

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BESEK BAMBU  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI DESA  
PAPRING KECAMATAN KALIPURO KABUPATEN BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan guna  
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

Oleh:

**NOVITASARI**  
**NIM: E20182162**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BESEK BAMBU  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI DESA  
PAPRING KECAMATAN KALIPURO KABUPATEN BANYUWANGI**

**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 Islam

**Oleh:**

**NOVITASARI**  
**E20182162**

**Disetujui Pembimbing**



**Dr. H. Roni Subhan, S.Pd., M.Pd.**  
**NIP. 197103062005011001**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BESEK BAMBU  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI DESA  
PAPRING KECAMATAN KALIPURO KABUPATEN BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

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

Hari : Rabu  
Tanggal : 13 Desember 2023

Tim Penguji

**Ketua Sidang**



**SOFIAH, M.E.**  
NIP. 199105152019032005

**Sekretaris**



**M. DAUD RHOSYIDY, S.E., M.E.**  
NUP:20070913

Anggota :

1. Dr. AHMADIONO, M.E.I
2. Dr. RONI SUBHAN, S.Pd., M.Pd.



Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Ubaidillah, M.Ag.**  
NIP. 196812261996031001

## MOTTO

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya: Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan." (QS At-Taubah:105)<sup>1</sup>



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

---

1

## PERSEMBAHAN

1. Bapak Hendri dan Ibu Indra selaku orang tua yang selalu memberikan kasih sayang, semangat, perjuangan nasehat yang tiada henti yang penuh kesabaran dan keikhklasan, membesarkan dan membiayai tanpa ada kata lelah dan mengeluh, baik berupa materilmaupun spritual serta mengalir doa untuk kebahagiaan putrinya ini di dunia maupun kelak di akhirat nanti dan keberhasilannya mencapai cita-cita serta harapan yang lebih baik.
2. Sahabatku Firda Trisna Wardani, Dio Feni Arun Nadhifah, Nusaibah Azizah, Riyyadatul Hasanah, Nurul Hidayat, Alivia Febriyanti yang slalu menyemangati, mendengarkan keluh kesah saya, dan saling memberi solusi atas masalah yang terjadi serta saya juga bisa belajar dari pengalaman mereka semua .
3. Seluruh teman kelas saya Ekonomi Syariah angkatan 2018.
4. Dosen-dosen FEBI yang telah memberikan ilmu keada saya, semoga ilmu yang diberikan bermanfaat sebagai bekal kehidupan di dunia maupun di akhirat.
5. Almamater tercinta UIN KHAS JEMBER yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmad dan karunia-Nya, pengerjaan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik sebagai prasyarat untuk menyelesaikan program sarjana, dapat terlaksana dengan baik. Dan tidak lupa pula Shalawat beserta salam selalu penulis haturkan kepada nabi besar Muhammad SAW yang telah banyak memberikan ajaran kebaikan kepada seluruh umat muslim.

Keberhasilan ini bisa diperoleh penulis tentu karena Kerjasama serta *support* banyak pihak. Oleh sebab itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Hefni Zein S. Ag.,MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
2. Dr. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. Hj. Nurul Widyawati I.R.,S.Sos.,M.Si selaku wadek 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam
5. Ibu Sofiah M.E selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

6. Dr. H. Roni Subhan S.Pd.,M.Pd selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya dalam membimbing dan mengarahkan penulisan skripsi ini selama perkuliahan..
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penulis sangat menyadari banyaknya kekurangan dalam skripsi ini sehingga berharap para pembaca untuk memberikan kritik, dan saran yang dapat membangun.

Penulis berharap dengan tulus agar skripsi ini dapat memberikan manfaat serta dapat menjadi sumber pembelajaran khususnya bagi penulis secara pribadi, kepada masyarakat sebagai pembaca dan pihak-pihak lain yang mungkin memiliki ketertarikan terhadap topik yang sama dengan yang dibahas dalam skripsi ini.

Jember, 13 Desember 2023

Penulis

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

**NOVITASARI**  
**NIM. E20182162**



## ABSTRAK

**Novitasari, Dr. H. Roni Subhan S.Pd., M.Pd 2023:** *Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Desa Papring Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi.*

**Kata Kunci:** Strategi, Pengembangan Usaha, Pendapatan

Pertumbuhan ekonomi sangat diperlukan setiap negara sebab adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan yang tercermin pada peningkatan serta diikuti dengan daya beli masyarakat semakin meningkat. Dengan merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri. Salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi dalam sektor masyarakat yaitu dengan membuat sebuah usaha, karena usaha merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupannya.

Fokus penelitian yang dipaparkan dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu di lingkungan Papring, Kalipuro, Banyuwangi dalam meningkatkan pendapatannya? 2) Apa hambatan yang dihadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya?

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan: 1) Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu di Desa Papring, kalipuro, banyuwangi dalam meningkatkan pendapatannya. 2) Untuk mengetahui hambatan yang di hadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan, lokasi penelitian bertempat di Desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Dalam menentukan informan penelitian ini menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu adalah deskriptif, sedangkan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Penelitian ini menghasilkan bahwa: 1. Strategi yang digunakan oleh ketua kelompok pengrajin besek bambu di Desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi yaitu lebih mengutamakan kualitas barang, kualitas pekerja. Menambah varian produk baru sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Papring dan konsumen luar wilayah. Serta mengadakan pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan guna untuk mengetahui sejauh mana kreativitas dan kualitas para pengrajin besek dan kerajinan bambu serta adanya pelatihan tersebut para pengrajin pemula tidak kesusahan serta bisa mengembangkan kreativitas mereka. 2. Faktor penghambat dalam usaha besek bambu diantaranya yaitu sebagian besar para pengrajin serta ketua kelompok usaha besek bambu mengatakan untuk hambatan diantaranya kurangnya Sumber Daya Manusia dikarenakan generasi selanjutnya lebih memilih melakukan usaha lain dan banyak pengrajin juga memilih berhenti membuat besek dan lebih memilih usaha atau pekerjaan lain yang dimana penghasilan besek terkadang tidak menentu. Selain itu faktor yang menjadi penghambat usaha besek bambu tersebut



adalah kualitas produksinya kurang maksimal disebabkan karena cara produksinya masih konvensional dan sederhana sehingga proses pekerjaan lumayan lama yang mengakibatkan diantaranya yaitu pada pembuatan besek dan lainnya masih ada buliran-buliran tipis yang belum bersih saat diset tipis, ukuran ketebalan yang tidak sama, dan juga faktor cuaca yang dimana dalam proses penjemuran jika pada musim hujan lebih lama sehingga bahan baku yang rentan lembab, berubah warna dan mudah berjamur.



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

## DAFTAR ISI

	Hal.
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Definisi Istilah.....	12
F. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN</b> .....	<b>15</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	15
B. Kajian Teori .....	24
1. Strategi .....	24
a. Pengertian Strategi .....	24
b. Tingkatan Strategi .....	28

c. Tipe-Tipe Strategi .....	29
2. Pengembangan Usaha .....	32
a. Pengertian Pengembangan Usaha .....	32
b. Strategi Pengembangan Usaha.....	34
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha.....	39
d. Tahap-Tahap Pengembangan Usah.....	43
e. Unsur-Unsur Pengembangan Usaha .....	45
3. Pendapatan .....	48
a. Konsep Pendapatan.....	48
b. Karakteristik Pendapatan .....	49
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan .....	50
d. Sumber- Sumber Pendapatan.....	50
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>53</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	54
B. Lokasi Penelitian.....	54
C. Subyek Penelitian.....	54
D. Pengumpulan Data .....	55
E. Analisis Data .....	57
F. Keabsaahan Data.....	58
G. Tahap-Tahap Penelitian .....	59
<b>BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>61</b>
A. Gambaram Objek Penelitan .....	61

B. Penyajian Data dan Analisis .....	64
1. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan .....	64
2. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan .....	75
C. Pembahasan Temuan.....	82
1. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan .....	82
2. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan .....	86
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>92</b>
A. Kesimpulan .....	92
B. Saran.....	93
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>94</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>Lampiran 1 : Matrik Penelitian</b>	
<b>Lampiran 2 : Pernyataan Keaslian Tulisan</b>	
<b>Lampiran 3 : Pedoman Penelitian</b>	
<b>Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian</b>	
<b>Lampiran 5 : Surat Selesai Penelitian</b>	
<b>Lampiran 6 : Jurnal Kegiatan Penelitian</b>	
<b>Lampiran 7 : Dokumentasi Penelitian</b>	
<b>Lampiran 8 : Surat Keterangan Turnitin</b>	

**Lampiran 9 : Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi**

**Lampiran 10 : Biodata Penulis**

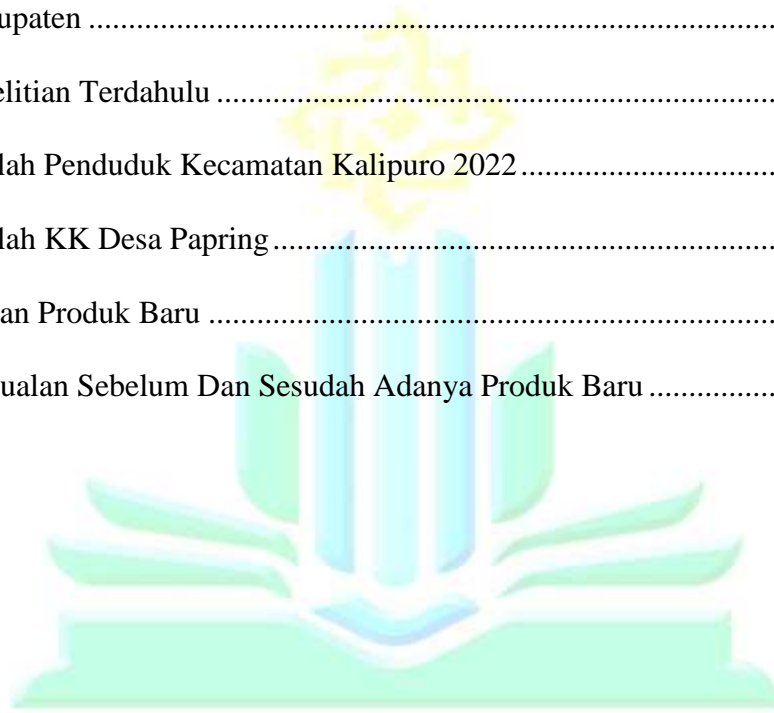


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR TABEL

Hal

1.1 Penghasilan besek bambu total produksi di berbagai wilayah Kabupaten .....	2
2.1 Penelitian Terdahulu .....	21
4.1 Jumlah Penduduk Kecamatan Kalipuro 2022 .....	62
4.2 Jumlah KK Desa Papring .....	62
4.3 Varian Produk Baru .....	66
4.4 Penjualan Sebelum Dan Sesudah Adanya Produk Baru .....	67



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

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Kontribusi industri kreatif Indonesia saat sudah mendapat perhatian pemerintah. Menurut informasi kementerian pariwisata dan ekonomi kreatif, kontribusi kreatif terhadap PDB Indonesia tahun 2018 sebesar 7,16%. Ekonomi kreatif mampu menambah hingga Rp 1.100 triliun terhadap PDB Indonesia pada tahun 2020. Selain mendorong output perekonomian nasional, sektor ini mendorong perkembangan kreatif masyarakat Indonesia, persaingan bisnis yang sehat, inovasi perusahaan di berbagai industri, dan kemampuan untuk menurunkan tingkat pertumbuhan pengangguran Indonesia. hal ini menunjukkan bahwa peran dalam sektor usaha kreatif dalam pertumbuhan perekonomian nasional sangatlah penting, salah satu sektor industri kreatif yang selama ini berkembang adalah usaha kerajinan.<sup>2</sup>

Indonesia memiliki berbagai macam industri salah satunya yaitu industri kerajinan. Industri kerajinan merupakan perpaduan antara keterampilan tangan dengan nilai-nilai seni serta keindahan banyak kerajinan.<sup>3</sup>

Kerajinan yang terkenal di Indonesia diantaranya kerajinan tenun, kerajinan kayu, kerajinan kulit, kerajinan logam, kerajinan anyaman, kerajinan

---

<sup>2</sup>Umar Syarifuddin, Gunawan Bata Ilyas, dkk “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan Dan Bambu Melalui Pemasaran Online Di Kecamatan Ma’rang Kabupaten Pangkep” Jurnal Bata Ilyas Education Management Review, vol 2 Issue 2 2022

<sup>3</sup> Made Linda Deviana, ” Pengaruh Beberapa Faktor Terhadap Produksi Industri Kerajinan Kayu Di Kecamatan Abiansemal.” *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, Vol.4, No.7, Juli 2015



rotan, dan masih banyak lainnya kerajinan-kerajinan yang dimiliki Indonesia.<sup>4</sup>

Pertumbuhan ekonomi sangat diperlukan setiap negara sebab adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan yang tercermin pada peningkatan serta diikuti dengan daya beli masyarakat semakin meningkat. Dengan merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri. Salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi dalam sektor masyarakat yaitu dengan membuat sebuah usaha, karena usaha merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupannya. Aktivitas mengelola usaha pada umumnya memiliki tujuan dalam menghasilkan suatu keuntungan demi kelangsungan hidup serta mengumpulkan dana yang cukup untuk bagi kegiatan usaha itu sendiri.<sup>5</sup>

Perencanaan strategi dalam usaha sangatlah penting dibutuhkan karena strategi menjadi suatu arah yang akan dijalani untuk tahap memulai suatu usaha. Sebelum seseorang akan membangun usaha terlebih dahulu merencanakan serta memperhitungkan dengan cermat bagaimana biaya yang akan di tanggung untuk mendirikan sebuah usaha tersebut, para pekerja yang ahli sesuai bidangnya, alat produksi yang akan digunakan dan sebagainya. Agar memperoleh hasil produksi yang bagus dan maksimal sesuai dengan yang kita harapkan serta dan juga tidak memerlukan biaya yang terlalu besar,

---

<sup>4</sup> Erna wati, Ratih Hurriyati, Puepo Dewi Dirgantari, “ Strategi Pengembangan Kerajinan Anyaman Purun Untuk Meningkatkan Daya Saing.” *Jurnal Ekonomi Modernasi*, 17(1), 27-40

<sup>5</sup> Yeye Suhaety, Mulyati, Muhammad Fadillah “Strategi Pengembangan Usaha Mebel Samawa di Kandai 2 Kecamatan Woja”. *Jurnal Penelitian dan PKM Bidang Ilmu Pendidikan*, Vol.2 No.3 Agustus 2021. (274-280)

maka sangatlah di perlukan perencanaan yang benar.<sup>6</sup>

Perjalanan suatu usaha perlu adanya peningkatan dan pengembangan sehingga perlu adanya perumusan strategi pengembangan usaha yang tepat agar tujuan bisnis tercapai, dengan begitu para pelaku usaha sangat membutuhkan strategi yang dapat membantu menemukan kekuatan dan kelemahan dari segi internal dan eksternal dengan memperhatikan peluang dan ancaman terhadap usahanya, sehingga kedepannya dapat berkembang, bertahan, dan menang dalam persaingan usahanya.<sup>7</sup>

Strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan implementasinya. Menurut anoraga pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi, serta kreativitas. Sedangkan pendapatan merupakan seluruh penerimaan baik berupa uang ataupun barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil dari industri. Pendapatan harus dapat digunakan untuk menentukan kesejahteraan sebab dengan pendapatan seseorang akan memenuhi kebutuhan sehari-harinya, pendapatan seseorang dihitung dari hasil pekerjaan setiap bulannya.<sup>8</sup>

Alam Indonesia mempunyai keanekaragaman tumbuhan yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku industri kerajinan. Salah satunya adalah bambu. Bambu merupakan produk hasil hutan non-kayu yang telah dikenal

---

<sup>6</sup> Amiruddin Idris, "Perencanaan Strategi Pengembangan Bisnis " *Jurnal Ilmiah Ekonomi P2D5* Vol 1 No.3 Februari 2011

<sup>7</sup> Muhammad Lucy Prasetyo, "Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan" *Prosiding SemNas* Vol 1 2019

<sup>8</sup> Wayan Wijaya, Yulianeu, Tsalis Syaifuddin, Heru Sri Wulan, "Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan."

dan sangat dekat dengan kehidupan masyarakat umum karena pertumbuhannya ada disekeliling kehidupan masyarakat. Bambu termasuk dalam tanaman *bamboidae* anggota subfamilia rumput. Dalam kehidupan masyarakat pedesaan di indonesia bambu memiliki peranan yang sangat penting. Bahan bambu memiliki sifat yang baik untuk dimanfaatkan, antara lain batangnya yang kuat, ulet, lurus, rata, keras, dan mudah dibelah. selain itu harga perolehan bambu juga relatif murah dibandingkan dibandingkan dengan bahan bangunan lain karena banyak ditemukan di sekitar pemukiman pedesaan.<sup>9</sup>

Kerajinan bambu berarti kerajinan tangan yang bahan utamanya adalah bambu. Bambu yang digunakan biasanya tidak terlalu muda dan juga tidak terlalu tua sehingga mudah untuk dianyam. Menganyam berarti menghubungkan bilah bambu dan tutu bambu tanpa alat bantu sehingga tidak saling terlepas, anyaman bambu dapat dibuat secara terbuka atau rapat dan dianyam dengan dua sisir bilah atau tutu bambu yang terletak tegak lurus atau dengan tiga sisir bilah atau tutu bambu yang terletak miring. Hasil anyaman dari bambu tidak sekedar memiliki fungsi praktis tapi juga mempunyai fungsi yang estetis. Kerajina yang dihasilkan pun bukan sekedar barang, tapi juga mampu menjadi pemanis mata yang bernilai seni dan indah. Diantaranya yaitu kerajinan besek bambu.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Budi Setiawan, "Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Bambu di Wilayah Kampung Pajeleran Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor." *Jurnal Manajemen dan Organisasi* Vol1, No.2, Agustus 2010

<sup>10</sup> Ripka Seriidahnaita Ginting, "Kerajinan Tangan Dengan Pemanfaatan Bambu Untuk Meningkatkan Penghasilan Rakyat." *Jurnal Publikasi Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol,2 No.4

Kerajinan besek terbuat dari bambu yang dianyam, sejenis wadah tumpu atau waku bentuknya kecil serta ada tutupnya. Besek merupakan salah satu hasil budaya Indonesia yang unik mulai dari bentuk hingga fungsinya di masing-masing daerah, terutama daerah Jawa. Salah satu usaha bagian kerajinan bambu yang berada di wilayah kampung Batara Papring, Kalipuro, Banyuwangi. Papring merupakan wilayah penghasil bambu serta pembuat besek bambu di kecamatan Kalipuro yang mengandalkan bambu hasil penanaman sebagai sebuah produk usahanya.

Dalam sebulan pengrajin mampu memproduksi kurang lebih 400-500 pcs perorangan hingga berkelompok, namun memproduksi besek tersebut tidak rutin dalam sebulan dikarenakan faktor cuaca. Jika cuaca panas maka para pengrajin bisa memproduksi lebih dari 400 pcs, bila tiba musim hujan pengrajin pun bisa memproduksi kurang lebih 400 pcs dalam sebulan. Sekitar tahun 1970, Usaha besek yang terbuat dari bambu ini merupakan usaha yang bergerak dibidang kerajinan kreatif, usaha besek bambu mempunyai berbagai macam kerajinan lain di antaranya tampah, kukusan dll. hampir semua warga lingkungan papring menjadi pengrajin besek, hingga produksinya pun dikirim hingga ke Bali. Namun seiring maraknya penggunaan wadah dan kantong plastik, produksi besek warga Papring pun menurun, pada 1998 sempat hilang karena krisis moneter dan plastik mulai masuk dan menggantikan besek sehingga besek pun tak lagi diminati. Setelah itu warga setempat serta ketua kelompok pengrajin mulai membangkitkan kembali usaha kerajinan bambu tersebut, usahanya pun membuahkan hasil karena dalam beberapa tahun lalu

marak kampanye anti plastik.<sup>11</sup>

Seiring berjalannya waktu hingga pada tahun 2016 mulai dikembangkan kembali dengan sistem penjualannya melalui online, mengakomodir pengrajin yang setelah moneter berkurang hingga saat ini ada kurang lebih hanya 17 kelompok orang pengrajin usaha besek bambu tersebut. Hambatan pengembangan dalam usaha tersebut yaitu berbedanya generasi yang mengelola usaha yang terkendala oleh kualitas keahlian bidang maupun kemampuan untuk menjalankan dan mengelola usaha kerajinan tersebut. Ruang pengawetan yang konvensional juga menjadi salah satu hambatan yang saat ini masih terjadi. Serta bersaing dengan kertas, plastik dan sistem pengawetannya pun tidak maksimal. Begitupun dengan bahan baku yang dipakai kurang bertahan lama dan cepat menjamur.<sup>12</sup>

Tabel 1.1  
Penghasilan besek bambu total produksi di berbagai wilayah kabupaten

No	Wilayah	Harga	Jumlah Produksi
1	Pasuruan	150.000	100 pcs
2	Banyuwangi	250.000	100 pcs
3	Bondowoso	200.000	100 pcs
4	Trenggalek	150.000	100 pcs

Dari data diatas wilayah Pasuruan di Desa Pekangkungan, Kecamatan Gondangwetan untuk 100 pcs besek dibeli dengan harga Rp 150.000. Di Desa di Desa Pekangkungan, Kecamatan Gondangwetan terdapat 13 orang yang masih rutin membuat besek, mereka setiap minggunya rata-rata bisa mengantongi uang 300.000 hingga 450.000. Untuk wilayah Banyuwangi di Desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi untuk 100 pcs

<sup>11</sup> Widie Nur Mahmudy, wawancara, Banyuwangi 4 Oktober 2022

<sup>12</sup> Widie Nur Mahmudy, wawancara, Banyuwangi 13 Oktober 2022

besek dijual dengan harga 250.000. Di Desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi untuk harga persatu pcs besek sesuai ukuran yang di produksi untuk ukuran 11-13 di bandrol dengan harga Rp 2000, ukuran 14-15 Rp 2500, ukuran 17-18 Rp 3500 dan untuk ukuran 20 dengan harga Rp 4000.<sup>13</sup> Wilayah bondowoso khususnya desa Patemon Kecamatan Pakem, Kabupaten Bondowoso untuk 100 pcs besek dengan berbagai ukuran yaitu 10x15cm dijual dengan harga 1000/ pcs, untuk ukuran 20x20cm dijual dengan harga 2000/pcs. Masyarakat di desa Patemon yang memproduksi besek setiap minggunya bisa mengantongi uang Rp 200.000 ribu hingga Rp 250.000. Dan wilayah Trenggalek di Desa Tenggaren 100 pcs Besek dengan harga Rp 150.000. Di Desa Tenggaren sebagian warga yang memproduksi besek bambu bisa mengantongi uang setiap minggunya Rp 150.000-300.000.

Dari data diatas menunjukkan bahwa salah satu daerah potensial penghasil kerajinan besek bambu terbanyak yaitu Banyuwangi tepatnya di desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi yang berada di ujung timur pulau Jawa dan menjadi kabupaten terluas di Jawa Timur. Secara geografis Banyuwangi mempunyai letak bentang alam yang beragam dari daratan tinggi hingga daratan rendah, jajaran gunung berapi, hutan belantara. Produktivitas besek bambu dibanyuwangi tepatnya di desa Papring selalu mengalami peningkatan. Hal ini tidak lepas dari peran masyarakat dalam produktivias besek bambu. Kerajinan bambu adalah kegiatan ekonomi produktif bagi pengrajin untuk memperoleh pendapatn guna mmenuhi

---

<sup>13</sup> Widie Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi 10 November 2022



kebutuhan hidup sehari-hari. Kerajinan yang dibuat oleh pengrajin di Desa Papring yaitu pada besek, dan juga alat alat perlengkapan dapur.

Dari beberapa wawancara peneliti di Desa Papring di dapatkan data bahan. Bahwasanya para pengrajin pada tahun 1970-an sempat mengalami kejayaan dalam sentra kerajinan besek. Desa Papring menjadi kawasan yang tersedia tanaman bambu sebagai bahan kerajinan. Namun, pada tahun 1996 produksi kerajinan sempat turun drastis karena muncul produksi kemasan plastik dan kertas yang mengganti fungsi besek dengan harga yang lebih murah. Agar pasar besek Kembali diminati, pengrajin mulai menawarkan berbagai model kerajinan besek diluar ukuran standart. Bila biasanya menggunakan ukuran 14 cm persegi, sekarang bisa menerima berbagai ukuran yang lebih besar maupun lebih kecil untuk menyesuaikan kebutuhan konsumen. Dan hingga saat ini bangkit kembali kerajinan besek bambu yang dulu sempat menurun, dan para pengrajin mulai dibanjiri pemesanan yang lumayan banyak hingga pendapatan para pengrajin pun meningkat yang semula para pengrajin hanya mendapatkan penghasilan 150.000 sampai 200.000 kini mampu mendapatkan penghasilan 400.000 ribu hingga 900.000 ribu perbulan.<sup>14</sup> Kesimpulannya bahwa pengrajin usaha di Desa Papring pendapatannya meningkat dibuktikan dengan informasi yang ada.

Dalam perkembangannya bahwa usaha yang dilakukan oleh pengusaha kerajinan besek bambu menggunakan strategi pembuatan, pengolahan dan pendistribusian dengan cara pola konvensional, untuk produksinya bahan

---

<sup>14</sup> Bu Sudri, Wawancara, Banyuwangi 17 januari 2023



bakunya diperoleh dari hutan karena jenis bambu yang di anyam berasal dari hutan. Yaitu jenis bambu Watu (batu) dan Apus, serta bersama Perhutani KPH Banyuwangi Utara saat ini sudah melakukan kerja sama untuk pengambilan bahan bakunya. Dalam pembuatan beseknya menggunakan tenaga manusia yaitu dengan cara tradisional, pemasarannya dilakukan dengan secara manual dan, langsung di antar ke tengkulak di wilayah Bali dan Banyuwangi menjual di pasaran, saat ini menggunakan media social *Facebook* untuk penjualan secara onlinennya.<sup>15</sup>

Strategi yang diaplikasikan dalam pengembangan usaha kerajinan besek bambu dalam upaya meningkatkan pendapatannya dengan mempertahankan kualitas produk dan tetap mengembangkan prpduk dengan cara berinovasi untuk menciptakan produk-produk kerajinan besek bambu dengan desain baru, tetap bekerja sama dengan pemerintah dinas terkait untuk mengembangkan dan memperluas daerah pemasaran agar produk lebih dikenal masyarakat lokal maupun mancanegara dalam kegiatan pelatihan maupun pameran tentang kerajinan bambu.

Usaha kerajinan besek bambu ini merupakan penghasilan utama dan sebagian warga menjadi penghasilan tambahan serta menjadi salah satu penopang ekonomi masyarakat di desa Papring, karena sebagian mayoritas disana sebagai buruh kerajinan besek bambu. Untuk meningkatkan pendapatan usaha tersebut saat ini yaitu di kolaborasikan dengan produk–produk lain misalnya usaha tersebut mempunya produk kopi maka bagaimana cara kopi

---

<sup>15</sup> Widie Nur Mahmudy, Wawancaea, Banyuwangi 17 Januari 2023

itu disatukan bersama besek bambu yaitu menjadi wadah kopi atau pun tas souvenir kopi dan lebih kampanye ke penggunaan masyarakat lokal. Ketika ada suatu acara kegiatan maka meminimalisir menggunakan besek. Hingga saat ini perkembangan usaha yang dilakukan oleh para kelompok pengrajin mulai membuat suatu hal baru seperti pembuatan Tas tenteng, Tas souvenir, lampion, wadah besek tape, keranjang buah,dll dan sekarang usaha tersebut pun menuju ke Kriya Bambu ( industri).<sup>16</sup>

Dengan berkembangnya usaha kerajinan besek bambu di desa Papring, Kalipuro Banyuwangi menuju ke griya (industri) maka usaha tersebut akan menjadi salah satu upaya yang dilakukan pengrajin besek bambu dalam meningkatkan pendapatan usaha kerajinan besek bambu yang berawal hanya beberapa kerajinan yang di produksi hingga bisa saat ini memproduksi berbagai macam produksi baru. Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti merasa tertarik untuk melalukan penelitian tentang “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BESEK BAMBU DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI DESA PAPRING, KEC. KALIPURO, KAB. BANYUWANGI.”

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu di desa Papring, Kalipuro, Banyuwangi dalam meningkatkan pendapatannya?

---

<sup>16</sup> Hadi, Wawancara, Banyuwangi 23 Februari 2022

2. Apa hambatan dan solusi yang dihadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ialah gambaran tentang sesuatu yang hendak dituju dalam melaksanakan penelitian. Tujuan penelitian wajib mengacu kepada masalah– masalah yang sudah di rumuskan sebelumnya.<sup>17</sup>

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kerajina bambu di desa papring, kalipuro, banyuwangi dalam meningkatkan pendapatannya
2. Untuk mengetahui hambatan dan solusi yang di hadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang konstribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis. Peneliti berharap dari penelitian ini dapat memberikan manfaat yaitu:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini mampu memberikan pemahaman mengenai tentang mekanisme bagaimana dengan strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu di desa Papring, Kalipuro, Banyuwangi.

---

<sup>17</sup> Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Jember: IAIN JEMBER, 2018)

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Peneliti

Manfaat bagi peneliti dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam bidang di strategi pengembangan usaha.

### b. Bagi UIN KHAS Jember

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi atau bahan acuan bagi pembaca dan peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian yang linear dengan penelitian ini.

### c. Bagi Masyarakat

Manfaat untuk masyarakat dapat memberikan pengetahuan dan memberikan pemahaman tentang bagaimana strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu untuk meningkatkan pendapatan.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul penelitian. Tujuan agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti. Adapun definisi istilah judul penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

### a) Strategi

Strategi pada hakikatnya yakni seni serta ilmu yang memajukan kekuasaan (ideologi, politik, ekonomi, masyarakat, budaya) guna menanggapi tujuan yang sudah ditentukan. Secara umum strategi merupakan rencana pemimpin perusahaan yang difokuskan pada tujuan

jangka Panjang perusahaan, dibarengi dengan penyusunan metode atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut.

b) Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.

c) Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas.

## F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga penutup. Sistematika pembahasan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN**, yang berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, metode penelitian, serta sistematika pembahasan.

**BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN**, yang berisi tentang ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan serta memuat tentang kajian teori.

**BAB III METODE PENELITIAN**, yang berisi tentang metode yang digunakan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

**BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**, yang berisi tentang inti atau hasil penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan temuan.

**BAB V PENUTUP**, yang berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang dilengkapi dengan saran peneliti



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

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian penelitian terdahulu ini, peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian dengan penelitian yang peneliti saat ini. Kemudian, peneliti juga hendak memberikan kesimpulan atau ringkasan dari penelitian yang hendak dilakukan.

- a. Penelitian yang dilakukan oleh Ipah Rambe tahun 2018. Program studi Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Yang berjudul “Analisi Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi”. Pada penelitian terdahulu memakai metode penelitian pendekatan kualitatif dan merupakan penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif dengan mengumpulkan data.

Hasil penelitian yang didapat perusahaan yang kuat mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih omzet yang maksimal. Strategi ini dipilih karena hasil perhitungan pada kuandran 1 (satu).

- b. Penelitian yang dilakukan oleh Juspiana pada tahun 2019. Program studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Mataram yang berjudul “Analisis Peningkatan Pendapatan Usaha Pengrajin Rotan Di Desa Pejanggal Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah”. Pada penelitian terdahulu memakai metode penelitian kualitatif.



Hasil dalam penelitian tersebut yaitu 1. Peningkatan pendapatan usaha kerajinan rotan di Desa Pejanggik khususnya dusun Nyampe Lombok Tengah relative tinggi, dapat dikatakan bahwa meningkatnya pendapatan usaha pengrajin rotan tiap minggu dan tiap bulannya mengalami peningkatan yang memuaskan. 2. Dalam usaha kerajinan rotan ini, ada tiga point utama yang meningkatkan pendapatan pengrajin rotan yaitu, modal usaha, keuletan, dan kerapian kerja.

- c. Penelitian yang dilakukan oleh Novia Sri Dewi tahun 2020. Program studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Mataram. Yang berjudul “Analisi Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat”. Pada penelitian terdahulu memakai metode penelitian pendekatan kualitatif yang diarahkan untuk mendeskripsikan secara jelas dan rinci tentang segala seputar “Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat”.

Hasil penelitian yang di dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan di rumah makan oleh Rumah Makan Sukma Rasa yaitu menambah varian produk, meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM ), meningkatkan kualitas pelayanan, dan menggunakan konsep penjalan baru.

- d. Penelitian yang dilakukan oleh Dian Widiarsi tahun 2020. Program studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto yang

berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas”. Pada penelitian terdahulu memakai metode penelitian kualitatif (*field research*).

Hasil dalam penelitian tersebut yaitu bahwasanya pengembangan usaha di Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas melakukan strategi pengembangan usaha diantaranya peningkatan akses kepada aset produktif, peningkatan akses pada pasar, kewirausahaan, kelembagaan ekonomi, dan kemitraan usaha.

- e. Penelitian yang dilakukan Heny Ariani tahun 2020, “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat ( Study Kasus Sentra Produksi Pengelasan Di Getap*” Universitas Islam Al-Ahzar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, karena penelitian kualitatif menganggap bahwa realitas adalah bentukan manusia.

Hasil Penelitian Penentuan harga jual menjadi sangat penting untuk diperhatikan, harga merupakan salah satu hal yang berpengaruh besar terhadap pendapatan karena semakin tinggi harga jual suatu barang maka tingkat pendapatan pun akan semakin meningkat begitu juga sebaliknya semakin rendah harga jual suatu barang maka pendapatan pun akan semakin menurun

- f. Penelitian yang dilakukan Nia Aldina Lubis tahun 2021, “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang*

"Kelapa Muda" Universitas Medan Area. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian strategi pengembangan usaha merupakan pilihan strategi yang dilakukan pengusaha di kecamatan medan kota, kelurahan teladan barat untuk merebut peluang pasar. pengusaha dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama.

- g. Penelitian yang dilakukan oleh Ayu Nurjannah tahun 2021. Program studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Metro. Yang berjudul "Usaha Kerajinan Bambu Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam". Pada penelitian terdahulu memakai metode penelitian kualitatif lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari masyarakat yang berkaitan dengan Peran Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam.

Hasil penelitian yang di dapat bahwa peran usaha kerajinan bambu itu sendiri memiliki pengaruh positif bagi bagi peningkatan ekonomi keluarga para pengrajin yang ada di Desa Jadimulyo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur. Semakin pengrajin meningkatkan kualitas produknya maka akan semakin banyak minat konsumen untuk membeli produknya sehingga hal ini akan berpengaruh pada peningkatan ekonomi keluarga para pengrajin anyaman bambu.

- h. Penelitian yang dilakukan Uswatun Hasanah tahun 2021, “Strategi Pengembangan Produktivitas Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Aluppang Berdasarkan Prinsip Ekonomi Islam” Institut Agama Islam Negeri ParePare. Metode penelitian yang digunakan metode penelitian kualitatif.

Hasil penelitian ini bahwa kondisi budidaya jamur tiram yang ada. Di Dusun Aluppang masih bisa dikembangkan dengan baik namun terbatas oleh tempat atau lokasi pengembangannya. Lahan pertanian yang bisa digunakan di daerah tersebut terbatas atau terkendala oleh cuaca karena daerah Aluppang bisa termasuk daerah yang panas dan sulit untuk mengatur cuaca untuk menjadi lembab. Jadi masyarakat mengembangkan usaha tersebut di bawah rumah masing-masing. Kemudian, adapula beberapa faktor teknis, faktor ekonomi, dan faktor sosial serta faktor kekuatan strategi potensi sumber daya alam. Dalam mengembangkan sebuah usaha, pengusaha atau pebisnis dalam strategi bisnis dapat memiliki lima sikap yaitu, jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi dan niat suci dan ibadah, agar apa yang dilakukan dimudahkan dan tetap terjaga silaturahmi dengan manusia dan sang pencipta.

- i. Penelitian yang dilakukan komang ayung ratna dewi tahun 2023, “*Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Usaha Ayam Geprek D&A*” Universitas Tadulako. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif

Hasil penelitian itu menunjukkan Hasil pengabdian diharapkan bias menemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh usaha yaitu, kurangnya promosi yang di lakukan, tidak memiliki tempat yang luas untuk memasarkan produk, dan persaingan yang semakin ketat. Dari ancaman yang ada kami harus melakukan inovasi baru agar dapat bersaing di pasar dan tidak kalah dengan pesaing lainnya..

- j. Penelitian yang dilakukan Vivi N. Mustika tahun 2023, “Strategi Pengembangan Usaha Tani Jagung Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Di Desa Binjeita Kecamatan Bolangitang Timur Kabupaten Bolang Mongondow Utara” Universitas Sam Ratulangi Manado. Metode penelitian yang digunakan metode penelitian kuantitatif.

Hasil penelitian strategi pengembangan usaha tani jagung di Desa Binjeita, Kecamatan Bolangitang Timur, Kabupaten Bolaang Mongondow Utara, menggunakan strategi SO, dimana strategi ini digunakan untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada untuk meminimalkan kelemahan dan ancaman dengan mengoptimalkan penggunaan lahan dengan tenaga kerja terampil yang ada dan menjalin komunikasi baik antara petani, pemerintah dengan pedagang untuk informasi pemasaran dan menjalin hubungan kerjasama dengan mitra pemberi modal lebih memberikan kemudahan petani untuk mendapat keuntungan dalam usaha taninya.

Berikut merupakan sebuah tabel mengenai metode penelitian dan hasil penelitian serta mengenai persamaan dan perbedaan peneliti dengan peneliti sebelumnya.

**Tabel 2.1**  
**Tabel Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Ipah Rambe 2018	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi	Persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang bagaimana strategi pengembangan usaha	Perbedaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang pengembangan usaha pada pembuatan tahu
2.	Juspiana 2019	Analisis Peningkatan Pendapatan Usaha Pengrajin Rotan Di Desa Pejangik Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang peningkatan pendapatan dalam usaha	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu penelitian dari juspiana membahas tentang analisis pendapatan usaha pada pengrajin rotan sedangkan peneliti membahas tentang strategi pengembangan usaha besek dalam meningkatkan pendapatan
3.	Novia Sri Dewi 2020	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan	Perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan

		Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat	usaha untuk meningkatkan pendapatan	pendapatan pada rumah makan Sukma Rasa sedangkan peneliti di kerajinan besek bambu
4.	Dian Wideasri 2020	Startegi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengan Cilongok Banyumas	Persamaannya dalam peneliti ini adalah sama-sama membahas tentang strategi pengembangan usaha	Perbedaan dalam penelitian ini adalah pengembangan usahanya pada home industry rumah lidi sedangkan peneliti di kerajinan besek bamboo
5.	Heni Ariyani 2020	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Sentra Produksi Pengelasan Di Getap)	Persamaannya penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang analisis strategi meningkatkan pendapatan	Perbedaannya adalah dalam penelitian ini strategi pengembangan usaha di usaha sentra produksi pengelasan di getap
6.	Nia Aldina Lubis 2021	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang peningkatan pendapatan pada usaha	Perbedaan dalam penelitian ini adalah peningkatan ekonominya melalui usaha pedagang kelapa muda sedangkan peneliti mwningkatkan pendapatan pada usaha kerajinan besek bambu



7.	Ayu Nurjanah 2021	Usaha Kerajinan Bambu Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang usaha bambu dalam meningkatkan pendapatan	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu membahas tentang usaha kerajinan bambu dalam meningkatkan ekonomi keluarga ditinjau dari etika bisnis islam
8.	Uswatun Hasanah 2021	Strategi Pengembangan Produktivitas Jamur Tiram Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Alupang Berdasarkan Prinsip Ekonomi Islam	Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang staretgi pengembangan usaha dalam meningktakan pendapatan	Perbedaannya adalah penelitian Uswatun Hasanah pada usaha jamur tiram, sedangkan peneliti di usaha kerajinan besek bambu
9.	Komang Ayu Ratna Dewi 2023	Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Usaha Ayam Geprek D&A	Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang analisis strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapaatan	Perbedaan dalam penelitian ini adalah pengembangan usahanya dalam memningkatkan pendapatan pada usaha ayam geprek D&A sedangkan peneliti meningkatkan pendapatan pada usaha kerajinan besek bambu
10.	Vivi N Mustika 2023	Strategi Pengembangan Usaha Tani Jagung Dalam Upaya	Persamman dalam penelitian ini yaitusa ma-sama membahas	Perbedaan dalam penelitian ini adalah pengembangan usahanya pada

		Peningkatan Pendapatan Petani Di Desa Binjeita Kecamatan Bolangitang Timur Kabupaten Bolang Mongondow Utara	tentang strategi pengembangan usaha dan pendapatan	petani di desa Binjeita
--	--	---	---	----------------------------

Sumber: Hasil olah data

Dari beberapa jenis penelitian yang telah dipaparkan diatas, terdapat persamaan dan perbedaan penelitian dengan penelitian yang telah dilakukan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis. Perbedaan dari penelitian diatas adalah tentang uapaya yang dilakukan dalam mengembangkan usaha dan persamaannya yaitu sama sama membahas tentang strategi pengembangan usaha.

## B. Kajian Teori

Kajian teori berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak di pecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.<sup>18</sup>

### 1. Strategi

#### a. Definisi Strategi

Strategi berasal dari Bahasa Yunani *strategeos*, yang artinya adalah jendral, oleh itu secara harfiah “seni para jendral”, kalimat ini

<sup>18</sup> Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Jember: IAIN JEMBER, 2018)

mengacu pada apa yang akan menjadi perhatian didalam sebuah puncak organisasi, sedangkan secara khusus strategi merupakan penemuan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal untuk mencapai sebuah tujuan organisasi.

Menurut Umar Husen, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan.

Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang suatu organisasi yang disertai dengan penyusunan cara dan bagaimana upaya agar tujuan dapat di capai dan diraih. Menurut

Chandler strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan sebuah perusahaan yang berkaitan dalam jangka panjang, program tidak lanjut, serta memprioritaskan<sup>19</sup>

Dalam pengerian strategi juga dikenal dengan istilah strategi perusahaan yaitu perumusan perusahaan komprehensif tentang bagaimna perusahaan akan mencapai misi dan tujuan strategi akan memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan bersaing. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang bersangkutan sangat

---

<sup>19</sup> Sedarmayanti, *Manajemen Strategis*, (Bansung:PT Refika Aditama,2018) 4

menentukan suksesnya strategi apa yang akan disusun, konsep-konsep tersebut adalah<sup>20</sup>:

- 1.) *Distinctive Competence*: tindakan yang dilakukan perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik di banding dengan pesaingnya. Distinctive Competence ini meliputi keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya .
- 2.) *Competitive Advantag*: keahlian spesifik yang dikembangkan perusahaan untuk melakukan yang lebih baik disbanding dengan pesaingnya. Strategi yang digunakan untuk memperoleh keunggulan dalam bersaing adalah cost leadership, differensial dan focus.

Porter menyebutkan competitive advantage terbagi menjadi tiga bagian yaitu:

- 1) Keunggulan biaya menyeluruh (cost leadership)

Pencapaian biaya keseluruhan yang rendah sering kali menuntut bagian pasar relative yang tinggi atau kelebihan yang lain, seperti akses yang menguntungkan kepada bahan baku. Selain itu juga perlu untuk merancang produk agar mudah didapat, menjual banyak lini produk yang mudah dibuat, menjual banyak lini produk yang berkaitan untuk menebarkan biaya, serta melayani kelompok pelanggan yang berguna membangun volume. Penerapan strategi biaya rendah mungkin

<sup>20</sup> Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama, 2014), h.7

memerlukan investasi modal pendahuluan yang besar untuk peralatan modern, penetapan harga yang agresif dan kerugian awal untuk membina bagian pasar yang tinggi pada akhirnya dapat memungkinkan skala ekonomis dalam pembelian yang akan semakin menekan biaya.

## 2) Deferensiasi

Deferensiasi merupakan strategi yang baik untuk menghasilkan laba di atas rata-rata dalam suatu industri. Karena strategi ini menciptakan posisi yang aman untuk mengatasi kekuatan pesaing. Meskipun dengan cara yang berbeda dari strategi keunggulan biaya. Deferensiasi memberikan penyekat pada pesaing karena adanya loyalitas dan merk pelanggan dan mengakibatkan berkurangnya kepekaan terhadap harga.

Deferensiasi juga meningkatkan margin laba yang menghindarkan kebutuhan akan posisi biaya rendah.

## 3) Fokus

Strategi biaya rendah akan di derensiasi di tunjukan untuk mencapai sasaran di keseluruhan industri, maka strategi focus di bangun untuk melayani target secara baik. Strategi ini didasarkan pada pemikiran dengan perusahaan dengan demikian akan mampu melayani target strateginya yang sempit secara efektif dan efisien dibandingkan dengan pesaing yang bersaing lebih luas.

## b. Tingkatan Strategi

Strategi terdapat pada berbagai tingkatan pada sebuah organisasi. Tingkatan strategi dapat dibagi atas 3 bagian di antaranya<sup>21</sup>:

### 1. Strategi Korporasi

Strategi yang mencerminkan seluruh arah perusahaan yang bertujuan menciptakan pertumbuhan bagi perusahaan secara keseluruhan bagi manajemen berbagai macam bisnis lini produk.

### 2. Strategi Bisnis

Strategi ini digunakan pada tingkat produk atau unit bisnis dan merupakan strategi yang menekankan pada perbankkan posisi bersaing produk atau jasa pada spesifikasi atau segmen pasar tertentu.

### 3. Strategi Fungsional

Strategi ini digunakan pada level fungsional seperti operasional, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia. Strategi ini mengacu pada dua tingkatan strategi sebelumnya yaitu strategi korporasi dan strategi bisnis. Strategi fungsional juga disebut sebagai value-based-strategy. Berfokus pada memaksimalkan produktivitas sumber daya yang digunakan dalam memberikan value terbaik untuk pemenuhan kebutuhan pelanggan.

---

<sup>21</sup> Opan Arifuddin, S.pd.,M.Pd.,CBOA.,CSRP,dkk, Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi (Purwoharjo: CV Pena Persada, 2020)

### c. Tipe-Tipe Strategi

Strategi dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu:

#### 1) Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi makro, misalnya seperti strategi pengembangan produk, akuisisi, pengembangan pasar, penerapan harga, dan sebagainya.

#### 2) Strategi Investasi

Strategi investasi adalah kegiatan yang berorientasi padasebuah investasi. Misalnya perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha melakukan penetrasi pasar, strategi pembangunan kembali divisi baru, strategi bertahan, dan sebagainya.

#### 3) Strategi Bisnis

Strategi bisnis sering disebut sebagai strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, seperti halnya strategi pemasaran, fungsional, atau produksi, distribusi, strategi yang berhubungan dengan keuangan, dan strategi organisasi.<sup>22</sup>

Perumusan strategi digunakan dengan baik dan harus memperhatikan berbagai faktor, baik dari dalam maupun dari luar

<sup>22</sup> Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Manajemen*, (Jakarta: Indeks Permata Puri Media, 2018), h.61



industri. Adapaun tahap-tahap pada perumusan strategi yaitu<sup>23</sup>:

1) Pengembangan Misi Bisnis (Usaha)

Misi usaha yakni gambaran industry yang bergerak pada bidang dengan tujuan yang tertentu yaitu berasal dari misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasi jangkauan operasi industri produk. Misi tersebut harus dikembangkan terlebih dahulu sebelum melakukan perumusan strategi.

2) Mengidentifikasi peluang dan ancaman lingkungan eksternal industri

Setelah melaksanakan misi pengembangan usaha kemudian mengidentifikasi pada lingkungan luar industri. Lingkungan pada luar industri akan mendatangkan peluang dan ancaman. Perumusan strategi harus terperinci peluang dan ancaman yang bakal terjadi disekitar industri.

3) Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan lingkungan internal industri

Selain faktor berasal dari luar, perumusan strategi juga butuh data yang mengenai tentang lingkungan yang berada dari dalam industri. Jika perumusan strategi mampu mengidentifikasi dengan baik tentang kekuatan dan kelemahan sehingga bakal terjadi dasar strategi yang akan

---

<sup>23</sup> Ahmad, *Manajemen Strategi*, ( Makassar: Nas Media Pustaka,2020), 83-118

diterapkan pada sebuah industri. Dimana strategi tersebut bisa membuat kekuatan industri yang akan menjadi optimal dan kelemahan industry bisa dikelola lebih baik.

4) Menetapkan tujuan jangka Panjang

Setelah mengetahui kelemahan dan kekuatan pada industri, maka selanjutnya yang akan dilaksanakan yaitu dengan menetapkan target jangka panjang.

5) Menentukan alternatif strategi

Alternatif strategi digunakan untuk menentukan berbagai pilihan strategi yang banyak dan bisa memilih. Dimana strategi yang akan dipilih tersebut, pasti memiliki keunggulan dan kelemahan masing-masing.

6) Memilih strategi untuk dilaksanakan

Dengan memilih strategi yang baik yang mampu diterapkan pada sebuah industri. Dimana yang membuat strategi itu sendiri pasti memiliki beberapa alasan tersendiri untuk memilih strategi yang cocok untuk diterapkan bagi industri. Beberapa pilihan tersebut pasti sudah melalui proses sebelumnya yang memperhatikan berbagai macam faktor yang ada.

## 2. Pengembangan Usaha

### a. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan adalah meningkatkan kualitasnya maupun kuantitasnya dalam suatu kegiatan. Pengembangan juga berarti proses, cara, perbuatan mengembangkan.

Menurut Pamuji sebagaimana dikutip dalam juga mengemukakan bahwa pengembangan adalah sebagai suatu pembangunan, yaitu merubah sesuatu sehingga menjadi baru dan memiliki nilai yang lebih tinggi. Dengan demikian juga mengandung makna sebagai pembaharuan yaitu melakukan usaha-usaha untuk membuat sesuatu menjadi lebih sesuai atau cocok dengan kebutuhan, menjadi lebih baik atau bermanfaat. Dalam memudahkan konsep pengembangan maka pengembangan dapat didefinisikan sebagai usaha untuk memajukan atau meningkatkan atau memperbaiki sesuatu yang sudah ada. Atau dapat dikatakan juga sebagai proses yang dilakukan dalam meningkatkan sesuatu sehingga memiliki nilai yang lebih tinggi.<sup>24</sup>

Menurut Hafsah pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Pengembangan dalam teori manajemen organisasi didefinisikan sebagai pengembangan

<sup>24</sup> Pamudji, S, Kerjasama Antar Daerah Dalam Rangka Pembinaan wilayah Dari Suatu Tinjauan Administrasi Negara,( Institut Ilmu Pemerintahan , Jakarta , 1985)

keorganisasian yang meliputi serangkaian tindakan manajemen puncak suatu organisasi, dengan partisipasi para anggota keorganisasian, guna melaksanakan proses perubahan dan pengembangan dalam organisasi yang bersangkutan, hingga dari kondisi yang sedang berlaku sekarang melalui proses yang berlangsung dalam waktu, dapat dilaksanakan aneka macam perubahan, hingga pada akhirnya dicapai kondisi yang lebih memuaskan dan lebih sesuai dengan tuntutan lingkungan.

Menurut Werren B. Bennis pengembangan organisasi merupakan respon terhadap perubahan yang berhubungan dengan segi pendidikan yang kompleks untuk mengubah keyakinan, sikap, nilai-nilai, dan struktur organisasi yang mampu mengadaptasi secara baik teknologi baru, perubahan masyarakat yang dilayani dan tantangantantangan di dalam perubahan yang rumit tersebut. Pengertian ini menekankan pentingnya peran manajemen atau kepemimpinan dalam memecahkan masalah organisasi dan melaksanakan proses pembaharuan, yang dilaksanakan melalui kegiatan kerja sama yang berkelanjutan. Pengembangan organisasi merupakan suatu pendekatan dan teknik perubahan organisasi. Di dalamnya terkandung suatu proses dan teknologi untuk penyusunan rancangan, arah, dan pelaksanaan perubahan organisasi secara berencana.

## b. Strategi Pengembangan Usaha

### 1) Pengembangan Strategi Produk

Produk merupakan sebuah alat fundamental yang digunakan untuk menarik konsumen agar mau melakukan transaksi. Pengembangan sebuah produk harus dilakukan agar perusahaan terus memiliki bahan yang harus ditawarkan terus-menerus kepada konsumen. Terdapat dua hal yang menjadi acuan dalam pengembangan strategi produk:<sup>25</sup>

#### a) Pengembangan produk baru

Dalam siklus pengembangan produk, perusahaan wajib melakukan inovasi agar produk tersebut dapat bersaing dikancah pasar nasional maupun internasional. Dalam pemasaran, pengertian produk baru dapat mencakup tiga kategori sebagai berikut:

1. Produk baru dengan manfaat baru.
2. Produk baru sebagai hasil modifikasi produk yang sudah ada.
3. Produk tiruan yang memiliki karakteristik sama dengan produk di pasaran.

#### b) Tahap proses pengembangan produk baru

Tahapan proses pengembangan suatu produk tidaklah instan karena membutuhkan evaluasi-evaluasi yang

---

<sup>25</sup> Melati, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021), 63-67.

harus dilakukan oleh perusahaan agar produk tersebut memiliki kualitas yang baik. Terdapat tahap yang dilalui dalam pengembangan produk baru diantaranya:

- a. Tahap penciptaan dan penyaringan gagasan
- b. Tahap pengembangan dan pengujian konsep
- c. Tahap pengembangan strategi pemasaran
- d. Tahap analisis bisnis
- e. Tahap pengembangan produk
- f. Tahap uji coba pemasaran
- g. Tahap komersialisasi

## 2) Pengembangan Sumber Daya Manusia

Proses pengembangan sumber daya manusia merupakan salah satu kunci kesuksesan dari perusahaan yang ditujukan untuk meningkatkan persaingan dari perusahaan dan meningkatkan produk yang perusahaan jual. Secara operasional, tujuan perusahaan mencakup pada tujuan masyarakat, tujuan organisasi, tujuan fungsi, dan tujuan personal. Sebuah departemen pengembangan sumber daya manusia harus mempunyai kemampuan mengembangkan dan menjaga kualitas sumber daya manusia itu sendiri.<sup>26</sup>

Dalam upaya mengembangkan strategi pengelolaan sumber daya manusia dalam lingkup pemasaran maka penting

---

<sup>26</sup> Muhammad Darari Bariqi, "Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia", *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, Vol. 5 No. 2 (2018).

menggunakan tiga bentuk pemasaran sebagai berikut<sup>27</sup>:

- a) Pemasaran eksternal yaitu hubungan antara perusahaan dengan pihak pelanggan. Dalam hal ini perusahaan menjalankan fungsi normalnya seperti mempersiapkan produk, menentukan harga, mendistribusikan, dan mengkomunikasikan produk kepada masyarakat.
- b) Pemasaran internal adalah hubungan antara perusahaan dengan karyawan. Dalam hal ini tugas perusahaan melatih dan membina karyawannya, dengan begitu akan terciptanya profesionalisme karyawan dalam melayani konsumen.
- c) Pemasaran interaktif adalah hubungan antar karyawan dan konsumen secara langsung. Dalam hal ini karyawan adalah pribadi yang mewakili perusahaan dalam menciptakan kepuasan pelanggan dimana kinerja dari karyawan sesuai dengan keinginan pelanggan.

### 3) Strategi Penetapan Harga

Perusahaan yang bergerak dibidang jasa dalam menargetkan keuntungan yang ingin dicapai perlu memperhatikan bagaimana keuntungan yang diperoleh dapat digunakan untuk memenuhi biaya produksi dan biaya pemasaran produk jasa, juga memperhitungkan margin yang didapatkan. Dalam penetapan harga terdapat tujuan yang digunakan dalam

---

<sup>27</sup> Fitria Halim, Dkk, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Yayasan Kita Menulis, 2021), 136.



menentukan harga yang dimana perlu mempertimbangkan apa yang menjadi tujuan penetapan harga. Adapun tujuan diantaranya<sup>28</sup>:

- a) Kelangsungan hidup, yaitu saat perusahaan menentukan harga mempertimbangkan tingkat keuntungan yang akan dicapai tujuannya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.
- b) Memaksimalkan laba, yang bertujuan untuk menentukan apakah laba yang diperiode tertentu sudah mencapai tingkat semaksimalnya. Periode yang ditentukan akan memiliki kaitan dengan siklus hidup produk jasa.
- c) Memaksimalkan penjualan, yaitu dengan cara membentuk market share.
- d) Penetapan harga, yang bertujuan untuk mengembalikan modal dengan harga yang ditentukan agar menjadi investasi kedepannya.

#### 4) Strategi Pemasaran

Perencanaan pemasaran merupakan bentuk dari proses manajemen yang mengarah pada sebuah strategi pemasaran dimana tujuan utama untuk mencapai suatu tujuan pemasaran sehingga dapat mengatur sebuah strategi pemasaran dengan serakain proses yang sistematis dan melalui koordinasi ntuk

---

<sup>28</sup> Fitria Halim, Dkk, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Yayasan Kita Menulis, 2021), 92.

mendapatkan keputusan rencana pemasaran. Rencana pemasaran memiliki beberapa komponen diantaranya:<sup>29</sup>

a) Rangkuman eksekutif

Pada tahap ini, dimana perusahaan harus mengenalkan sebuah produk atau jasa yang ditawarkan dan rencana pemasaran kedepan secara ringkas dan jelas.

b) Situasi pasar saat ini

Dalam tahap ini perusahaan harus menganalisis keadaan pasar dari segi lokasi perusahaan, pasar sasaran, dan lingkup kompetitor. Dapat juga menyertakan isu-isu atas pesaing yang dapat membahayakan perusahaan.

c) Tujuan dan permasalahan

Pada komponen ini, harus memaparkan tujuan pemasaran perusahaan secara detail, diantaranya seperti meningkatkan kesadaran akan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan di kalangan khalayak atau pasar sasaran.

d) Strategi pemasaran

Dalam tahap ini, siklus pemasaran harus dipaparkan secara rinci tentang strategi pemasaran. Komponen ini pada dasarnya merupakan inti dari rencana pemasaran perusahaan. Isi di dalamnya meliputi empat

---

<sup>29</sup> Husni Muharram Ritonga, Dkk, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*, (Medan: CV. Manhaji, 2018), 24-28

faktor bauran pemasaran yaitu, produk, harga, promosi, dan distribusi.

e) Program tindakan

Dalam kegiatan ini memaparkan daftar dari kegiatan pemasaran yang akan dilakukan perusahaan. Mulai dari kegiatan apa yang akan dilakukan, kapan waktu kegiatan tersebut, dan siapa saja yang melakukan kegiatan tersebut.

f) Pengukuran

Dalam kegiatan ini perusahaan harus melakukan pengukuran atas apa yang sudah dilakukan supaya perusahaan dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan pada produk mereka dipasaran.

c. Faktor-Faktor Pengembangan Usaha

Dalam melakukan usaha, semua pasti memiliki keinginan untuk mencapai keberhasilan. Berikut ini adalah faktor-faktor yang menyebabkan suatu industry/ perindustrian dapat berkembang dengan baik apabila dimiliki sebagai berikut<sup>30</sup>:

1) Faktor Pokok

a) Modal

Modal digunakan untuk membangun sebuah asset dalam pembelian bahan baku, rekrutmen tenaga kerja, dan lain sebagainya agar dapat menjalankan dalam kegiatan

<sup>30</sup> Fitri Agustina Mayasari S.P, *Panduan Belajar Mandiri Kewirausahaan* (Jakarta: CV Arya Duta 2006), 13

industry. Modal bias berasal dari dalam suatu negara erta dari luar negeri yang disebut sebagai penanaman modal asing (PMA)

b) Tenaga kerja

Dengan jumlah standart kualitas yang sesuai dengan kebutuhan suatu perindustrian tentu saja akan menyebabkan industry tersebut menjadi lancer serta mampu berkembang dimasa depan. Jika suatu negara kelebihan tenaga kerja, maka salah satu solusi yang baik adalah mengirimkan tenaga kerja ke luar negeri untuk mejadi tenaga kerja asing.

c) Bahan Mentah

Bahan mentah atau bahan baku adalah salah satu unsur yang terpenting yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi pada suatu industry. Tanpa bahan baku yang cukup maka proses produksi dapat terhambat dan bias juga sampai terhenti. Untuk itu pemasokan bahan mentah yang cukup baik dari dalam maupun dari luar yang dapat melancarkan dan mempercepat perkembangan opada industri.

d) Transportasi

Sarana ini sangat dibutuhkan dalam suatu industri baik untuk mengangkut bahan mentah kelokasi industri, mengangkut dan mengantarkan tenaga kerja, pengangkutan

barang jadi hasil output industry ke agen penyalur atau distributor atau ke tahap produksi selanjutnya, dan lain sebagainya.

e) Sumber energi tenaga industri

Memerlukan sumber energi tenaga untuk dapat menjalankan berbagai mesin-mesin produksi, menyalakan perangkat penunjang kegiatan bekerja, menjalankan kendaraan-kendaraan industry dan lain sebagainya. Sumber energi dapat berwujud dalam berbagai bentuk seperti bahan bakar minyak, gas bumi, listrik, batubara, baterai, metan, dan lain sebagainya.

f) Marketing pemasaran

Hasil output produksi pemasaran produk hasil keluaran produksi haruslah dikelola oleh orang-orang yang tepat agar bisa terjual untuk mendapatkan keuntungan atau penghasilan profit yang diharapkan sebagai pemasukan untuk kegiatan produksi selanjutnya, memberikan deviden kepada pemegang saham, memperluas pasar, membayar pegawai, karyawan, buruh, dan lain-lain.

2) Faktor Penunjang Faktor Pendukung

a) Kebudayaan masyarakat sebelum membangun dan menjalankan kegiatan industry sebaiknya patut dipelajari mengenai adat-istiadat, norma, nilai, kebiasaan, dan lainnya

yang berlaku dilingkungan sekitar. Tidak sensitif terhadap kehidupan masyarakat sekitar mampu menimbulkan konflik dengan penduduk sekitar . selain itu ketidak mampuasn membaca pasar juga dapat membuat barang hasil produksi tidak berlaku dipasaran Karena tidk sesuai dengan selera konsumen, tidak terjangkau daya beli masyarakat, boikot konsumen, dan lain sebagainya.

b) Teknologi dengan berkembangnya teknologi dari waktu ke waktu akan dapat membantu industry untuk dapat memproduksi dengan lebih efektif dan lebih efesien serta mampu menciptakan dan memproduksi barang-barang yang lebih modern dan berteknologi tinggi.

c) Pemerintahan, pemerintahan adalah bagian yang cukup penting dalam perkembangan suatu industry karena segala peraturan dan kebijakan perindustrian ditetapkan dan dilaksanakan oleh pemerintah beserta aparatnya. Pemerintahan yang mampu membantu perkembangan industry baik dalam segi keamanan, kemudahan-kemudahan, pemberian modal yang ringan, subsidi, dan sebagainya.

d) Dukungan masyarakat semangat masyarakat untuk mau membantu daerah atau negaranya akan membantu industri di sekitarnya. Masyarakat yang cepat beradaptasi dengan

pembangunan industri baik di desa maupun di kota akan sangat mendukung suksesnya suatu industri.

- e) Kondisi alam, kondisi alam yang baik serta iklim yang bersahabat akan membantu industry memperlancar kegiatan usahanya. Di Indonesia memiliki iklim tropis tanpa banyak cuaca yang ekstrim sehingga kegiatan produksi rata-rata dapat berjalan dengan baik sepanjang tahun.
- f) Kondisi perekonomian, pendapatan masyarakat yang baik dan tinggi akan meningkatkan daya beli masyarakat untuk membeli produk industry tersebut, sehingga efeknya akan sangat baik untuk perkembangan perindustrian local maupun internasional. Di samping itu saluran distribusi yang baik untuk menyalurkan barang dan jasa dari tangan produsen ke konsumen juga menjadi suatu hal yang sangat penting.

#### d. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha

Dalam melakukan pengembangan usaha, seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut<sup>31</sup>:

##### 1) Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seseorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat

<sup>31</sup> Imam Malik, "Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN" *Jurnal Ilmu Asministrasi Bisnis* Vol 3 No.1 2020



berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain.

Setelah melalui pengamatan terhadap keberhasilan orang lain, ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari wirausahaan. Sebagai contoh, ide usaha untuk mendirikan modern market telah mendorong seseorang untuk merealisasikan impiannya memuat supermarket sebagai alternatif tempat belanja bagi keluarga Indonesia yang pada umumnya belanja di pasar tradisional.

## 2) Penyaringan Ide/ Konsep Usaha

Pada tahap berlanjut, wirausaha akan menuangkan ide usaha kedalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha kedalam bisnis yang lebih baik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal (melalui studi kelayakan) maupun secara informal (misal melalui *focus group discussion*).

## 3) Pengembangan Rencana Usaha

Orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-

laba dari bisnis yang dijalankan. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), harus segera ditambah bahwa wirausaha memiliki perbedaan yang menolok dalam membuat rincian rencana usaha. Ada wirausahawan membuat rencana usaha sedetail mungkin dengan mengumpulkan berbagai informasi relevan mengenai berbagai scenario usaha yang akan terjadi dimasa yang akan datang, tetapi ada pula wirausahawan yang membuat rencana usaha secara sederhana dengan hanya memerhatikan kecenderungan pasar yang saat ini terjadi.

#### 4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha akan menjadi panduan dalam pelaksanaana usaha yang akan dilakukan oleh seorang wirausaha, dalam rencana usaha, seorang wirausaha akan mengarahkan bebragai sumber daya yang dibutuhkan diantaranya modal, tenaga kerja untuk menjalankan usaha serta material.

#### e. Unsur pengembangan usaha

Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada dua unsur yaitu:<sup>32</sup>

##### 1. Unsur-unsur yang berasal dari dalam (internal)

##### a) Adanya niat dari pengusaha untuk mengembangkan

<sup>32</sup>Ahmad Zainur Rozikin, Dwi Setya Nugrahaini, ” Strategi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM kijen STAR Ponorogo” *Journal Of Islamic Philanthropy And Disaster (JOIPAD)* Vol 3, 2023

usahanya menjadi lebih besar

- b) Mengetahui teknik produksi barang seperti banyaknya barang yang harus di produksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan suatu barang/produk dan lain-lainnya.
- c) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukkan dan pengeluaran produk

## 2. Unsur-unsur dari pihak luar (Eksternal)

- a) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha
- b) Mendapatkan dana tidak mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar
- c) Mengetahui kondisi lingkungan sekitarnya dengan baik serta kondusif untuk usaha.

Tingkatan dalam pengembangan usaha meliputi diantaranya yaitu<sup>33</sup>:

### 1.) Tingkat produk

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk Satau teknologi baru, meskipun tingkat pengembangan usaha dapat berbeda dari perusahaan ke perusahaan lainnya.

<sup>33</sup> Abdul Muttalib, "Pola Pengembangan Usaha Mikro Dan Kecil Menengah (UMKM) Di Kota Mataram Tahun 2016" *Jurnal Ilmu Sosial Pendidikan* Vol 1 No.2 November 2017

## 2.) Tingkat komersial

Pada pengembangan rantai nilai tingkat usaha adalah tentang mengembangkannya penawaran produk secara keseluruhan akan menemukan jenis pengembangan usaha/bisnis di perusahaan-perusahaan teknologi yang telah mengembangkan platform yang diintegrasikan atau dikombinasikan dengan teknologi lain atau platform untuk membentuk seluruh produk. sebuah seluruh produk umumnya terdiri dari beberapa teknologi untuk membuatnya menjadi hidup, sebuah teknologi pada umumnya tidak dikembangkan oleh satu perusahaan tapi bersumber dari orang lain yang bertujuan untuk menghemat waktu dalam proses usaha.

## 3.) Tingkat korporasi

Bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi organisasi tertentu kemudian memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan. fokusnya bukan pada produk maupun komersial tingkat tetapi pada suatu korporasi tingkatan usaha.

## 4.) Tingkat keamanan pada proses penjualan barang

Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang bagus.

### 3. Pendapatan

Pendapatan menurut Abdurrahman menyatakan bahwa pendapatan adalah uang, barang-barang materi, atau jasa yang diterima selama jangka waktu tertentu, biasanya merupakan hasil dari pemakaian capital, pemberian jenis-jenis perorangan atau keduanya. Yang termasuk pendapatan adalah upah, gaji, sewa tanah, dividen, pembayaran, bunga, dan gaji tahunan.<sup>34</sup>

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia menyatakan dalam standart Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan pendapatan merupakan penghasilan yang didapat dalam melakukan sebuah aktivitas entitas yang biasa dikenal dengan beberapa sebutan seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Pendapatan diartikan sebagai suatu aliran uang atau daya beli yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas.

Dalam pengertian pembukuan pendapatan diartikan sebagai pendapatan sebuah perusahaan atau individu.

#### a. Konsep Pendapatan

Terdapat beberapa konsep yang terkait akan pendapatan, berikut konsep tersebut:

- 1) Konsep pendapatan yang memusatkan pada arus masuk sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan. Pendekatan dapat dikatakan juga sebagai *inflow of net asset*.

<sup>34</sup> Taufiqur Rahman, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan, Jurnal Ilmiah mahasiswa FEB vol 2,2014. H.2

- 2) Konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services*.
- 3) Konsep dasar pendapatan dimana produk perusahaan yang menentukan bahwa pendapatan merupakan arus penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

#### **b. Karakteristik Pendapatan**

Karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Kenaikan aset atau aliran masuk aset merupakan tambahan aset baru yang diterima dari pendapatan penjualan yang dilakukan oleh penjual kepada konsumen.
- 2) Kegiatan operasional yang stabil, merupakan perilaku perusahaan yang normal dalam menjalankan kegiatan penjualan dan jasa.
- 3) Pelunasan, pengurangan kewajiban, merupakan kenaikan aset, yang dipicu dari penurunan kewajiban pembayaran atas tanggungan.
- 4) Pendapatan yang sifatnya berulang, merupakan pendapatan yang memiliki keseimbangan dalam kegiatan-kegiatan pokok.<sup>35</sup>

<sup>35</sup> Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. 4, No. 7.

### c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut budieono diantaranya dipengaruhi oleh:

- 1) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber dari hasil-hasil tabungandan warisan atau pemberian.
- 2) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah tinggi rendahnya pengeluaran. Pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. Keterampilan atau kreativitas, karena dengan ini seseorang atau kelompok memiliki kelebihan terampil dalam meningkatkan aktifitas sehingga dapat mempengaruhi tingkat pendapatan.<sup>36</sup>

### d. Sumber-sumber pendapatan

1. Pendapatan dari gaji dan upah

Pendapatan adalah total penerimaan uang mapun bukan uang seorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Berikut ada 3 sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:<sup>37</sup>

<sup>36</sup> Mahyu Danil, Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireun, Jurnal Ekonomika, Universitas AlmuslimBireun Aceh, vol. 4, No. 7, hlm 39

<sup>37</sup> Melda Anjani, "Strategi Pengembangan Usaha Rumah Laundry Kota Dumai Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah", ( Skripsi: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau,2021) 53



a) Keahlian (skill)

Keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani suatu pekerjaan yang di percayakan. Semakin tinggi jabatan seseorang maka semakin keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi juga, karena itu gaji atau upahnya semakin meningkat.

b) Mutu Modal Manusia (Human Capital)

Mutu modal manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki oleh seorang, baik karena bakat yang dibawa ataupun hasil Pendidikan serta Latihan.

c) Kondisi Kerja (working condusions)

Kondisi kerja adalah lingkungan sekitar dimana seseorang bekerja penuh tantangan dan resiko mapun tidak. Kondisi kerja di anggap berat Ketika resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi. Untuk pekerjaan yang makin beresiko tinggi , upah yang di dapat akan semakin besar walaupun tingkat keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda.

2. Pendapatan dari Asset

Asset Produktif merupakan aset yang memberikan pemasukan untuk balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok asset produktif

---

di antaranya asset finansial seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan dividen dan keuntungan atas modal (capital gain) bila diperjual belikan. Kedua aset bukan finansial (realassets), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

### 3. Pendapatan Pemerintah

Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input yang diberikan. Negara-negara yang telah berkembang dan maju, penerimaan transfer diberikan dalam bentuk tunjangan penghasilan bagi para penganggur, jaminan sosial pada orang miskin serta pada yang berpendapatan cukup rendah



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

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Untuk menerapkan suatu teori terhadap suatu permasalahan memerlukan metode khusus yang dianggap relevan dan membantu memecahkan permasalahan. Metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah atau mendapatkan data dengan tujuan atau kegunaan tertentu.<sup>38</sup>

Jenis penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode penelitian yang ditunjukkan untuk menggambarkan situasi atau kejadian yang terjadi. Tujuan utama dari penelitian deskriptif adalah agar memberikan gambaran yang akurat dari sebuah data, menggambarkan suatu proses, dan mekanisme atau hubungan antar kejadian.

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif ini merupakan penelitian yang tidak menggunakan perhitungan<sup>39</sup> dan penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang atau sumber yang diamati. Definisi tersebut lebih menekankan pada jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan hasil data deskriptif dan berupaya menggali makna dari suatu fenomena.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (field research).

Peneliti akan berusaha mendapatkan data secara langsung dari sumber asli

(first hand), atau sumber utama dan bukan dari sumber kedua. Penelitian kualitatif hendaknya berusaha melacak data yang diperoleh dari sumber pertama, tentunya sejauh yang dia mampu lakukan, dengan mempertimbangkan waktu, tenaga, biaya, topik penelitian dan lain-lain.<sup>40</sup>

## **B. Lokasi Penelitian**

Adapun lokasi penelitian berada di Desa Papring Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi. Peneliti memilih Desa Papring, Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi karena Desa Papring merupakan desa yang pembuat kerajinan besek bambu di Kecamatan Kalipuro. Desa Papring dipilih karena desa ini merupakan desa penghasil bambu yang di kelola oleh masyarakat sekitar di desa papring serta dimanfaatkan sebagai usaha kerajinan besek bambu dan kerajinan lainnya.

## **C. Subyek Penelitian**

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subjek penelitian, sebagaimana data yang akan dicari dan dijaring sehingga validitasnya dapat dijamin.<sup>41</sup> Penentuan subyek penelitian menggunakan purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.<sup>42</sup> Pertimbangan tertentu ini, misal orang tersebut yang dianggap paling banyak omzet penjualannya, dan sudah menjadi ketua kelompok serta menjadi pengusaha terlama didaerah tersebut dan tahu apa yang kita

---

<sup>40</sup> Usman Rianse, Abdi, Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi Teori Dan Aplikasi, (Bandung: Alfabeta,2012), h.13

<sup>41</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* IAIN Jember, (Jember: IAIN Jember, 2018)

<sup>42</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 55

harapkan. Alasan peneliti menggunakan teknik ini karena peneliti membutuhkan data berupa sumber informasi yang dianggap lebih tahu dengan apa yang peneliti harapkan dan relevan dengan judul penelitian tersebut. Dalam penelitian ini subyek penelitian atau informan yang terlibat dalam mengatasi permasalahan yang dikaji diantaranya adalah:

- a. Pak Widie Ketua anggota kelompok kerajinan besek bambu
- b. Pak Hadi koordinator serta pengrajin kerajinan besek bambu
- c. Bu Buhari Pengrajin pembuatan kerajinan besek bambu

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan Langkah yang paling strategis dalam penelitian, dikarenakan tujuan utama dari penelitian yaitu untuk mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu:

- a) Observasi

Secara garis besar terdapat dua rumusan tentang pengertian observasi yaitu pengertian secara sempit dan pengertian secara meluas. Dalam artian sempit observasi yaitu pengamatan secara langsung terhadap gejala yang diteliti. Dalam arti luas yaitu, observasi meliputi pengamatan yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek yang sedang diteliti<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2017),219

Dalam observasi ini peneliti mengamati langsung proses kegiatan kerajinan besek bambu yang dilaksanakan. Adapun data yang diperoleh dengan menggunakan teknik ini yaitu:

- 1.) Pembuatan kerajinan besek bambu dari ukuran kecil hingga besar yang di pesan oleh tengkulak.
- 2.) Situasi dan kondisi kerajinan besek bambu di Desa Papring

b) Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas jawaban itu.<sup>44</sup>

Metode wawancara yang peneliti ambil yaitu wawancara terstruktur dimana yaitu wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan yang akan diajukan. Alat untuk perekamnya adalah HP narasumber Yang menjadi sumber data dan informasi penelitian ini yaitu ketua anggota kerajinan besek bambu.

c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk dokumen, buku dan gambar yang berupa laporan serta keterangan dapat mendukung penelitian. Selain itu, metode ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui subjek yang diteliti.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Sugiono, *Metode Penelitian.*, 234

<sup>45</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (Bandung : Alfabeta,2014),h.67

## E. Analisis Data

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknis analisis data kualitatif deskriptif model interaktif .

Langkah-langkah teknis analisis data sebagai berikut:

### a) Pengumpulan data

Data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi dicatat dalam catatan lapangan yang terdiri dari dua bagian yaitu deskriptif dan reflektif. Catatan deskriptif merupakan catatan alami, (catatan tentang apa yang dilihat, didengar, disaksikan, dan dialami sendiri oleh peneliti sendiri tanpa adanya pendapat dan penafsiran dari peneliti terhadap fenomena yang dialami. Catatan reflektif adalah catatan yang berisi tentang kesan, komentar, tafsiran, dan pendapat tentang temuan yang dijumpai dan merupakan bahan rencana pengumpulan data untuk tahap berikutnya.

### b) Reduksi data

Pada proses reduksi data, hanya temuan data atau temuan yang berkenaan dengan permasalahan penelitian saja yang direduksi. Sedangkan data yang tidak berkaitan dengan masalah penelitian dibuang. Sehingga bisa digunakan untuk menggolongkan, mengarahkan, dan serta mengorganisasikan data sehingga memudahkan peneliti untuk menarik kesimpulan.



c) Penyajian data (Data Display)

Penyajian data merupakan proses pengumpulan informasi yang disusun berdasar kategori atau pengelompokan-pengelompokan yang di perlukan. Penyajian data dapat berupa tulisan, kata-kata, gambar, grafik dan tabel. Tujuan penyajian data adalah untuk menggabungkan informasi sehingga dapat menggambarkan keadaan yang terjadi.

d) Kesimpulan

Penarikan kesimpulan proses perumusan makna dari hasil penelitian yang di ungkapkan dengan kalimat yang singkat dan padat dan mudah dipahami, serta dilakukan dengan cara berulang kali melakukan peninjauan mengenai kebenaran dari penyimpulan itu, khususnya berkaitan dengan relevansi dan konsistensi terhadap judul, tujuan dan perumusan masalah yang ada. Penarikan kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung seperti halnya proses reduksi data, setelah data terkumpul cukup memadai maka selanjutnya diambil kesimpulan sementara, dan setelah data benar-benar lengkap maka diambil kesimpulan akhir.<sup>46</sup>

**F. Keabsahan Data**

Pengecekan keabsahan data dilakukan agar memperoleh hasil yang valid dan dapat dipertanggung jawabkan serta dapat dipercaya oleh semua pihak. Keabsahan data merupakan konsep yang menunjukkan keshahihan dan keadaan data dalam suatu penelitian. Untuk menguji keabsahan data yang

<sup>46</sup> Sirajudin Saleh, *Analisis Data Kualitatif*, (Bandung : Pustaka Ramadhan ,2017)76

diperoleh, peneliti menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>47</sup> Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik atau metode. Yang dimaksud triangulasi sumber ialah membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui beberapa sumber.<sup>48</sup>

Triangulasi sumber ini digunakan untuk membandingkan hasil wawancara antara informan satu dengan informan lainnya sehingga data yang diperoleh merupakan data yang valid. Triangulasi teknik ini digunakan untuk menguji kreadibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

#### **G. Tahap-Tahap Penelitian**

Tahap-tahap penelitian merupakan tahapan yang dilakukan saat hendak melakukan penelitian. Tahap-tahap dalam penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini ialah; Tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan lapangan, dan tahap penyelesaian. Dijelaskan sebagai beriku:

##### **a) Tahap pra lapangan**

Tahap pra lapangan merupakan sebuah agenda yang tersusun sebelum peneliti terjun langsung ke lokasi penelitian. Berikut ini tahapan yang dilakukan peneliti yaitu:

---

<sup>47</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 229

<sup>48</sup> Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 230

- 1.) Membentuk rancangan penelitian
  - 2.) Memilih lapangan penelitian
  - 3.) Mengurus perizinan penelitian
  - 4.) Menilai keadaan lapangan / lokasi penelitian
  - 5.) Menentukan informan
  - 6.) Menyiapkan perlengkapan penelitian
  - 7.) Persiapan fisik dan etika saat melakukan penelitian langsung.
- b) Tahap pelaksanaan lapangan

Setelah mendapat izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi dan wawancara untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan judul yang telah ditetapkan oleh peneliti.

- c) Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian adalah tahapan paling akhir yang dilakukan oleh peneliti, yaitu penulisan laporan. Namun pada tahap ini data yang terkumpul masih campur aduk seperti wawancara, dokumentasi, gambar, foto dan sebagainya lainnya. Maka dari itu perlu diatur dan disusun, diorganisir, dikelompokkan, dibuat kategorisasi sehingga menjadi data yang bagus dan mempunyai arti dan makna dengan baik.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Letak kondisi geografis di Desa Papring

Penelitian ini dilakukan di Desa Papring, Kelurahan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi dimana Lingkungan Papring terletak di sebelah barat dari pusat Kota Banyuwangi, berada di ketinggian 1000 meter diatas permukaan laut (Mdpl). Luas wilayah Kecamatan Kalipuro sekitar 80,41 km<sup>2</sup>. Dengan spesifikasi sebagai berikut:

- a. Batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Kalipuro
- b. Batas wilayah sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Klatak dan Bulusan
- c. Batas wilayah sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Giri dan Singotrunan
- d. Batas wilayah sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Gombengsari

Jumlah rukun warga (RW) yang ada di Desa Papring adalah 17 RW dan jumlah Rukun Tetangga berjumlah 64 orang.<sup>49</sup>

##### 2. Demografi kecamatan Kalipuro

Berdasarkan sensus penduduk 2023 di Kelurahan Kalipuro seluruhnya berjumlah 14 122 jiwa yang terdiri dari 6.934 penduduk laki-laki dan 7.188 penduduk perempuan. Adapun data tersebut ditunjukkan

---

<sup>49</sup> Dokumentasi Kelurahan Kalipuro

di tabel berikut:

Tabel 4.1  
Jumlah Penduduk Kecamatan Kalipuro tahun 2023

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Laki- laki	6.934 orang
2.	Perempuan	7.188 orang
	Jumlah	14.122 orang

*Sumber: Kecamatan Kalipuro Dalam angka 2023*

Jumlah penduduk di wilayah desa papring yaitu 2.153 jiwa. 1.202 penduduk laki-laki dan 951 penduduk perempuan. Jumlah laki-laki di desa papring cenderung lebih banyak dibandingkan jumlah perempuan, hal ini karena sebagian banyak penduduk perempuan yang sudah lulus sekolah lebih memilih untuk bekerja merantau di luar kota dan berumah tangga hingga menetap di luar wilayah. Sehingga mengakibatkan jumlah penduduk perempuan lebih sedikit dibandingkan jumlah penduduk perempuan.

Tabel 4.2  
Jumlah KK lingkungan Papring

Jumlah KK	Jumlah Penduduk
1.076	2.153 jiwa

*Sumber: kelurahan Kalipuro*

### 3. Pendidikan lingkungan Papring

Kecamatan kalipuro memiliki beberapa sekolah dan pondok pesantren. Pendidikan setingkat SMA diantaranya : SMKN 1 KALIPURO, MA Unggulan Amanatul Ummah. Pendidikan tingkat SMP diantaranya: SMPN 2 Kalipuro, Mts Darussalam, Mts Fathul Ulum, Mts Ibrahimy. Pendidikan tingkat SD/MI diantaranya yaitu: SDN 1 Kalipuro, MI Darussalam 1, MI Darussalam 2, MI Al-Madinah Fathul Ulum, MI

Fathul Ulum. Pendidikan tingkat Taman Kanak-Kanak diantaranya yaitu: TK Dharma Wanita, TK Tunas Darussalam dan masih banyak lainnya. Pondok pesantren diantaranya : Yayasan Pondok Pesantren Amanatul Ummah. Mayoritas penduduk lingkungan Papring, Kecamatan Kalipuro berpendidikan hingga jenjang SD, MI, SMP, SMK, dan Sarjana maupun alumni pondok pesantren. Namun penduduk lingkungan papring yang menempuh hingga jenjang pendidikan Sarjana masih sangat terbatas jumlahnya.<sup>50</sup>

#### 4. Kondisi perekonomian Desa Papring

berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bagus Hariyanto (Staff di kelurahan) mengatakan bahwa:

“Untuk wilayah papring perekonomiannya cukup terbilang berkembang sejak terkenalnya kampung Batara yang mengenalkan berbagai kegiatan usaha seperti kerajinan bambu, pembuatan besek, serta batik Papring. Namun, sampai saat ini hampir sebagian penduduk lingkungan Papring masih berprofesi sebagai petani. Hal ini dikarenakan kondisi wilayah lingkungan Papring di didominasi dengan wilayah daratan tinggi, sehingga sangat cocok untuk kegiatan bercocok tanam.”<sup>51</sup>

Secara umum, mata pencaharian masyarakat penduduk Desa papring dapat teridentifikasi kedalam beberapa sektor diantaranya : pertanian, peternak, pengrajin, buruh industri dan lain lain. Berdasarkan data yang di dapat, penduduk lingkungan papring yang bekerja di sektor pertanian dan perternakan yang berjumlah 811 orang, bekerja di bidang pengrajin besek dan kerajinan bambu yang berjumlah orang, dan bekerja di sektor lain dan buruh pabrik yang

<sup>50</sup> Dokumentasi Kelurahan Kalipuro

<sup>51</sup> Bagus Hariyanto, wawancara, Banyuwangi, 3 Oktober 2023.

berjumlah 100-200 orang. berikut tabel jumlah penduduk masyarakat lingkungan papring berdasarkan mata pencaharian.

## **B. Penyajian dan Analisi Data**

### **1. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Desa Papring, Kec. Kalipuro, Kab. Banyuwangi**

Strategi pengembangan merupakan rencana atau langkah yang di rancang untuk mencapai tujuan pertumbuhan serta perkembangan dalam suatu bidang usaha. Berdasarkan hasil wawancara, berikut strategi pengembangan usaha besek bambu di Lingkungan Papring.

#### **1. Penambahan Produk Baru**

Penambahan produk baru merupakan sebuah inovasi yang ditunjukkan oleh perusahaan agar kinerja penjualan terus berkembang.

Dengan adanya hal tersebut dimana perusahaan akan memiliki banyak varian produk yang dijualnya. Penambahan produk dalam hal ini dapat melibatkan perubahan dalam desain, teknologi, bahan, atau fitur produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta untuk tetap bersaing di pasar. Mengenai inovasi pengembangan produk baru Bapak Widy Nurmahmudy berpendapat:

“Salah satu strategi yang kami jalankan dalam pengembangan usaha yaitu dengan inovasi usaha besek menurut saya itu lebih ke pengembangan beseknya, dimana pengembangannya dengan cara menambahkan varian produk baru dimana beseknya tetap dijaga tapi cara pengembangannya yang saya lakukan itu membuat beragam jenis produk turunan besek kaya gitu sih contoh inovasi



pengembangan yang saya lakukan.”<sup>52</sup>

Adapaun pemaparan tentang inovasi penambahan produk baru dari Bapak Hadi, beliau berkata:

“Pengembangan usaha itu wajib sifatnya dalam bisnis, seperti yang dilakukan di kerajinan besek bambu dimana kami melakukan inovasi membuat varian jenis produk baru yang ditujukan agar penjualan lebih variatif dan diharapkan dapat menarik pembeli baru dengan variasi produk besek bambu yang kami buat.”<sup>53</sup>

Berdasarkan dari penjelasan kedua informan di atas, menunjukkan bahwa keseriusan membangun bisnis dapat dilihat dari mengembangkan dan melakukan inovasi atas produk. Seperti usaha kerajinan besek bambu di Desa Papring yang dimana melakukan inovasi dengan membuat atau menambahkan produk baru agar produk yang dijual lebih variatif dan tidak melupakan kualitas beseknya.

Sehubungan dengan terdapatnya produk baru yang dikembangkan oleh pengrajin besek bambu di Desa Papring membuat nilai yang ditawarkan dalam penjualan menjadi lebih bervariasi. Produk yang memiliki karakteristik yang sama dengan besek bambu namun di buat menjadi produk yang berbeda seperti contohnya tas hampers persegi tiga bambu, tas tentang bambu, tas hamper bambu, tas souvenir bambu, tempat botol minum, dan tempat alat tulis. Hal tersebut merupakan suatu ide kreatifitas dalam pengembangan usaha bisnis pada pengembangan produk baru.

<sup>52</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>53</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

Produk baru yang merupakan modifikasi dari besek bambu merupakan inovasi yang sangat bagus. Inovasi yang dilakukan para pengrajin besek bambu di Desa Papring memiliki tujuan dalam pengembangan usaha yang mampu menaikkan taraf pendapatan dalam penjualan yang bermacam variasi produk.

Dengan adanya pengembangan produk baru yang ditawarkan oleh pengrajin besek bambu di Desa Papring dapat membuat konsumen menjadi dapat memilih produk yang diinginkan.

**Tabel 4.3**  
**Varian produk turunan besek bambu di lingkungan Papring**

No	Produk	Price/Harga
1	Besek papring	2000 – 4000 / pcs
2	Tas hampers peregi tiga bambu papring	5000 / pcs
3	Tas tenteng bambu papring	20.000/ pcs
4	tas hampers bambu papring	6000/ pcs
5.	Tas souvenir bambu papring	5000/pcs
6.	Tempat botol minum	4000/pcs
7	Tempat pensil, dll	4000/ pcs

*Sumber: data yang diolah*

Sama halnya Ibu Sidri pengrajin aktif di usaha besek saat di wawancarai mengenai inovasi pengembangan produk baru. Ibu Sidri berkata:

”Dengan adanya inovasi pengembangan yang dilakukan usaha besek dengan menambahkan varian produk baru saya sebagai pengrajin merasa senang karena dengan menambahnya produk baru yang turunan besek jadi penghasilan yang saya dapat mulai meningkat yang dimana dulu hanya bisa mengantongi 400.000 dalam sekali saya menyeter besek sekarang adanya produk selain besek saya bisa mengantongi uang 600.000 – 700.000 dan jika pesanan

banyak bisa 900.000 dalam sekali penyeteran besek dan produk lainnya.”<sup>54</sup>

Adapun penjelasan dari Ibu Anjani, dimana beliau menjelaskan:

“Untuk penambahan produk baru menurut saya langkah yang bagus karena dapat memberikan varian produk-produk yang dijual, dan juga saya selaku pengrajin merasa terbantu karena produk-produk baru tersebut memiliki nilai ekonomi yang berbeda-beda yang menjadikan pendapat saya meningkat, yang dimana pendapatan awal saya 300.000-500.000 setiap penyeteran bisa meningkat menjadi 400.000-850.000.”<sup>55</sup>

Berdasarkan dari kedua pendapat informan tersebut, maka dapat diketahui bahwasanya inovasi pengembangan dengan cara menambahkan variasi produk baru adalah upaya yang dilakukan oleh usaha besek dalam meningkatkan pendapatan para masyarakat pengrajin besek bambu. Adapun peningkatan pendapatan yang terjadi dengan adanya produk baru yang ditambahkan di usaha besek bambu yang dijelaskan oleh Ibu Sidri menunjukkan peningkatan yang signifikan.

**Tabel 4.4**  
**Jumlah penjualan sebelum dan sesudah adanya produk baru**

Pengrajin	Omset sebelum adanya produk baru	Omset sesudah adanya produk baru
Sidri	Rp. 400.000/bulan	Rp. 700.000/bulan
Buhari	Rp. 400.000/bulan	Rp. 700.000/bulan
Isnaini	Rp. 450.000/bulan	Rp. 750.000/bulan
Anjani	Rp. 450.000/bulan	Rp. 750.000/bulan
Sumiati	Rp. 400.000/bulan	Rp. 700.000/bulan

*Sumber: data yang diolah*

<sup>54</sup> Sidri, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>55</sup> Anjani, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

## 2. Meningkatkan sumber daya manusia

Sumber daya manusia merupakan salah satu aset penting dalam suatu organisasi, yang mencakup semua individu yang bekerja didalamnya. Sumber daya manusia mencakup keterampilan, pengetahuan, pengalaman, dan potensi yang dimiliki oleh para pekerja, serta manajemen yang bertanggung jawab untuk mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia guna untuk mencapai tujuan organisasi.

Strategi peningkatan kualitas sumber daya manusia pada usaha besek bambu sebenarnya tidak hanya melalui keterampilan saja namun lebih berfokus pada pelatihan-pelatihan dan pembinaan agar untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang lebih produktif dan berfikir kreatif. Seperti yang di tuturkan oleh Bapak

Widy Nurmahmudy selaku ketua kelompok usaha besek bambu, beliau berkata:

“Untuk meningkatkan sumber daya manusia saya memberikan pelatihan-pelatihan di usaha produk ini untuk menggali potensi para pengrajin disini dan di tuntut untuk terus belajar dan mengikuti perkembangan zaman serta tren dipasaran agar produk yang dijual dan variasi produk akan semakin banyak.”<sup>56</sup>

Begitupun yang dikatakan Bapak Hadi selaku koordinator pada usaha besek bambu di lingkungan Papring mengenai kualitas sumber daya manusia, Bapak Hadi berkata:

“Dengan adanya pelatihan-pelatihan yang diadakan di usaha

---

<sup>56</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

besek ini kita bisa tau seberapa tinggi kualitas kreatifitas para pengrajin disini, dan ketika sumber daya manusia rendah maka kita tak akan berkembang dengan begitu perlu diadakannya pelatihan pelatihan pada usaha ini. Pelatihan yang kami adakan baik berupa program ataupun kita sendiri yang membuat program dimana pelatih nya datang sendiri atau kita belajar keluar.”<sup>57</sup>

Berdasarkan penjelasan dari kedua informan tersebut dapat disimpulkan bahwa pengembangan sumber daya manusia sangat diperlukan dalam sebuah perusahaan agar terus menciptakan sumber daya unggulan. Seperti halnya yang dilakukan oleh pengrajin besek bambu di Desa Papring, dimana mereka terus mengembangkan kemampuan pengrajin agar dapat beradaptasi dengan bentuk kerajinan moderen dan terus berinovasi dengan menciptakan produk baru dari kerajinan besek bambu.

Adapaun penjelasan dari Ibu Buhari mengenai kemampuan hasil memproduksi kerajinan besek bambu, beliau memaparkan:

“Untuk jumlah mbak biasanya dalam sebulan itu menghasilkan 350-400 buah, karena terlepas dari lamanya proses penjemuran bambu yang sudah dipotong-potong dan ditipiskan biasanya memakan waktu 2-3 hari penjemuran itupun jika cuaca cerah, berbeda jika terkendala dengan cuaca mendung maka akan lebih memakan waktu lagi. Tapi memang biasanya para pengrajin dapat menghasilkan 350-400 buah besek bambu.”<sup>58</sup>

Terdapat juga penjelasan dari Ibu Sidri, dimana beliau menjelaskan:

“Kalau banyaknya jumlah besek yang dihasilkan rata-rata itu 350-400 buah besek mbak dalam sebulannya, dan biasanya

<sup>57</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>58</sup> Buhari, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

dalam sehari bisa menghasilkan 10-15 besek perharinya.”<sup>59</sup>

Berdasarkan penjelasan kedua narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa, kemampuan para pengrajin dalam membuat kerajinan besek bambu biasanya menghasilkan 350-400 buah besek, dan untuk perharinya biasanya para pengrajin menghasilkan 10-15 buah besek bambu.

### 3. Penetapan Harga

Harga merupakan sebuah komponen dalam sebuah konstruksi penjualan. penetapan sebuah harga menjadi faktor penting untuk menentukan sejauh mana modal yang dikeluarkan dan berapa keuntungan yang di peroleh, dengan begitu penjual dapat mengetahui keuntungan dan kerugian yang dialaminya. Mengenai modal dikeluarkan seperti yang di jelaskan oleh Bapak Widy

Nurmahmudy yang berpendapat sebagai berikut:

“Untuk modal sendiri itu pengrajin yang keluaran karena produk yang sudah jadi akan saya beli dengan dijual kembali, jadi para pengrajin tidak kebingungan dalam penjualannya. Dan juga di Desa Papring yang dimana terkenal dengan tanaman bambu yang berlimpah jadi para pengrajin tidak bingung dalam mendapatkan bahan, juga meminimalisir pengeluaran modal.”<sup>60</sup>

Adapaun penjelas dari Ibu Anjani dimana beliau menuturkan:

“Kalo dari bahan pengrajin biasanya mengambil di alam seperti bambu tapi terkadang kita kekurangan karena dari perumbuhan bambu yang cukup lama, jadi kadang kita membeli di penjual bambu. Biasanya mereka jual satu ikan isi lima bambu harga 80.000. disitu modal yang pengrajin

<sup>59</sup> Sidri, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>60</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.



keluarkan.<sup>61</sup>

Berdasarkan penjelasan kedua narasumber di atas, dapat disimpulkan bahwa para pengrajin besek bambu di Desa Papring biasanya memanfaatkan hasil alam karena di Desa Papring terkenal dengan tanaman bambu yang melimpah, namun terkadang pengrajin harus membeli bambu yang dikarenakan siklus pertumbuhan bambu yang tergolong lama. Jadi dengan begitu pengrajin harus mengeluarkan dana untuk membeli bambu untuk meminimalisir kekurangan bahan pembuatan besek bambu.

Setelah mendapatkan keterangan mengenai modal, lalu Bapak Widy Nurmahmudy selaku koordinator memaparkan tentang penetapan harga sebagai berikut:

“Dari saya menerapkan sistem beli kepada pengrajin lalu menjualnya kembali. Jadi harga besek di pasar itu seharga 2.000 rupiah untuk 1 buah besek, lalu saya menetapkan harga beli saya kepada pengrajin sebesar 1.200 rupiah dengan begitu saya selaku koordinator dan pengrajin sama-sama mendapatkan keuntungan dengan kesepakatan harga yang dijalin.<sup>62</sup>

Untuk Ibu Anjani selaku pengrajin, saat diwawancara mengenai penetapan harga, beliau berpendapat:

“Kalau menurut saya dari harga yang ditetapkan setuju saja, karena dari harga tersebut sudah dapat membantu kami selaku pengrajin besek bambu di Desa Papring. Dan juga dimana kami tidak bingung menjual besek bambu yang dibuat, karena sudah ada yang menampung jadi kami para pengrajin tidak susah payah dalam memasarkannya.<sup>63</sup>

<sup>61</sup> Anjani, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>62</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>63</sup> Anjani, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.



Berdasarkan penjelasan kedua narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa menunjukkan kesinambungan antara koordinator dan pengrajin, dimana pengrajin dimudahkan dalam penjualan produk besek bambu. Dengan penetapan harga yang disepakati, maka terdapatlah keuntungan dari kedua belah pihak.

Adapun pemaparan dari Ibu Anjani mengenai pendapatan dari kerajinan besek bambu beliau memaparkan:

“untuk masalah pendapatan mbak itu tidak menentu karena pendapatan bulanan itu dihitung dari seberapa banyak banyak besek yang dapat dihasilkan. Rata-rata setiap pengrajin itu menghasilkan 350-400 besek setiap perbulannya. Jadi pendapatan yang dihasilkan biasaya Rp. 300.000 sampai Rp. 400.000 perbulannya untuk beseknya saja. Jika ada pesanan dari produk lainnya seperti tas hampres atau tas souvenir maka menjadi pendapatan tambahan.”<sup>64</sup>

Melanjutkan penjelasan dari Ibu Anjani tentang pendapatan, Ibu Buhari beliau memaparkan:

“Kalau dari pendapatan mbak, ini bisa menjadi pendapatan bersih atau pendapatan kotor karena pengrajin mendapatkan bambu itu dari alam secara gratis tapi terkadang para pengrajin juga membeli sebesar Rp. 80.000 itu mendapatkan 5 bambu. Biasanya 1 ruas bambu bisa dibuat menjadi 10-12 buah besek bambu dan biasanya 1 batang bambu terdapat 4 ruas jadi rata-rata bisa menghasilkan 200-240 buah besek.”<sup>65</sup>

Berdasarkan pemaparan kedua narasumber di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan dari kerajinan besek bambu bisa menjadi pendapatan bersih maupun kotor. Hal tersebut terjadi karena bahan yang dibutuhkan berupa bambu dapat diperoleh dari alam karena di desa papring terkenal dengan tanaman bambu yang

<sup>64</sup> Anjani, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>65</sup> Buhari, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

melimpah namun terkadang pengrajin membeli bambu. Jika dihitung dalam pembelian bambu sebesar Rp. 80.000 mendapatkan 5 batang bambu dan dapat menghasilkan 200-240 dengan harga 1 besek Rp. 1.200, maka total yang dihasilkan Rp. 288.000 dikurangi modal Rp. 80.000, total pendapatan bersih sebesar Rp. 208.000 dalam sekali belanja bambu.

Adapun penjelasan dari Bapak Widy Nurmahmudy mengenai pendapat, beliau memaparkan:

“Rata-rata para pengrajin disini itu ibu rumah tangga jadi mereka menjadi pengrajin besek bambu untuk mendapatkan pendapatan tambahan. Karena banyak dari suami dari para pengrajin adalah buruh tani ataupun peternak. Jadi mereka mereka menjadi pengrajin untuk mendapatkan pendapatan tambahan.”<sup>66</sup>

Dipaparkan juga oleh Ibu Buhari tentang pendapatan, beliau memaparkan:

“Kalau dari kebanyakan pengrajin besek bambu itu menjadi pendapatan tambahan, karena banyak dari suami-suami pengrajin itu penghasilan utamanya dari bertani atau peternak. Jadi kami para ibu-ibu menjadi pengrajin untuk mendapatkan penghasilan tambahan.”<sup>67</sup>

Berdasarkan kedua penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa, pendapatan dari menjadi pengrajin besek bambu merupakan penghasilan tambahan yang ditekuni oleh ibu-ibu di desa papring yang menjadi pengrajin besek bambu. Dikarenakan para suami dari ibu pengrajin besek bambu merupakan pekerja seperti buruh tani

<sup>66</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>67</sup> Buhari, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

ataupun peternak yang menjadi penghasilan utama mereka.

#### 4. Strategi Pemasaran

Pemasaran merupakan aspek yang harus terpenuhi dalam lingkup bisnis usaha. Tanpa adanya strategi pemasaran yang bagus pengusaha akan kesulitan menjual produk pada bisnisnya. Seperti halnya yang dijelaskan oleh Bapak Widy Nurmahmudy mengenai pemasaran kerajinan besek bambu sebagai berikut:

“Untuk penjualan kita menggunakan pasar *online* dan *offline*. Kalau pasar *online* kita menggunakan media sosial seperti *facebook* sebagai perantaraannya. Kalau pasar *offline* seperti penjualan secara langsung melalui pasar tradisional atau bisa juga mengikuti event-event yang ada agar kerajinan besek bambu bisa dikenal khalayak ramai.”<sup>68</sup>

Disambung oleh Bapa Hadi beliau menuturkan:

“Kalau untuk pemasaran disini tidak bingung mbak, karena model pemasaran yang kita lakukan itu sistemnya kerja sama. Dimana pengrajin membuat produk besek bambu lalu setelah barang jadi ada yang menerima untuk membeli dan dijual kembali. jadi pengrajin tidak perlu memikirkan cara menjual produknya.”<sup>69</sup>

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa, pola pemasaran yang dilakukan pada produk kerajinan besek bambu di Desa Papring menggunakan metode kerja sama, yang dimana para pengrajin membuat barang lalu setelah barang jadi maka barang tersebut akan dijual kembali oleh penerima barang. Adapun mereka menjual melalui media sosial agar barang tersebut dapat dipasarkan secara *online*.

<sup>68</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>69</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

Adapun siklus penjualan kerajinan besek bambu menurut

Bapak Widy Nurmahmudy, beliau memaparkan:

“Kalo dari segi penjualan untuk metode *offline* atau penjualan langsung itu lebih banyak peminatnya karena pembeli bisa langsung mengetahui produk besek bambu yang dijual, dan juga banyak pembeli-pembeli lama yang sudah menjadi pelanggan. Kalo penjualan *online* kebanyakan pembeli baru yang ingin mengetahui produk kerajinan bambu.”<sup>70</sup>

Sehubungan dengan Bapak Widy Nurmahmudy, dimana

Bapak Hadi menjelaskan sebagai berikut:

“Untuk penjualan lebih banyak jika penjualan langsung dari pada dengan menjual *online*, karena pembeli bisa tau produk langsung jadi tidak ragu mau melakukan pembelian, kalo via *online* terkadang pembeli ragu akan kualitas barang yang ditawarkan, namun tetap ada juga pembeli melalui *online*.”<sup>71</sup>

Berdasarkan penjelasan kedua narasumber di atas, dapat disimpulkan bahwa, dalam siklus penjualan metode *offline* atau penjualan langsung banyak menarik minat pembeli karena mereka dapat melihat kualitas secara langsung dari produk kerajinan besek bambu. Untuk penjualan *online* masih tidak sebanyak penjualan langsung.

## **2. Apa hambatan dan solusi yang dihadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya di Desa Papring Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi**

Hambatan dalam melakukan upaya pengembangan akan selalu muncul pada setiap

<sup>70</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>71</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

## 1. Kurangnya Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan tenaga kerja atau karyawan pada suatu organisasi, yang termasuk keterampilan, pengetahuan, pengalaman, dan kontribusi mereka dalam mencapai tujuan perusahaan. Seperti yang dikatakan Bapak Widi Nurmahmudy.

“Hambatan yang saya rasakan saat ini yaitu kurangnya sumber daya manusia yang menjadi pengrajin besek karena kebanyakan pengrajin lebih memilih keluar dan mencari usaha lain.”<sup>72</sup>

Begitu pula menurut Bapak Hadi beliau menuturkan:

“Hambatan yang saat ini dirasakan salah satunya ya berkurangnya para pengrajin. Sebab alasan keluar ya ada yang sudah sepuh tidak kuat ikut sertan ada yang memilih usaha lain atau usaha sendiri, ada juga yang tetap menjadi pengrajin namun tidak menyeter ke pihak kita melainkan ke tengkulak lain atau menjual ke pasar sendiri dan generasi selanjutnya banyak yang memilih bekerja di luar kota atau bekerja profesi lain sehingga ini menjadi suatu hambatan yang masih belum terselesaikan di sini.”<sup>73</sup>

Kurangnya sumber daya manusia dapat menjadi masalah yang serius dalam berbagai konteks. Hal ini bisa menghambat pertumbuhan ekonomi, produktivitas perusahaan, atau kemampuan sebuah organisasi untuk mencapai tujuan. Kurangnya sumber daya manusia menjadi salah satu penghambat pengembangan usaha pada kerajinan besek bambu dikarenakan sebagian masyarakat yang dulunya menjadi pengrajin besek lebih memilih keluar dan mencari usaha lainnya. Meskipun demikian ketua kelompok pengrajin besek bambu tidak pernah lengah dan putus asa untuk terus mengenalkan

<sup>72</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>73</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

usaha besek tersebut serta mengajak masyarakat lainnya untuk mencintai produk besek yang menjadi ciri khas daerah lingkungan papring dengan melakukan pelatihan-pelatihan kerajinan besek dan kerajinan lainnya.

## 2. Minimnya sumber informasi

Informasi merupakan tonggak sebuah pengetahuan akan dunia luar. Dalam hal apapun informasi sangat diperlukan terkait juga sebuah bisnis usaha, tanpa adanya informasi maka pengusaha tidak tau akan sebuah pesaing yang muncul ataupun hal-hal lainnya. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Widy Nurmahmudy, beliau menuturkan:

“Minimnya sumber informasi masih menjadi hambatan bagi kami sehingga besek hanya image dan fungsinya hanya itu saja padahal fungsi dari besek tersebut banyak diantaranya berkurangnya penggunaan pada wadah plastik, tidak menjadi limbah. Serta mereka hanya mengetahui bahwasanya di lingkungan Papring hanya membuat besek saja namun seiring berkembangnya zaman dan tren lingkungan Papring juga membuat berbagai jenis karya selain besek. Tapi insyaallah saya dan para pengrajin lain akan terus memperkenalkan usaha besek ini dengan pelatihan dan pemakaian besek di setiap acara dan event-event di lingkungan Papring.”<sup>74</sup>

Begitu pula menurut pengrajin Ibu Isnaini menuturkan:

“Hambatan yang saya dan pengrajin lainnya yaitu minimnya informasi dapat menjadi salah satu faktor besek ini berkembangnya tidak stabil karena diluar sana mereka menganggap besek ini hanyalah sebuah wadah namun sebenarnya banyak varian produk lainnya.”<sup>75</sup>

Usaha besek seperti bentuk usaha pada umumnya yang

---

<sup>74</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>75</sup> Isnaini, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.



memerlukan sumber informasi yang memadai untuk beroperasi secara efektif. Minimnya informasi dalam usaha besek dapat menyulitkan dalam hal manajemen persediaan, pemilihan produk yang sesuai, harga yang kompetitif, dan pemasara yang efisien. Kurangnya informasi menjadi salah satu penghambat dalam kerajinan besek bambu yang dimana besek hanya terkenal sebagai wadah saja sehingga fungsi besek hanya itu saja.

### 3. Tekanan luar (pesaing)

Sebagian besar perusahaan dihadapkan pada lingkungan bisnis yang ketat dengan persaingan. Persaingan merupakan tantangan terbesar sebagian besar perusahaan di tahun-tahun mendatang. Dengan demikian pemilik perusahaan harus melakukan inovasi-inovasi terbarunya. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Widy

Nurmahmudy, beliau menuturkan bahwa:

“Untuk hambatan yang saya rasakan saat ini yaitu pesaing diluar mbak salah satunya bersaing dengan produk plastik. Karena bahan plastik tahan panas dan jaman sekarang produksinya bahan plastik semakin meningkat dan mengikuti trend diantaranya alat alat dapur dirumah salah satunya keranjang yang terbuat dari bahan plastik yang dimodifikasi sebegus mungkin, warnanya yang dibuat estetic.”<sup>76</sup>

Begitu pula menurut Bapak Hadi, beliau menuturkan :

”untuk hambatan yang dirasakan para pengrajin ya bersaing dengan produk berbahan plastik mbak karna jika dibandingkan dengan produk kerajinan dari bambu, produk plastik lebih awet dalam pemakaian dalam jangka panjang, berbanding dengan memakai bahan dari bambu yang mudah berjamur dan mudah rusak karna serangga.”<sup>77</sup>

<sup>76</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>77</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.



Berdasarkan penjelasan kedua informan di atas dapat disimpulkan bahwa, persaingan timbul dari berbagai bentuk seperti persaingan harga, bahan baku ataupun metode pemasaran. Hal yang terjadi dalam kasus ini ialah timbulnya pesaing dari segi bahan baku. Pesaing bahan baku plastik menjadi faktor tersendiri bagi pengrajin besek bambu karena bahan tersebut memiliki nilai yang cukup efisien. Bahan baku plastik sendiri memiliki nilai yang lebih awet, warna yang estetik dan tahan panas seperti penuturan Bapak Widy Nurmahmudy. Dengan begitu pesaing berat kerajinan besek bambu merupakan alat ataupun produk lainnya yang menggunakan bahan baku plastik.

#### 4. Kualitas bahan yang kurang maksimal

Bahan menjadi faktor penunjang bagi kualitas produk yang dihasilkan. Dengan kualitas produk yang bagus maka konsumen akan merasa senang menggunakan produk yang kita jual, dengan sebaliknya jika produk yang dihasilkan kurang bagus maka konsumen akan merasa tidak nyaman menggunakan produk yang kita jual. Berikut penuturan Bapak Widy Nurmahmudy tentang produk kerajinan besek bambu, beliau menuturkan:

“Dan menjadi penghambat bagi saya yaitu dimana sistem produksi pembuatan masih konvensional atau tradisional sehingga proses pekerjaan lumayan lama yang mengakibatkan diantaranya yaitu pada pembuatan besek dan lainnya masih ada buliran-buliran tipis yang belum bersih saat diseset tipis, ukuran ketebalan yang tidak sama, dan juga faktor cuaca yang dimana dalam proses penjemuran jika

pada musim hujan lebih lama sehingga bahan baku yang rentan lembab dan mudah berjamur.”<sup>78</sup>

Begitu pula dengan pengrajin Ibu Anjani beliau menuturkan:

“Proses produksinya dengan konvensional atau tradisional masih menjadi penghambat mbak dimana hasil yang masih kurang bagus, jadinya para tengkulak banyak yang kadang berkomentar diantara ya ada yang bilang tidak rata, ada yang bilang sudah ada yang jamur karna kita membuat dengan asli dan murni tidak memberi pengawet kepada bahan bakunya. Sehingga rentan terkena jamur.”<sup>79</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa, proses pembuatan produk yang masih memakai cara tradisional mengakibatkan hasil produk yang kurang maksimal seperti masih terdapat serat bambu tipis yang menjadikan kurangnya estetika produk. Dengan proses pembuatan produk yang masih tradisional dalam segi penjemuran atau pengeringan produk yang ditujukan agar produk dapat lebih kokoh dan tahan jamur, yang dimana penjemuran masih menggunakan panas matahari. Jika panas matahari muncul dengan bagus produk besek akan cepat kering, jika panas matahari tidak muncul hal ini dapat mengakibatkan lembab dan munculnya jamur. Hal tersebut menjadi kendala dalam menggunakan proses pembuatan produk secara tradisional.

---

<sup>78</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>79</sup> Anjani, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

## 5. Penerapan solusi

Solusi merupakan sebuah ide dalam pemecahan sebuah masalah yang terjadi. Dalam sebuah ide yang muncul akan menciptakan sebuah opsi atau alternatif yang mendekati kebenaran dan dianggap benar untuk suatu tujuan tertentu. Seperti penjelasan Bapak Widy Nurmahmudy tentang solusi yang diterapkan, beliau memaparkan:

“Untuk solusi sendiri saya sebagai ketua kelompok kerajinan besek bambu di Desa Papring selalu melakukan riset dan evaluasi mengenai kendala dan hambatan yang terjadi, agar tidak memicu penurunan permintaan dan pengrajin.”<sup>80</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Hadi, beliau memaparkan:

“Mengenai penyelesain masalah seperti kurangnya kemampuan sumber daya manusia dimana kami memberikan pelatihan agar para pengrajin mampu mengembangkan kemampuannya dalam berinovasi dalam kerajinan besek bambu. Hal tersebut menjadi solusi atas kurangnya sumber daya manusia.”<sup>81</sup>

Dilanjutkan oleh Ibu Anjani selaku pengrajin besek bambu, beliau menjelaskan:

“Membantu memasarkan dan memberikan pelatihan-pelatihan merupakan solusi yang efektif bagi kami para pengrajin. Hal tersebut dapat membantu penjualan secara berkala, dan pelatihan dapat membantu kami dalam mengembang kemampuan para pengrajin agar terus berinovasi.”<sup>82</sup>

Berdasarkan penjelasan ketiga narasumber di atas dapat

---

<sup>80</sup> Widy Nurmahmudy, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>81</sup> Hadi, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

<sup>82</sup> Anjani, wawancara, Banyuwangi, 15 Oktober 2023.

disimpulkan bahwa, solusi menjadi alternatif penting dalam memecahkan sebuah masalah. Seperti yang terjadi di kerajinan besek bambu di Desa Papring dalam memberikan alternatif dari segi pemasaran dan membantu pengembangan sumber daya manusia agar dapat terus berinovasi.

### **C. Pembahasan Temuan**

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan analisis data yang dilakukan maka peneliti dapat menyimpulkan berdasarkan fokus masalah. Maka dalam hal ini peneliti akan memaparkan temuan-temuan di lapangan mengenai strategi pengembangan produk dan hambatan-hambatan yang terjadi pada usaha kerajinan besek sebagai berikut:

#### **1. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Desa Papring, Kec. Kalipuro, Kab. Banyuwangi**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti dimana dapat dijelaskan mengenai strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu di Desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Terdapat fokus yang dilakukan sebagai berikut:

##### **a. Penambahan Produk Baru**

Penambahan produk baru merupakan sebuah inovasi salah satu dampak dari perubahan siklus perkembangan pasar. Inovasi yang tinggi baik itu inovasi proses maupun inovasi produk akan meningkatkan kemampuan perusahaan menciptakan produk yang

berkualitas. Kualitas produk yang bagus akan meningkatkan keunggulan bersaing perusahaan.<sup>83</sup> Hal ini sesuai dengan hasil penelitian mengenai kerajinan besek bambu di Desa Papring yang telah melakukan inovasi dengan penambahan produk baru yang bertujuan untuk menambah varian produk agar produk yang dijual tidak terpaku pada satu produk saja<sup>84</sup>. Begitupun pada penelitian yang dilakukan oleh Novia Sri Dewi dimana penambahan produk baru menjadi faktor penting yang dapat meningkatkan minat pelanggan dalam membeli produk makanan di Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat.<sup>85</sup> Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa penamahan produk merupakan sebuah peningkatan kualitas dalam segi pengembangan usaha yang patut dilakukan bagi setiap pemilik usaha.

#### b. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengembangan sumber daya manusia merupakan sebuah pemberdayaan baik dari segi perekonomian maupun dari segi kemampuan. Upaya mengembangkan sumber daya manusia harus terus dibangun agar sikap pertumbuhan wawasan manusia terus berkembang. Dengan berkembangnya masyarakat maka inovasi-inovasi akan terus muncul dengan sendirinya dikarenakan kualitas

---

<sup>83</sup> Sri Hartini, "Peran Inovasi: Pengembangan Kualitas Produk dan Kinerja Bisnis", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 14 No. 1, (Maret 2012).

<sup>84</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>85</sup> Novia Sri Dewi, "Analisi Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat"( skripsi: Universitas IslamNegri Mataram,2020).

sumber daya manusia yang bagus.<sup>86</sup> Dalam pengembangan sumber daya manusia yang dilakukan di Desa Papring pada pengrajin besek bambu berupa pelatihan-pelatihan yang bertujuan untuk mengembangkan kreatifitas pengrajin agar selalu dapat melakukan inovasi-inovasi kerajinan yang serupa dengan besek bambu.<sup>87</sup> Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Novia Sri Dewi tentang pengembangan usaha pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat dimana pengembangan sumber daya manusia menjadi poin penting akan meningkatnya kemampuan individual karyawan agar dapat melayani pelanggan dengan baik.<sup>88</sup> Dapat disimpulkan bahwa meningkatkan sumber daya manusia merupakan hal yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat menciptakan kualitas karyawan yang baik.

### c. Penetapan Harga

Penetapan harga menjadi poin utama dalam menentukan nilai suatu produk jasa. Dengan begitu perusahaan dapat menilai kalkulasi atas untung dan rugi atas penjualan yang mereka lakukan. Dalam penetapan harga juga dapat menilai kekuatan dan kelemahan kompetitor.<sup>89</sup> Adapun hasil penelitian yang didapat dimana di Desa Papring merupakan Desa yang mempunyai tanaman bambu yang

<sup>86</sup> Tenius Kulla, Patar Rumapea dan Deysi L. Tampongangoy, "Kualitas Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Pembangunan Desa Tinggilbet Distrik Beoga Kabupaten Puncak Provinsi Papua", *Jurnal Administrasi Publik*, Vol. 4 No. 58 (2018).

<sup>87</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>88</sup> Novia Sri Dewi, "Analisi Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat"( skripsi: Universitas IslamNegri Mataram,2020).

<sup>89</sup> Fitria Halim, Dkk, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Yayasan Kita Menulis, 2021), 136.

melimpah yang menjadikan angin segar atau modal yang melimpah bagi pengrajin besek bambu di desa tersebut dan dapat mengurangi modal yang dikeluarkan berupa uang. Penetapan harga yang disepakai oleh kedua belah pihak antara koordinator sebagai pembeli langsung dan pengrajin sebagai pembuat kerajinan besek bambu, membuat mendapatkan keuntungan yang setara.<sup>90</sup> Terdapat pada penelitian yang dilakukan oleh Juspiana dimana dalam penelitian ini menjelaskan modal usaha yang diterapkan pada Kerajinan Rotan di Desa Pejanggik Kab. Lombok Tengah dimana modal yang dikeluarkan ditanggung oleh ketua usaha kerajinan rotan dalam hal tersebut dapat membantu perekonomian masyarakat desa setempat.<sup>91</sup> Dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan pola penetapan modal, dimana pada kerajinan besek bambu di Desa Papring untuk modal para pengrajinlah yang mengeluarkan modal itu sendiri. Sedangkan pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Juspiana pada kerajinan rotan di Desa Pejanggik Kab. Lombok Tengah untuk modal pihak ketua usaha kerajinan yang mengeluarkan modal.

#### d. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan metode pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan signifikansi pemasaran. Dimana tujuan tersebut meningkatkan penjualan, memenuhi kebutuhan

---

<sup>90</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>91</sup> Juspiana “Analisis Peningkatan Pendapatan Usaha Pengrajin Rotan Di Desa Pejanggik Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah.” (Skripsi: Universitas Islam Negeri Mataram, 2019)



konsumen, membuka pasar baru, dan menempatkan produk perusahaan dalam pasar.<sup>92</sup> Apabila dikaitkan dengan hasil penelitian dimana metode penjualan yang dilakukan oleh pengrajin besek bambu dengan menggunakan sistem para pengrajin membuat produk lalu setelah produk tersebut jadi maka akan ada penerima barang yang menjualnya secara langsung. Adapun metode yang digunakan seperti penjualan secara langsung ke pasar-pasar tradisional dan juga memanfaatkan media sosial.<sup>93</sup> Adapun penelitian yang dilakukan oleh Irpah Rambe tentang pengembangan usaha tahu pada pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi mengenai promosi penjualan yang digunakan menerapkan penjualan melalui mulut ke mulut dan menggunakan baliho di depan rumah produksi.<sup>94</sup> Sehubungan dengan hasil metode pemasaran yang memiliki perbedaan, maka hal tersebut menjadi bahan informasi baru tentang suatu penelitian yang dilakukan peneliti dan penelitian terdahulu.

## **2. Apa hambatan yang dihadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya di Desa Papring Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti dimana dapat dijelaskan hambatan-hambatan yang dihadapi

<sup>92</sup> Ratnawati, Delia Amanda, dan Ardian Adi Pradana, *Inovasi Pemasaran Produk Unggulan Berbasis Ekonomi Digital*, (Jakarta: BALILAFITO, 2019), 22.

<sup>93</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>94</sup> Irpah Rambe, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi" (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018).

pengrajin kerajinan besek bambu di Desa Papring Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Adapun beberapa faktor yang terjadi sebagai berikut:

a. Kurangnya Sumber Daya Manusia

Pemberdayaan sumber daya manusia merupakan pengolahan yang meliputi pendayagunaan, pengembangan, penilaian, dan pemberian balas jasa bagi manusia sebagai individu atau pengusaha bisnis. Jika pemberdayaan sumber daya manusia mengalami kemunduran hal tersebut dapat mengakibatkan kehancuran secara perlahan bagi individu maupun pengusaha bisnis.<sup>95</sup> Apabila dikaitkan hasil penelitian dimana banyak pengrajin besek bambu yang memilih melakukan bisnis lain dan terdapat beberapa pengrajin yang tidak menyetor hasil produk besek bambu malah menjual sendiri ke pasar. Faktor umur juga pemicu kurangnya pengrajin besek bambu yang dimana regenerasi harus terus dilakukan agar produk kerajinan besek bambu terus ada dan berlangsung di pasaran.<sup>96</sup> Hal tersebut juga senada dengan hasil penelitian Novia Sri Devi yang memaparkan bahwa kurangnya pemahaman sumber daya manusia menjadi hambatan yang terjadi di Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat.<sup>97</sup> Sehubungan antara

---

<sup>95</sup> Tenius Kulla, Patar Rumapea dan Deysi L. Tampongangoy, "Kualitas Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Pembangunan Desa Tinggilbet Distrik Beoga Kabupaten Puncak Provinsi Papua", *Jurnal Administrasi Publik*, Vol. 4 No. 58 (2018).

<sup>96</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>97</sup> Novia Sri Dewi, "Analisi Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat"( skripsi: Universitas IslamNegri

penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan peneliti menyatakan kurangnya pengetahuan sumber daya manusia mengakibatkan pengaruh hambatan pada pengembangan usaha.

b. Minimnya Sumber Informasi

Informasi merupakan faktor eksternal yang dibutuhkan bagi pengusaha atau perusahaan yang mengakibatkan lambatnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar. Minimnya sumber informasi dapat memicu kurangnya pemahaman dari penjual dan pembeli hal ini mengakibatkan tidak berkembangnya sebuah produk.<sup>98</sup> Sehubungan yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa kurangnya sumber informasi mengakibatkan kurangnya pengetahuan tentang cara penggunaan atau produk lain dari kerajinan besek bambu yang dimana sebenarnya mempunyai beragam variasi dan kegunaan.<sup>99</sup> Adapun penelitian yang dilakukan oleh Novia Sri Dewi hambatan yang terjadi pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat kurangnya manajemen operasional menjadi hambatan yang mengakibatkan operasional tidak tersusun dengan baik.<sup>100</sup> Terdapat perbedaan hambatan yang terjadi pada penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan peneliti dimana hal tersebut dapat menjadi bahan pembahasan baru bagi pembaca.

---

Mataram,2020).

<sup>98</sup> Wiwik Rabiatul Adawiyah, “Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi Di Kabupaten Banyumas”, Jurnal FEB Unsoed, Vol. 1 No 1, (2013).

<sup>99</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>100</sup> Novia Sri Dewi, “Analisi Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat”( skripsi: Universitas IslamNegeri Mataram,2020).

c. Tekanan Luar (Pesaing)

Ancaman merupakan kekuatan eksternal negatif yang dapat menghambat kemampuan perusahaan dalam mencapai misi, sasaran, dan tujuan. Munculnya pesaing baru merupakan ancaman nyata yang dapat menimbulkan gejolak bagi perusahaan. Meski munculnya pesaing tidak dapat dibendung namun setidaknya perusahaan harus siap menanggulangi dengan strategi-strategi yang baik. Dengan menggunakan analisis terhadap pesaing perusahaan pemilik akan menjadi sedikit realistis dalam memandang pasar.<sup>101</sup> Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan timbul dari usaha kerajinan besek bambu dimana pesaing tersebut berupa produk yang berbahan plastik. Bahan baku plastik menjadi pesaing kuat bagi pengrajin besek bambu, dikarenakan bahan bahan plastik memiliki sifat yang tahan panas dan minimnya tercemar jamur.<sup>102</sup> Hal tersebut juga dijelaskan pada penelitian tentang tekanan dari luar atau pesaing pada penelitian Novia Sri Dewi menunjukkan tekanan persaingan antar produk yang ada pada bisnis lainnya.<sup>103</sup> Sehubungan dengan penelitian yang menyatakan tekanan dari luar atau pesaing menjadi ancaman yang nyata dan dampaknya mengakibatkan ketimpangan dalam penjualan.

---

<sup>101</sup> Hery, *Perencanaan Bisnis*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2018) 18.

<sup>102</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>103</sup> Novia Sri Dewi, "Analisi Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat"( skripsi: Universitas IslamNegeri Mataram,2020).

d. Kualitas Bahan Yang kurang Maksimal

Kualitas bahan sangat penting bagi sebuah produk yang akan dibuat, bahan yang kurang berkualitas dapat menimbulkan cacatnya sebuah produk dengan kualitas bahan yang bagus maka produk yang dihasilkan akan terlihat bagus juga.<sup>104</sup> Sehubungan yang peneliti lakukan dimana terdapat hasil bahwa dengan cara produksi yang masih tradisional mengakibatkan kurangnya hasil produk yang memuaskan seperti masih terdapat bulu-bulu halus pada besek bambu dan proses penjemuran yang masih menggunakan sistem tradisional yang menggunakan panas matahari sebagai alat bantu.<sup>105</sup> Terdapat kelemahan yang didapat pada penelitian Irpah Rambe dimana kurangnya bahan baku menjadi kelamahan pada Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi.<sup>106</sup> Sehubungan dengan hal tersebut kualitas bahan baku dan kurangnya bahan baku menjadi hambatan yang signifikan pada sebuah usaha yang dikembangkan.

e. Penerapan Solusi

Solusi merupakan alternatif atau penyelesaian atas sebuah masalah yang menuangkan ide gagasan. Adapun hasil penelitian yang ditemukan oleh peneliti menunjukan pemberian suatu

<sup>104</sup> Herlin Herawati dan Dewi Mulyani, “Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo”, *Jurnal UNEJ* (2016).

<sup>105</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

<sup>106</sup> Irpah Rambe, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi” (Skripsi:Universityas Islam Negeri Sumatera Utara,2018)

pembelajaran baru untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar dapat bersaing dan menciptakan suatu kreasi dan inovasi atas sebuah produk baru pada kerajinan besek bambu di Desa Papring. Penyaluran penjualan yang efisien dapat membantu para pengrajin untuk menjual produk yang mereka buat keranah pasar luas. Hal tersebut menjadi solusi penting bagi para pengrajin besek bambu di Desa Papring.<sup>107</sup> Terdapat perbedaan antara penelitian terdahulu dan peneliti lakukan, hal tersebut dapat menjadi khazanah keilmuan baru dan menambah wawasan baru kedepan.



---

<sup>107</sup> Observasi, Banyuwangi, 17 Oktober 2023.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

1. Strategi yang digunakan oleh ketua kelompok pengrajin besek bambu di Desa Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi yaitu lebih mengutamakan kualitas barang, kualitas pekerja. Menambah varian produk baru sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Papring dan konsumen luar wilayah. Serta mengadakan pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan guna untuk mengetahui sejauh mana kreativitas dan kualitas para pengrajin besek dan kerajinan bambu serta adanya pelatihan tersebut para pengrajin pemula tidak kesusahan serta bisa mengembangkan kreativitas mereka.
2. Faktor penghambat dalam usaha besek bambu diantaranya yaitu sebagian besar para pengrajin serta ketua kelompok usaha besek bambu mengatakan untuk hambatan diantaranya kurangnya Sumber Daya Manusia dikarenakan generasi selanjutnya lebih memilih melakukan usaha lain dan banyak pengrajin juga memilih berhenti membuat besek dan lebih memilih usaha atau pekerjaan lain yang dimana penghasilan besek terkadang tidak menentu. Selain itu faktor yang menjadi penghambat usaha besek bambu tersebut adalah kualitas produksinya kurang maksimal disebabkan karena cara produksinya masih konvensional dan sederhana sehingga proses pekerjaan lumayan lama yang mengakibatkan diantaranya yaitu pada pembuatan besek dan lainnya masih ada buliran-buliran tipis yang belum bersih saat diset tipis, ukuran



ketebalan yang tidak sama, dan juga faktor cuaca yang dimana dalam proses penjemuran jika pada musim hujan lebih lama sehingga bahan baku yang rentan lembab, berubah warna dan mudah berjamur.

## **B. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan yang sudah penulis uraikan, maka selanjutnya penulis akan mengemukakan beberapa saran, yang diantaranya:

### **1. Bagi pemilik usaha kerajinan besek bambu di desa Papring**

Bagi usaha kerajinan besek bambu diharap agar mengembangkan usaha tersebut baik dari segi kualitas barang, kualitas para pengrajin, informasi pengetahuan dan menambah varian atau hal-hal kreasi baru dari kerajinan bambu untuk dijual, sehingga menambah daya tarik para konsumen untuk berkunjung dan membeli kerajinan tersebut, sehingga pendapatan yang di peroleh lebih meningkat dari sebelumnya.

### **2. Bagi peneliti selanjutnya**

saran bagi peneliti selanjutnya yaitu dapat mengembangkan penelitian mengenai strategi pengembangan usaha yang lebih inovatif menggunakan metode-metode baru dan pendekatan-pendekatan yang lebih variatif untuk dapat merumuskan strategi khususnya strategi pengembangan usaha besek bambu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad 2020. *Manajemen Strategi*. Makassar: Nas Media Pustaka
- Aminah Chaniago, Siti. 2014. “ Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat”, *Jurnal Hukum Islam* 12:
- Arifuddin, Opan S.pd.,M.Pd.,CBOA.,CSR.P. 2020. *Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi*. Purwoharjo: CV Pena Persada
- Darari Bariqi, Muhammad. 2018. “Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia”, *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 5:
- Deviana, Made Linda. 2015.” Pengaruh Beberapa Faktor Terhadap Produksi Industri Kerajinan Kayu Di Kecamatan Abiansemal.” *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana* 7:
- Halim, Fitria.Dkk. 2021. *Manajemen Pemasaran Jasa Yayasan Kita Menulis*
- Hartini, Sri. 2012. “Peran Inovasi: Pengembangan Kualitas Produk dan Kinerja Bisnis”, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 14:
- Herawati, Herlin dan Mulyani, Dewi. 2016. “Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada UD. Tahu Rosydi Puspun Maron Probolinggo”, *Jurnal UNEJ*
- Hery. 2018. *Perencanaan Bisnis*, Jakarta: PT. Grasindo
- Idris, Amiruddin. 2011. “Perencanaan Strategi Pengembangan Bisnis “ *Jurnal Ilmiah Ekonomi P2D5* 1:
- J. Meleong, Lexy. 2022 *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya
- Kulla, Tenius. Rumapea, Patar dan Deysi L. 2018. Tampongangoy, “Kualitas Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Pembangunan Desa Tinggilbet Distrik Beoga Kabupaten Puncak Provinsi Papua”, *Jurnal Administrasi Publik*,
- Lucy Prasetyo, Muhammad. 2019. ”Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan” *Prosiding SemNas* 1:
- Malik, Imam. 2020. “Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN” *Jurnal Ilmu Asministrasi Bisnis* 3:
- Melati 2021. *Manajemen Pemasaran* Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021

- Muttalib, Abdul 2017 “Pola Pengembangan Usaha Mikro Dan Kecil Menengah (UMKM) Di Kota Mataram Tahun 2016” *Jurnal Ilmu Sosial Pendidikan* 1:
- Rabiatul Adawiyah, Wiwik. 2013. “Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi Di Kabupaten Banyumas”, *Jurnal FEB Unsoed* 1:
- Rangkuti, Freddy 2014. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta:Gramedia Pustaka Utama
- Ratnawati. Amanda, Delia dan Adi Pradana, Ardian. 2019. *Inovasi Pemasaran Produk Unggulan Berbasis Ekonomi Digital*. Jakarta: BALILAFTO
- Saleh, Sirajudin *Analisis Data Kualitatif* , (Bandung : Pustaka Ramadhan ,2017)76
- Seriidahnaita Ginting, Ripka “Kerajinan Tangan Dengan Pemanfaatan Bambu Untuk Meningkatkan Penghasilan Rakyat.” *Jurnal Publikasi Pengabdian Kepada Masyarakat* 2:
- Setiawan, Budi 2010. “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Bambu di Wilayah Kampung Pajeleran Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor.” *Jurnal Manajemen dan Organisasi* 1:
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: CV Alfabeta
- Suhaety, Yeye. Mulyati dan Fadillah, Muhammad 2021. “Strategi Pengembangan Usaha Mebel Samawa di Kandai 2 Kecamatan Woja”. *Jurnal Penelitian dan PKM Bidang Ilmu Pendidikan*, 3:
- Sumarsan, Thomas. *Sistem Pengendalian Manajemen* , Jakarta: Indeks Permata Puri Media
- Syarifuddin, Umar. Bata Ilyas, Gunawan, Misbahuddin dan Mustofa, Heriyanti. 2022. “ Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan Dan Bambu Melalui Pemasaran Online Di Kecamatan Ma’arang Kabupaten Pangkep”. *Jurnal Bata Ilyas Education Management Review* 2:
- Tim Penyusun.2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN JEMBER
- Usman Rianse, Abdi, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta,2012), h.13
- wati, Erna. Hurriyati, Ratih dan Dewi Dirgantari, Puepo “ Strategi Pengembangan Kerajinan Anyaman Purun Untuk Meningkatkan Daya Saing.” *Jurnal Ekonomi Modernasi*, 17:

Wijaya, Wayan. Yulianeu, Syaifuddin, Tsalis. Sri Wulan, Heru “Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan.”

Zainur Rozikin, Ahmad dan Nugrahaini, Dwi Setya 2023. ” Strategi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM kijen STAR Ponorogo” *Journal Of Islamic Philanthropy And Disaster (JOIPAD)* Vol 3



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

**MATRIK PENELITIAN**

<b>JUDUL</b>	<b>VARIABEL</b>	<b>SUB VARIABEL</b>	<b>INDIKATOR</b>	<b>SUMBER DATA</b>	<b>METODOLOGI PENELITIAN</b>	<b>FOKUS PENELITIAN</b>
Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Papring Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi	1. Strategi 2. Pengembangan Usaha 3. Pendapatan	1. Strategi 2. Pengembangan Usaha 3. Pendapatan	a. Pengertian Strategi b. Tingkatan Strategi c. Tipe-Tipe Strategi a. Pengertian Pengembangan Usaha b. Strategi Pengembangan Usaha c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha d. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha e. Unsur-Unsur Pengembangan Usaha a. Pengertian Pendapatan b. Konsep Pendapatan c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan	informan - Ketua kelompok pengrajin Besek Bambu - Pengrajin Besek Besek bambu - Tengkulak  dokumentasi - Foto - Rekaman	1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif 2. Jenis Penelitian: Penelitian Lapangan 3. Lokasi Penelitian: Desa Papring Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi 4. Teknik Pengumpulan Data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Keabsahan Data: Triangulasi Sumber	1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Besek Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan? 2. Apa Hambatan Dan Solusi Yang Dihadapi Pengrajin Besek Bambu Dalam Mengembangkan Usahanya

### PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NOVITASARI  
NIM : E20182162  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Instansi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sebelumnya.

Jember, 23 November 2023  
Yang menyatakan



NOVITASARI  
NIM E20182162

## PEDOMAN PENELITIAN

A. Bagaimana strategi pengembangan usaha kerajinan besek bambu di desa Papring, Kalipuro, Banyuwangi dalam meningkatkan pendapatannya?

1. Sudah berapa lama bapak ikut serta dalam usaha kerajinan besek bambu ?
2. Strategi apa yang digunakan dalam mengembangkan usaha kerajinan besek bambu?
3. Upaya apa yang bapak lakukan dalam mengembangkan usaha besek bambu tersebut dalam meningkatkan pendapatan?
4. Berapa penghasilan dalam sebulan?
5. Darimanakah sumber permodalan usaha besek bambu ini?
6. Dalam strategi pemasaran apa yang, apakah bapak menggunakan media sosial?
7. Untuk penjualan online dan offline peminat lebih banyak dalam penjualan yang mana?

B. Apa hambatan yang dihadapi pengrajin kerajinan besek bambu dalam mengembangkan usahanya?

1. Hambatan apa saja yang dihadapi oleh usaha besek bambu?
2. Bagaimana solusi dalam mengatasi hambatan tersebut?
3. Usaha apa yang menjadi pesaing dalam kerajinan besek bambu?
4. Apakah bapak memiliki hambatan dalam aspek sumber daya manusia dalam mengembangkan usaha?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAL HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER





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

Jl. Mataran No. 01 Mangrove, Kalibatek, Jember, Jawa Timur, Kode Pos 68136  
Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005 e-mail: info@uinjhas.ac.id  
Website: <http://lib.uinjhas.ac.id>



Nomor : B.1141/Un 22/7 a/PP.00 9/09/2023 20 September 2023  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth  
Kepala kelompok Pengrajin Besek Bambu  
Jl. Kampung Batara No 32 Wangkal, Papring, Kecamatan, Kalipuro, Kabupaten  
Banyuwangi

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

Nama : Novitasari  
NIM : E20182162  
Semester : XI (Sebelas)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi Pengembangan Usaha Besek  
Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Papring Kecamatan  
Kalipuro Kabupaten Banyuwangi di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
  
Nurul Widyah Islami Rahayu



## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Widie Nurmahmudy  
Jabatan : Ketua Kelompok Kerajinan Besek Bambu

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswi yang beridentitas:

Nama : NOVITASARI  
Nim : E20182162  
Program studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian pada Ketua Kelompok Kerajinan Besek Bambu yang berlokasi Jl. Kampung Batara No.32 Wangkal, Papring, Kecamatan Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi untuk memperoleh data dalam rangka penyusun skripsi yang berjudul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BESEK BAMBU DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT PAPRING KECAMATAN KALIPURO KABUPATEN BANYUWANGI "

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Banyuwangi, 22 November 2023

Ketua Kelompok Kerajinan  
Besek Bambu



KEL. KALIPURO  
Widie Nurmahmudy

### JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Hari/tanggal	Kegiatan	Informan	Paraf
1.	Selasa, 4 Oktober 2022	Wawancara	Widie Nur Mahmudy	
2.	Kamis, 13 Oktober 2022	Wawancara	Widie Nur Mahmudy	
3.	Selasa, 17 Januari 2023	Wawancara	Sidri	
4.	Selasa, 17 Januari 2023	Wawancara	Widie Nur Mahmudy	
5.	Kamis, 23 Februari 2023	Wawancara	Hadie	
6.	Jum'at, 15 September 2023	Wawancara, Obsevasi	Anjani	
7.	Jum'at, 15 September 2023	Wawancara, Obsevasi	Widie Nur Mahmudy	
8.	Jum'at, 15 September 2023	Wawancara, Obsevasi	Widie Nur Mahmudy	
9.	Senin, 16 Oktober 2023	Wawancara, Obsevasi, Dokumentasi	Hadie	
10.	Senin, 16 Oktober 2023	Wawancara, Obsevasi, Dokumentasi	Buhani	

Banyuwangi, 20 November 2023

Karna Kelompok Usaha  
Kerajinan Besek Bambu

Widie Nurmahmudy

## DOKUMENTASI



Bambu pring watu yang digunakan untuk pembuatan besek dll



Proses dibawat ( di belah tipis)



Proses Penjemuran 2-3 hari





Bambu tipis yang sudah kering siap dianyam



Proses penganyaman besek



Wawancara dengan pak Widi Nuermahmudy

UNIVE  
KIAI HA

GERI  
DDIQ









## BIODATA PENULIS



### 1. Identitas Diri

Nama : NOVITASARI  
Nim : E20182162  
Tempat/ Tanggal Lahir : Banyuwangi, 05 November 1999  
Agama : Islam  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Lingkungan Antogan RT001/RW001,  
Kalipuro, Banyuwangi  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah  
Telp : 085259630076  
Email : [nsari9153@gmail.com](mailto:nsari9153@gmail.com)

### 2. Riwayat pendidikan

1. TK Sinar Bahari : (2005-2006)
2. SDN 1 Bangsring : (2006-2012)
3. Mts Miftahul Ulum : (2012-2015)
4. MA Miftahul Ulum : (2015-2018)
5. UIN Khas Jember : (2018-2024)