan karyawan home industri
batu bata



Penumpukan batu bata yang akan di bakar dan Foto bersama ibuk sey selaku karyawan home industri batu bata desa surren



Pencetakan batu bata dan foto bersama karyawan home industri batu bata



Proses pembakaan batu bata



Proses penjemuran dan pencetakan batu bata



Tempat pembakaran batu bata



Penumpukan batu bata



Tempat Penumpukan Dan Penjemuran Batu Bata

BIODATA PENULIS



Nama : Siti Nuriyah
Nim : E20192304
Tempat tanggal lahir : Jember, 01 Januari 2001
Jenis kelamin : Perempuan
Alamat : Dusun Krajan, Desa Garahan RT/RW 003/009
Kecamatan Silo Kabupaten Jember
Agama : Islam
No hp : 085895892688
Alamat Email : sitinuriyah93@gmail.com
Fakultas : Ekonomi Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Riwayat pendidikan. :
SDN GARAHAN 1 (2007 - 2013)
SMP 3 SILO (2013 - 2016)
MA DARUSSALAM JEMBER (2016 - 2019)
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. (2019 - 2023)