

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BERBASIS FAMILY
BUSINESS ENTERPRISE (FBE) DI DESA TUTUL
KECAMATAN BALUNG KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



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

Oleh:

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BERBASIS FAMILY BUSINESS ENTERPRISE
(FBE) DI DESA TUTUL KECAMATAN BALUNG KABUPATEN JEMBER.**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Alma Nurainiyah
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
NIM : E20182244
JEMBER

Dosen Pembimbing :

Dr. Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si.
NIP.197509052005012003

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

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BERBASIS FAMILY BUSINESS ENTERPRISE
(FBE) DI DESA TUTUL KECAMATAN BALUNG KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Telah di ujudan 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 : Jum'at
Tanggal : 05 April 2024

Tim Pengji

Ketua Sidang,

Sekretaris


Dr. Hj. Mahmudah, S.Ag., M.MI
NIP: 197507021998032002


Hikmatul Hasanah, S.E.I., M.E
NUP: 201708173

Anggota :

1. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.
2. Dr. Hj. Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si.

Mengetahui

Dean Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



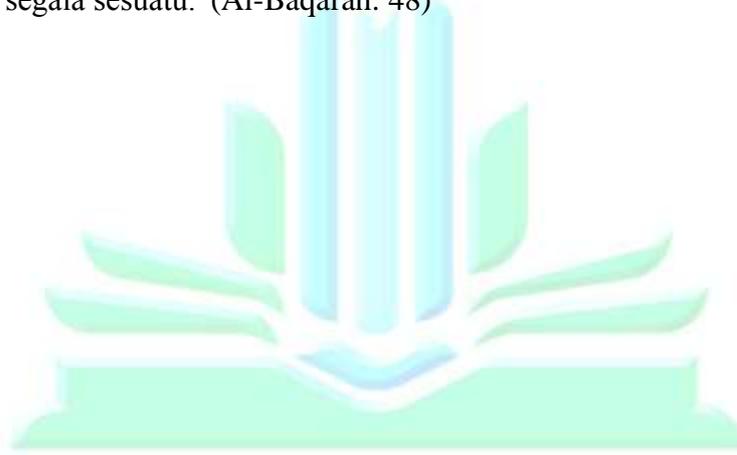
Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.
NIP: 1968122619996031001

MOTTO

وَلِكُلِّ وُجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ إِنَّ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۗ

إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.”(Al-Baqarah: 48)*



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

* Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah (Bandung: PT Al-Qosbah Karya Indonesia, 2021), 23.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wa syukurillah atas kehadiran-Mu ya Allah untuk dapat menyelesaikan masa studi di Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER. Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kepada kedua orang tua saya yang sangat saya cintai, kepada Bapak Saman Hudi dan Ibu Haryati , yang telah memberi segalanya kepada saya, baik cinta, kasih sayang, dan telah mengorbankan waktu, tenaga, serta mendoakan di sepanjang hidupnya.
2. Kepada keluarga saya yang saya cintai, yang telah banyak memberikan bantuan dan support, doa dan menasehati saya selama masih sekolah hingga saat ini.
3. Kepada Guru–guru yang senantiasia dalam mendidik dan mengamalkan ilmunya, saya ucapkan terimakasih.
4. Kepada teman saya Hilmy yang telah banyak membantu saya selama kuliah sampai mengerjakan skripsi ini, dan selalu memberikan masukan kepada saya.
5. Kepada suami saya yang senantiasa memberi support dan bimbingan dalam proses pengerjaan skripsi ini dari awal hingga akhir.
6. Kepada anak saya yang membuat saya semakin semangat dalam mengerjakan skripsi ini.
7. Keluarga besar ekonomi syariah 05 yang berjuang bersama dan selalu berbagi canda dan tawa.
8. Almamaterku UIN KHAS Jember.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah wa syukurillah segala puji bagi Allah yang mana penulis sampaikan kepada Allah SWT. Karena atas rahmat, hidayah serta karuniaNya, perencanaan, pelaksanaan, hingga tahap penyelesaian skripsi ini sebagai salah satu bentuk syarat dalam menyelesaikan program sarjana S1, alhamdulillah dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini bisa penulis peroleh dikarenakan adanya dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dengan menyampaikan banyak terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. A. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang senantiasa mengayomi mahasiswa.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang senantiasa mengayomi mahasiswa.
3. Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah membimbing selama proses akademik.
4. Sofiah, M.E Selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah yang telah membimbing selama proses akademik berlangsung hingga peneliti bisa menyelesaikan program studi Ekonomi Syariah dengan baik.

5. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M., Si. selaku Dosen Penasihat Akademik (DPA) Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, memotivasi hingga skripsi ini selesai.
6. Ibu Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, mengarahkan serta memberikan bimbingan dalam menyusun skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya yang telah memberi ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui sebelumnya.
8. Semua pihak khususnya pemilik usaha Handicraft, seluruh karyawan dan pelanggan yang berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan, sehingga membantu proses penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama saya sendiri.

Jember, 17 April 2024

Penulis,

Alma Nurainiyah
NIM. E20182244

ABSTRAK

Alma Nurainiyah, Dr. Nurul Widyawati I.R, S.Sos., M.Si. *Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis Family Business Enterprise (FBE) Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember.*

Persaingan bisnis yang semakin ketat tak jarang menghadirkan bisnis yang sama. Untuk dapat mempertahankan bisnis untuk generasi selanjutnya maka di butuhkan strategi perkembangan bisnis untuk jangka panjang. Berbagai jenis bisnis salah satunya bisnis keluarga yang merupakan bisnis yang dijalankan oleh anggota keluarga. Oleh sebab itu, generasi selanjutnya menyiapkan strategi perkembangan bisnis untuk generasi selanjutnya agar bisa bertahan dari generasi kegenerasi. Meskipun dalam menjalankannya masih menghadapi beberapa kendala agar rencana suksesi tersebut berjalan dengan lancar.

Fokus penelitian yang diteliti dalam skripsi ini: 1. Bagaimana Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft? 2. Bagaimana kendala Pengembangan Bisnis Arif Handicraft?

Tujuan dari penelitian ini: 1. Mendeskripsikan Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft. 2. Mendeskripsikan kendala Pengembangan Bisnis Arif Handicraft

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan dan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan subyek penelitian menggunakan *purposive* dan metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, untuk menguji keabsahan data dan peneliti menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1. Strategi pengembangan bisnis keluarga yang dilakukan Bapak Arif sudah dilakukan dengan baik dengan menggunakan strategi manajemen bisnis yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, konsumsi, etika bisnis, inovasi dan adaptasi. Untuk rencana pada masa yang akan datang Bapak Arif menyiapkan pembayaran secara digital dan penjualan secara online seperti pada Shopee, Lazada, Tokopedia, dan Bli-bli serta promosi melalui Facebook. Struktur organisasi pada Handicraft ini seluruhnya anggota keluarga sendiri dengan mengupayakan pembelajaran pada generasi selanjutnya agar siap meneruskan usaha Handicraft ini. 2. Kendala yang dihadapi 1) Pada penerus selanjutnya yang baru memulai membantu pengembangan bisnis sehingga kurang di percaya konsumen. 2) kurang telitinya dalam memilih kayu sebagai bahan metah. 3) Pekerja yang kurang teliti pada pemotongan dan pengeplongan kayu. 4) Pengecatan tasbih yang kurang halus. Maka untuk bisa mengurangi kendala yang dilakukan lebih aktif Bapak Arif mengikuti setiap pengerjaan kerajinan tangan berupa tasbih tersebut.

Kata Kunci: Bisnis Keluarga, Handicraft

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah	7
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	10
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Teori.....	25
1. Strategi Perkembangan Bisnis.....	25
2. Bisnis Keluarga	27
3. <i>Family Business Enterprise</i> (FBE).....	34
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38
B. Lokasi Penelitian	39
C. Subyek Penelitian	39
D. Teknik Pengumpulan Data	40
E. Teknik Analisis Data	42
F. Keabsahan Data.....	44

G. Tahapan Tahapan Penelitian	44
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA.....	46
A. Gambaran Objek Penelitian	46
B. Penyajian Data dan Analisis Data	47
1. Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft.	47
2. Kendala Pengembangn Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul	60
C. Pembahasan Temuan.....	63
1. Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft.	63
2. Kendala Pengembangn Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul	65
BAB V PENUTUP.....	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
Lampiran 1: Matrik Penelitian	
Lampiran 2: Pernyataan Keaslian Penelitian	
Lampiran 3: Surat Izin Penelitian	
Lampiran 4: Surat Selesai Penelitian	
Lampiran 5: Pedoman Penelitian	
Lampiran 6: Jurnal Kegiatan Penelitian	
Lampiran 7: Dokumentasi	
Lampiran 8: Biodata Penulis	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan dalam dunia bisnis semakin hari semakin ketat. Sesuai dengan pelakunya, persaingan bisnis yang sangat ketat untuk meningkatkan presentasi perusahaan guna bersaing dalam pasar. Dibutuhkan kerja keras bagi pembisnis untuk mempelajari dan memahami keinginan dan kebutuhan pelanggan. Perusahaan dapat merancang strategi pemasaran yang akan menghasilkan kepuasan pelanggan jika memiliki pemahaman yang kuat tentang kebutuhan, keinginan, dan permintaan pelanggan mereka.¹

Produksi yaitu suatu kegiatan yang berdampak pada kemampuan perusahaan untuk terus beroperasi. Setiap bisnis harus produktif, karena kemajuan bisnis tergantung pada tingkat tinggi rendahnya produktivitas. Jika sebuah perusahaan produktif, itu juga akan menghasilkan banyak uang. Di sisi lain, jika tidak produktif dan hanya sedikit barang yang dihasilkan, maka uang yang dihasilkan akan sedikit. Jumlah produk yang diproduksi tergantung pada tingkat efisiensi proses produksi yang dikelola.

Dari sudut pandang produsen, membangun bisnis didasarkan pada Islam. Karena Allah telah menyuruh manusia untuk berpikir dan berusaha. Karena perubahan tidak dapat terjadi tanpa usaha manusia, maka diperlukan

¹ Suwarni & Handayani. "Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas", 19 (3, 2021), 320

pemikiran kreatif untuk setiap tantangan yang dia hadapi sepanjang hidupnya, termasuk pengembangan bisnis.

الْعَلَمِينَ عَنِ لَغْنِي اللَّهِ أَنْ لِنَفْسِهِ ۖ يُجَاهِدُ فَإِنَّمَا جَاهِدَ وَمَنْ

Artinya : “Dan barang siapa berusaha, maka sesungguhnya usahanya itu untuk dirinya sendiri.” (QS. Al-Ankabut 29 : 6)

بِأَنْفُسِهِ مَا يُغَيِّرُوا حَتَّىٰ بِقَوْمٍ مَا يُغَيِّرُ لَا إِلَهَ إِلَّا

Artinya : “ Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mengubah keadaan mereka sendiri “ (QS. Ar-Ra’d 13 : 11).

Diantara berbagai jenis, ada salah satunya yaitu bisnis keluarga. Bisnis keluarga yaitu suatu perusahaan yang berbentuk dari perusahaan perseorangan, dimana pemilik perusahaan perseorangan melibatkan anggota keluarga dalam bisnisnya membawa perusahaan pada fase yang disebut titik awal transisi menjadi bisnis keluarga. Bisnis keluarga merupakan motor penggerak pertumbuhan dan vitalitas perekonomian.²

Bisnis milik keluarga adalah bisnis di mana setidaknya dua anggota keluarga bertanggung jawab atas keuangan. Namun, dalam jargon bisnis, ada dua jenis bisnis keluarga: bisnis milik keluarga dan bisnis yang dijalankan keluarga. Sementara *Family Business Enterprise* (FBE) adalah organisasi yang dimiliki dan diawasi oleh kerabat yang sebenarnya, *Family Aowned Enterprise* (FOE) adalah organisasi atau perusahaan yang diklaim oleh

² Zulkarnain, Saputra, & Silvia, “Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah. *Journal Industrial Servicess*, 6 (1, 2020), 55

keluarga namun diawasi dan dikelola oleh pemimpin yang cakap dari luar keluarga.³

Susanto berpendapat yakni ada kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh organisasi keluarga. Manfaat bisnis keluarga meliputi: memiliki bisnis keluarga dapat memberi lebih banyak kebebasan untuk bertindak berdasarkan ide kita daripada yang dilakukan perusahaan lain, budaya keluarga dalam stabilitas dan komitmen yang tercermin dalam kesinambungan kepemimpinan. Ada kemauan untuk berinvestasi pada keuntungan bisnis keluarga agar dapat berkembang dan memasuki pasar yang lebih besar, anggota keluarga telah menerima beberapa pengetahuan dan pelatihan tentang menjalankan usaha, ada kejelasan dalam sistem tanggung jawab, dan ada birokrasi kecil yang fleksibel.⁴

Namun demikian, kekurangan dari bisnis keluarga ini antara lain: terdapat ketidakseimbangan antara kontribusi dan kompetensi dalam bisnis keluarga, di mana anggota keluarga yang seharusnya berada di luar organisasi terlibat dalam organisasi dan membuat keputusan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan bisnis. Ada juga kemungkinan ketidakadilan, seperti ketika anggota keluarga yang memiliki banyak pengaruh dalam bisnis mencuri uang atau mengganggu bagaimana uang dikelola untuk keuntungan pribadi. Dalam bisnis keluarga, anak-anak yang tidak kompeten ditoleransi, yang menyebabkan kecanduan anak-anak manja di dalam perusahaan.⁵

³ Robeth, Dkk, *Entrepreneurship Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 38

⁴ Shelvy Anggraini Wijaya, "Analisis Proses Suksesti Perusahaan Keluarga Studi Pada Pt Puterasean" (Universitas Kristen Petra: 2019),143.

⁵ Ibid, 135

Sebuah desa pusat kerajinan di desa Tutul, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember yang merupakan tempat pembuatan perhiasan manik-manik seperti tasbih. Ada beberapa kecamatan yang melakukan produksi kerajinan tangan ini antara lain kecamatan wuluhan di desa dukuh dempok, kecamatan silo dan ada juga di kecamatan semboro. tapi saya lebih memilih penelitian Di desa Tutul kecamatan balung karena satu-satunya desa yang memproduksi kerajinan seperti tasbih terbesar di wilayah jember. Selain itu, hasil kerajinan masyarakat Desa Tutul sendiri sudah dikenal dan diekspor ke Malaysia, Singapura, Vietnam, Italia, Brunei, dan sejumlah negara lainnya. Kerajinan dari kampung Tutul dan Balung sudah memenuhi Jakarta, Bali, Yogyakarta, Surabaya, dan Batam untuk pasar nasional. Saat berkunjung ke Kabupaten Jember, Desa Tutul di Kecamatan Balung juga menjadi destinasi populer baik wisatawan domestik maupun mancanegara. Hal ini dikarenakan wisatawan dapat melihat langsung proses produksi kerajinan tasbih yang dilakukan secara manual oleh penduduk setempat.

Di Desa Tutul Kecamatan Balung, di sekitarnya banyak yang memproduksi tasbih ataupun kerajinan tangan di daerah tersebut, jadi judul ini menjelaskan tentang strategi pengembangan bisnisnya melalui gaya bisnisnya, gaya bisnis yang digunakan ialah Family Business Enterprise (FBE). penelitian ini didasarkan fakta-fakta bahwa Arif Handicraft pemilik usaha tasbih yang mempengaruhi ekonomi warga sekitar. Sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran di sekitar karena pada saat ini untuk mencari pekerjaan sangat lah sulit. Dengan wujud unit usaha yang ada,

hingga bisa memberikan lapangan pekerjaan untuk warga sekitar sehingga dapat meningkatkan perekonomian di lingkungan sekitar Arif Handicraft.

Sebagai lokasi penelitian, Desa Tutul memiliki 1.057 unit industri kecil yang mendominasi jumlah industri kecil yang ada di Kecamatan Balung. Dari jumlah usaha kecil yang ada di kota Tutul, 969 unit merupakan industri pembuatan tasbih, denah tasbih dan aksesoris manik yang menjadi objek penelitian. Dengan 1.057 industri kecil kerajinan, desa Tutul merupakan sentra industri kecil kerajinan terbesar. Hal ini menunjukkan pentingnya faktor produksi tenaga kerja karena hampir semua industri masih menggunakan mesin manual dalam proses produksinya dan banyaknya usaha kecil akan membutuhkan tenaga kerja yang semakin banyak.⁶

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka penelitian menentukan penelitian ini berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis Family Business Enterprise (FBE) di Desa Tutul Kecamatan Balung.”

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana strategi pengembangan bisnis keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul?
2. Apa saja kendala pengembangan bisnis keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft.

⁶ Arif, Wawancara, 5 November 2023

2. Mengetahui Kendala Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diberikan setelah penelitian selesai. Manfaat dari penelitian dapat berupa keuntungan teoritis dan praktis.⁷

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca dalam hal menambah pengetahuan dan wawasan tentang strategi pengembangan bisnis keluarga di Desa Tutul berbasis *Family Business Enterprise (FBE)*.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan dan wawasan yang nyata dan sangat membantu untuk pengembangan dalam penerapan yang telah penulis peroleh selama kuliah dan setelah penelitian dilakukan. Selain itu, bisa menjadi penelitian ilmiah yang memenuhi syarat untuk penyelesaian Ujian Akhir Semester.

b. Bagi Masyarakat Keseluruhan

Diharapkan dapat membantu pembaca mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi efektif melalui *Family Business Enterprise*.

⁷ Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2018), 45.

c. Bagi UIN KHAS Jember

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan sebagai tambahan pengetahuan atau wawasan bagi pembaca, khususnya mahasiswa.

E. Definisi Istilah

1. Strategi pengembangan bisnis

Strategi pengembangan bisnis adalah kebijakan atau sebuah rencana tindakan yang dibuat di level unit bisnis untuk meningkatkan posisi bersaing produk atau jasa yang berorientasi pada fungsi kegiatan manajemen bisnis penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan untuk mendapatkan keunggulan bersaing.⁸

Strategi pengembangan bisnis pada kerajinan tangan bertujuan untuk dapat mengembangkan bisnis secara terus-menerus di perlukan adanya strategi dalam mempertahankan usaha agar terus beropasional hingga ke generasi selanjutnya.

2. Bisnis Keluarga

Bisnis keluarga merupakan perusahaan yang dijalankan oleh satu atau lebih anggota keluarga yang sama mengelola keuangan bisnis. Ada dua jenis Binsis kelaurga yaitu *Family Business Enterprise* (FBE) adalah perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga sendiri, sedangkan *Family Owned Enterprise* (FOE) adalah perusahaan yang

⁸Musa Hubais, Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik Dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi* (Jakarta: Gramedia 2014), 84.

dimiliki oleh keluarga tetapi dikelola oleh eksekutif profesional dari luar keluarga.⁹

Kerajinan tangan milik Bapak Arif merupakan jenis bisnis keluarga dikarenakan semua pekerjanya berasal dari anggota keluarga Bapak Arif sendiri yang merupakan jenis bisnis keluarga FBE (*Family Business Enterprise*)

3. Family Business Enterprise (FBE)

Family Business Enterprise adalah salah satu jenis dari bisnis keluarga dimana pengelola dari bisnis tersebut adalah keluarga itu sendiri. Pada perusahaan keluarga dalam tipe ini kesempatan kerja dalam perusahaan tergantung pada keturunan atau kedekatan terhadap keluarga. Pendekatan ini menekankan bahwa perusahaan didirikan bertujuan utamanya untuk kepentingan keluarga¹⁰

Jenis bisnis keluarga FBE sesuai dengan usaha kerajinan tangan yang dimiliki oleh Bapak Arif. Dengan Bapak Arif sebagai pemilik sekaligus pengelola usaha kerajinan tangan serta pekerjanya yang merupakan anggota keluarganya sendiri.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan memuat gambaran perkembangan proposisi skripsi mulai dari bagian awal hingga bagian penutup. Adapun urutan sistematika pembahasan sebagai berikut:

⁹ Gagar Ganjang Resmi, *Buku Ajar: Bisnis Milik Keluarga* (Palembang: Universitas Bina Darma, 2018), 5

¹⁰ Ibid, 15.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas mulai dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan diakhiri sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN

Bab ini membahas penelitian sebelumnya dan kajian kepustakaan. Bagian ini mencantumkan beberapa temuan yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Selanjutnya, bab ini berbicara tentang teori yang akan digunakan sebagai dasar untuk melakukan penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Didalamnya mencakup tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, tehnik pengumpulan data, serta analisis dan validasi data, dilanjutkan dengan tahap-tahap penelitian.

BAB IV PEMBAHASAN

Didalamnya memuat penjelasan tentang obyek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan.

BAB V PENUTUP

Didalamnya memuat tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti memberikan ringkasan penelitian yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan (skripsi, tesis, disertasi, dan sebagainya) di bagian ini. Temuan penelitian ini terkait dengan penelitian yang akan datang. Langkah ini akan mengungkap jumlah temuan dan posisi pemeriksaan yang dilakukan. Perlu dipaparkan beberapa temuan penelitian terdahulu atau penelitian yang fokus utamanya pada Strategi Pengembangan Bisnis berbasis *Family Business Enterprise* (FBE). Beberapa penelitian yaitu sebagai berikut:

1. **Angelia Nataya, “Penerapan Strategi Bersaing Pada perusahaan Keluarga UD Surya Plastik.”.(2018), Jurnal Manajemen dan Start-UP Bisnis, Volume 1 No.6 Februari, 689.**

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan dengan pendekatan deskriptif fenomenologis. Wawancara mendalam digunakan untuk mengumpulkan data, dan penelitian ini menemukan bahwa munculnya saingan mendorong pengembangan strategi persaingan baru, yang bermanfaat bagi perusahaan. Untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan, bisnis keluarga menggunakan strategi budaya organisasi dan menunjukkan kejujuran dan

etika. Porter menggunakan strategi diferensiasi produk untuk menciptakan produk dengan daya saing sendiri dan tidak ada pesaing.¹¹

Persamaan dari penelitian ini terletak pada kesamaan objek yang akan di teliti yaitu tentang strategi bersaing pada perusahaan keluarga. Perbedaannya adalah menggunakan pendekatan kualitatif yang berbeda, peneliti juga menggunakan penelitian studi kasus, seta fokus masalah yang berbeda yakni peneliti membahas tentang strategi bersaing pada perusahaan keluarga UD.Surya Plastik.

2. **Devi Chairiza Hadi, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta” (2018), Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.**

Penelitian ini merupakan kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif Deskriptif. Wawancara, observasi, dan bentuk dokumentasi lainnya digunakan dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data yang akan dianalisis. Studi ini menunjukkan bahwa kerajinan kulit Handicraft dan Hadi Sukirno menggunakan berbagai strategi untuk mengembangkan usahanya. Dengan mengadakan *briefing* setiap pagi, strategi pengembangan termasuk pengembangan sistem, temuan penelitian terbaru. Masalah penentuan posisi strategis adalah salah satunya. Strategi adalah proses mencapai posisi yang unik dan berharga melalui serangkaian tindakan. Ada tiga basis strategis, yang pertama diperoleh dengan memproduksi sejumlah kecil produk dalam

¹¹Angelica Nataya, “Penerapan Strategi Bersaing pada Perusahaan Keluarga UD. Surya Plastik”. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, Volume 1 Nomor 6, 201

suatu industri tertentu. Basis kedua diperoleh dengan menarik pelanggan yang dapat diakses dengan berbagai cara, yang disebut *access-based positioning*. Basis ketiga adalah melayani sebagian besar atau semua kebutuhan tertentu (*Needs-Based positioning*).

Metode penelitian kualitatif yang digunakan dalam kedua penelitian tersebut, yang sama-sama mengkaji strategi pengembangan usaha, menjadi pembeda penelitian ini dengan penelitian lainnya. Penulis menggunakan metode penelitian yang berbeda yaitu penelitian studi kasus, serta fokus permasalahan yang berbeda yaitu Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Yogyakarta sebagai pembeda.¹²

3. **Egy Amelia Paradita dan Mochammad Djuli Mukzam, “Analisis Perencanaan Suksesi Kepemimpinan Pada Perusahaan Keluarga (Studi pada CV. Glompang Duta Boga)”**. (2018). **Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 50. 1, September, 50.**

Penelitian ini menggunakan penelitian metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data primer dan sekunder digunakan. Data yang diperoleh langsung oleh peneliti tanpa melalui perantara titik dapat diartikan berasal dari sumber data primer. Penulis menggunakan data primer hasil wawancara dengan informan dari subyek penelitian titik sekunder yaitu data yang sudah tersedia. dan dikumpulkan oleh orang lain. Dalam penelitian

¹² Devi Chairiza Hadi, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Yogyakarta”, (Skripsi Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2018).

ini data sekunder dapat berasal dari dokumen perusahaan seperti jumlah karyawan, struktur perusahaan, serta visi dan misi perusahaan.¹³

Persamaan dengan penelitian yang saya lakukan adalah dalam pemakaian metode, yaitu metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dan fokus pembahasan yang sama yaitu tentang perencanaan subsesi pada perusahaan keluarga. Perbedaannya adalah subjek dan objek penelitian yang berbeda.

4. Muhammad Mustaqim “Perkembangan Industri Krajinan Manik-Manik di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Tahun 2008-2012.” (2018), Jurusan Ilmu Sejarah Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Jember.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif asosiatif. Dalam pendekatan asosiatif, penelitian menggunakan pendekatan sosiologi ekonomi yang dapat digunakan sebagai alat menganalisis konsep-konsep yang merupakan implikasi definisi umum sosiologi, variabel, dan model penjelasan untuk kegiatan produksi, distribusi, perdagangan, dan jasa yang kompleks.

Pendekatan ini digunakan untuk sejarah tentang keberadaan kerajinan manik-manik di Desa Tutul dengan memakai aspek ekonomi dengan kerangka

¹³ Egy Amelia Paraditha, “Analisis Perencanaan Sukses Kepemimpinan Pada Perusahaan Keluarga (Studi pada CV. Glompong Duta Boga)”. *Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 50 Nomor 1*, 2017.

dasarnya sosiologi yang menekankan pada dinamika tingkah laku atau aktifitas ekonomi dan tingkah laku tersebut di pengaruhi oleh proses sosial.¹⁴

Persamaan dari penelitian ini terletak pada kesamaan objek yang akan di teliti. Perbedaanya adalah menggunakan pendekatan kualitatif yang berbeda, peneliti juga menggunakan penelitian studi kasus, serta fokus masalah yang berbeda yakni peneliti meneliti Perkembangan Industri Kerajinan Manik-manik di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember dalam sudut pandang sosio ekonomi.

5. **Umi Mahmuda, “Dampak sosial dan dampak ekonomi usaha kecil kerajinan tangan bagi masyarakat pengrajin didesa tutul, kecamatan balung, kabupaten jember.” (2018). Program studi pendidikan ekonomi, jurusan pendidikan ips, fakultas keguruan dan ilmu pendidikan, Universitas jember.**

Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pemilihan lokasi sengaja dilakukan di Desa Tutul. Pengrajin Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember dijadikan subjek penelitian. Untuk pengumpulan data digunakan wawancara dan dokumentasi, dan untuk analisis data digunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dampak sosial dan ekonomi dari usaha kecil kerajinan Desa Tutul.

Hasil penelitian ini mengungkapkan bagaimana pengrajin di Desa Tutul mempengaruhi kondisi sosial ekonomi. Aspek sosial dan ekonomi,

¹⁴ Muhammad Mustaqim, “Perkembangan Industri Kerajinan Manik-Manik di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Tahun 2008-2012”, (Skripsi Jurusan Ilmu Sejarah Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Jember, 2018).

masing-masing, adalah contoh pengaruh. Dilihat dari aspek sosial, usaha kerajinan berdampak pada kualitas hidup masyarakat desa Tutul, juga pada toleransi sosial khususnya dalam hal kerjasama antar sesama pengrajin dalam bentuk seringnya informasi dan penyediaan barang. produk kerajinan, dan kompetisi yang berdampak positif pada inovasi dan kualitas produk.¹⁵

6. Shandy Marsono, Irwan Christanto Edy, Heriyanto Budi Utama. “*Pelatihan Bisnis Keluarga Bagi Kaum Wanita Dalam Mendukung Terciptanya Kemandirian Ekonomi Daerah di Solo Raya.*” (2018). Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat, Volume 2 No.2 September .56.

Family Business atau bisnis keluarga adalah bisnis di mana beberapa anggota keluarga yang sama terlibat dalam kepemilikan atau manajemen bisnis. Apakah pekerjaan keluarga dalam organisasi itu layak atau tidak harus dilihat dari tiga struktur yang tidak terlalu mirip, yaitu (1) Family Owned Business (FBO), yaitu keluarga sebagai tinjauan organisasi. dewan diberikan kepada kepala suku yang kompeten dari luar lingkungan keluarga dan anggota keluarga yang berbeda tidak mengontrol, (2) Family Business (FB). Pada FB, keluarga adalah pemegang saham dan mengurus bisnis. Artinya keluarga tersebut memiliki dan menjalankan bisnis yang disebut Business Family (BF). Dalam bentuk perusahaan BF, pihak keluarga cenderung hanya mengedepankan kekeluargaan sebagai pemilik perusahaan.

¹⁵ Umi Mahmudah. “Dampak Sosial dan Dampak Ekonomi Usaha Kecil Kerajinan Tangan bagi Masyarakat Pengrajin di Desa Tutul, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember” (Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember, 2018).

Bisnis keluarga memiliki keuntungan, termasuk membantu pencernaan dan menarik anggota keluarga demi keselamatan generasi mendatang. Kepercayaan yang tidak dapat diperoleh dari bisnis yang tidak berorientasi pada keluarga adalah manfaat utama menjalankan bisnis dengan anggota keluarga. Selain banyak keuntungan yang didapat dari menjalankan bisnis keluarga, ada beberapa hal yang perlu dipikirkan. Salah satunya adalah menggabungkan hal-hal pribadi dan profesional, yang dapat merusak hubungan keluarga. Bisnis milik keluarga sering memberi penekanan berlebihan pada keluarga daripada bisnis.

Tim pelaksana pengabdian pada masyarakat STIE AUB Surakarta menawarkan solusi untuk masalah ini dalam bentuk peningkatan pelatihan keterampilan bisnis keluarga. Ibu-ibu binaan Bakti Sosial Wanita “Wanodyatama” Dinas Sosial Kota Surakarta akan mendapatkan materi penyuluhan dengan tiga topik yaitu: 1) pengembangan usaha keluarga; 2) kewirausahaan; dan 3) praktik bisnis keluarga bisnis kuliner.¹⁶

7. **Abdul Fuad Amirul Adha, “Formulasi strategi pengembangan bisnis keluarga pada generasi ketiga CV. Mubarokfood Cipta Delicia di Kudus “.**
2018 (Program Studi Manajemen Fakultas Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Brawijaya).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana generasi ketiga mengembangkan strategi untuk mengembangkan bisnis keluarga CV. Delicia Mubarokfood Cipta Penelitian kualitatif deskriptif

¹⁶ Shandy Marsono, “Pelatihan Bisnis Keluarga Bagi Kaum Wanita Dalam Mendukung Terciptanya Kemandirian Ekonomi Daerah di Soloraya”, *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat* 2 (September 2018).

digunakan dalam penelitian ini. Menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mengumpulkan data penelitian ini. Analisis word, analisis IFE, analisis EFE, analisis QSPM, dan analisis matriks IE adalah teknik analisi data yang digunakan. Hasilnya mengungkapkan bahwa strategi pengembangan CV bisnis keluarga generasi ketiga. Salah satu strategi pengembangan pada generasi ketiga CV Mubarrokfood Cipta Decilia.

Family Firm Institute melakukan penelitian untuk Family Business Review. Diketahui hanya 30% dari seluruh bisnis milik keluarga yang mampu melewati generasi kedua, 12% mampu melewati generasi ketiga, dan 3% mampu tumbuh menjadi generasi keempat, dan seterusnya. Hal ini yang membuat bertumbuh sumbernya idiom dalam perusahaan keluarga dalam: “generasi pertama yang mendirikan, generasi kedua yang membangun, dan generasi ke tiga yang merusak”. Salah satu perusahaan keluarga yang berkembang dari satu generasi ke generasi adalah CV. Mubarokfood Cipta Delecia yang berdiri sejak tahun 1910. Dengan adanya manajemen strategi maka perumusan strategi (perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian, maka kesuksesan jangka panjang perusahaan sebagian besar dapat dikaitkan dengan manajemen strategisnya.¹⁷

Persamaan dengan penelitian yang saya lakukan adalah dalam pemakaian metode, yaitu metode yang digunakan adalah metode kualitatif

¹⁷ Abdul Fuad Amirul Adha, “Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga pada Generasi Ketiga CV. Mubarokfood Cipta Delicia di Kudus” (Skripsi, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, 2018).

dengan pendekatan deskriptif, dan perbedaannya adalah subjek dan objek penelitian yang berbeda serta teknik menganalisis data yang berbeda.

8. **Oktavia Nabilah Ghaisani, “Program3 Pengembangan Usaha Kecil Pada Sentra Industri Kecil Handicraft di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember”. (2018), Dari Prodi Ilmu Administrasi Negara, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Negeri Jember.**

Beberapa permasalahan pertumbuhan usaha kecil di Desa Tutul menjadi dasar penelitian ini. Kualitas sumber daya manusia yang rajin menjadi persoalan pertama, karena mayoritas masyarakat desa hanya tamat SMA. Masalah kedua, total produksi tetap ditentukan oleh total pesanan yang masuk karena pelaku industri kecil Handicraft di Desa Tutul masih saja terhambat oleh keuangan ataupun modal. Selain itu, prosedur pemasarannya masih tradisional. Pengrajin masih memasarkan produknya dengan cara mengepul, artinya harga tidak ditetapkan secara tatap muka antara produsen dan konsumen. Teknik marketing saat ini belum dilakukan oleh pengrajin. Karena masih kurang memadai dan mendukung, sehingga program pengembangan industri kecil di Desa Tutul ini perlu sekali untuk dikembangkan dan ditingkatkan

Penelitian ini menerepakan penelitian jenis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Titik penelitian memakai data primer dan sekunder. Snowball sampling digunakan untuk memilih informan, dengan tiga informan utama dan empat informan tambahan. Dan wawancara yang digunakan untuk

mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur, sedangkan teknik pengumpulan data digunakan sebagai berikut: dokumentasi, wawancara, dan observasi. Lalu terkait dengan keabsahan data dalam pelaksanaan penelitian ini, memakai triangulasi sumber.

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah jenis deskriptif. Yang mana, penelitian deskriptif ini menunjukkan bahwasanya seluruh informasi yang dikumpulkan adalah sebagai redaksi yang bukan menekankan angka atau tidak menggunakan angka tetapi menggunakan konfigurasi keterlibatan subyektif yang mengarah pada penggambaran, penjumlahan keadaan yang berbeda, keadaan yang berbeda dan kekhasan yang berbeda dari keadaan sosial sesungguhnya yang ada di lingkungan bermasyarakat. fenomena realistik sosial yang menjadi fokus dalam pemeriksaan serta pencarian mengaitkan realitas itu menjadi komponen, karakter, kualitas, model, atau gambaran dari suatu keadaan, atau kekhasan tertentu. Dengan mengamati secara seksama fenomena yang diteliti, penelitian jenis deskriptif memiliki tujuan guna sebagai pemberi gambaran yang mendalam terkait realitas atau fenomena sosial.¹⁸

Dalam penelitian ini terdapat kesamaan diantara objek penelitian dan pemilihan metode yang sama, yaitu metode penelitian kualitatif. Namun, dalam pembahasan penelitian yang berbeda yaitu peneliti lebih fokus dalam program pengembangan usaha.

¹⁸ Oktavia Nabilah Ghaisani, "Program Pengembangan Usaha Kecil Pada Sentra Industri Kecil Handicraft di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember" (Skripsi, Program Studi Ilmu Administrasi Negara Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember, 2018).

9. **Amalia Izza Fidza Laily Istigfarin, dengan judul penelitian “Analisis Praktek Tadlis dalam Penjualan Keripik Sukun di Dusun Kedungnilo Desa Karang Semanding Kecamatan Balung Kabupaten Jember”. (2020), dari prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember.**

Usaha kecil serta menengah saat ini adalah yang paling menjadi penggerak perekonomian di negara ini. Alasannya, berbagai upaya dapat memanifestasikan peluang bagi masyarakat secara keseluruhan. Usaha kecil dan menengah telah berkontribusi pada upaya pemerintah untuk mengurangi kemiskinan dan pengangguran. Usaha di bidang kuliner yang memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia adalah sebuah contoh usaha kecil yang peluangnya cukuplah besar.

Pendekatan yang diterapkan Amalia, dalam penelitian menggunakan kualitatif dengan jenis penelitiannya adalah deskriptif. Terkait pengumpulan datanya, menggunakan beberapa teknik yaitu observasi, wawancara, serta dokumentasi.

Tujuan penelitian ini yaitu guna mengetahui analisis statistik dalam pelaksanaan penjualan keripik sukun di Dusun Kedung Ilo, Desa Karang Semanding, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember perlu menggunakan metode kualitatif. Lalu, peneliti akan meneliti informasi yang didapat dengan menggambarkan serta mendeskripsikan data yang didapaknya.¹⁹

¹⁹ Amalia Izza Fidza Laily Istigfarin, “Analisis Praktek Tadlis dalam Penjualan Keripik Sukun di Dusun Kedungnilo Desa Karang Semanding Kecamatan Balung Kabupaten Jember” (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Jember, 2020).

Dalam observasi ini, terdapat beberapa persamaan di antaranya sama dalam pemilihan metode yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif. Namun, selain ada persamaan adapula perbedaan yaitu dalam pembahasan penelitian. Dalam penelitian yang dilaksanakan peneliti, berfokus pada analisis tadlis dalam penjualan kripik pisang yang ada di Dusun Kedungnilo Desa Karang Semanding Kecamatan Balung Kabupaten Jember.

10. Hasna Leginasawati, Hasyati Tri Agustin, Iko Choerul Komar, Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UMKM ADIBAH SOCK di Kabupaten Purbalingga, Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, Vol 6. No 2. September 2023

Penelitian dilakukan dengan tujuan dapat mengembangkan strategi bisnis secara efisien agar meningkatkan penjualan ADIBAH SOCK di Kabupaten Purbalingga. Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif, serta menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara dengan pemilik ADIBAH SOCK dan observasi langsung di lokasi usaha. Data kemudian akan dianalisis menggunakan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian diambil kesimpulan UMKM ADIBAH SOCK menunjukkan strategi pengembangan yakni pengembangan pasar maupun produk, dan inovasi pasar secara tekun yang dapat mengoptimalkan kegiatan promosi, kualitas produk, inovasi produk kaos kaki, serta perusahaan perlu mengoptimalkan kekuatan yang ada serta mengoptimalkan peluang.²⁰

²⁰ Hasna Leginasawati, Hasyati Tri Agustin, Iko Choerul Komar, "Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UMKM ADIBAH SOCK di Kabupaten Purbalingga", *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Vol 6. No 2. September 2023

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pembahsan strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan penjualan. Sedangkan dperbedaan penelitian sebelumnya dengan peneliti adalah analis data yang digunakan, penelitian sebelumnya menggunakan analisis SWOT sedangkan peneliti menggunakan analisis data kualitatif deskriptif.

Table 2.1
Tabulasi Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Angelica Nataya, (2018)	Penerapan Strategi Bersaing Pada Perusahaan Keluarga UD. Surya Plastik	- Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif - Fokus Pembahasan	- Pada teknik pengumpulan data - Pada teori yang digunakan peneliti
2	Egy Amalia Paradita dan Mochammad Djuli Mukzam (2018)	Analisis Perencanaan Suksesi Kepemimpinan Pada Perusahaan Keluarga (Studi pada CV. Glompang Duta Boga)	- Fokus pembahasan pada bisnis keluarga - Metode penelitian	- Pada analisis data yang digunakan - Pada pembahasan pengembangan strategi bisnis
3	Devi chairi hadi (2018)	Strategi pengembangan usaha mikro dan menengah kecil berbasis ekonomi kreatif di Yogyakarta	- Metode penelitian kualitatif deskriptif. - Fokus pengembangan pada strategi pengembangan	- Pembahasan penelitian mengenai ekonomi kreatif. - Subjek penelitian
4	Muhammad Mustaqim (2018)	Pengembangan industry krajinan manik-manik di desa	- Sama sama membahas tentang strategi pengembangan	- Metode penelitian kualitatif asosiatif - Pembahasan penelitian

		tutul kecamatan balung kabupaten jember tahu 2008-2012.	suatu industri kreatif - teknik pengumpulan datanya sama sama menggunakan observasi dan wawancara langsung	- Fokus pembahasan pada pengembangan melalui variabel-variabel model-model penjelasan dari sosiologi mengenai produksi, distribusi, perdagangan dan jasa.
5	Shandy Marsono Irwan Christanto Edy, dan Heriyanto Budi Utomo (2018)	Pelatihan Bisnis Keluarga Bagi Kaum Wanita Dala Mendukung Terciptanya Kemandirian Ekonomi Daerah Di Soloraya.	- Metode Penelitian Deskriptif. - sama-sama menggunakan teknik pengumpulan data yang sama seperti wawancara, observasi dan dokumentasi	- Pada Fokus masalah tentang strategi pengembangan bisnis sedangkan penelitian terdahulu membahas dukungan bisnis keluarga
6	Umi Muhammad (2018)	Dampak sosial dan dampak ekonomi usaha kecil krajinan tangan bagi masyarakat pengrajin di desa tutul kecamatan balung kabupaten jember	- Metode penelitian kualitatif deskriptif.	- Fokus masala pada penelitian tentang strategi pengembangan bisnis keluarga pengembangan bisnis keluarga
7	Abdul fuad amiru adha (2018)	Formulasi strategi pengembangan bisnis keluarga pada generasi ketiga CV. Mubarokfood cipta delicia di kodus.	- Sama-sama membahas tantenga strategi pengembangan bisnis keluarga - Metode penelitan kualitatif deskriptif.	- Pada fokus masalah kendala yang dihadapi dalam mengembangkan strategi bisnis - Perbedaan teknik menganalisis data

8	Oktavia Nabila Ghaisani (2018)	Program Pengembangan Usaha Kecil Pada Snta Industry Kecil Handicraft Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember.	- Sama-sama membahas tentang pengembangan insustri kreatif - Analisis data yang digunakan	- Pada teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian - Fokus pembahasan tentang kendala pengembangan bisnis industri kreatif
9	Amalia izzal sidza laily istigfarin (2020)	Analisis praktek tadlis dalam penjualan kripik sukun di dusun kedungnilo desa karang semanding keamatan balung kabupaten jember.	- Sama sama menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi - Metode penelitian kualitatif deskriptif.	- Pada fokus masalah yaitu pengembangan strategi bisnis keluarga di industri kreatif - Pada pembahasan kendala yang sering terjadi pada industri kreatif
10	Hasna Leginasawati, Hasyati Tri Agustin, Iko Choerul Komar, (2023)	Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UMKM ADIBAH SOCK di Kabupaten Purbalingga	- Persamaanya pada pembahasan strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan penjualan.	- Pada analisis data yang digunakan, penelitian sebelumnya menggunakan analisis SWOT sedangkan peneliti menggunakan analisis data kualitatif deskriptif.

Sumber: diolah dari penelitian terdahulu

Persamaan serta perbedaan dalam penelitian terdahulu yang sudah dilakukan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan dapat dilihat dari berbagai jenis macam penelitian yang telah dibahas sebelumnya. Metode penelitian kualitatif deskriptif dan strategi pengembangan bisnis keluarga

merupakan dua kesamaan. Subyek kajian dan pembahasan pengembangan bisnis keluarga pada penelitian-penelitian sebelumnya berbeda, dengan pendekatan yang berbeda pula. Inilah perbedaan antara kedua penelitian tersebut.

B. Kajian Teori

1. Strategi Pengembangan Bisnis

a. Pengertian strategi pengembangan bisnis

Menurut David strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang hendak dicapai. Strategi bisnis mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengetatan, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau *joint venture*. Menurut Hunger dan Wheelen “Manajemen strategis adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategis meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian.”²¹

Pengembangan ialah usaha yang direncanakan organisasi agar meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan tenaga kerja atau pegawai yang lebih menekan pada peningkatan pengetahuan pekerjaan pada masa yang akan datang. Usaha merupakan kegiatan

²¹ Hasna Leginasawati, Hasyiyati Tri Agustin, Iko Choerul Komar, “Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UMKM ADIBAH SOCK di Kabupaten Purbalingga”, *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, Vol 6. No 2. September 2023, 23

yang mencakup kegiatan produksi, dan distribusi yang melibatkan tenaga, pikiran, dan anggota tubuh demi mencapai tujuannya. Jadi Pengembangan bisnis merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha yang membutuhkan masa depan atau pandangan kedepan. motivasi, dan kreativitas yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan. Dalam hal ini pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang yang ada dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil.²²

Dari pengertian di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa strategi pengembangan bisnis adalah gabungan dari tujuan, rencana, kebijakan, dan aktivitas dari perusahaan yang memiliki maksud untuk mengidentifikasi peluang bisnis di tengah-tengah pasar, serta mempertahankan kelangsungan bisnis untuk mencapai kesuksesan. Hal ini bertujuan agar model bisnis bertahan lama sehingga akan berdampak pada hidup perusahaanyang akan berlangsung lama pula.²³

b. Tahapan pengembangan bisnis

Menurut Sholihin mengemukakan pengembangan bisnis yang dilakukan oleh wirausahawan dalam kegiatan usaha melalui tahapan-tahap pengembangan bisnis diantaranya sebagai berikut:

²² Robeth, Dkk, *Entrepreneurship Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 33

²³ Ahmad Sulaiman dan Asmawi, “ Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen dan Profitabilitas Pada Rich’s Coffe”, *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 11, no.1 (2022), 21-22

1) Memiliki ide bisnis

Usaha yang dilakukan seorang wirausahawan mulanya dikembangkan dari ide bisnis dari berbagai sumber yang muncul dari keberhasilan orang lain.

2) Penyaringan ide/konsep usaha

Tahapan selanjutnya dari ide bisnis yang merupakan gambaran kasar adalah menerjemahkan ide tersebut pada konsep usaha yang spesifik karena akan semakin jelas wujudnya.

3) Pengembangan usaha

Selanjutnya wirausahawan akan memperhitungkan laba rugi dari bisnis yang dijalankan. Rencana usaha merupakan panduan bagi pelaksana usaha.

4) Implementasi rencana usaha pada pengendalian usaha

Implementasi dari rencana usaha mengarah pada sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan usahanya.²⁴

2. Bisnis keluarga

a. Pengertian bisnis keluarga

Bisnis merupakan kegiatan seseorang atau sekelompok orang membuat, menjual, atau menukarkan barang dan jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dalam menjalankan suatu bisnis

²⁴ Imam Malik, "Strategi Perencanaan dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi Asean", *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 3, no. 1 (2020), 45-46

seseorang berusaha menciptakan ide-ide baru dan mengembangkan produk serta layanan yang menguntungkan bagi konsumen.²⁵

Bisnis yang sebagian besar dimiliki atau dikendalikan oleh dua keluarga atau lebih anggota keluarga yang terlibat langsung disebut sebagai perusahaan keluarga. Perusahaan keluarga merupakan suatu perusahaan yang dikelola dan dikendalikan oleh suatu keluarga atau sejumlah orang yang memiliki hubungan kekeluargaan dengan perusahaan. Baik suami-istri maupun keturunannya, termasuk hubungan persaudaraan. Dalam hal kepemilikan saham, pengelolaan atau mengoperasikan dan lain sebagainya, dimana dua atau lebih anggota keluarga tersebut terlibat secara langsung pada bisnis tersebut. Perusahaan keluarga mempunyai kesempatan yang besar untuk bertahan karena perusahaan keluarga memiliki tujuan utamanya yang lebih tinggi tingkat modal sosial antara satu dengan yang lainnya.²⁶

Tidak semua pekerja dalam perusahaan keluarga harus anggota keluarganya. Banyak perusahaan keluarga terutama perusahaan perusahaan besar yang memperkerjakan orang lain untuk menempati posisi rendah yang akan bekerja dalam keahliannya. Sementara posisi tinggi (top management) dipegang oleh orang dari dalam keluarga pemilik perusahaan tersebut. Partisipasi dan motivasi keluarga dalam perusahaan dapat memperkuat perusahaan tersebut

²⁵ Ananda Sabil Hussein, *Manajemen Bisnis Keluarga* (Malang: UB Press, 2019), 2

²⁶ Ananda Sabil Hussein, *Manajemen Bisnis Keluarga* (Malang: UB Press, 2019), 4.

karena dengan adanya anggota keluarga mempunyai rasa loyal yang tinggi terhadap perusahaan milik keluarganya akan selalu dikelola dengan semangat. Perusahaan keluarga juga sebagai alat dalam menghasilkan sesuatu kepada generasi penerusnya.²⁷

Komitmen dalam keluarga merupakan hal fundamental bagi kelangsungan hidup perusahaan keluarga. Komitmen dibina dan dibentuk sedini mungkin pada generasi penerus untuk memastikan keberhasilan perusahaan keluarga. Terdapat beberapa faktor penting yang mengancam komitmen keluarga, seperti adanya rahasia antara anggota keluarga, kurangnya informasi, rendahnya tingkat kecerdasan emosional atau ketidakmampuan untuk memahami perasaan pada diri sendiri serta orang lain, lemahnya pengendalian emosi, serta sedikitnya pengetahuan tentang bisnis.²⁸

b. Karakteristik bisnis keluarga

- 1) Keterlibatan anggota keluarga. Keterlibatan anggota keluarga dimulai apabila anak-anak atau generasi kedua sudah mulai masuk ke manajemen, pada saat mulai banyak isu yang harus diperhatikan.
- 2) Lingkungan pembelajaran yang saling berbagi. Generasi penerus sering mempunyai kurva pembelajaran (learning curve) yang cepat. Anggota keluarga sudah magang dan bekerja sejak dini,

²⁷ Peni R Pramono, *Ketangguhan Perusahaan Keluarga Bertahan Lebih Satu Abad* (Jakarta: Gramedia, 2012), 8

²⁸ Peni R Pramono, *Ketangguhan Perusahaan Keluarga Bertahan Lebih Satu Abad*, 21.

sudah menjaga toko, dan sudah tahu apa yang dibicarakan di meja makan.

- 3) Tingginya saling keterandalan. Perusahaan keluarga juga ditandai dengan tingginya saling keterandalan di antara sesama anggota keluarga yang ikut mengelola perusahaan.
- 4) Kekuatan emosi. Perusahaan keluarga dikelola secara kekeluargaan sehingga ikatan emosional di dalamnya tinggi. Karyawan sering disebut anak dan orang-orang lama dianggap keluarga sendiri.
- 5) Kurang formal. Sering kali dalam perusahaan keluarga, orang-orang yang mempunyai posisi formal seperti dewan komisaris atau pemegang saham setiap hari masih pergi ke pabrik dan terlibat dalam operasi perusahaan sehari-hari.
- 6) Kepemimpinan ganda. Setiap fungsi dan divisi tentu ada yang menjadi pimpinan. Namun demikian, intervensi dari pihak keluarga tetap tinggi.

c. Jenis-jenis bisnis keluarga

Menurut Susanto (2005), berdasarkan terminologi bisnis, perusahaan keluarga dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1) *Family Owned Enterprise* (FOE)

Perusahaan yang dimiliki oleh keluarga tetapi dikelola oleh eksekutif profesional yang berasal dari luar lingkaran keluarga. Dalam hal ini keluarga berperan sebagai pemilik dan

tidak melibatkan diri dalam operasi di lapangan agar pengelolaan perusahaan berjalan secara profesional. Perusahaan seperti ini merupakan bentuk lanjutan dari usaha yang semula dikelola oleh keluarga yang mendirikan.

2) *Family Business Enterprise* (FBE)

Perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga pendirinya. Baik kepemimpinan maupun pengelolaannya dipegang oleh pihak yang sama yaitu keluarga. Jenis perusahaan keluarga inilah yang banyak terdapat di Indonesia. Perusahaan keluarga tipe ini dicirikan oleh dipegangnya posisi-posisi kunci dalam perusahaan oleh anggota keluarga.²⁹

d. Strategi manajemen bisnis keluarga

1) Perencanaan Strategis:

- a) Pengembangan Visi dan Misi: Manajemen keluarga harus bersama-sama merumuskan visi jangka panjang dan misi perusahaan untuk memberikan arah yang jelas bagi bisnis.
- b) Perencanaan Suksesi: Merencanakan transisi kepemimpinan dari satu generasi ke generasi berikutnya, termasuk pelatihan dan persiapan pewaris bisnis.

²⁹ Robeth, Dkk, *Entrepreneurship Kewirausahaan*, 43

2) Pengorganisasian:

a) Pengelolaan Struktur Organisasi: Menetapkan struktur organisasi yang efisien dan efektif, memastikan peran dan tanggung jawab anggota keluarga dan non-keluarga diidentifikasi dengan jelas.

b) Pembentukan Tim: Membangun tim manajemen yang solid dengan kombinasi keterampilan dan kepemimpinan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan bisnis.

3) Pengarahan (Leadership):

a) Kepemimpinan Efektif: Memimpin dengan contoh, membimbing, dan memberdayakan anggota tim untuk mencapai kinerja terbaik mereka.

b) Pembinaan dan Pengembangan Karyawan: Membantu dalam pengembangan keterampilan dan kemampuan karyawan, terutama anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis.

4) Pengendalian:

a) Pemantauan Kinerja: Menetapkan metrik kinerja, mengukur pencapaian target, dan membuat perubahan strategis jika diperlukan.

b) Pengelolaan Risiko: Mengidentifikasi dan mengelola risiko yang terkait dengan bisnis, termasuk risiko keuangan, operasional, dan reputasi.

5) Komunikasi Efektif:

a) Komunikasi Internal: Mempertahankan saluran komunikasi terbuka dan transparan di antara anggota keluarga dan karyawan.

b) Komunikasi Eksternal: Berkomunikasi dengan pelanggan, pemasok, dan pemangku kepentingan eksternal lainnya untuk membangun hubungan yang kuat.

6) Etika Bisnis:

a) Penerapan Nilai Keluarga: Menetapkan dan menerapkan nilai-nilai keluarga dalam operasional bisnis untuk memastikan etika bisnis yang tinggi.

b) Pemberdayaan dan Pertanggungjawaban: Memberdayakan anggota keluarga dan karyawan untuk bertanggung jawab atas tugas dan keputusan mereka.

7) Inovasi dan Adaptasi:

a) Inovasi Bisnis: Mendorong inovasi dalam produk, layanan, atau proses bisnis untuk tetap relevan di pasar.

b) Adaptasi Terhadap Perubahan: Bersiap untuk dan menanggapi perubahan lingkungan bisnis dengan cepat dan efektif.³⁰

³⁰ Peni R Pramono, *Ketangguhan Perusahaan Keluarga Bertahan Lebih Satu Abad*, 38

3. Family Business Enterprise (FBE)

a. Pengertian Family Business Enterprise

Family Business Enterprise adalah salah satu jenis dari bisnis keluarga dimana pengelola dari bisnis tersebut adalah keluarga itu sendiri. Jenis usaha ini adalah jenis yang paling banyak di Indonesia. Keluarga dan bisnis adalah dua jenis institusi yang berbeda, masing-masing memiliki anggota, tujuan, dan karakteristiknya sendiri. Dalam bisnis keluarga, mereka melebur menjadi satu dan menjadi terhubung. Bisnis dan keluarga memiliki motivasi mendasar yang berbeda.

Family Business Enterprise (FBE) adalah perusahaan keluarga yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga pendirinya sendiri dalam hal kepemilikan. Kepemimpinan maupun pengelolaannya dipegang oleh pihak yang sama yaitu keluarga sendiri ataupun kerabat keluarga. Perusahaan yang memiliki tipe ini posisi kunci dalam perusahaan dipegang oleh anggota keluarganya sendiri. Sehingga pemegang posisi terpenting dalam perusahaan adalah anggota keluarga sendiri yang akan mengatur visi, misi, ataupun kinerjanya kedepannya.³¹

b. Karakteristik Family Business Enterprise (FBE)

Menurut Uhlaner (2005), karakteristik bisnis atau perusahaan keluarga yaitu sebagai berikut:

³¹ Robeth, Dkk, *Entrepreneurship Kewirausahaan*, 43

- 1) Kepemilikan perusahaan, lebih dari 50% saham perusahaan dimiliki oleh satu keluarga.
 - 2) Representasi keluarga dalam manajemen, dimana satu atau lebih anggota tim manajemen adalah anggota keluarga pemilik perusahaan.
 - 3) Proporsi keluarga dalam manajemen, dimana lebih dari 50% manajemen diwarnai atau dikuasai oleh keluarga.
 - 4) Keluarga menentukan strategi bisnis.
 - 5) Adanya perencanaan untuk adanya transfer kepemilikan antar generasi.
 - 6) Adanya persepsi pribadi pemilik bahwa perusahaannya adalah perusahaan keluarga.
- c. Kelebihan bisnis keluarga

Sebagaimana yang telah dikemukakan sebelumnya, bisnis keluarga memberikan kontribusi besar bagi perekonomian negara. Dibandingkan dengan non bisnis keluarga, bisnis keluarga memberikan kontribusi yang lebih besar bagi perekonomian suatu negara.

- 1) Kesempatan untuk bekerja bersama dengan keluarga.
- 2) Saling percaya antar anggota keluarga memperkuat keluarga dan bisnis.
- 3) Kesempatan untuk menghasilkan kekayaan.
- 4) Cara untuk mewariskan nilai-nilai ke generasi selanjutnya.

- 5) Mendapatkan respek di komunitas keluarga.
- 6) Memberikan kita pengaruh yang lebih besar daripada saat bekerja individual.
- 7) Dianggap lebih mungkin untuk membangun hubungan kepercayaan dengan pelanggan.
- 8) Diperkirakan akan didorong oleh nilai-nilai yang melampaui logika pasar beroperasi.
- 9) Dikreditkan dengan prospek jangka panjang dan rasa yang kuat tanggung jawab sosial terhadap lingkungan di mana mereka beroperasi dan orang-orang yang bekerja di dalamnya.
- 10) Pada saat yang sama mereka berpikir untuk memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mengembangkan ekonomi lokal.
- 11) Bisnis keluarga dipandang memiliki pengetahuan yang sangat mendalam tentang industri di mana mereka beroperasi bersama dengan kualitas lain.

d. Kekurangan bisnis keluarga

Meskipun memiliki sekian kelebihan, bisnis keluarga juga memiliki beberapa kelemahan. Menurut Ket De Vries (1993), kelemahan dalam bisnis keluarga antara lain:

- 1) Potensi terjadi konflik personal.
- 2) Potensi kekecewaan bila suatu tujuan personal tidak tercapai.
- 3) Terlalu banyak Financial eggs dalam satu keranjang.

- 4) Hilangnya privasi.
- 5) Rawan dikritik dari luar pihak keluarga.
- 6) Nilai-nilai seharusnya tidak selalu diterjemahkan ke eksplisit perusahaan tanggung jawab sosial atau tindakan pemasaran sosial di luar pengaruh daerah perusahaan.
- 7) Ada masalah kelangsungan hidup perusahaan jangka panjang dan pertumbuhan.
- 8) Bisnis keluarga sering dianggap memiliki sedikit kesempatan untuk bertahan hidup daripada bisnis non-keluarga.
- 9) Faktor utama yang mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan karena ketidak-sepakatan dan kurangnya komunikasi antara anggota keluarga dan perencanaan suksesi yang kurang matang.
- 10) Komunikasi internal di antara anggota keluarga untuk memastikan bisnis kelangsungan hidup dianggap tidak memadai.
- 11) Ada persepsi umum bahwa organisasi yang dikelola keluarga gagal mengadopsi kebijakan komunikasi yang efektif untuk mendukung kuat dan dibedakan citra merek, memiliki komunikasi yang buruk.³²

³²Ahmad Sulaiman dan Asmawi, “ Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen dan Profitabilitas Pada Rich’s Coffe”, 36

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penulisan ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati. Pendekatan ini dapat diarahkan pada latar dan individu tersebut secara holistik (utuh). Dalam hal ini tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis, tetapi perlu memandangnya sebagai bagian dari sesuatu keutuhan.³³

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan, mencatat, analisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang sekarang terjadi atau ada. Sumber data yang dihasilkan berasal dari dokumen, pengamatan langsung dan mewawancarai secara langsung subjek penelitian, melalui pengumpulan data yang detail dan mendalam yang melibatkan beberapa informasi atau sumber informasi. Maka dengan penelitian deskriptif kualitatif peneliti dapat mendeskripsikan atau menggambarkan secara sistematis fakta dan fenomena mengenai inovasi produk untuk mencapai keunggulan bersaing pada usaha penjahit pakaian.

³³ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1989), 4

B. Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian ini, maka penelitian ini dilaksanakan di Desa Tutul, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember, provinsi Jawa Timur yang dalam hal ini merupakan pemilik Arif Handicraft.

Dalam menentukan tempat penelitian, didasarkan pada fakta bahwa Arif Handicraft merupakan pemilik usaha tasbih yang mempengaruhi ekonomi di sekitar. Sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran disekitar karena pada saat ini untuk mencari pekerjaan sangat lah sulit. Dengan wujud unit usaha yang ada, hingga bisa memberikan lapangan pekerjaan untuk warga sekitar sehingga dapat meningkatkan perekonomian di lingkungan sekitar Arif Handicraft. Dan sampai saat ini pekerja dari luar desa Tutul juga ada seperti Desa Karang Semanding dan Balung Kulon Kabupaten Jember Jawa Timur.

Untuk kerajinan seperti ini yang ada di kabupaten Jember hanyalah di desa Tutul yang dapat menembus pasar dunia hingga pengiriman sampai ke mancanegara. Dan dari sini lah saya tertarik untuk melakukan penelitian di Desa Tutul.

C. Subyek Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian ini dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, dan perlakuannya bersifat *purposive*.³⁴ Alasannya, bahwa analisis membutuhkan informasi sebagai data yang harus diperoleh dari saksi yang memiliki lebih banyak informasi tentang data yang dibutuhkan peneliti

³⁴ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 8.

untuk menciptakan informasi yang sesuai dengan asumsi dan relevansi dengan judul yang telah dibuat pada penelitian ini.

Berikut ini adalah beberapa informan dalam penelitian ini:

1. M. Arifin selaku pemilik toko Arif Handicraft.
2. Imam Haromain selaku karyawan Arif Handicraft.
3. Junaidi selaku Pengrajin Arif Handicraft.
4. Lutfi selaku pembeli di Arif Handicraft.
5. Hamid selaku pembeli di Arif Handicraft.
6. Yusuf selaku pembeli di Arif Handicraft.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan salah satu bagian penting dalam penelitian kualitatif. Bertujuan untuk mendapatkan data secara langsung dengan cara berinteraksi pada subjek yang diteliti atau informan. Maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan cara mengumpulkan data dengan mengadakan pengamatan atau pencatatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung dengan terencana. Peneliti menggunakan metode observasi partisipasi pasif (*passive participation*) karena peran peneliti hanya mengamati kegiatan orang-orang yang diamati, tetapi tidak ikut serta dalam kegiatan itu sendiri.³⁵

³⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 227

Data yang diperoleh dengan menggunakan teknik pengumpulan data ini yakni:

- 1) Strategi pengembangan bisnis apa yang diterapkan oleh pemilik kerajinan tangan dalam mempertahankan bisnis keluarga yang dijalankannya.
 - 2) Kendala yang di hadapi dalam mengembangkan strategi bisnis keluarga kerajinan tangan.
2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam satu topik tertentu. Maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang fenomena yang terjadi, dimana hal tersebut tidak bisa ditemukan melalui observasi.

Penelitian menggunakan jenis wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara bebas yang dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya. Dalam wawancara tidak terstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data yang akan diperoleh, sehingga lebih banyak mendengarkan responden. Dari setiap jawaban responden tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan yang akan terarah pada suatu tujuan.³⁶ Berikut adalah beberapa informan dalam penelitian ini:

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 140

- 1) Strategi pengembangn bisnis oleh Arif Handicraft
 - 2) Kendala pengembangan bisnis oleh Arif Handicraft
 - 3) Struktur Arif Handicraft
 - 4) Penghasilan yang dihasilkan oleh Arif Handicraft
3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, catatan harian, cerita, biografi, gambar, foto, atau karya monomintal dari seseorang.³⁷ Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode obsevasi dan wawancara dalam peneltian kualitatif. Adapun data yang diperoleh melalui dokumentasi ini adalah foto.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah pencarian data secara sistematis dan kompilasi data dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan sumber lain sehingga dapat dipahami oleh orang lain dan dapat disampaikan dengan baik. Proses pengorganisasian, pengkategorian, sintesis, dan penyusunan data menjadi pola, memutuskan mana yang signifikan dan mana yang akan dipelajari, dan menarik kesimpulan yang dapat dibagi dengan orang lain merupakan proses analisis data. Analisis data cenderung menjelaskan fenomena atau data yang diperoleh melalui narasi atau kata-kata. Ada beberapa latihan dalam pemeriksaan informasi, yaitu *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajiandata) dan *conclusion drawing/verification* (penarikan

³⁷Sugiyono, *Metode Penelitian, Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, 240

kesimpulan/verifikasi). Tahapan yang harus dilakukan dalam menganalisis data penelitian kualitatif, yaitu:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data adalah proses berpikir rumit yang membutuhkan wawasan yang luas dan mendalam serta kecerdasan. Kuantitas data akan meningkat kompleksitasnya seiring berjalannya waktu. Melalui reduksi data, analisis data melibatkan peringkasan, memilih apa yang paling penting, berfokus pada apa yang paling penting, dan mencari tema dan pola. Setiap peneliti akan berpedoman pada tujuan reduksi data.

2. *Data Display* (Penyajian data)

Dalam penelitian kualitatif, data dapat disajikan dengan menggunakan bagan alir, uraian singkat, dan bagan hubungan. Mayoritas data disajikan dalam teks naratif dalam penelitian kualitatif. Dengan menyajikan data, akan lebih mudah untuk memahami situasi dan merencanakan penelitian yang akan dilaksanakan berdasarkan apa yang telah dipahami.

3. *Conclusion Drawing/Verification* (Penarikan Kesimpulan/Verifikasi)

Karena rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berubah setelah penelitian dilakukan di lapangan, maka kesimpulan penelitian dapat atau tidak dapat memberikan jawaban atas perumusan masalah yang telah dirumuskan. Kesimpulan adalah temuan baru yang telah ditemukan dalam penelitian kualitatif. Ilustrasi

temuan adalah ketika gambar objek yang sebelumnya redup atau gelap menjadi jelas setelah diperiksa lebih dekat.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan derajat ketepatan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Dengan demikian data yang valid adalah data yang tidak berbeda antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.

Keabsahan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah triangulasi yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data tersebut. Jenis yang digunakan triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber dalam penelitian kualitatif.³⁸

G. Tahapan Tahapan Penelitian

1. Tahap Pra Lapangan

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

Adapun tahap pra lapangan meliputi:

a. Menyusun rancangan penelitian

³⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 330

- b. Memilih objek penelitian.
- c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditentukan.
- d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Peneliti mengajukan judul yang telah dilengkapi dengan latar belakang, fokus penelitian, dan tujuan penelitian.
- e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.
- f. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
- g. Mengurus perizinan penelitian.
- h. Mengarsipkan penelitian lapangan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, setelah mendapatkan izin untuk 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.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Setelah peneliti mendapatkan data, dan data tersebut sudah dianalisis, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh peneliti adalah membuat laporan peneliti.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian

1. Sejarah Usaha

Awalnya beliau bekerja di tempat orang lain pada tahun 2016 selama dua tahun. Dan beliau bekerja secara tekun dan benar-benar menggeluti di bidang pengrajin tasbih tersebut .dan pada tahun 2018 beliau memberanikan diri untuk berhenti ditempat kerja. Dan mulai membangun usaha pengrajin sendiri di rumah dengan modal sendiri, usaha pembuatan tasbih mulai merintis pada tahun 2018. Dan pada awal mula beliau (Bapak Arif) merekrut 2 karyawan sebagai pembuat tasbih tersebut sedangkan untuk Bapak Arif nya sendiri mencari pasar melalui sosial media (facebook). Dan dari situlah Awal mula melakukan promosi. Dan pada saat itu ada beberapa orang mulai tertarik dengan pengrajin yang dibuat oleh Bapak Arif dan langsung melakukan pemesanan untuk beberapa aitem tasbih.

Di tahun 2018 pula beberapa bulan kemudian Bapak Arif mulai memberi nama toko dengan nama “Arif Handicraf” dan kini jaringan untuk mempromosikannya semakin luas melalui sosial media seperti, Facebook Toko Pedia, Shopee, Lazada dan Bli-bli. Dengan seiringanya berjalannya waktu usaha Bapak Arif pun mulai berkembang sehingga dapat membuka lowongan pekejaan untuk warga sekitar dan kini Arif Handicraft mempunyai karyawan sebanyak 9 orang. Karyawan tersebut

di bagi-bagi pekerjaannya, ada yang mengerjakan masukin tasbih kebenang, ada pengrajin, dan ada juga admin sebagai mempromosikan tasbih tersebut.

Kini akhirnya usaha Arif Handicraft mulai dikenal banyak orang. Dan untuk pemesanan tasbih pun mulai banyak bukan hanya orang jember saja tetapi ada beberapa dari luar kota dan juga luar negeri, seperti Malaysia, Singapura Vietnam, Italia, dan Brunai Darusalam.

B. Penyajian Data dan Analisis

Dalam setiap penelitian harus disertai dengan penyajian data, karena penyajian data dalam penelitian ini digunakan sebagai penguat. Oleh karena itu data inilah yang akan dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan dalam penelitian ini. Sesuai dengan teknik pengumpulan data yang di pakai dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan penyajian data melalui observasi, wawancara, foto, rekaman, dan dokumentasi sebagai penguat dan pendukung dalam penelitian ini. Secara beruntun disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus penelitian.

1. Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga Oleh Arif Handicraft Di Desa Tutul

Untuk mencapai suatu tujuan perusahaan memutuskan merumuskan rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana. Usaha yang direncanakan perusahaan adalah agar dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan tenaga kerja pada masa yang akan datang. Maka dibutuhkan

strategi pengembangan bisnis untuk mempertahankan kelangsungan bisnis untuk mencapai kesuksesan. Adapun strategi manajemen bisnis keluarga yang dilakukan pemilik kerajinan tangan, antara lain:

a) Perencanaan

Bapak Arif memiliki perencanaan untuk mengembangkan teknologi yang dapat dikembangkan dalam segala bidang termasuk keuangan. Seiring dengan masuknya teknologi ke sektor keuangan, industri keuangan perlahan memasuki era digital. Inovasi-inovasi baru di bidang *fintech* terus berkembang untuk memanjakan pembisnis dalam bertransaksi.

Hal ini dilakukan Bapak Arif mengingat perkembangan perusahaan *fintech* sangatlah pesat di Indonesia. Seiring dengan meningkatnya permintaan konsumen pada pembayaran digital maka

Bapak Arif mulai membuat perencanaan tersebut dengan adanya peluang ini.

Pembayaran digital ini adalah salah satu layanan keuangan yang paling banyak digunakan sehari-hari, pelayanan ini meningkatkan pengalaman bagi pelanggan yang mencari pembayaran yang efisien dalam hal kecepatan, kenyamanan dan ekseibilitas multi saluran. Dalam mekanisme dompet digital atau bisa disebut *e-wallet* ini sebelumnya harus di isi senilai uang oleh konsumen melalui akun perbankan sesuai nominal yang dikehendski. Selanjutnya, jika konsumen tersebut melakukan transaksi, dompet digital akan

otomastis terdabet sebesar jumlah nominal yang ditransaksikan. Dalam melakukan deposit, dompet digital ini bisa di isi melalui beberapa metode pembayaran yaitu melalui kartu kredit, *Mbanking*, *Mobile Banking*, Internet banking, ATM, Kartu debit dan lain-lain.

Dengan adanya pembayaran non tunai Bapak Arif selaku pemillik usaha Arif Handicraft menyatakan;

Dengan memanfaatkan kemajuan di bidang teknologi saya mencoba membuat perencanaan berupa pembayaran digital yang nantinya akan memudahkan konsumen melakukan pembayaran baik konsumen dalam kota maupun luar kota. Dengan peluang tersebut saya berharap usaha Handicraft ini bisa memberikan banyak kesempatan bagi konsumen dari luar kota melakukan banyak pemesanan pada kerajinan tangan yang saya sediakan. Semenjak adanya pembayaran nontunai omset pun perlahan mulai meningkat secara perlahan pembeli semakin banyak. karna ada sebagian pembeli yang tidak dapat kesini untuk malakukan pembayaran tunai ketika melakukan sebuah pemesanan. agar waktu lebih fleksibel dan sama-sama enak jadi saya putuskan untuk adanya pembayaran non tunai atau transfer lewat via bank dan dompet digital.³⁹

Hal ini di benarkan juga oleh pelanggan yang bernama pak Hamid beliau adalah pelanggan yang sering menggunakan pembayaran dompet digital atau via transfer bank, menyatakan:

Iya benar yang dikatakan Bapak Arif, semenjak adanya pembayaran non tunai saya lebih enak jadi tidak terlalu banyak membawa uang di kantong atau di dompet cukup lewat tranferbank, lebih enak dan lebih fleksibel. Jadi meskipun ada penambahan barang yang mau di beli enak tinggal transfer saja tidak khawatir kekurangan uang untuk melakukan penambahan untuk pembelian tasbih.⁴⁰

Dan ada juga pelanggan lainnya yang bernama Bapak Yusuf beliau menyatakan;

Iya bagus juga sih yang dilakukan oleh Bapak Arif ini dengan adanya pembayaran non tunai saya lebih enak tidak terlalu banyak bawa uang,

³⁹ Arif, Wawancara, 7 November 2023

⁴⁰ Hamid, Wawancara, 9 Desember 2023

lebih mengurangi resiko kehilangan uang atau uang jatuh saat di jalan.⁴¹

Dan begitulah pendapat para pelanggan Bapak Arif dengan adanya pembayaran non tunai begitu sangat membantu saat melakukan transaksi. Lebih sedikit resiko dan banyak keuntungan juga untuk Bapak Arif sendiri karena semenjak adanya pembayaran non tunai ini perlahan usahanya semakin berkembang strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usahanya begitu tepat.

b) Pengorganisasian

Struktur organisasi pada bisnis keluarga di usaha Handicraft Bapak Arif merupakan anggota keluarga dari Bapak Arif sendiri. hal ini disampak oleh Bapak Arif selaku pemilik usaha Handicraft dengan mengatakan:

Benar struktur organisasi di usaha milik saya adalah anggota keluarga saya sendiri. Saya sebagai pemilik dari usaha Handicraft. sekaligus terlibat langsung dalam memasarkan produk dari usaha Handicraft. Pada bagian produksi yang meliputi pemilihan bahan baku dan pembuatan kerajinan tangan berupa tasbih adalah Bapak Junaidi yang merupakan adik kandung saya sendiri. Sedangkan dalam promosi dan bagian keuangan tuganya dibebankan kepada Imam selaku anak kandung saya. Semua anggota keluarga saya memiliki peran dan tugas masing-masing untuk mencapai tujuan usaha pada Handicraft yaitu keberlangsungan usaha di tengah pesaing bisnis yang serupa kian menjamur.⁴²

Hal tersebut disampaikan juga oleh Junaidi selaku Pengerajin di usaha Handicraft, dengan menyampaikan

Iya, saya adalah adik kandung dari Bapak Arif yang mana memiliki peran dalam pembuatan kerajinan tangan tasbih dan juga bertanggung jawab pada berlangsungnya proses produksi. Bapak Arif mempercayakan bagian produksi pada saya dikarenakan saya pernah

⁴¹ Yusuf, Wawancara, 25 November 2023

⁴² Arif, Wawancara, 7 November 2023

mempunyai pengalaman bekerja di bidang yang sama pada sebuah perusahaan yang bergerak dibidang kreatif. Maka dari itu Bapak Arif yang merupakan kakak kandung saya mempercayakan hal tersebut kepada saya mulai dari pemilihan kayu, cat, alat-alat yang digunakan untuk membuat tasbih serta desain tasbih untuk kami produksi.⁴³

Disampaikan juga oleh Bapak Imam selaku karyawan usaha

Handicraft dengan mengatakan

Saya yang bertanggung jawab dalam melayani konsumen sebagaimana jabatan saya sebagai karyawan pada usaha Handicraft dan juga merangkap sebagai pengelola keuangan pada usaha Handicraft ini. Bapak Arif mempercayakan beban tersebut kepada saya karena saya memiliki hubungan sebagai anak belia yang mana usaha Handicraft nantinya pada masa yang akan datang akan di teruskan oleh saya selaku anak belia.⁴⁴

Dari pernyataan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa Bapak

Arif sudah melakukan pengeorganisasian yang melibatkan anggota keluarga pada manajemen usaha Handicraft.

c) Pengarahan

Dalam pengarahan Bapak Arif mengatur kehidupan bersama

untuk mengoperasikan usaha. Hal ini disampaikan oleh Bapak Arif selaku pemilik usaha Handicraft dengan mengatakan:

Sebagai pemilik yang merupakan pemimpin pada usaha Handicraft ini saya tidak terlalu banyak mengatur dikarenakan mereka sudah memiliki peran dan tugasnya masing-masing. Apalagi saya selalu dilibatkan dalam semua rangkaian proses produksi kerajinan tangan tasbih tersebut sehingga kami saling terbuka dalam menjalan kan bisnis ini. Saya sebagai pemimpin mengutamakan kejujuran pada hasil produksi yang saya jual serta bahan yang digunakan.⁴⁵

Pernyataan dari Bapak Arif juga disampaikan oleh Bapak

Junaidi selaku pengerajin dibisnis Handicraft, dengan mengatakan:

Memang apa yang disampaikan oleh Bapak Arif benar, beliau sebagai pemimpin dari bisnis ini tidak terlalu mengatur kami bahkan beliau

⁴³ Junaidi, Wawancara, 17 Oktober 2023

⁴⁴ Imam, Wawancara, 4 Oktober 2023

⁴⁵ Arif, Wawancara, 7 November 2023

memberikan kepercayaan kepada kami, saya sendiri sebagai oengerajian juga melibatkan Bapak Arif dalam prosesnya dengan mengatakan hal apa saya yang akan saya lalukan atau kerjakan sehingga terjalin keterbukan diantara kami.⁴⁶

Bapak Imam mengatakan hal yang sama:

Iya benar Bapak Arif memang menjalannkan bisnis ini dengan kejujuran dan keterbukan sehingga terhindar dai kesalah pahaman tidak berarti. Jika karyawan memiliki kesalahan beliau akan menegur secara langsung dan dengan cara yang baik pula.⁴⁷

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa

Bapak Arif sudah mengarahkan karyawannya dengan baik hal ini dibuktikan dengan sifat tanggung jawab dalam menjalankan tugasnya, bermuamalah dengan baik, berwibawa san memahami kebiasaan.

d) Pengendalian

Pengendalian adalah untuk memperbaiki pelaksanaan kerja agar rencana yang dibuat mencapai tujuan perusahaan sehingga dapat terlaksana serta memperbaiki yang salah. hal ini disampak oleh Bapak

Arif dengan mengatakan:

Untuk pegendalian dalam bisnis ini saya akan secara langsung memperbaiki jika terjadi kegagalan dalam produksi seperti pada bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kerajinan tangan tasbih. Dalam menjalankan usaha ini mengutamakan kualitas kayu yang sangan baik dan bagus, terutamanya dalam pemotongan kayu, pengeplongan dan pengamplasan pada kayu sampai benar-benar halus. Untuk itu barang yang kita hasilkan harus sangat bagus demi menjaga kualitas produk kami. Agar pesanan bisa sesuai harapan pada yang memesan tasbih tersebut. Ada beberapa orang yang menginginkan dari bahan kayu gaharu. Kayu ini sangat langka adanya kayu ini hanya di daerah Kalimantan dan kita harus memesan kayu gaharu terlebih dulu pada orang Kalimantan demi kenyamanan consume. Supaya konsumen tersebut bisa kembali memesan tasbih pada kami karena bahan yang diperlukan sesuai dengan keinginannya.nkarna itu

⁴⁶ Junaidi, Wawancara, 17 Oktober 2023

⁴⁷ Imam, Wawancara, 4 Oktober 2023

menjaga kualitas dan kepercayaan kepada konsumen itu sangat penting.⁴⁸

Pak Junaidi (karyawan pengrajin tasbih) juga sama mengat hal yang sama, yakni mengungkapkan:

Benar yang dikatakan Bapak Arif ketika pada saat melakukan pengrajinan harus benar-benar bagus dan halus supaya kualitas pada produk ini bisa terjaga sepenuhnya dan setiap dalam pemotongan itu harus detail dan teliti agar sesuai pada ukuran yang di inginkan oleh pemesan. Supaya tetap konsisten dari hasil yang diperoleh.⁴⁹

Pak Lutfi (Pelanggan tasbih) juga mengungkapkan:

Saya memilih pengrajin ini karena kualitas pengrajin disini sangat bagus dan kayu yang dipesan juga sesuai. dulu pernah memesan pada orang lain kayu yang dipesan tidak sesuai permintaan dan tasbih yang di hasilkan pun kurang bagus. Tetapi setelah pindah berlangganan pada Bapak Arif ini kualitas bahan sangatlah bagus sesuai yang saya pesan, ukurannya pun sangat pas jadi Bapak Arif ini memang benar menjaga kualitasnya. Jadi saya sangat percaya pada Bapak Arif. Dan pemesanan saya juga melalui media sosial pada Bapak Arif. ini saja hanya berkunjung kerumah Bapak Arif untuk melihat situasi dan kondisi pada pengrajinan nya agar lebih memastikan lagi bahwa produknya tersebut benar bagus dan pembayarannya pun lewat dompet digital.⁵⁰

Bapak Yusuf selaku pelanggan setia juga menambahkan ungkapan:

Pemesanan saya tidak pernah sedikit pasti banyak karena saya pun juga banyak pelanggan yang beli kesaya. Dan kayu yang saya pesan pun berbagai macam ada yang dari kayu mahoni kayu kopi bahkan kayu yang langka pun juga ada yang memesan lewat saya seperti kayu gaharu. Jadi memang benar benar tidak perlu diragukan lagi.⁵¹

Dari hasil wawancara diatas dapat peneliti simpulkan bahwa pengendalian pada bisnis Handicraft dengan memperbaiki kualitas bahan yang digunakan agar konsumen tidak merasa kecewa pada produk yang telah dipesannya. Bapak Arif-pun ingin selalu

⁴⁸ Arif, Wawancara, 7 November 2023

⁴⁹ Junaidi, Wawancara, 17 Oktober 2023

⁵⁰ Lutfi, Wawancara, 14 Desember 2023

⁵¹ Yusuf, Wawancara, 25 November 2023

memenuhi keinginan konsumen seperti pada bahan kayu yang diinginkan oleh konsumen.

e) Komunikasi

Komunikasi merupakan cara perusahaan berkomunikasi dengan perusahaan lain untuk mencapai sebuah tujuan jangka panjang perusahaan. Bertujuan untuk tingginya angka penjualan produk yang telah diproduksi. Disampaikan oleh Bapak Arif dengan menyampaikan:

Dalam mencapai tujuan jangka panjang perusahaan, saya menjaga komunikasi yang baik dengan para pembeli setia yang biasanya menjual kembali produk tasbih yang mereka beli. Hal ini dilakukan untuk tetap menjaga hubungan baik antar penjual dan pembeli agar terus membeli dalam jumlah banyak dan terus bekerja sama untuk memasarkan produk dari usaha Handicraft.⁵² hamid selaku konsumen Handicraft menyampaikan hal yang sama dengan mengatakan:

Iya benar, saya dan Bapak Arif menjaga hubungan baik dengan selalu berkomunikasi jika ada kenaikan harga atau produksi yang berkurang akibat kekurangan bahan baku atau jika bahan baku tidak ada di wilayah tempat tinggal Bapak Arif, beliau akan berkomunikasi kepada saya jika di daerah saya terdapat bahan baku pembuatan kerajinan tangan tasbih yang Bapak Arif produksi. Dengan demikian produksi tasbih tidak berkurang sehingga stok yang pembeli butuhkan selalu terpenuhi dengan baik.⁵³

Bapak Lutfi selaku pembeli lainnya menyampaikan hal yang sama:

Saya dengan Bapak Arif menjalin komunikasi yang baik, kerana memang produk yang di produksi pada usaha Bapak Arif tersebut memiliki kualitas yang bagus baik dari bahan baku bahkan model tasbih yang dimiliki. Saya membeli produk tasbih tersebut untuk di jual kembali sebagai souvenir bagi orang-orang yang sedangkan

⁵² Arif, Wawancara, 7 November 2023

⁵³ Hamid, Wawancara, 9 Desember 2023

menjalankan ibadah haji dan umroh untuk dibawa sebagai buah tangan mereka. Banyak dari pelanggan yang suka pada produk tasbih produksi Bapak Arif ini bahkan sampai memborong tasbih-tasbih tersebut.⁵⁴

Dari wawancara diatas diketahui bahwa komunikasi yang baik dengan antara Bapak Arif dan para pembeli akan menghasilkan pencapaian penjualan yang tinggi dan meluas serta mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang untuk tetap bertahan di bisnis keluarga tasbih ini.

f) Etika Bisnis

Etika bisnis adalah sebuah nilai-nilai moral yang harus dipegang teguh dalam menjalankan bisnis, seperti kejujuran, integritas, dan tanggung jawab sosial. Dengan etika bisnis yang baik, secara otomatis akan lebih mudah berkembang. Bapak Arif selaku pemilik Handicraft menyampaikan:

Dalam menjalankan sebuah bisnis sudah seharusnya memiliki etika bisnis yang baik. Saya sebagai penanggung jawab dari usaha Handicraft harus menjalankan bisnis dengan kejujuran agar dapat dipercaya oleh para pekerja dan juga pembeli kerajinan tangan tasbih. Dengan adanya rasa kepercayaan dari semua pihak yang terkait dalam bisnis maka akan menambah konsumen dengan begitu usaha tasbih ini terus berkembang.⁵⁵

Imam selaku karyawan memperkuat pernyataan Bapak Arif dengan menyampaikan:

Etika bisnis dalam usaha Handicraft yang kami jalankan membeikan rasa percaya dan aman bagi konsumen yang ingin melakukan pembelian baik jarak dekat maupun jarak jauh. Karena kami akan melakukan pengemasan dengan menjaga keamanan bagi produk yang kami kirimkan sehingga konsumen percaya.⁵⁶

Yusuf selaku pembeli mengatakan demikian:

⁵⁴ Lutfi, Wawancara, 14 Desember 2023

⁵⁵ Arif, Wawancara, 12 November 2023

⁵⁶ Imam, Wawancara, 4 Oktober 2023

Bapak Arif dalam menjankan bisnisnya memang selalu mempercayakan pada konsumennya jika kami kekurangan dalam pembayaran produk yang di beli, akan tetapi kami juga jujur dalam masalah hutang piutang serta tanggung jawab dalam pelunasan pembayaran yang Bapak Arif percayakan kepada kami.⁵⁷

Dapat disimpulkan dari pernyataan diatas bahwa strategi pengembangan bisnis keluarga dalam beretika sudah dilakukan dengan memiliki rasa tanggung jawab, saling memberikan kepercayaan, rasa aman, nyaman dan juga kejujuran.

g) Inovasi dan Adaptasi

Strategi ini merupakan kombinasi antara penemuan sesuatu yang baru dan sebuah upaya terencana yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk dapat menanggulangi masalah yang dihadapi dengan keadaan lingkungan fisik sekitar dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan mencapai tujuan yang diharapkan. hal ini disampaikan

Bapak Arif dengan mengatakan:

Pada strategi inovasi dan adaptasi pada bisnis keluarga Handicraft yaitu dengan inovasi dompet digital dan pembayaran via online maka semua pekerja bisnis ini sama-sama beradaptasi dengan perubahan teknologi yang kian maju. Dengan mengikuti perkembangan zaman melakukan promosi dengan media sosial seperti facebook serta penjualan di Shopee, Tokopedia, Lazada, dan Bli-bli.com saya juga belajar mengikuti perubahan zaman yang semakin maju didunia digital yang mudah diakses kapan saja dan dimana saja. Maka dari itu saya terus berusaha untuk mengupgrate diri agar tidak ketinggalan zaman.⁵⁸

Iman mempertegas pernyataan Bapak Arif dengan menyampaikan:

Memang di bisnis ini kami melakukan pembaharuan produk baru pada sistem pemasaran produk dengan melakukan promosi pada media

⁵⁷ Yusuf, Wawancara, 25 November 2023

⁵⁸ Arif, Wawancara, 12 November 2023

sosial seperti facebook. Dengan begitu kami selalu beradaptasi dengan perubahan zaman dan teknologi yang semakin berkembang.⁵⁹

Junaidi memperkuat pernyataan tersebut dengan mengatakan:

Persaingan dalam dunia bisnis membuat kami selaku pelaku usaha kerajinan tangan ini untuk selalu memperbaiki diri dan mengupdate model bisnis yang dibutuhkan untuk dapat bertahan.⁶⁰

Dari pernyataan tersebut dapat di simpulkan bahwa strategi inovasi dan adaptasi pada perkembangan bisnis keluarga Bapak Arif sudah dilakukan dengan baik dengan cara melakukan pembaharuan pada pemasaran di media sosial dan belanja online agar dapat terus berkembang.

Semenjak adanya pembayaran tunai secara (COD) usaha Bapak Arif semakin hari semakin meningkat dan meskipun ada beberapa penurunan pembeli dan itupun tidak banyak. Maka dari situlah Bapak Arif selaku pemilik usaha Arif Handicraft untuk lebih semangat lagi dalam melakukan sebuah promosi barang kerajinannya termasuk promosi untuk melakukan transaksinya tersebut karna itu pun juga sangat penting dalam berbisnis.

Hasil penelitian yang di dapat di lapangan tentang pencapaian strategi yang dilakukan oleh Bapak Arif pemilik dari kerajinan tasbih ini sudah sepenuhnya mendapatkan keunggulannya dan berikut ada table yang didapatkan dari bulan kebulan saat melakukan transaksi penjualan antara transaksi tunai (COD) dan non tunai.

⁵⁹ Imam, Wawancara, 4 Oktober 2023

⁶⁰ Junaidi, Wawancara, 17 Oktober 2023

Berikut table pendapatan antara pembayaran lewat dompet digital dan pembayaran tunai atau bayar ditempat (COD).

Tabel 4.1

DATA PENDAPATAN SEBELUM DAN SESUDAH MENGGUNAKAN METODE PEMBAYARAN DITEMPAT (COD), DOMPET DIGITAL DAN TRANSFER BANK TAHUN 2018⁶¹

No	Bulan	Pembayaran dengan			Total
		Tunai/COD	Dana/ovo	Tranfer Bank	
1	Januari	-	-	4.000.000	4.000.000
2	Februari	-	2.000.000	4.500.000	6.500.000
3	Maret	-	1.700.000	3.000.000	4.700.000
4	April	2.000.000	5.000.000	2.500.000	9.500.000
5	Mei	7.300.000	3.000.000	4.000.000	14.300.000
6	Juni	4.000.000	5.200.000	1.000.000	10.200.000
7	Juli	3.800.000	4.000.000	9.000.000	16.800.000
8	Agustus	6.000.000	7.000.000	10.000.000	23.700.000
9	September	5.400.000	6.000.000	8.300.000	19.700.000

Sumber: Alma Nursibiyah, 14 November 2023

Nilai transaksi perlahan meningkat mulai awal April Sampai September mulai adanya pembayaran tunai/cod sehingga pendapatan bulan ke bulan bertambah meningkat. Meskipun ada beberapa pendapatan yang menurun tetapi penurunan tersebut tidak begitu berpengaruh.

⁶¹ Arif, Wawancara 14 November 2023

Berdasarkan keterangan dari Bapak Arif maka dapat disimpulkan efektifitas pembayaran tunai atau bayar ditempat (COD). Dilihat dari transaksi yang slalu digunakan pembeli, banyak yang melakukan pembayaran tunai(COD). Selain itu pembeli juga merasa puas atas adanya pembayaran tunai atau bayar ditempat (COD) . pelanggan tinggal hanya menunggu barang dan dibayar ketika barang sudah sampai.

Dari wawancara diatas pelanggan lebih memilih pengrajin tasbih di tempat Bapak Arif karena kualitas pada tasbih sangat bagus dan memuaskan pada pelanggan nya.

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis dalam dilakukan dengan cara kegiatan transaksi online, memperhatikan kualitas bahan yang digunakan dalam pembuatan handy craft salah satu contohnya yakni milik Pak Arif. Menurut pelanggan kualitas Handicraft milik pak Arif ini sangat memperhatikan bahan yang digunakan seperti kayu dalam pembuatan tasbih serta Bisnis pak Arif ini mengikuti perkembangan zaman yang mana memudahkan para pelanggan untuk melakukan transaksi via online melalui berbagai dompet digital yang dapat memudahkan pelanggan untuk memiliki Handicraft tanpa harus berkunjung di tempat kerajinan tersebut.

Hal ini sejalan dengan pendapat Hunger dan Wheelen (2003:4) yang mengungkapkan bahwa strategi merupakan serangkaian

keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategis meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian.h

2. Kendala Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul

Dalam pengembangan bisnis tidaklah mudah, tentunya banyak sekali hambatan hambatan tang tentunya dapat dialami oleh pengusaha/pembisnis yang baru memulai bisnisnya. Salah satu seorang yang mengalami hambatan atau kendala dalam menjalankan bisnisnya adalah Bapak Arif yang merupakan pengusaha Handicraft berupa tasbih yang berasal dari Desa Tutul, kecamatan Balung, kabupaten Jember Jawa Timur. Arif Handicraft merupakan sebuah usaha keluarga yang sedang mempersiapkan strategi sukses strategi untuk generasi yang kedua. Pemilik dari Arif Handicraft menginginkan agar usaha tersebut akan tetap menjadi sebuah usaha keluarga yang dapat di teruskan oleh anaknya. Untuk mempersiapkan generasi penerus Bapak Arif. Beberapa hambatan dalam pelaksanaan strategi sukses juga dihadapi oleh Bapak Arif antara lain: ketidak kepercayaan konsumen terhadap generasi penerus, kurangnya kemampuan generasi penerus dalam bernegoisasi dengan konsumen.

Pada dasarnya strategi pengembang yang dilakukan oleh Bapak Arif hampir sama yang di gunakan oleh kebanyakan pemilik dari sebuah bisnis keluarga. Arif Handicraft hanya satu dari banyak bisnis keluarga yang melakukan perencanaan strategi pengembangan. Setiap keluarga dan setiap bisnis mempunyai situasi yang berbeda sehingga menerapkan strategi yang di pakai tidak selalu sama dengan orang lain. Ego dari generasi penerus yang terkadang yang masih terlihat sangat jelas ketika bernegosiasi bersama konsumen, jiwa kepemimpinan belum begitu terlihat dan yang terakhir tidak adanya pengetahuan atau skill dari salah satu penerus.

Hal ini di sampaikan oleh Bapak Arif selaku pemilik usaha dengan mengatakan:

Kendala dalam penerapan strategi pengembangan bisnis keluarga ini karena generasi penerus yang baru saya memulai mencoba mengelola bisnis ini dengan saya bebaskan tugas manajemen keuangan dan promosi. Diusia muda ini anak saya tidak bisa mengontrol kesabarannya dalam menghadapi konsumen yang terkadang sedikit rewel dalam melakukan pemesanan. Akan tetapi saya terus mendampingi di setiap hal yang Dia kerjakan agar kelak dapat mengambil alih bisnis keluarga hingga ke generasi berikutnya. Skill yang memang kurang mumpuni dikarenakan keadaan emosi yang tidak stabil membuatnya kadang bermalas-malasan dalam menyelesaikan tanggung jawab yang saya berikan. Tak jarang pula kadang konsumen mengeluhkan hal tersebut. Untuk itu saya memberikan pengetahuan pada konsumen tak jarang saya menegur anak saya sendiri. Kendala selanjutnya yaitu ketika memilih kualitas kayu ini banyak sekali yang terkecoh, kekeliruan itu terjadi ketika ingin memilih kayu seligi tetapi terkecoh dengan kayu kopi nah tidak telitian inilah yang menjadi kendala pada produksi tasbih.⁶²

Hal ini di benarkan juga oleh Pak Junaidi (karyawan pengrajin tasbih) juga sama mengatakan hal yang sama, menyatakan:

⁶² Arif, Wawancara, 15 November 2023

Benar, seperti yang diungkapkan Pak Arif, bahwa ketidak telitian dalam pengamatan kayu myang akan digunakan sangat berpengaruh terhadap hasil kerajinan. Semisal ketika ingin memilih kayu stigi tetapi malah terkecoh dengan kayu kopi. Inilah yang menjadi salah satu kendala dalam pengembangan bisnis ini.⁶³

Ada beberapa kendala dalam melakukan pengrajinan tasbih ini antara lain;

- 1) Dalam melakukan pembelian kayu terkadang jika kita tidak teliti kayu bahan metah yang dipesan tidak sesuai dengan pesanan misal ketika pesan kayu stigi itu jika tidak teliti melihat nya maka akan terkecoh dengan kayu kopi. Karna kayu stigi hamper sama dengan kayu kopi hal ini perna terjadi karna kurang telitinya dalam melakukan pemesanan.
- 2) Pekerja yang kurang teliti juga dapat mempengaruhi dalam pengembangan bisnis ini, perna terjadi kesalahan dalam pemotongan dan pengeplongan kayu disitu terjadi kesalahn dalam pengukuran saat melakukan pemotongan dan pengeplongan kayu. Dan pengukuran yang diminta oleh pelanggan tidak sesuai maka disitulah terjadinya kerugian selain rugi bahan kayu yang di buang rugi pula tenaga pekerja.
- 3) Pengecatan tasbih, untuk pengecatan tasbih disini harus benar benar halus dan sesuai apa yang di minta oleh pelanggan agar pelangga puas dan tidak merasa kecewa saat barang yang dipesan sudah jadi. Hal seperti itu juga perlu dijaga agar pelanggan tetap nyaman saat

⁶³ Junaidi, Wawancara, 17 Oktober 2023

melakukan pemesanan. Dan pelanggan pasti bisa melakukan pemesanan kembali jika yang dipesan sesuai keinginan, dan menjaga kualitas itu sangat lah penting dalam bidang pengrajin tangan tasbih ini karna hal ini dapat meningkatkan daya minat untuk pelanggan lain nini.

C. Pembahasan Temuan

1. Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga Oleh Arif Handicraft Di Desa Tutul

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan penelitian tentang strategi pengembangan bisnis keluarga oleh Arif handicraft bahwa pemilik usaha handicraft telah melakukan strategi pengembangan bisnis keluarga handicraft dengan strategi manajemen bisnis keluarga tersebut yaitu 1. perencanaan, 2. pengorganisasian, 3. pengarahan, 4. pengendalian, 5. komunikasi, 6. etika bisnis, 7. inovasi dan adaptasi

Dalam penerapan strategi pengembangan bisnis *pertama* yaitu perencanaan, dengan membuat perencanaan berupa pembayaran digital untuk memudahkan konsumen untuk melakukan pembayaran jarak jauh. Strategi pengembangan bisnis keluarga *kedua* yaitu pengorganisasian, dengan melibatkan anggota keluarga pada manajemen usaha Handicraft. Strategi pengembangan bisnis keluarga *ketiga* yaitu pengarahan, dengan sifat tanggung jawab dalam menjalankan tugasnya, bermuamalah dengan baik, berwibawa dan memahami kebiasaan. Strategi pengembangan bisnis keluarga *keempat* yaitu pengendalian, dengan memperbaiki

kualitas bahan yang digunakan agar konsumen tidak merasa kecewa pada produk yang telah dipesannya. Bapak Arif-pun ingin selalu memenuhi keinginan konsumen seperti pada bahan kayu yang diinginkan oleh konsumen. Strategi pengembangan bisnis keluarga *kelima* yaitu komunikasi, dengan menjaga hubungan baik antara Bapak Arif dan para pembeli akan menghasilkan pencapaian penjualan yang tinggi dan meluas serta mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang untuk tetap bertahan di bisnis keluarga tasbih ini. Strategi pengembangan bisnis keluarga *keenam* yaitu etika bisnis, dengan memiliki rasa tanggung jawab, saling memberikan kepercayaan, rasa aman, nyaman dan juga kejujuran. Strategi pengembangan bisnis keluarga yang *ketujuh* yaitu inovasi dan adaptasi, dengan cara melakukan pembaharuan pada pemasaran di media sosial dan belanja online agar dapat terus berkembang.

Pejualan tasbih ini menggunakan pembayaran nontunai dengan aplikasi DANA, OVO, dan M-banking lain nya. akan tetapi ada sebagian pelanggan yang belum punya dompet digital kemudian melakukan penambahan pembayaran dengan cara bayar ditempat (COD). Dan untuk pembayaran ditempat pun juga banyak yang dilakukan oleh pelanggan Bapak Arif. Dengan melakukan adanya pembayaran non tunai dan tunai, justru lebih banyak pelanggan melakukan transaksi secara nontunai karna menurut pelanggan hal tersebut lebih fleksibel. Sehingga banyak pelanggan melakukan pembelian secara non tunai jadi memiliki Arif Handicraft ini bisa lebih memaksimalkan permintaan pelanggan agar dapat menarik pelanggan pelanggan lainya untuk lebih memajukan

usahanya. Dan ada juga sebagian pelanggan yang melakukan transaksi (COD) tapi keuntungan disini jika bayar non tunai terkadang oleh Bapak Arif sendiri di gratis ongkirkan kebanyakan pelanggan yang memakai pembayaran non tunai karna adanya gratis ongkir karna menurut pelanggan sendiri lebih hemat.

Dengan adanya pembayaran ditempat efek nya itu banyak dari awalnya pembayaran nontunai dan sekarang bisa melakukan pembayaran tunai atau bayar ditempat (COD). Pembeli semakin meningkat dan banyak orang yang lebih suka melakukan pembayaran di tempat saat melakukan pemesanan lewat toko online seperti shopee lazada dan tokopedia karna dengan melakukan pembayaran ditempat pelanggan dapat mengecek semua pesannya jika tidak sesuai bisa langsung dikembalikan untuk diganti barang yang di inginkan.

Hal ini sejalan dengan pendapat Hunger dan Wheelen (2003:4) yang mengungkapkan bahwa strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategis meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian.

2. Kendala Pengembangan Bisnis Keluarga oleh Arif Handicraft di Desa Tutul

Dalam pengembangan bisnis tidaklah mudah, tentunya banyak sekali hambatan hambatan yang tentunya dapat dialami oleh pengusaha / pembisnis yang baru memulai bisnisnya. Ada beberapa kendala dalam melakukan pengrajinan tasbih ini antara lain; 1) Pada penerus selanjutnya yang baru memulai membantu pengembangan bisnis sehingga kurang di

percaya konsumen. 2) Dalam melakukan pembelian kayu terkadang jika kita tidak teliti kayu bahan metah yang dipesan tidak sesuai dengan pesanan. 3) Pekerja yang kurang teliti juga dapat mempengaruhi dalam pengembangan bisnis ini, pernah terjadi kesalahan dalam pemotongan dan pengeplongan kayu disitu terjadi kesalahn dalam pengukuran saat melakukan pemotongan dan pengeplongan kayu. 4) Pengecatan tasbih, untuk pengecatan tasbih disini harus benar benar halus dan sesuai apa yang di minta oleh pelanggan agar pelangga puas dan tidak merasa kecewa saat barang yang dipesan sudah jadi. Hal seperti itu juga perlu dijaga agar pelanggan tetap nyaman saat melakukan pemesanan.

Hal ini sejalan dengan pendapat Mike Peter dan Dimitrios Buhalis dalam Marpa (2012) yang melakukan penelitian mengenai perusahaan keluarga pada tahun 2004, menyebutkan bahwa Adapun kelemahan-kelemahan perusahaan keluarga antara lain 1. Tata kelola yang bersifat informal dan kurangnya perencanaan 2. Kurangnya anggaran pemasaran dan riset pasar, pelatihan dan kualifikasi 3. Keuangan 4. Sumber data manusia dan karyawan dari kalangan keluarga.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Pengembangan Bisnis di Arif Handicraft

Strategi pengembangan bisnis keluarga yang dilakukan Bapak Arif sudah dilakukan dengan baik dengan menggunakan strategi manajemen bisnis yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, konsumsi, etika bisnis, inovasi dan adaptasi. Untuk rencana pada masa yang akan datang Bapak Arif menyiapkan pembayaran secara digital dan penjualan secara online seperti pada Shopee, Lazada, Tokopedia, dan Bli-bli serta promosi melalui Facebook. Struktur organisasi pada Handicraft ini seluruhnya anggota keluarga sendiri dengan mengupayakan pembelajaran pada generasi selanjutnya agar siap meneruskan usaha Handicraft ini.

2. Kendala Pengembangan Bisnis Arif Handicraft

Kendala yang dihadapi 1) Pada penerus selanjutnya yang baru memulai membantu pengembangan bisnis sehingga kurang di percaya konsumen. 2) kurang telitinya dalam memilih kayu sebagai bahan metah. 3) Pekerja yang kurang teliti pada pemotongan dan pengeplongan kayu. 4) Pengecatan tasbih yang kurang halus. Maka untuk bisa mengurangi kendala yang dilakukan lebih aktif Bapak Arif mengikuti setiap pengerjaan kerajinan tangan berupa tasbih tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Adha, Abdul Fuad Amirul, 2018. "Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Keluarga pada Generasi Ketiga CV. Mubarakfood Cipta Delicia di Kudus". (Skripsi, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya).
- Al-Qur'an dan Terjemahan, PP. Al-Amien Prenduan, Semesta Al-Qur'an
- Amlauni, Meila Nasih, 2018. "Analisis Nilai Produksi Pada Industri Krajinan Tangan di Desa Tutul Kabupaten Jember", 2018.
- Babun, Suharto dkk, 2018. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Jember;IAIN Jember).
- Ghaisani, Oktavia Nabilah, 2018. "Program Pengembangan Usaha Kecil Pada Sentra Industri Kecil Handicraft di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember". (Skripsi, Program Studi Ilmu Administrasi Negara Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember, 2018
- Hussein, Ananda Sabil, 2019. Manajemen Bisnis Keluarga, (Malang: UB Press).
- Hambali, Arif Yusuf, 2016. Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan, (Jakarta: Pranadamedia Group)
- Hadi, Devi Chairiza, 2018. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Yogyakarta", (Skripsi Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga)..
- Istifarin, Amalia Izza Fidza Laily, 2020. "Analisis Praktek Tadlis dalam Penjualan Keripik Sukun di Dusun Kedungnilo Desa Karang Semanding Kecamatan Balung Kabupaten Jember". (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Jember).
- Ismawati, Nurul, Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan GUBUG Makan Mang Engking Solo
- Maharani, Anita, 2013. "Analisis Keberlanjutan Bisnis Milik Keluarga (Studi Kasus Empat Bisnis) Milik Keluarga Di Jakarta", Skripsi, Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Melenda, Helen, Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam.
- Muhaimin, Iskandar, 2018. "Desa Tutul Sebagai Produktif di Indonesia".

- Mustaqim, Muhammad, 2018. “Perkembangan Industri Kerajinan Manik-Manik di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Tahun 2008-2012”, (Skripsi Jurusan Ilmu Sejarah Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Jember).
- Marsono, 2018. “Pelatihan Bisnis Keluarga Bagi Kaum Wanita Dalam Mendukung Terciptanya Kemandirian Ekonomi Daerah di Soloraya”, *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*
- Mahmudah, Umi, 2018. “Dampak Sosial dan Dampak Ekonomi Usaha Kecil Kerajinan Tangan bagi Masyarakat Pengrajin di Desa Tutul, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember” (Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember).
- Nataya, Angelica, 2017. “Penerapan Strategi Bersaing pada Perusahaan Keluarga UD. Surya Plastik”. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, Volume 1 Nomor 6.
- Nufadilah, Hesti, 2017. “Bisnis Keluarga”.
- Paraditha Egy Amelia, 2017. “Analisis Perencanaan Suksesi Kepemimpinan Pada Perusahaan Keluarga (Studi pada CV. Glompong Duta Boga)”. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 50 Nomor 1.”.
- Rambe, Irpah, Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi.
- Septiyana, Masdiana, 2017. “Peran Pemerintah Desa dalam Pengembangan Usaha Kecil Tasbih dan Aksesoris (studi kasus di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember)”. (Skripsi, Fakultas Ilmu.
- Sugiono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, 8
- Wahjono, Sentot Imam, 2018. Anna Marina, dkk, Pengantar Bisnis,(Jakarta: PrenadamediaGroup)
- Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2021). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas. *Mbia*, 19(3), 320– 330.
- Zulkarnain, Z., Saputra, M. G., & Silvia, D. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah. *Journal Industrial Servicess*, 6(1), 55

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis Family Business Enterprise (FBE) Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember.	<ol style="list-style-type: none"> Strategi perkembangan bisnis Bisnis Keluarga Family Business Enterprise (FBE) 	<ol style="list-style-type: none"> Strategi manajemen perkembangan bisnis keluarga Jenis bisnis keluarga Karakteristik FBE 	<ol style="list-style-type: none"> Perencanaan pengorganisasian pengarahan pengendalian komunikasi etika bisnis inovasi dan adaptasi <ol style="list-style-type: none"> FOE FBE <ol style="list-style-type: none"> Kepemilikan perusahaan Representasi keluarga dalam manajemen, Proporsi keluarga dalam manajemen., Keluarga menentukan strategi bisnis. Adanya perencanaan. Adanya persepsi pribadi pemilik 	<p>Informan</p> <ol style="list-style-type: none"> Pemilik usaha Handicraft Karyawan usaha Handicraft Pelanggan atau Konsumen usaha Handicraft <p>Dokumen</p> <p>Foto wawancara dengan informan</p>	<ol style="list-style-type: none"> Pendekatan Penelitian: Kualitatif Jenis Penelitian: Deskriptif Lokasi Penelitian: Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Teknik Pemilihan Subyek: Teknik Purposive Teknik Pengumpulan Data: <ol style="list-style-type: none"> Wawancara Obsevasi Analisis Data: Deskriptif Keabsahan Data: Triangulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Bagaimana Strategi Pengembang an Bisnis di Arif Handicraft? 4. Bagaimana Kendala Pengembang an Bisnis Arif Handicraft?

Lampiran 1

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alma Nurainiyah
Nim : E20182244
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "Strategi Pengembangan Berbasis Family Business Enterprise (FBE) di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember" adalah benar benar penelitian dan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan kutipan yang disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sesungguhnya.

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

Jember, 1 Desember 2023




Alma Nurainiyah
E20182244

Lampiran 2



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

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



Nomor : B- /Un.22/7.a/PP.00.9/05/2023
Lampiran : -
: Permohonan Ijin Penelitian

1 Desember 2023

Kepada Yth.
Arif Handycraft

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

Nama : Alma Nurainiyah
NIM : E20182244
Semester : XI (Sebelas)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis *Family Business Enterprise* (FBE) di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember, Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



Lampiran 3

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat,

Berdasarkan telah dilaksanakannya penelitian Toko Arift Handycraft
Pada hari Minggu tanggal 30 Maret 2022 sampai dengan hari Sabtu tanggal 20 Oktober 2023
dengan nama mahasiswa sebagai berikut:

Nama	: Alma Nurainiyah
NIM	: E20182244
Semester	: (Sebelas)
Prodi	: Ekonomi Syariah

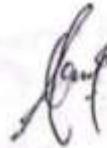
Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut telah selesai melaksanakan penelitian Toko Arif Handycraft

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Jember, 1 Desember 2023

Toko Arift Handycraft



Muhammad Arif

digilib.uinckhas.ac.id digilib.uinckhas.ac.id digilib.uinckhas.ac.id digilib.uinckhas.ac.id digilib.uinckhas.ac.id digilib.uinckhas.ac.id

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA

1. Kapan memulai merintis ?
2. Dimana awal memulai promosi ?
3. Berapa banyak karyawan yang di pekerjakan ?
4. mempromosikan produk lewat media online apa saja ?
5. Wilayah mana saja yang tertarik dengan produknya ?
6. Negara mana saja yang tertarik dengan produk tersebut ?
7. Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan pengembangan bisnis keluarga?
8. Apa saja kendala yang dialami karyawan ?
9. Apa saja yang di alami pembeli ?

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

Lampiran 5

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1	kamis, 30 Maret 2022	Meminta izin penelitian kepada Toko Arif Handycraft	
2	Jum'at, 2 Mei 2022	Observasi lapangan dan wawancara kepada pemilik Toko Arif Handycraft	
3	Selasa, 1 November 2022	Wawancara kepada salah satu karyawan Arif Handycraft	
4	Jumat, 17 Maret 2023	Wawancara Kepada salah satu pembeli.	
5	Senin, 20 Oktober 2023	Wawancara lagi kepada pemilik Toko Arif Handycraft	

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

Jember, 1 Desember 2023

Toko Arifhandycraf


ISTANA
AKSESORIS HANDICRAFT
Muhammad Arif

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

Lampiran 6

DOKUMENTASI



Lampiran 7

BIODATA PENULIS



Nama : Alma Nurainiyah
Alamat : Desa Wonosari, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember.
Tempat Tanggal Lahir : Jember, 28 Agustus 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Sudah Menikah
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Riwayat Pendidikan

- a. TK PGRI 01 : 2004 – 2006
b. SDN Jambiarum 01 : 2006 – 2012
c. SMPN 03 Balung : 2012 – 2015
d. SMK Puger : 2015 – 2018
e. UIN KHAS Jember : 2018 – 2024