

**STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI  
LABA PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN  
SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHANMANGLI  
KECAMATAN SUKOWONO 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



Oleh :

**SITI HOLIFATUL HASANAH**  
**NIM : E20162035**

Dosen Pembimbing :

**Nurul Setianingrum S.E., M.M**  
**NIP. 19690523 199803 2 001**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
DESEMBER 2021**

**STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI  
LABA PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN  
SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHANMANGLI  
KECAMATAN SUKOWONO 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

Oleh :

**SITI HOLIFATUL HASANAH**  
NIM : E20162035

**Disetujui Pembimbing :**



**Nurul Setianingrum S.E., M.M**  
NIP. 19690523 199803 2 001

**STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI  
LABA PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN  
SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHANMANGLI  
KECAMATAN SUKOWONO KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

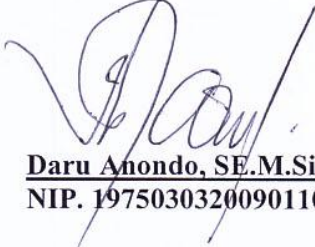
Telah diuji dan diterima  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Jum'at

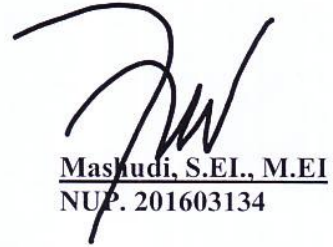
Tanggal : 19 November 2021

Tim Penguji

Ketua

  
**Daru Anondo, SE.M.Si**  
NIP. 197503032009011009

Sekretaris

  
**Mashudi, S.EI., M.EI**  
NUP. 201603134

Anggota :

1. Dr. Ahmadiono, M.E.I



2. Hj. Nurul Setianingrum S.E., M.M



Menyetujui  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



  
**Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si**  
NIP. 19680807 200003 1 001

## MOTTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ (١٣٩)

Artinya :

“(Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang yang beriman)”. (Qs. Ali-‘Imran : 139).

*“Barang siapa yang senantiasa membaca istigfar, niscaya Allah akan memberikan kelapangan atas kesulitan yang ia hadapi, memberikan jalan keluar dari segala kesempitan, dan ia akan diberikan rezeki dari arah yang tak disangka-sangka”*. (HR. Baihaqi, Abu Daud, dan Ibnu Majah).

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini adalah bagian ibadahku kepada Allah SWT, karena kepada-Nyalah kami menyembah dan kepada-Nyalah kami memohon pertolongan. Sekaligus sebagai ungkapan terima kasihku kepada orang-orang yang berjasa dalam hidupku yang terus mendukung perjuanganku untuk menyelesaikan tanggung jawab dalam menyelesaikan studi ini. Terima kasih kepada :

1. Bapak dan Ibuku “ Ismail dan Siti Hoiriyah “, yang selalu mengalirkan doa kesuksesan, motivasi, dorongan dan dukungan, serta penopang semangat disaat gundah melanda untuk tetap yakin dan dapat meraih kesuksesan.
2. Kedua adikku Nafal Aula dan Kamiliatul Mahmudah serta seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan semangat dan motivasi untuk terus berjuang dalam mencapai cita-cita.
3. Almamater ku Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember terima kasih telah menjadi wadah selama berproses dalam menuntut ilmu.
4. Semua teman-teman seperjuangan kelas ES-1 (Ekonomi Syariah) angkatan 2016 yang saling memberikan semangat serta canda tawa selama kuliah.
5. Teman-teman KKN Posko 64 yang sudah memberikan motivasi dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Semua keluarga besar organisasi KSEI FEBI UIN KHAS JEMBER dan HIPMI PT UIN KHAS JEMBER.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kebodohan menuju zaman yang penuh dengan segala macam ilmu pengetahuan tentunya karena adanya islam dan iman.

Skripsi ini berjudul “*Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih setulus-tulusnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Nurul Setianingrum, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi dan Dosen Penasehat Akademik.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember khususnya yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui.
6. Segenap penguji yang telah berkenan menguji skripsi ini.
7. Segenap para pengrajin sangkar burung yaitu kepada Bapak Suyono, Bapak Kholiq, Bapak Habibi, Bapak Maryono, dan Ibu Faizah di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember yang telah memberikan izin dan turut membantu dalam penelitian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, baik dari segi materi maupun penyajiannya. Untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan dalam menyempurnakan tugas akhir ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan dapat menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca khususnya kepada penulis sendiri.

Akhir kata, hanya kepada Allah SWT penulis memohon ampunan, taufik, dan hidayah-Nya. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat dan mendatangkan berkah bagi penulis dan pembaca.

Jember, 9 November 2021

Penulis

## ABSTRAK

**Siti Holifatul Hasanah, Nurul Setianingrum, S.E., M.M., 2021 : *Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.***

Di Kabupaten Jember terdapat beberapa kegiatan ekonomi kreatif yang menghasilkan berbagai produk salah satunya sangkar burung. Sangkar burung hasil kerajinan dari Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono memiliki keistimewaan tersendiri. Salah satu teknik yang bisa dilakukan adalah dengan cara menciptakan produk yang berbeda. Dengan menerapkan strategi diferensiasi pada usaha yang dilakukan dapat mengoptimalkan penjualan sehingga keuntungan yang didapat akan baik perolehannya.

Fokus penelitian dalam skripsi ini (1) Bagaimana Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. (2) Bagaimana Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. (3) Apakah Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalkan Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis pendekatan penelitian lapangan (*Field Research*). Penentuan subyek penelitian menggunakan teknik *Purposive* dan menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini (1) Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Yang pertama adalah strategi diferensiasi dilakukan untuk memberikan perbedaan unik pada produk kerajinan sangkar burung agar dapat menarik dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Yang kedua strategi diferensiasi yang diterapkan adalah diferensiasi produk dimana produk yang diproduksi sama yakni kerajinan sangkar burung namun yang membedakan adalah jenis motif lukisan yang dimiliki serta kualitas lukisannya dari masing-masing pengrajin berbeda jenis motif lukisan yang dimiliki para pengrajin antara lain jenis lukisan polos, metalik, naga, wayang, majalengka, gwk. Para pengrajin menerapkan bauran pemasaran yaitu produk dan harga: a.) Produk yang dihasilkan sama yakni kerajinan sangkar burung ada 2 jenis bentuk kerajinan sangkar burung yakni berbentuk persegi dan berbentuk lingkaran. b.) Harga yang diterapkan oleh setiap pengrajin kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember mulai dari harga yang terjangkau hingga kerajinan sangkar burung yang dihiasi oleh ukiran-ukiran yang bernilai tinggi. (2) Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Laba penjualan dari hasil produksi kerajinan sangkar burung mengalami peningkatan yang baik. (3) Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalkan Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Strategi diferensiasi produk dapat meningkatkan target atau mengoptimalkan penjualan produk kerajinan sangkar burung.

**Kata Kunci : Strategi Diferensiasi, Laba Penjualan, Produk**



## ABSTRACT

**Siti Holifatul Hasanah, Nurul Setianingrum, S.E., M.M., 2021** : *Differentiation Strategy for Optimizing Sales Profit on Bird Cage Craft Product in Dawuhanmangli Village Sukowono District Jember Regency.*

In Jember Regency there are several creative economic activities that produce various product, one of which is bird cages. Craft bird cages from the Village of Dawuhanmangli Sukowono District have their own special features. One technique that can be done is to crate a different product. By applying a differentiation strategy to the business being carried out it can optimize sales so that the profits obtained will be good.

Focus research in this thesis (1) How is the differentiation strategy for bird cage craft product in Dawuhanmangli Village Sukowono District Jember Regency. (2) How is the profit from selling bird cage craft product in Dawuhanmangli Village Sukowono District Jember Regency. (3) Can the differentiation strategy optimize profit sales of bird cage craft product in the Village of Dawuhanmangli Sukowono District Jember Regency. This study uses a qualitative method, with the type of field research approach (*Field Research*). Determination of research subject using purposive techniques and using data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The result of this study (1) How is the differentiation strategy for bird cage craft product in Dawuhanmangli Village Sukowono District Jember Regency. The first is a differentiation strategy carried out to provide unique differences in bird cage craft product in order to attract and fulfill consumer desires. The second differentiation strategy applied is the differentiation of the product where the product produced the same is the bird cage crafts but the differentiate is the type of painting of each different craftsmen among the other type of pollutanic painting, metallic, dragon, wayang, majalengka, gwk. The craftsmen apply a marketing mix, namely product and price : a.) The resulting product is the bird cage craft, there are 2 types of bird cage crafts from that is square and shaped circle. b.) The price applied by each craft of bird cage crafts in the Village of Dawuhanmangli Sukowono District Jember Regency starting from affordable prices to bird cage crafts decorated by high quality carving engraving. (2) How is the profit from selling bird cage craft product in Dawuhanmangli Village Sukowono District Jember Regency. Sales profit of the production of bird cage crafts experience a good increase. (3) Can the differentiation strategy optimize profit sales of bird cage craft product in the Village of Dawuhanmangli Sukowono District Jember Regency. The differentiation of the product difference can increase target or optimize the sale of bird cage craft products.

**Keywords : Differentiation Strategy, Sales Profit, Product.**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Definisi Istilah .....	6
F. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II   KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>10</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	10
B. Kajian Teori .....	21
1. Strategi Generic Porter .....	22

2. Strategi Diferensiasi .....	23
a. Definisi Strategi .....	23
b. Strategi Diferensiasi.....	24
1.) Diferensiasi Produk .....	25
2.) Diferensiasi Pelayanan .....	26
3.) Diferensiasi Personil.....	27
4.) Diferensiasi Citra.....	28
5.) Diferensiasi Saluran.....	29
c. Bauran Pemasaran .....	29
3. Laba Penjualan .....	31
a. Definisi Laba Penjualan.....	31
b. Jenis-jenis Laba .....	31
4. Produk.....	32
a. Definisi Produk.....	32
b. Tingkatan Produk.....	34
5. Kerajinan .....	35
a. Definisi Kerajinan.....	35

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	36
B. Lokasi Penelitian .....	36
C. Subyek Penelitian .....	37
D. Teknik Pengumpulan Data .....	38
E. Analisis Data .....	40
F. Keabsahan Data .....	41
G. Tahap-tahap Penelitian .....	42
<b>BAB IV PENYJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>44</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	44
B. Penyajian Data dan Analisis .....	45
1. Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan	
Sangkar Burung .....	46
2. Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung .....	55
3. Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalkan Laba Penjualan	
Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung .....	58
C. Pembahasan Temuan .....	60
1. Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung	

Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono

Kabupaten Jember .....	60
2. Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember .....	61
3. Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember .....	75
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>77</b>
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>80</b>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## DAFTAR TABEL

No. Keterangan	Hal
2.1 Mapping Penelitian Terdahulu.....	19
4.1 Motif kerajinan sangkar burung.....	47
4.2 Pembuatan sangkar burung Bapak Suyono.....	53
4.3 Pembuatan sangkar burung Ibu Faizah.....	54
4.4 Pembuatan sangkar burung Bapak Habibi.....	55
4.5 Pembuatan sangkar burung Bapak Suyono.....	62
4.6 Pembuatan sangkar burung Bapak Habibi.....	68

**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Penelitian

Industri kreatif atau ekonomi kreatif digambarkan sebagai era perekonomian baru setelah ekonomi pertanian dan ekonomi industri.<sup>1</sup> Di Kabupaten Jember, terdapat beberapa kegiatan ekonomi kreatif yang menghasilkan berbagai produk salah satunya kegiatan berkaitan dengan kreasi, produksi dan distribusi produk yang dibuat atau dihasilkan oleh tenaga pengrajin, antara lain barang kerajinan yang terbuat dari bambu, rotan, dan sejenisnya. Ekonomi kreatif akan sangat berperan dalam mengembangkan *job creation*, mengingat besarnya potensi ekonomi kreatif yang dimiliki dengan berbagai karakteristik masyarakat. Pengembangan ekonomi kreatif juga akan berdampak langsung bagi masyarakat kalangan menengah ke bawah, mengingat sektor ekonomi kreatif, sebagian besar digerakkan oleh masyarakat dan sangat potensial menjadi kekuatan untuk mendorong perkembangan ekonomi.<sup>2</sup>

Keberagaman ekonomi kreatif di Jember salah satunya sangkar burung, sangkar burung merupakan kompetensi inti Kabupaten Jember dalam perkembangannya industri sangkar burung di Desa Dawuhanmangli menghadapi persaingan yang ketat terutama dengan produk sejenis baik yang

---

<sup>1</sup> Kesi Widjajanti, "Strategis Untuk Industri Kreatif Ulasan Lingkungan Internal dan eksternal", (Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi ISSN : Vol 6 No. 1, 2017), 45

<sup>2</sup> Bappekab Jember, Lemlit Universitas Jember, "Penyusunan Masterplan Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Bahan Baku Lokal Di Kabupaten Jember", (Laporan Akhir, 2015), 3



berasal dari dalam maupun luar kota. Sangkar burung hasil kerajinan dari Kecamatan Sukowono memiliki keistimewaan tersendiri. Walaupun pada umumnya mayoritas warga di desa dawuhan mangli sebagai pengrajin sangkar burung, namun kerajinan sangkar burung yang dihasilkan tidaklah sama, mulai dari bentuk hingga motif lukisan yang berbeda-beda.<sup>3</sup>

Kerajinan sangkar burung di desa ini sangat beragam, mulai dari sangkar burung yang sederhana dengan harga yang terjangkau hingga sangkar burung yang dihiasi oleh ukiran-ukiran yang bernilai tinggi. Pengrajin harus berusaha menciptakan produk sejenis yang lebih inovatif, kreatif, dan berkualitas untuk menguasai pasar.<sup>4</sup> Diperlukan berbagai aspek untuk menunjang keberhasilan suatu perusahaan agar dapat bersaing sehingga dapat meningkatkan profit atau laba perusahaan secara kontinuitas.<sup>5</sup> Usaha yang dijalankan agar mampu bersaing dengan yang lain membutuhkan sebuah strategi khusus agar mampu bertahan. Salah satu teknik yang bisa dilakukan adalah dengan cara menciptakan produk yang berbeda atau diferensiasi.<sup>6</sup> Diferensiasi memerlukan penelitian pasar yang cukup serius agar bisa benar-benar beda, juga diperlukan pengetahuan tentang produk pesaing. Setiap perusahaan harus lebih inovatif untuk mencari dan menciptakan produk yang berbeda dari pesaing dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan harus

---

<sup>3</sup> Ibid, 34

<sup>4</sup> Evi Mahfidatul Ilmi, “*Profil Home Industri Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*”, (Jurnal Universitas Jember, 2015), 2

<sup>5</sup> Yuni Tarida, “*Strategi Diferensiasi Produk, Diversifikasi Produk, Harga Jual Dan Kaitannya Terhadap Penjualan Pada Industri Kerajinan Rotan Di Kota Palembang*”, (Jurnal Ekonomi Pembangunan ISSN : 2012), 125

<sup>6</sup> Nawangsih, “*Peranan Strategi Diferensiasi Produk Berbasis Creative Entrepreneur Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Produk*”, (Jurnal Prosiding Seminar Nasional ISBN, Universitas Jember, 2016), 80

dapat memuaskan pelanggan.<sup>7</sup> Strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing yaitu diferensiasi. Esensi dari strategi diferensiasi adalah perusahaan memberikan perbedaan yang lebih unik dari pesaing. Dengan menerapkan strategi diferensiasi pada usaha yang dilakukan maka cara ini dapat mengoptimalkan penjualan sehingga keuntungan yang didapat akan baik perolehannya.<sup>8</sup>

Tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba bersih yang maksimal. Penilaian kinerja keuangan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan perusahaan dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun berjalan sebelum dan sesudahnya. Perolehan laba perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh faktor penjualan, selain itu faktor lain yang mempengaruhi besarnya laba perusahaan adalah harga jual dari produk tersebut.<sup>9</sup>

Berdasarkan uraian diatas mengenai persaingan suatu industri dalam perusahaan agar dapat menunjang suatu keberhasilan maka diperlukannya menerapkan strategi perusahaan yang efektif, inovatif serta berbeda dengan pesaing lainnya dalam menciptakan produk yang berbeda maka perlu menerapkan strategi perusahaan yang tepat.

---

<sup>7</sup> Winny Ricky, "Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Penjualan PT. Amorindo Mitra Sentosa Medan", (Jurnal Bisnis Kolega ISSN, Universitas Methodist Indonesia, 2019), 35

<sup>8</sup> Nawangsih, "Peranan Strategi Diferensiasi Produk Berbasis Creative Entrepreneur Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Produk", (Jurnal Prosiding Seminar Nasional ISBN, Universitas Jember, 2016), 81

<sup>9</sup> Denny Putri Hapsari, "Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum, dan Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan", (Jurnal Akuntansi ISSN, Universitas Serang Raya, 2018), 45

Maka dari itu berdasarkan permasalahan atau latar belakang yang ada penulis tertarik untuk meneliti tentang bagaimana strategi diferensiasi ini diterapkan dalam usaha industri kerajinan sangkar burung serta apakah strategi ini dapat mengoptimalkan laba atau keuntungan dari suatu penjualan produk kerajinan sangkar burung tersebut. Oleh karenanya, penulis tertarik untuk mengambil judul “*STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI LABA PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHANMANGLI KECAMATAN SUKOWONO KABUPATEN JEMBER*”. Kerajinan sangkar burung yang semakin bertambah dan diminati oleh masyarakat ini membuat peneliti tertarik untuk memilih tempat ini dan meneliti tentang judul tersebut.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dipaparkan sebelumnya, maka fokus penelitian yang dapat di identifikasikan sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember ?
2. Bagaimana Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember ?
3. Apakah Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalkan Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi diferensiasi pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui laba penjualan produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui apakah strategi diferensiasi dapat mengoptimalkan laba penjualan pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis.<sup>10</sup>

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada beberapa pihak, antara lain sebagai berikut :

#### **1. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis penelitian ini diharapkan menambah pengetahuan serta wawasan bagi pihak lain yang membutuhkan dalam mengangkat permasalahan yang sama. Khususnya dalam kaitannya dengan strategi

---

<sup>10</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember, IAIN Jember Press, 2017), 45

diferensiasi guna optimalisasi laba penjualan pada produk kerajinan sangkar burung.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Peneliti

Merupakan sarana dalam menerapkan dan mengembangkan ilmu yang telah dipelajari di bangku perkuliahan, khususnya memberikan tambahan ilmu terkait tema yang diteliti oleh peneliti.

### b. Bagi Pemilik Usaha

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan dalam menerapkan kebijakan-kebijakan dalam menjalankan usahanya dengan menerapkan strategi diferensiasi.

### c. Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dapat menambah wawasan kepustakaan dalam khazanah keilmuan yang ada di perpustakaan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai bahan rujukan bagi pihak yang ingin mengadakan penelitian yang lebih lanjut tentang strategi diferensiasi yang lebih sempurna, khususnya untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang akan datang.

## **E. Definisi Istilah**

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak

terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.<sup>11</sup>

## 1. Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi adalah suatu strategi yang dapat memelihara loyalitas pelanggan dimana dengan menggunakan strategi diferensiasi, pelanggan mendapat nilai lebih dibandingkan produk lainnya.<sup>12</sup> Strategi diferensiasi dalam mempertahankan konsumen yaitu adanya perbedaan yang ada pada perusahaan dengan perusahaan lain.<sup>13</sup>

## 2. Laba Penjualan

Laba secara operasional merupakan perbedaan dan pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Penjualan merupakan suatu metode terorganisir dan terencana untuk mengetahui dan memahami pelanggan sehingga produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen.<sup>14</sup> Dalam penelitian ini yang dimaksud laba penjualan adalah pendapatan atau penghasilan yang didapat dalam penjualan produk kerajinan sangkar burung.

<sup>11</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember, IAIN Jember Press, 2017), 45

<sup>12</sup> Nicky Tampi, "Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Pelayanan Dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran (Studi Pada PT. Telkomsel Grapari Manado)", (Jurnal EMBA ISSN, 2015), 70

<sup>13</sup> Lie Oethman, "Strategi Diferensiasi Produk Dalam Menghadapi Persaingan Kuliner (Kasus Bisnis Sop Tunjang Tampan Di Pekanbaru)", (Jurnal : Bisnis, 2013), 3

<sup>14</sup> Rizal Nur Irawan, "Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan", (Jurnal Ekonomi dan Akuntansi, 2016), 77

### 3. Produk

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk di konsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya.<sup>15</sup>

### 4. Kerajinan

Kerajinan adalah suatu hal yang bernilai sebagai kreativitas alternatif, suatu barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan. Umumnya, barang kerajinan banyak dikaitkan dengan unsur seni yang kemudian disebut seni kerajinan.<sup>16</sup>

Berdasarkan penelusuran istilah kata kunci di atas maka yang dimaksud dengan penelitian yang berjudul “*Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono*” adalah bagaimana penerapan strategi diferensiasi guna mengoptimalkan laba penjualan pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono.

## **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif,

---

<sup>15</sup> Fauziah Nur Simamora, “*Analisa Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Showroom Garuda Sibolga*”, (Jurnal : Institusi Politeknik Ganesha Medan, 2018), 70

<sup>16</sup> Timbul Raharjo, *Seni Kriya dan Kerajinan*, (Yogyakarta : PASCASARJANA, 2011), 22

bukan seperti daftar isi.<sup>17</sup> Untuk itu lebih mudahnya maka dikemukakan dibawah ini gambaran secara umum pembahasan skripsi ini.

BAB I : Pendahuluan. Pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan definisi istilah.

BAB II : Kajian Kepustakaan. Dalam bab ini meliputi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori.

BAB III : Metode Penelitian. Pada bab ini menyajikan metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV : Hasil Penelitian. Berisis tentang inti atau hasil penelitian, obyek penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan temuan.

BAB V : Kesimpulan dan Saran : Dalam bab terakhir ini ditarik kesimpulan yang ada setelah proses di bab-bab sebelumnya yang kemudian menjadi sebuah hasil atau analisa dari permasalahan yang diteliti. Kemudian dilanjutkan dengan saran-saran untuk pihak-pihak yang terkait di dalam penelitian ini secara khusus ataupun pihak-pihak yang membutuhkan secara umum.

---

<sup>17</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember, IAIN Jember Press, 2017), 48



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertai dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat samapai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.<sup>18</sup> Untuk menghindari terjadinya duplikasi pada penelitian ini, maka penulis melakukan pengkajian terhadap karya-karya yang telah ada.

Penelitian yang berkaitan dengan strategi diferensiasi guna optimalisasi laba penjualan pada produk kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono memang bukanlah pertama kalinya. Sebelumnya sudah ada penelitian yang berkaitan dengan hal tersebut, diantara penelitian yang sudah pernah dilakukan adalah berikut ini :

1. Penelitian dari Sumarni, Universitas Teknologi Sumbawa tahun 2020 yang berjudul “*Strategi Diferensiasi Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang (Studi Kasus Pada J&T Express Cabang Sumbawa)*”.

---

<sup>18</sup> Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember, IAIN Jember Press, 2017), 45

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder dengan pemilihan informan menggunakan teknik *purposive sampling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan J&T Express Cabang Sumbawa membangun model bisnis yang kuat dan berkelanjutan berdasarkan sumber-sumber diferensiasi yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan pesaingnya, serta J&T Express Cabang Sumbawa mendiferensiasikan perusahaannya berdasarkan lima dimensi yaitu produk, pelayanan, personil, saluran, dan citra.<sup>19</sup>

Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas strategi diferensiasi dan metode yang dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut adalah terletak pada objek penelitian dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.

2. Penelitian dari Ani Maesaroh, IAIN Purwokerto tahun 2020 yang berjudul “*Analisis Strategi Diferensiasi Dan Inovasi Dalam Keunggulan Bersaing Guna Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Batik Pringmas Desa Papringan Banyumas)*”.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan model rantai nilai porter untuk mengidentifikasi keunggulan bersaing yang dimiliki. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.

---

<sup>19</sup> Sumarni, “*Strategi Diferensiasi Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang (Studi Kasus Pada J&T Express Cabang Sumbawa)*”, (Skripsi, Universitas Teknologi Sumbawa, 2020)

Hasil penelitian ini menunjukkan jika strategi diferensiasi batik pringmas dapat dilihat dari dua dimensi diferensiasi yaitu personalia dan citra. Dan dari sisi inovasi terdiri atas inovasi produk dan pemasaran. Dua strategi ini didapat dari keunggulan bersaing hingga mampu meningkatkan kinerja pemasaran batik pringmas.

Strategi diferensiasi dengan mengoptimalkan kompetensi sumber daya manusia serta memperkuat citra ke arah pasar internasional. Inovasi produk semakin beragam, serta adanya perluasan pemasaran dan peningkatan teknologi pemasaran yang digunakan.<sup>20</sup>

Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas strategi diferensiasi dan metode yang dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut adalah terletak pada objek penelitian yang fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi.

3. Penelitian dari Pinna Fifiana, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru tahun 2019 yang berjudul “*Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Pembibitan Tanaman Menurut Ekonomi Syariah*”.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer, data sekunder, dan data tersier. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, angket, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi

---

<sup>20</sup> Ani Maesaroh, “*Analisis Strategi Diferensiasi Dan Inovasi Dalam Keunggulan Bersaing Guna Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Batik Pringmas Desa Papringan Banyumas)*”, (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2020)

diferensiasi produk dalam meningkatkan penjualan yang diterapkan oleh pengusaha pembibitan tanaman di desa rimbo panjang kecamatan tambang sudah cukup baik dan efektif. Adapun langkah yang digunakan berdasarkan bentuk berupa banyaknya jenis tanaman dengan ukuran yang bervariasi, berdasarkan fitur adanya keunikan pada produk yang ditawarkan sehingga berbeda dengan produk pesaing, mutu kinerja menunjukkan kualitas produk dari bibit unggulan dan menggunakan pupuk berkualitas, mutu kesesuaian produk yang ditawarkan sesuai dengan spesifikasi permintaan konsumen, produk memiliki daya tahan dan keandalan, serta produk memiliki nilai plus di mata konsumen melalui desain kemasan produk yang menarik.

Menurut ekonomi syariah, strategi diferensiasi produk yang diterapkan pengusaha pembibitan tanaman sudah sesuai dengan prinsip islam, namun tidak menutup kemungkinan suatu hari nanti terjadi penyimpangan dalam transaksi jual beli.<sup>21</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi dan metode penelitian yang digunakan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut adalah pendekatannya menggunakan ekonomi syariah sedangkan penelitian penulis tidak, dan juga objek penelitian fokus utamanya kepada kerajinan sangk burung dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi.

---

<sup>21</sup> Pinna Fifiana, *"Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Pembibitan Tanaman Menurut Ekonomi Syariah"*, (Skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2019)

4. Penelitian dari Jubaidiyah Irani, UIN Sunan Ampel Surabaya tahun 2019 yang berjudul “*Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada LAZIS Muhammadiyah Surabaya*”.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis hipotesis asosiatif. Teknik yang digunakan penulis untuk menemukan tujuan tersebut menggunakan uji regresi linear sederhana. Hasil penelitian ini membuktikan 1 hipotesa. Hipotesa pertama menunjukkan, bahwa strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing berpengaruh signifikan dengan nilai *p value* 0.000 dan nilai korelasi sebesar 0.750. Indikator terendah adalah diferensiasi pelayanan sebesar 0.385. Model regresi digunakan peneliti untuk memprediksi tingkat strategi diferensiasi dengan keunggulan bersaing pada masa yang akan datang.<sup>22</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitiannya yang menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan penulis menggunakan metode penelitian kualitatif. dan objek penelitiannya dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.

5. Penelitian dari Bobi Dermawan, IAIN Bengkulu tahun 2019 yang berjudul “*Studi Komparatif Strategi Diferensiasi Pada BNI Syariah dan BRI Syariah Cabang Bengkulu*”.

---

<sup>22</sup> Jubaidiyah Irani, “*Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada LAZIS Muhammadiyah Surabaya*”, (Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019)

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Informan penelitian ini di ambil secara purposive sampling dengan sasaran karyawan di BRI Syariah dan BNI Syariah Cabang Bengkulu. Hasil penelitian ini bahwa strategi diferensiasi yang telah diciptakan BNI Syariah itu membuat nasabah semakin nyaman, selain dari sistem pelayanan yang diberikan untuk nasabah dan bagi hasil yang kompetitif BNI Syariah tak hanya memberikan kenyamanan dan keuntungan untuk para nasabah tetapi juga diperuntukan kepada karyawan.<sup>23</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi, metode yang digunakan menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.

6. Penelitian dari Ela Wulandari, Universitas Negeri Semarang tahun 2019 yang berjudul “*Analisis Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran IKM Kopi Di Kabupaten Temanggung*”.

Jenis penelitian ini adalah menggunakan metode kuantitatif serta metode pengumpulan data dengan kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah menunjukkan hasil yang signifikan dan positif dari diferensiasi produk terhadap keunggulan bersaing, sedangkan diferensiasi

---

<sup>23</sup> Bobi Dermawan, “*Studi Komparatif Strategi Diferensiasi Pada BNI Syariah Dan BRI Syariah Cabang Bengkulu*”, (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2019)

citra tidak berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing dan keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran.<sup>24</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian, metode penelitiannya dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokusnya kepada kerajinan sangkar burung.

7. Penelitian dari Sri Wahyuningtyas, UIN Alauddin Makassar tahun 2019 yang berjudul “*Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Citra Merek Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada pelanggan Telkomsel di Kabupaten Gowa)*”.

Penelitian ini adalah penelitian asosiatif/korelasional dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa diferensiasi berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing namun tidak berpengaruh signifikan, adapun diferensiasi yang dilakukan Telkomsel seperti Grapari lokal hingga luar negeri, transfer pulsa, daerah cakupan sinyal yang lebih luas, aplikasi T-Cash, HOOX dan Maxstrem.<sup>25</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian,

---

<sup>24</sup> Ela Wulandari, “*Analisis Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran IKM Kopi Di Kabupaten Temanggung*”, (Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2019)

<sup>25</sup> Sri Wahyuningtyas, “*Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Citra Merek Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Pelanggan Telkomsel Di Kabupaten Gowa)*”, (Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2019)

metode penelitian dan variabel-variabel yang penulis gunakan bervariasi dan fokusnya kepada kerajinan sangkar burung.

8. Penelitian dari Siti Aminah, UIN Raden Intan Lampung tahun 2018 yang berjudul *“Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Positioning Dalam Memotivasi Nasabah Melakukan Pembiayaan Pada Produk BSM Oto Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung”*.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian kuantitatif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik kuesioner, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah secara simultan menunjukkan bahwa strategi diferensiasi dan positioning secara bersama-sama berpengaruh dalam memotivasi nasabah. Artinya apabila strategi diferensiasi dan strategi positioning meningkat, maka akan meningkatkan motivasi nasabah dalam melakukan pembiayaan pada produk bsm oto.<sup>26</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian, objek penelitian, serta variabel-variabel yang berbeda.

9. Penelitian dari Hardiyanti Anwar, Universitas Muhammadiyah Makassar tahun 2018 yang berjudul *“Analisis Strategi Diferensiasi Produk Telkom IndiHome Dalam Memelihara Loyalitas Pelanggan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar”*.

---

<sup>26</sup> Siti Aminah, *“Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Positioning Dalam Memotivasi Nasabah Melakukan Pembiayaan Pada Produk BSM Oto Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung”*, (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2018)



Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa strategi diferensiasi produk yang diterapkan oleh Telkom Witel Makassar produk IndiHome Triple Play yang menggunakan kabel jaringan Fiber Optic yang lebih unggul karena dapat melayani 3 sampai 4 layanan dalam waktu yang bersamaan, serta jaringan yang lebih cepat dan stabil. PT. Telkom memberikan paket harga yang disesuaikan dengan kebutuhan para pelanggan berdasarkan jenis layanan dan kecepatan internet.<sup>27</sup>

Dalam penelitian ini persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitiannya. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian, objek penelitian, serta variabel-variabel yang penulis gunakan bervariasi dan fokusnya kepada kerajinan sangkar burung.

10. Penelitian dari Arga Aji Saputra, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2018 yang berjudul “*Strategi Diferensiasi Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang* (Studi Kasus Pada J&T Express Yogyakarta).

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah menemukan beberapa masalah yang harus ditingkatkan, termasuk saluran distribusi yang baik, cakupan area pengiriman yang luas diperlukan. Hal ini dapat dilakukan dengan

---

<sup>27</sup> Hardiyanti Anwar, “*Analisis Strategi Diferensiasi Produk Telkom Indihome Dalam Memelihara Loyalitas Pelanggan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar*”, (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2018)

meningkatkan jumlah infrastruktur logistik di berbagai daerah untuk memberikan pengiriman yang cepat dan lebih lebar.<sup>28</sup>

Dalam penelitian ini persamaanya adalah membahas strategi diferensiasi. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut adalah terletak pada objek penelitian dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.

**TABEL 2.1**  
**Mapping Penelitian Terdahulu**

No.	Penulis	Persamaan	Perbedaan
1.	Sumarni, 2020	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi, metode yang dilakukan yakni metode penelitian kualitatif.	Objek penelitian, variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.
2.	Ani Maesaroh, 2020	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi, metode yang dilakukan yakni metode penelitian kualitatif.	Terletak pada objek penelitian yang fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi.
3.	Pinna Fifiana, 2019	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi, metode yang dilakukan yakni metode penelitian kualitatif.	Menggunakan ekonomi syariah sedangkan penelitian penulis tidak, dan juga objek penelitian fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung dan variabel-

<sup>28</sup> Arga Aji Saputra, "Strategi Diferensiasi Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang (Studi Kasus Pada J&T Express Yogyakarta)", (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2018)

			variabel yang digunakan bervariasi.
4.	Jubaidiyah Irani, 2019	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi.	Metode penelitiannya menggunakan metode kualitatif, objek penelitiannya dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.
5.	Bobi Dermawan, 2019	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi, metode yang dilakukan yakni metode penelitian kualitatif.	Terletak pada objek penelitian dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.
6.	Ela Wulandari, 2019	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi	Terletak pada objek penelitian, metode penelitiannya dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokusnya kepada kerajinan sangkar burung.
7.	Sri Wahyuningtyas, 2019	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi.	Terletak pada objek penelitian, metode penelitian dan variabel-variabel yang penulis gunakan bervariasi dan fokusnya kepada kerajinan sangkar burung.

8.	Siti Aminah, 2018	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi.	perbedaannya terletak pada metode penelitian, objek penelitian, serta variabel-variabel yang berbeda.
9.	Hardiyanti Anwar, 2018	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi.	Perbedaannya terletak pada metode penelitian, objek penelitian, serta variabel-variabel yang penulis gunakan bervariasi dan fokusnya kepada kerajinan sangkar burung.
10.	Arga Aji Saputra, 2018	Persamaannya adalah membahas strategi diferensiasi.	Terletak pada objek penelitian dan variabel-variabel yang digunakan bervariasi dan fokus utamanya kepada kerajinan sangkar burung.

Sumber data : Data diolah peneliti

Dari semua pemaparan diatas, maka perbedaan pokok penelitian ini dengan penelitian lainnya adalah objeknya yang berbeda, dan pendekatan yang digunakan penelitian lainnya tidak ada yang menggunakan variabel laba penjualan serta objek produknya juga berbeda yakni peneliti mengarah kepada objek atau sasarannya kepada produk kerajinan. Itulah perbedaan pokok penelitian ini dengan penelitian lainnya.

## **B. Kajian Teori**

Kajian teori adalah seperangkat konsep, definisi, dan proposisi yang berfungsi untuk melihat fenomena secara sistematis, melalui spesifikasi hubungan antar variabel untuk menjelaskan berbagai fenomena secara

sistematis.<sup>29</sup> Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

## 1. Strategi Generic Porter

Strategi generic porter merupakan strategi yang umumnya digunakan oleh suatu perusahaan dalam menjalankan bisnisnya untuk mencapai dan mempertahankan kelebihannya. Dalam hal ini terdapat 3 tipe strategi yang umumnya digunakan oleh pembisnis untuk mencapai dan mempertahankan kemampuan kompetisi yang dimilikinya. Ketiga strategi ini adalah *Cost Leadership Strategy* (Strategi Kepemimpinan Biaya), *Focus Strategy* (Strategi Fokus), *Differentiation Strategy* (Strategi Diferensiasi).<sup>30</sup>

### a. Strategi Kepemimpinan Biaya (*Cost Leadership Strategy*)

Dalam strategi ini menekankan efisiensi, bahwa strategi ini dapat membuat perusahaan lebih efisien dengan cara memproduksi dengan volume banyak dari standar produk agar perusahaan bisa mengambil keuntungan dari skala dan kurva pengalaman. Produk dalam strategi ini biasanya adalah produk yang umum yang diproduksi dengan biaya rendah dan diterima oleh masyarakat luas.

### b. Strategi Fokus (*Focus Strategy*)

Dalam strategi ini mengkonsentrasikan perusahaan terhadap beberapa target pasar saja, biasanya disebut dengan strategi fokus atau

<sup>29</sup> Rahmadi, "Pengantar Metodologi Penelitian", (Banjarmasin : Antasari Press, 2011), 39

<sup>30</sup> Julita, "Strategi Generic Porter Bagi UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) (Studi Kasus : Pada UMKM Di Kabupaten Deli Serdang)", (Junal : SNEMA : Universitas Negeri Padang, 2015), 134-135

strategi ceruk. Strategi ini bertujuan untuk fokus terhadap usaha pemasaran pada satu atau dua segmen pasar dan membuat bauran pemasaran yang dikhususkan untuk pasar tersebut sehingga perusahaan bisa menemukan kebutuhan target pasar lebih baik.

c. Strategi Diferensiasi (*Differentiation Strategy*)

Dalam strategi diferensiasi memiliki tujuan pasar yang luas dimana melibatkan kreasi dari produk atau pelayanan sebagai keunikan dari industri itu sendiri. Diferensiasi ini bisa dilakukan mulai dari desain, brand image, teknologi, fitur, dealers, jaringan atau pelayanan konsumen.<sup>31</sup>

## 2. Strategi Diferensiasi

### a. Definisi Strategi

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang.<sup>32</sup> Dalam arti lain strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Sedangkan dalam arti lain juga strategi adalah tindakan incremental dan berkesinambungan yang dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan. Dari berbagai strategi diatas bisa ditarik kesimpulan bahwa strategi adalah serangkaian keputusan dan

---

<sup>31</sup> Fitriya Zahra, "Analisis Strategi Bisnis Pada UMKM Kerajinan Bambu Di Kota Bandung", (Jurnal Bisnis, 2017), 231-232

<sup>32</sup> Fandy Tjipto, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : ANDI, 2001), 3

aksi yang diimplementasikan dalam rangka memenangkan persaingan untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>33</sup>

#### **b. Strategi Diferensiasi**

Strategi diferensiasi adalah strategi untuk mendiferensiasikan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan dengan menciptakan suatu produk atau jasa baru yang dirasakan oleh seluruh industri sebagai sesuatu yang unik. Pendekatan ini bukan hanya untuk meningkatkan mutu fisik dari produk atau jasa saja, tetapi juga dapat menciptakan nilai tertentu bagi pembeli.<sup>34</sup> Keunggulan diferensiasi dapat dicapai melalui pemanfaatan berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam memberikan produk dan layanan yang diferensiasi.<sup>35</sup> Sebuah perusahaan, baik yang menghasilkan barang maupun jasa perlu mengidentifikasi cara spesifik untuk mendiferensiasikan produknya agar dapat mencapai keunggulan kompetitif.<sup>36</sup> Keunggulan bersaing sebuah perusahaan salah satunya dengan perbedaan (*differentition*) tawaran perusahaan yang akan memberikan nilai lebih kepada konsumen ketimbang yang dibawakan pesaing.<sup>37</sup> Penawaran perusahaan kepada pasar dapat di diferensiasikan diantaranya :

---

<sup>33</sup> Enong Muiz, "Penerapan Strategi Diferensiasi Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Perusahaan", (Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen ISSN : Vol II, No 5, 2018), 394

<sup>34</sup> Ibid, 396

<sup>35</sup> Dini Suci Ramadhani, "Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Konsumen Damarindo Digital Printing Di Padang)", (Jurnal Bisnis, 2008), 2-3

<sup>36</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, "Manajemen Pemasaran", (Denpasar : Universitas Udayana, 2017), 63

<sup>37</sup> Dini Suci Ramadhani, "Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Konsumen Damarindo Digital Printing Di Padang)", (Jurnal Bisnis, 2008), 2

## 1.) Diferensiasi Produk

Diferensiasi produk adalah kegiatan memodifikasi produk agar menjadi lebih menarik.<sup>38</sup> Dalam diferensiasi produk dapat dilakukan berdasarkan kriteria yang ditentukan, adalah sebagai berikut :

- a.) Bentuk : Banyak produk yang didiferensiasi berdasarkan bentuk, ukuran, model atau struktur fisik sebuah produk.
- b.) Keistimewaan : Setiap perusahaan harus memutuskan apakah akan menawarkan keistimewaan khusus untuk pelanggan dengan biaya yang lebih tinggi atau sedikit paket standar dengan biaya yang lebih murah.
- c.) Mutu kinerja : Mengacu pada level, dimana karakteristik dasar produk itu beroperasi dan adanya tingkat harga yang sesuai dengan mutu.
- d.) Mutu kesesuaian : Tingkat dimana semua unit yang diproduksi adalah identik dan memenuhi spesifikasi sasaran yang dijanjikan.
- e.) Daya tahan : Suatu ukuran usia operasi produk yang diharapkan dalam kondisi normal atau berat merupakan atribut yang berharga untuk produk-produk tertentu.
- f.) Keandalan : Ukuran kemungkinan suatu produk tidak akan rusak atau gagal dalam suatu periode waktu tertentu.

---

<sup>38</sup> Winny Ricky, "Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Penjualan PT. Amorindo Mitra Sentosa Medan", (Jurnal Bisnis Kolega ISSN, Universitas Methodist Indonesia, 2019), 35



- g.) Mudah diperbaiki : Suatu ukuran kemudahan untuk memperbaiki suatu produk yang rusak atau gagal.
- h.) Gaya : Menggambarkan penampilan dan perasaan yang ditimbulkan oleh produk itu bagi pembeli.
- i.) Rancangan : Totalitas keistimewaan yang mempengaruhi penampilan dan fungsi suatu produk dari segi kebutuhan pelanggan.<sup>39</sup>

## 2.) Diferensiasi Pelayanan

Diferensiasi pelayanan adalah suatu bentuk peningkatan pelayanan dan mutu dimana di dalamnya terkandung nilai yang berbeda dalam memberikan penawaran pelayanannya kepada pelanggan. Sedangkan dalam arti lain diferensiasi pelayanan adalah merupakan seperangkat kemampuan sumber daya baik manusia maupun teknologi tinggi yang digunakan dalam menyediakan jasa pelayanan yang berbeda dari pesaingnya.<sup>40</sup> Dalam diferensiasi pelayanan ada beberapa kunci keberhasilan dalam persaingan seringkali terletak pada kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan sehingga dapat meningkatkan kualitas serta nilai suatu produk, adalah sebagai berikut :

- a.) Kemudahan pemesanan : Mengacu kepada seberapa mudah pelanggan melakukan pemesanan produk perusahaan.

---

<sup>39</sup> Nella Rahmi, "Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Pada Sepeda Fixie Di Kota Padang", (Jurnal Manajemen Bisnis : Vol 2, No. 1, 2013), 63

<sup>40</sup> Nicky Tampi, "Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Pelayanan Dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran (Studi Pada PT. Telkomsel Grapari Manado)", (Jurnal EMBA ISSN : 2015), 70

- b.) Pengiriman : Mengacu kepada seberapa baik produk sampai ke tangan konsumen.
- c.) Pemasangan : Mengacu kepada pekerjaan yang dilakukan untuk membuat produk beroperasi dengan baik pada lokasi yang telah direncanakan pelanggan.
- d.) Pelatihan pelanggan : Mengacu kepada pelatihan para pelanggan (pegawai pelanggan) dalam menggunakan produk secara tepat dan efisien.
- e.) Konsultasi pelanggan : Mengacu kepada pelayanan data, system informasi, dan saran yang diberikan penjual kepada pembeli baik secara gratis atau dengan bayaran.
- f.) Pemeliharaan dan perbaikan : Merupakan program pelayanan perusahaan untuk membantu pelanggan menjaga produk yang mereka beli dalam kondisi kerja yang baik.<sup>41</sup>

### 3.) Diferensiasi Personil

Diferensiasi personil adalah seluruh karyawan perusahaan memiliki keterampilan (skill) dan kepribadian yang baik, memiliki sumber daya manusia (SDM) yang tinggi, lebih baik dari karyawan perusahaan lainnya.<sup>42</sup>

Personil yang terlatih dengan lebih baik menunjukkan enam karakteristik, adalah sebagai berikut :

---

<sup>41</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, *"Manajemen Pemasaran"*, (Denpasar : Univrsitas Udayana, 2017), 64-65

<sup>42</sup> Ketut Seminari, *"Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Upaya Membangun Keunggulan Bersaing Pada Hotel Alila Ubud"*, (Jurnal ISSN : Vol 6, No. 11, 2017), 26

- a.) Kemampuan : Para pegawai memiliki keahlian dan pengetahuan yang diperlukan.
- b.) Kesopanan : Para pegawai ramah, hormat, dan penuh perhatian terhadap pelanggan.
- c.) Kredibilitas : Para pegawai dapat dipercaya.
- d.) Cepat tanggap : Para pegawai cepat menanggapi permintaan dan permasalahan konsumen.
- e.) Komunikasi : Para pegawai mampu memahami keinginan pelanggan dan dapat berkomunikasi dengan jelas.<sup>43</sup>

#### 4.) Diferensiasi Citra

Diferensiasi citra adalah menciptakan *image* sebuah perusahaan dengan cara membedakan sebuah produk agar mudah dikenali oleh semua orang. Perusahaan membuat citra yang baik kepada pelanggan, maka selanjutnya adalah mengkomunikasikan citra tersebut agar menjadi sumber keunggulan bersaing yang perusahaan miliki dalam jangka panjang. Citra perusahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing.<sup>44</sup> Citra yang efektif melakukan tiga hal bagi perusahaan, adalah sebagai berikut :

- a.) Menyampaikan pesan tunggal yang memantapkan karakter produk dan usulan nilai.

---

<sup>43</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, "Manajemen Pemasaran", (Denpasar : Univrsitas Udayana, 2017), 66

<sup>44</sup> Ketut Seminari, "Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Upaya Membangun Keunggulan Bersaing Pada Hotel Alila Ubud", (Jurnal ISSN : Vol 6, No. 11, 2017 ), 27-28

- b.) Menyampaikan pesan dengan cara yang berbeda sehingga tidak dikelirukan dengan pesan serupa dari para pesaing.
- c.) Mengirimkan kekuatan emosional sehingga mampu membangkitkan keinginan maupun pikiran pembeli.

Dalam diferensiasi citra, pembeda utama pada umumnya adalah lambang atau logo, media tertulis, atau audio visual, suasana dan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan.<sup>45</sup>

#### 5.) Diferensiasi Saluran

Diferensiasi saluran adalah cara mereka merancang saluran distribusi, terutama yang menyangkut jangkauan, keahlian, dan kinerja saluran-saluran tersebut.<sup>46</sup> Saluran perusahaan dapat menjadi sumber yang kuat bagi keunikan dan dapat meningkatkan reputasi, pelatihan pembeli dan faktor-faktor lainnya. Strategi diferensiasi saluran memberikan keunggulan bagi perusahaan dari segi kerjasama (*networking*).<sup>47</sup>

#### c. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran atau *marketing mix* adalah kombinasi dari kegiatan-kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memasarkan barang dan jasa tertentu selama periode waktu tertentu

---

<sup>45</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, "Manajemen Pemasaran", (Denpasar : Univrsitas Udayana, 2017), 67

<sup>46</sup> Arif Hakim, "Analisis Strategi Diferensiasi Citra Perusahaan Dalam Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Menciptakan Keunggulan Bersaing", (Jurnal Bisnis, STAIN Kudus, 2017), 389

<sup>47</sup> Dini Suci Ramadhani, "Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Konsumen Damarindo Digital Printing Di Padang)", (Jurnal Bisnis, 2008), 4

dan pasar yang tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhinya, yaitu :  
Produk, Harga, Tempat, Promosi.<sup>48</sup>

- 1.) Produk (*Product*) : adalah sesuatu yang ditawarkan pada pasar baik produk nyata maupun produk tidak nyata (jasa) sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pasar.<sup>49</sup>
- 2.) Harga (*Price*) : adalah suatu nilai yang dinyatakan dalam bentuk rupiah guna pertukaran atau transaksi atau sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa.<sup>50</sup>
- 3.) Tempat (*Place*) : adalah untuk produk industri manufaktur, tempat di artikan sebagai saluran distribusi, sedangkan untuk produk industri jasa, tempat di artikan sebagai tempat pelayanan jasa.<sup>51</sup>
- 4.) Promosi (*Promotion*) : adalah pada hakikatnya merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.<sup>52</sup>

---

<sup>48</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, "*Manajemen Pemasaran*", (Denpasar : Univrsitas Udayana, 2017), 72

<sup>49</sup> Agustina Sinta, "*Manajemen Pemasaran*", (Malang : Universitas Brawijaya Press, 2011), 76

<sup>50</sup> Ibid, 102

<sup>51</sup> Anang Firmansyah, "*Pemasaran Jasa*", (Yogyakarta, Deepublish, 2019), 184

<sup>52</sup> Agustina Sinta, "*Manajemen Pemasaran*", (Malang, Universitas Brawijaya Press, 2011), 120

### 3. Laba Penjualan

#### a. Definisi Laba Penjualan

Laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biaya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Laba adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. Berdasarkan definisi diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan dan beban yang terjadi dalam suatu periode.<sup>53</sup>

Penjualan adalah salah satu langkah pemasaran dari suatu perusahaan, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang akibatnya adalah kegiatan operasional perusahaan dapat tetap dijalankan.<sup>54</sup> Semakin tinggi penjualan maka keuntungan yang akan didapatpun akan semakin maksimal.<sup>55</sup>

#### b. Jenis-jenis Laba

Laba dapat dibedakan dari jenis-jenis yang digolongkan dalam penetapan pengukuran laba pada suatu laporan keuangan, yaitu :

---

<sup>53</sup> Wiwik Tiswiyanti, "Pemahaman Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Depan Kampus Universitas Jambi Mendalo)", (Jurnal : Akuntansi dan Investasi : 2018), 591

<sup>54</sup> Anthony, "Analisis Dan Perancang Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda")", (Jurnal : Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer : 2017), 138

<sup>55</sup> Eka Komalasari, "Analisis faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan", (Jurnal : Administrasi ISSN, 2016), 286

#### 1.) Laba bersih

Laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Rumusnya : Laba kotor - Beban usaha.

#### 2.) Laba kotor

Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Rumusnya : Pendapatan - Harga Pokok Penjualan (HPP).<sup>56</sup>

### 4. Produk

#### a. Definisi Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk adalah unsur yang paling penting, karena produk mencakup seluruh perencanaan yang mendahului produksi aktual, produk mencakup riset dan pengembangan, dan produk mencakup semua layanan yang menyertai produk seperti instalisasi dan pemeliharaan.<sup>57</sup> Ada beberapa macam perlakuan terhadap produk agar permintaan terhadap produk meningkat, antara lain sebagai berikut :

---

<sup>56</sup> Tutik Siswanti, "Analisis Pengaruh Laba Bersih Sebelum Pajak Dan Total Aset Terhadap Return On Assets (ROA) Pada Perusahaan Properti Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015", (Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, 2015), 64

<sup>57</sup> Jasa Suatma, "Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario Di Kota Semarang", (Jurnal ISSN : STIE Semarang, 2013), 20

- 1.) Packing (*Packaging*), yaitu pengemasan atau pembungkusan barang-barang dengan tujuan melindungi barang tidak rusak dan tetap utuh.
- 2.) Branding, yaitu nama atau simbol yang digunakan pada suatu produk agar produsen dapat memperkenalkan produknya guna membedakan dengan produk lain.
- 3.) Label (*Labelling*), yaitu bagian dari sebuah produk yang membawa informasi verbal tentang produk atau tentang penjual. Label merupakan bagian sebuah kemasan, atau merupakan etika lepas yang ditempelkan pada produk.
- 4.) Garansi (*Warranty*), yaitu suatu jaminan dari produsen bila barang-barang yang terbeli tidak sesuai dengan pesanan dan dengan adanya garansi yang terbeli tidak sesuai dengan pesanan dan dengan garansi memberikan suatu kepastian yang lebih meyakinkan konsumen.
- 5.) Service, yaitu suatu aktivitas yang ditawarkan pada orang lain atau konsumen dan tidak menghasilkan suatu kepemilikan.<sup>58</sup>

Produk juga merupakan komponen bauran pemasaran yang terpenting. Keberadaannya merupakan penentu bagi program bauran pemasaran lain, misalnya penentu harga, program promosi, maupun kegiatan pendistribusiannya. Selain itu produk merupakan sesuatu yang esensial maupun untuk memenuhi kebutuhan pasar.

---

<sup>58</sup> Agustina Sinta, "*Manajemen Pemasaran*", (Malang, Universitas Brawijaya Press, 2011), 77-80



## **b. Tingkatan Produk**

Dalam merencanakan penawaran pasar, pemasar perlu memperhatikan lima tingkatan produk. Tiap tingkatan menambah lebih banyak nilai pelanggan dan kelimanya membentuk suatu hierarki nilai pelanggan.

- 1.) Tingkat paling dasar adalah manfaat inti, yaitu jasa atau manfaat dasar yang sesungguhnya dibeli oleh pelanggan.
- 2.) Pada tingkat kedua adalah pemasar harus merubah manfaat inti tersebut menjadi produk generik atau produk dasar.
- 3.) Pada tingkat ketiga adalah pemasar menyiapkan suatu produk yang diharapkan, yaitu suatu set atribut dan kondisi yang biasanya disetujui oleh pembeli ketika membeli produk tersebut.
- 4.) Pada tingkat keempat adalah pemasar menyiapkan produk yang ditingkatkan atau produk pelengkap yang dapat memenuhi keinginan pelanggan melampaui harapan mereka.
- 5.) Pada tingkat kelima adalah terdapat produk potensial yang mencakup semua peningkatan dan transformasi yang akhirnya akan dialami produk tersebut dimasa depan. Disinilah perusahaan-perusahaan secara agresif mencari berbagai cara baru untuk memuaskan pelanggan dan membedakan penawarannya.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, *"Manajemen Pemasaran"*, (Denpasar : Universitas Udayana, 2017), 72-75

## 5. Kerajinan

### a. Definisi Kerajinan

Seni kerajinan adalah implementasi dari karya seni kriya yang telah diproduksi secara massal (*mass product*). Produk massal tersebut dilakukan oleh para perajin. Terdapat kelompok-kelompok perajin sebagai *home industry* yang banyak berkembang di beberapa daerah wilayah Indonesia. Keterampilan tangan yang dimiliki oleh para pengrajin yang berkecimpung dalam bidang seni kerajinan menjadi bentuk usaha seni kerajinan, membuat banyak mereka mengandalkan keterampilan tangan yang dilakukan dalam bentuk usaha keluarga. Munculnya sentra seni kerajinan juga dikarenakan adanya *market* yang selalu meminta tersedianya barang-barang seni kerajinan.<sup>60</sup> Secara umum, jenis bahan dasar produk kerajinan dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu :

- 1.) Produk kerajinan dari bahan lunak
- 2.) Produk kerajinan dari bahan keras.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Timbul Raharjo, *Seni Kriya dan Kerajinan*, (Yogyakarta : PASCASARJANA, 2011), 15-16

<sup>61</sup> Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, "Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XI (SMA, MA, SMK, MAK, Semester 1"

### BAB III

## METODE PENELITIAN

### A. Pendekatan dan Jenis Pendekatan

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar ilmiah, dengan menggunakan metode alamiah, dan dilakukan oleh orang atau peneliti yang tertarik secara alamiah. Penelitian kualitatif dari sisi definisi lainnya dikemukakan bahwa hal itu merupakan penelitian yang memanfaatkan wawancara terbuka untuk menelaah dan memahami sikap, pandangan, perasaan, dan perilaku individu atau sekelompok orang.<sup>62</sup>

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.<sup>63</sup> Dalam hal ini penelitian yang akan peneliti lakukan adalah lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan. Dalam hal ini juga peneliti turun langsung ke lapangan untuk mengamati dan menggali informasi dari berbagai sumber terkait.

### B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi,

---

<sup>62</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 5

<sup>63</sup> *Ibid*, 26

peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.<sup>64</sup> Penelitian ini akan dilakukan di desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember Jawa Timur. Adapun alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut dikarenakan beberapa fakta menarik diantaranya terdapat banyaknya jenis motif lukisan yang bervariasi dari produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

### C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah sumber tempat memperoleh keterangan penelitian atau lebih tepat dimaknai sebagai seseorang atau sesuatu yang mengenyainya ingin diperoleh keterangan.<sup>65</sup> Maksudnya adalah peneliti hanya mengambil informan dengan kriteria tertentu dari orang yang paling tahu terhadap fenomena disertai alasan mengambil informan tersebut. Dalam penelitian ini ada 5 informan para pengrajin sangkar burung yang peneliti jadikan sebagai sumber galian informasi dalam penelitian ini, karena pemilik usaha tersebut peneliti anggap sebagai paling mengetahui secara detail tentang produk kerajinan sangkar burung yang dikelolaknya mulai dari awal hingga sampai saat ini. Adapun informan yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bapak Suyono
2. Bapak Maryano
3. Bapak Khaliq
4. Bapak Habibi
5. Ibu Faizah

---

<sup>64</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember : IAIN Jember Pers, 2017), 46

<sup>65</sup> Rahmadi, *"Pengantar Metodologi Penelitian"*, (Banjarmasin : Antasari Press, 2011), 61

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebuah cara untuk mendapatkan data-data di lapangan agar hasil penelitian dapat bermanfaat dan menjadi teori baru atau temuan baru. Adapun teknik pengumpulan data yang dimaksud seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dengan cara tersebut sebuah penelitian akan mendapatkan sebuah data yang valid dan dapat diuji.<sup>66</sup> Dalam pengamatan tidak sembarangan mengamati, melainkan membutuhkan sebuah keseriusan agar hasil mengamati tersebut dapat menghasilkan hasil yang baik dan bermanfaat. Ada beberapa metode dalam pengumpulan data yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### 1.) Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Teknik yang dilakukan dalam observasi ini adalah observasi nonpartisipan dimana peneliti tidak terlibat secara langsung dengan kehidupan dan aktivitas orang yang diamatinya.<sup>67</sup> Dengan menggunakan teknik observasi ini, peneliti mendapatkan data tentang :

- a. Letak geografis Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember
- b. Variasi lukisan jenis sangkar burung Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

<sup>66</sup> Umar Sidiq, *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*, (Ponorogo : CV. Nata Karya, 2019), 58

<sup>67</sup> Rahmadi, *"Pengantar Metodologi Penelitian"*, (Banjarmasin : Antasari Press, 2011), 80-81

## 2.) Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>68</sup> Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.<sup>69</sup>

## 3.) Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Dokumentasi adalah merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>70</sup> Adapun yang dikumpulkan dalam metode ini adalah data laba penjualan produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Teknik dokumentasi ini digunakan oleh peneliti untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara, dengan cara mempelajari dan

---

<sup>68</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 186

<sup>69</sup> Umar Sidiq, *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*, (Ponorogo : CV. Nata Karya, 2019), 64

<sup>70</sup> Ibid, 72

menganalisa berbagai dokumen agar data yang diperoleh valid dan dapat dipertanggung jawabkan.

## **E. Analisis Data**

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>71</sup> Kegiatan yang dilakukan dalam analisis data deskriptif yang terdiri dari beberapa tahap, sebagai berikut :

### **1.) Reduksi Data**

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan terinci. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan kepada hal-hal penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.

Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Dalam penelitian ini, peneliti dalam mereduksi data akan memfokuskan pada pemilik usaha kerajinan sangkar burung dalam mengimplementasikan strategi diferensiasi pada produk kerajinan sangkar burung.

---

<sup>71</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, ( Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 248

## 2.) Penyajian Data

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah difahami. Dengan penyajiann data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi. Selanjutnya disarankan dalam melakukan penyajian data, selain dengan teks naratif juga dapat berupa grafik, matrik, dan sebagainya.

## 3.) Penarikan kesimpulan dan verifikasi

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

## F. Keabsahan Data

Agar data penelitian kualitatif dapat dipertanggung jawabkan sebagai penelitian ilmiah maka perlu diadakan uji keabsahan data.<sup>72</sup> Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain.

Adapun teknik triangulasi yang digunakan yaitu teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.<sup>73</sup>

Hal itu dapat dicapai dengan jalan sebagai berikut :

### 1.) Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara

<sup>72</sup> Umar Sidiq, *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*, (Ponorogo : CV. Nata Karya, 2019), 90

<sup>73</sup> Ibid, 94



- 2.) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi
- 3.) Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu
- 4.) Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain
- 5.) Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.<sup>74</sup>

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

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian diantaranya sebagai berikut :

- 1.) Tahap pra-lapangan
  - a. Menentukan lokasi penelitian yaitu Kerajinan Sangkar Burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember
  - b. Menyusun proposal penelitian
  - c. Mengurus surat perizinan

#### 2.) Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah peneliti mendapatkan izin penelitian, tahap selanjutnya yang peneliti lakukan yaitu akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan

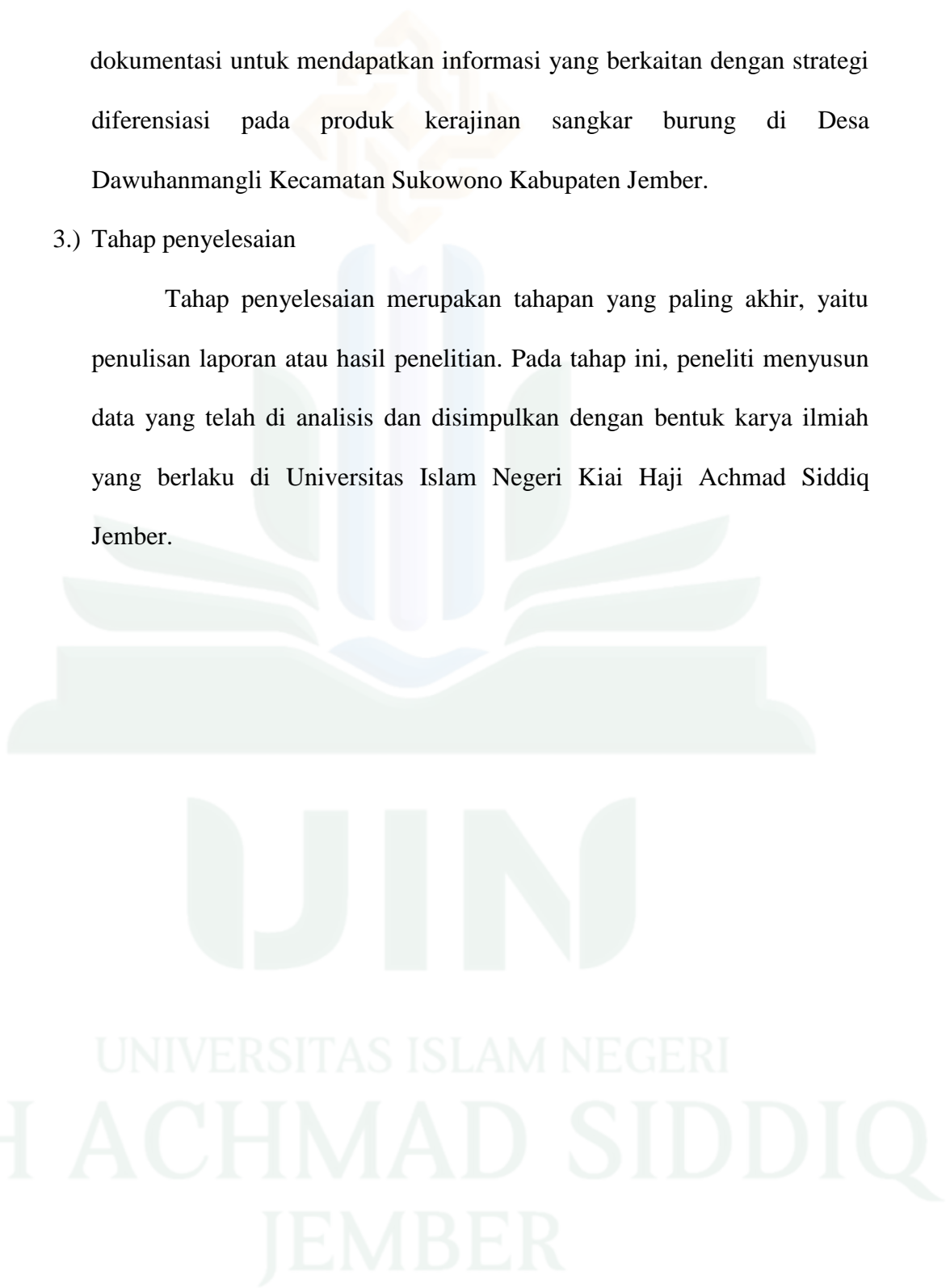
---

<sup>74</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, ( Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 331

dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan strategi diferensiasi pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

### 3.) Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Pada tahap ini, peneliti menyusun data yang telah di analisis dan disimpulkan dengan bentuk karya ilmiah yang berlaku di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.



## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Objek Penelitian**

##### **1. Letak Geografis Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember**

Dawuhanmangli merupakan salah satu desa yang terletak di Kabupaten Jember. Secara administrasi Desa Dawuhanmangli terletak di Kecamatan Sukowono. Desa Dawuhanmangli terdiri atas dua dusun yaitu Dusun Krajan dan Dusun Sumber Wadung dengan luas wilayah 273 hektar. Secara astronomis letak Desa Dawuhanmangli berada pada 113.839897 bujur timur dan -8.058754 lintang selatan. Desa Dawuhanmangli berbatasan dengan :

1. Desa Mengen (sebelah utara)
2. Desa Sukosari (sebelah selatan)
3. Desa Sumberdanti dan Arjasa (sebelah timur)
4. Desa Sukowono (sebelah barat).<sup>75</sup>

##### **2. Sejarah Berdirinya Usaha Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember**

Usaha kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli adalah usaha keluarga yang telah berdiri secara turun temurun. Di desa ini hampir sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai pengrajin

---

<sup>75</sup> KKN Tematik, "*Profil Desa Dawuhan Mangli*", (Universitas Jember, UPT : Penerbitan Universitas Jember, 2017), 3

sangkar burung. Desa Dawuhanmangli menyimpan banyak potensi yang menjadikan desa ini dikenal luas salah satunya produk kerajinan sangkar burung dimana telah menjadi icon Desa Dawuhanmangli. Kerajinan sangkar burung di desa ini sangat beragam, mulai dari sangkar burung yang sederhana dengan harga terjangkau hingga sangkar burung yang dihiasi dengan ukiran-ukiran yang bernilai tinggi. Produk kerajinan sangkar burung yang dihasilkan dari setiap pengrajin memiliki keunikan tersendiri, karena keahlian yang dimiliki setiap pengrajin berbeda. Kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli memiliki motif lukisan dan harga yang berbeda. Pemasaran produk kerajinan sangkar burung di desa Dawuhanmangli mampu menembus pasar lokal dan pasar nasional. Salah satu tempat pemasaran sangkar burung adalah di kota Bali, Nusa Tenggara, Sumatera, dan Kalimantan. Alat dalam pembuatan sangkar burung, antara lain :

1. Sangkar setengah jadi
2. Mesin kompresor
3. Bregen
4. Cat.

#### **B. Penyajian Data dan Analisis**

Penelitian ini berjudul “Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember”. Berdasarkan penelitian yang telah

dilakukan oleh peneliti di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember tentang judul diatas adalah sebagai berikut :

### **1. Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung**

Strategi diferensiasi adalah strategi perusahaan untuk menciptakan suatu produk yang unik, berbeda dengan pesaing. Diferensiasi sendiri dapat diciptakan berdasarkan kekuatan perusahaan serta perbedaan dengan pesaing. Penerapan strategi diferensiasi akan dapat membuat perusahaan memperoleh keunggulan diferensiasinya.

Kerajinan sangkar burung merupakan salah satu kerajinan tangan dimana menciptakan suatu produk atau barang yang dilakukan oleh tangan dan memiliki fungsi pakai atau keindahan sehingga memiliki nilai jual. Kerajinan sangkar burung yang memiliki ukiran-ukiran dengan kualitas baik tentu harga produknya pun memiliki harga jual tinggi. Pada diferensiasi produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember terdapat beberapa hal :

- a. Bentuk : Terdapat dua jenis bentuk produk sangkar burung yang ada di desa tersebut yakni berbentuk persegi dan berbentuk lingkaran.

Berkaitan dalam hal tersebut, peneliti mewawancarai Bapak Maryono selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Pada usaha saya ini mbak ada dua jenis sangkar yakni berbentuk persegi dan berbentuk lingkaran, kalau untuk berbentuk persegi tidak diwarnai dan biasa-biasa saja warna aslinya. Kalau yang lingkaran banyak sekali macam motif lukisannya”<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> Maryono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

- b. Daya tahan, mudah diperbaiki, keandalan: Produk kerajinan sangkar burung bisa bertahan lama tergantung pada perawatan yang diterapkan oleh pemiliknya serta untuk kerusakan minim bisa diperbaiki sendiri oleh pemiliknya namun bila terjadi kerusakan fatal maka tidak dapat diperbaiki.

Berkaitan dalam hal tersebut, peneliti mewawancarai Bapak Holiq selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Sangkar burung ini mbak tahannya bisa lama mbak minimal 2 tahun atau lebih dari itu, kalau sangkar punya saya ini saya kasih obat khusus anti rayap biar tahan lama dan tidak mudah dimakan rayap”.<sup>77</sup>

- c. Gaya : Pada produk kerajinan sangkar burung ini terdapat berbagai macam motif lukisan diantaranya, jenis lukisan polos, majalengka, metalik, wayang, airbras, gw. Jenis motif lukisan kerajinan sangkar burung para pengrajin, antara lain :

Tabel : 4.1  
Motif kerajinan sangkar burung

<b>Nama pengrajin</b>	<b>Jenis Motif Lukisannya</b>
Bapak Suyono	Wayang, polos, majalengka, metalik, naga
Bapak Maryono	Polos, wayang, naga, metalik,
Bapak Kholiq	Wayang, polos, majalengka, metalik, naga
Bapak Habibi	Polos, naga,
Ibu Faizah	Gwk, metalik, majalengka

Sumber Data : Wawancara dengan ke 5 informan

- d. Rancangan : Pada kerajinan sangkar burung dirancang oleh para pengrajin langsung, dimana terdapat pengrajin yang membuat sangkar

<sup>77</sup> Kholiq, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

burung setengah jadi, lalu mereka menjualnya kepada para pengrajin besar yang memiliki keahlian tersendiri.

Berkaitan dalam hal tersebut, peneliti mewawancarai Bapak Suyono selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Kalau untuk sangkarnya mbak saya beli yang setengah jadi, saya belinya ke pengrajin ada yang membuat sangkar setengah jadi, nanti saya yang melanjutkan untuk bagian menghaluskan, memberi aksesoris, mengecet, dan sebagainya”.<sup>78</sup>

- e. Mutu kinerja, mutu kesesuaian : Pada produk kerajinan sangkar burung terdapat harga yang berbeda dengan harga terjangkau namun kualitas baik. Jika harganya terjangkau maka kualitas barangnya juga terjangkau namun apabila harganya bernilai tinggi maka kualitasnya pun baik dan super.

Berkaitan dalam hal tersebut, peneliti mewawancarai Bapak Holiq selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Kerajinan sangkar burung ini mbak harganya terjangkau ada yang murah dengan harga pasaran namun ada yang harganya bisa lebih dari 1 jutaan dengan kualitas baik dan super, kenapa saya bilang demikian karena pengerjaan untuk harga yang 1 jutaan lebih itu pengerjaannya lebih lama mbak bisa-bisa 1 bulan lebih itu bisa-bisa tahan lama produknya karena dari setiap produk punya saya, saya kasih obat anti rayap ya bisa-bisa tahan minimal 2 tahun lebih”.<sup>79</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat di tarik kesimpulannya, bahwa para pengrajin sangkar burung memiliki 2 jenis bentuk sangkar yang

<sup>78</sup> Suyono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>79</sup> Kholiq, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

diproduksi yakni berbentuk persegi dan lingkaran. Motif lukisannya berbagai macam variasi contohnya berbentuk lukisan polos, majalengka, metaliq, wayang, airbras, gwk. Pada pengemasan produk sangkar burung dikemas menggunakan kardus khusus dan plastik khusus ukuran besar untuk pengiriman luar kota namun untuk pengiriman dalam kota hanya menggunakan plastik yang ukuran besar khusus. Ketahanan pada produk sangkar burung ini bisa bertahan minimal 2 tahun lebih.

Pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli menerapkan atau mengembangkan bauran pemasaran atau *marketing mix* yaitu, produk dan harga.

### **1. Produk**

Produk merupakan unsur terpenting dari suatu kegiatan pemasaran. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dapat dikonsumsi, dibeli, digunakan yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen dan pelanggan.

Pada produk kerajinan sangkar burung banyak ditemukan di desa Dawuhanmangli ini, karena hampir sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai pengrajin sangkar burung. Dalam keberlakuan produk agar peminatnya meningkat maka para pengrajin memberlakukan hal diantaranya :

a.) *Packing (Packaging)* : Pada produk kerajinan sangkar burung para pengrajin membungkusnya dengan menggunakan kardus



khusus ukuran besar dan plastik khusus dengan ukuran besar jika mengirim produk pada daerah jauh, namun bila mengirim produk sangkar burung di daerah sekitar cukup dibungkus menggunakan plastik ukuran besar.

Berkaitan dalam hal penjelasan diatas, peneliti mewawancarai Bapak Suyono selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Sangkar burung milik saya ini mbak saya kemas menggunakan plastik khusus yang ukuran besar serta pakek kardus khusus ukuran besar jika saya ngirim ke luar kota misalnya ke Bali paling sering saya ngirimnya kesana karena saya sangat menjaga kehati-hatian produk ini mbak”<sup>80</sup>.

- b.) Branding dan label : Pada produk kerajinan sangkar burung para pengrajin tidak memberi nama atau simbol mereka hanya menyebutnya sangkar burung.
- c.) Garansi dan Service : Pada produk kerajinan sangkar burung ini para pengrajin tidak memberikan garansi dan service kerusakan ditanggung pembeli. Akan tetapi para pengrajin semaksimal mungkin tetap menjaga kualitas produk dengan baik.

Berkaitan dalam hal penjelasan diatas, peneliti mewawancarai Bapak Holiq selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

---

<sup>80</sup> Suyono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

“Produk kerajinan ini mbak hanya dikenal dengan kerajinan sangkar burung tidak ada label-label nama yang ngetren, istilahnya hanya ya sangkar burung saja. Kalau usaha milik saya tidak ada garansinya mbak jika terjadi kerusakan pada saat pelanggan membeli, kami berusaha semaksimal mungkin produk kami baik kualitasnya. Jika pada saat waktu pengiriman terjadi kerusakan semisal ada yang lecet dari lukisannya, patah sebagian aksesorisnya maka itu kerugian saya yang nanggung”.<sup>81</sup>

Berkaitan dalam hal tersebut, peneliti mewawancarai

Bapak Suyono beliau mengatakan :

“Produk kerajinan sangkar burung ini mbak banyak peminatnya terutama dikalangan para pecinta burung. Untuk produk ini nggak ada simbol atau label-label ngetren-ngetren cukup kerajinan sangkar burung saja karena mudah diucapkan nggak yang aneh-aneh itu nggak”.<sup>82</sup>

Berkaitan dalam hal tersebut, peneliti mewawancarai

Bapak Maryono beliau mengatakan :

“Untuk pengemasan produk ini mbak saya menggunakan kardus khusus yang ukuran besar dan dilapisi sama plastik yang ukuran besar juga, kalau saya mau ngirim ke luar kota saya pakek kardus dan plastik ukuran besar tapi kalau untuk daerah-daerah dekat mbak ya cukup pakek plastik besar”.<sup>83</sup>

Jadi, dapat disimpulkan dari hasil wawancara diatas pada bauran pemasaran produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli mereka tetap menjaga kualitas produk dengan pengemasan menggunakan kardus khusus dan plastik khusus ukuran besar jika pengiriman ke luar kota, namun pengiriman

<sup>81</sup> Kholiq, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>82</sup> Suyono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>83</sup> Maryono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

dalam kota hanya menggunakan plastik khusus yang dengan ukuran besar. Pada produk kerajinan sangkar burung tidak ada label khusus hanya tetap kerajinan sangkar burung. Untuk garansi produk sangkar burung ini tidak ada.

## 2. Harga

Harga merupakan faktor penting dalam bauran pemasaran, karena merupakan satu-satunya unsur yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Harga juga merupakan hal yang penting karena harga akan menjadi patokan bagi konsumen untuk membeli produk dan sekaligus pada saat yang sama untuk menentukan berapa besar keuntungan perusahaan. Berkaitan dengan harga, penetapan harga sangkar burung di Desa Dawuhanmangli sangat beragam mulai dari harga terjangkau hingga harga yang bernilai tinggi.

Sebagaimana ungkapan Bapak Suyono selaku pengrajin sangkar burung, beliau menyatakan sebagai berikut :

“Kerajinan sangkar burung yang saya buat ini mbak, sangat beragam harganya mulai dari harga Rp. 80.000 sampai Rp. 200.000 itu dengan berbagai macam motif mbak. Saya bisa buat sangkar dengan harga segitu ya sekitar 195 sangkar dalam 1 bulan. Serta ada yang lebih mahal Rp. 3.000.000 per sangkar itu pesanan khusus mbak, soalnya proses pembuatannya cukup lama mbak, bisa sampai 1 bulan lebih. Kalau untuk sangkar yang harga pasaran itu proses pembuatannya kurang lebih 15 hari mbak”.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup> Suyono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

Tabel 4.2  
Pembuatan sangkar burung Bapak Suyono dalam 1 bulan

Harga Jual	Biaya Produksi	Jumlah produksi
80.000	50.000	100 unit
100.000	75.000	75 unit
200.000	150.000	20 unit

(Sumber Data : Wawancara dengan Bapak Suyono)

Kesimpulan : Bahwa harga kerajinan sangkar burung yang ditetapkan Bapak Suyono mulai dari harga Rp 80.000 sampai Rp 200.000 dengan total memproduksi kerajinan sangkar burung 195 unit dengan berbagai jenis motif lukisan.

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Bapak Kholiq, beliau menyatakan sebagai berikut :

“Kalau untuk harga setiap sangkar itu berbeda-beda mbak, kalau untuk harga pasaran saya jual mulai dari harga Rp. 50.000 sampai Rp. 150.000 itu dengan berbagai macam motif sudah mbak, ada juga harga diatas 1 jutaan tapi itu untuk sangkar lomba-lomba. Tergantung pemesanan mbak kalau diatas 1 jutaan itu, jarang juga saya buat dengan harga yang 1 jutaan itu hanya untuk yang pesanan khusus”.<sup>85</sup>

Kesimpulan : Bahwa harga kerajinan sangkar burung yang ditetapkan Bapak Kholiq mulai dari harga Rp 50.000 sampai Rp. 150.000 dengan berbagai macam motif.

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Bapak Maryono, beliau menyatakan sebagai berikut :

“Setiap sangkar burung yang saya jual itu berbeda-beda mbak harganya, kalau saya jualnya yang harga pasaran mulai dari harga Rp. 50.000 sampai Rp. 150.000 itu semua dah jenis motifnya, ada juga yang harga 3 juta, tapi itu untuk pesanan khusus dan pembuatannya lama mbak bisa 1 bulanan, kalau

<sup>85</sup> Kholiq, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

tidak ada yang pesan dengan harga segitu mbak saya tidak berani ambil kalau dijual dalam pasaran takut rugi saya. Saya kalau jual sangkar ini ambil yang harga pasaran soalnya cepat habis dipasaran”.<sup>86</sup>

Kesimpulan : Bahwa harga yang ditetapkan Bapak Maryono mulai dari harga Rp 50.000 sampai Rp. 150.000 dengan berbagai macam motif.

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Ibu Faizah, beliau menyatakan sebagai berikut :

“Kalau untuk sangkar burung milik saya, saya menjualnya mulai dari harga Rp. 80.000 sampai Rp. 130.000 mbak. Ada juga harga yang Rp. 3.000.000 tapi itu khusus untuk yang pesan khusus saja. Kebanyakan yang pesan itu dari Bali mbak. Kalau untuk harga yang mahal itu pembuatannya lama mbak bisa lebih 1 bulan”.<sup>87</sup>

Tabel : 4.3

Pembuatan sangkar burung ibu faizah dalam 1 bulan :

Jenis Variasi Lukisan	Jumlah produksi	Harga jual
Metaliq	30 unit	80.000
Majalengka	20 unit	130.000
GWK	3 unit	3.000.000

(Sumber Data : Wawancara dengan Ibu Faizah)

Kesimpulan : Bahwa harga yang ditetapkan Ibu Faizah mulai dari harga Rp 80.000 sampai Rp 3.000.000 dengan total memproduksi kerajinan sangkar burung sebanyak 53 unit berbagai macam motif lukisan.

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Bapak Habibi, beliau menyatakan sebagai berikut :

<sup>86</sup> Maryono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>87</sup> Faizah, *Wawancara*, Sukowono, 11 Mei 2021

“Untuk harga sangkar burung milik saya mbak mulai dari harga Rp. 80.000 sampai Rp. 300.000. Ada yang lebih dari itu mbak seharga Rp. 3.000.000 tapi harga khusus buat yang pesan untuk perlombaan. Kalau untuk harga pasaran saya jual mulai dari harga Rp. 80.000. Soalnya harga segitu cepat laris mbak di pasaran”.<sup>88</sup>

Tabel 4.4  
Pembuatan sangkar burung Bapak Habibi dalam 1 bulan

Harga Jual	Biaya Produksi	Jumlah produksi
80.000	50.000	75 unit
150.000	100.000	50 unit
250.000	200.000	30 unit
300.000	250.000	15 unit

(Sumber Data : Wawancara dengan Bapak Habibi)

Kesimpulan : Bahwa harga yang ditetapkan Bapak Habibi mulai dari harga Rp 80.000 sampai Rp 300.000 dengan total memproduksi kerajinan sangkar burung sebanyak 170 unit.

Jadi dapat ditarik kesimpulan dari hasil wawancara diatas, bahwa setiap pengrajin sangkar burung dalam memproduksi kerajinan sangkar burung berbeda-beda jumlah produksinya dan pada bauran pemasaran harga, setiap harga yang diterapkan berbeda-beda dengan jenis motif lukisan yang berbeda. Harga yang ditetapkan oleh pengrajin sangkar burung mulai dari harga pasaran yakni Rp 50.000 sampai Rp 300.000 dan adapun harga yang memiliki ukiran-ukiran yang bernilai tinggi harganya Rp 3.000.000.

## 2. Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung

<sup>88</sup> Habibi, *Wawancara*, Sukowono 11 Mei 2021

Laba penjualan merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan. Semakin tinggi penjualan maka keuntungan yang akan didapat pun akan semakin maksimal.

Berkaitan dengan hal diatas, peneliti mewawancarai Bapak Suyono selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Untuk pembuatan sangkar burung ini mbak, awalnya dari modal usaha sendiri dari hasil pertanian saya. Alhamdulillah tambah hari tambah lancar usahanya. Kadang kalau modal sudah tidak nutut dan pesanan tambah banyak, saya coba pinjam ke bank buat tambahan modal. Alhamdulillah setiap bulannya pendapatan saya lancar mbak dan bisa menyambung hidup buat kebutuhan sehari-harinya. Saya biasanya ngirim barang ini setiap bulan. Dengan kiriman sangkar 195 sangkar dengan laba kotornya Rp 19.500.000 dengan total pendapatan bersih sekitar Rp.5.875.000”.<sup>89</sup>

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Bapak Kholiq, selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Kalau dulu mbak modal usaha sangkar ini, mertua saya dari modal sendiri dari hasil pertanian mbak karena dulu tidak ada bank sulit yang mau pinjam kesana sini akhirnya ya modal usaha sendiri. Kalau untuk saya sendiri saya modal awal dari usaha pertanian dan usaha lainnya juga. Awalnya dulu mertua saya sebagai pembuat sangkar dan memasarkannya sendiri dan semakin berjalannya waktu akhirnya saya yang menggantikan beliau dibagian pemasaran. Saya dan mertua bekerja sama dalam menjalankan usaha ini sampai saat ini. Kami tidak memasang pegawai tetap mbak, kami juga membantu mereka dari modal nanti mereka yang mencari sangkar burung setengah jadi dan prosesnya mereka sendiri, kita terima jadinya. Alhamdulillah untuk pemasaran sangkar usaha ini mbak lumayan dalam menyambung hidup setiap harinya. Saya kalau mengirim sangkar ini dalam sebulan le luar kota bisa 2 kali kiriman mbak, dalam 1 kali kiriman 250 sangkar dengan harga yang berbeda. Bisa-bisa dalam 1 bulan ada 300 sangkar dengan harga yang beda pula. Kalau untuk pendapatan

<sup>89</sup> Suyono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

alhamdulillah lumayan mbak. Kalau dalam sebulan jumlah kotornya Rp 12.000.000 keseluruhannya dan untuk pendapatan bersihnya Rp 8.000.000 perbulan”.<sup>90</sup>

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Bapak Maryono, selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Saya dulu modal awalnya dari menabung sendiri mbak, terus lama kelamaan lancar usahanya dan banyak yang pesan sampai kurang modalnya, akhirnya saya pinjam ke bank karena sudah tidak nutut. Dalam sebulan itu saya bisa ngirim sangkar ke luar kota sebanyak 500 sangkar dengan harga yang berbeda-beda. Pengeluarnya pun sekitar Rp 50.000.000 itu laba kotornya. Ya kalau untuk laba bersihnya lumayan lah mbak alhamdulillah bisa menyambung hidup setiap harin yasekitarya Rp 5.000.000 laba bersihnya”.<sup>91</sup>

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Ibu Faizah, beliau menyatakan sebagai berikut :

“Saya mendirikan usaha ini mbak sama suami tahun 2020 sampai sekarang masih baru-baru, dulu modal awalnya saya menabung sendiri mbak, dalam 1 bulan itu saya bisa mengirim sangkar ke luar kota biasanya saya kirim ke Malang itu bisa 53 sangkar dengan harga yang berbeda. Dengan modal sekitar 14.000.000”.<sup>92</sup>

Pernyataan yang sama didukung juga oleh Bapak Habibi selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Kalau untuk modal usaha ini mbak saya bermodal sendiri dari usaha pertaniannya saya dan usaha lainnya juga, alhamdulillah sampai saat ini saya masih belum pernah pinjam ke siapapun kalau untuk kekurangan modal. Untuk pengiriman sangkar burung itu dalam 1 bulan bisa 170 sangkar dengan harga yang berbeda. Kalau untuk laba kotornya Rp. 25.500.000 itu sudah, kalau penghasilannya bersihnya sekitar Rp. 7.000.000 alhamdulillah mbak lumayan bisa buat penghasilan setiap bulannya”.<sup>93</sup>

Dapat ditarik kesimpulannya bahwa produk kerajinan sangkar burung semakin berkembang, karena jumlah penjualan yang

<sup>90</sup> Kholiq, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>91</sup> Maryono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>92</sup> Faizah, *Wawancara*, Sukowono, 11 Mei 2021

<sup>93</sup> Habibi, *Wawancara*, Sukowono, 11 Mei 2021



mengalami peningkatan. Produk kerajinan sangkar burung semakin meningkat membuat pendapatan pengrajin semakin meningkat pula. Pendapatan setiap pengrajin berbeda-beda antara pengrajin satu dengan pengrajin lainnya. Hal ini dikarenakan jumlah produk kerajinan sangkar burung dan motif lukisan produk kerajinan sangkar burung yang diproduksi berbeda-beda.

### **3. Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalkan Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung**

Strategi diferensiasi merupakan suatu kegiatan untuk mendesain seperangkat perbedaan yang berarti untuk membedakan produk perusahaan dengan produk pesaing. Dengan adanya diferensiasi maka konsumen akan lebih tertarik karena barang yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dianggap berbeda.

Pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli ini strategi diferensiasi yang digunakan cukup baik dan efektif. Masyarakat di desa ini mayoritas hampir sebagai pengrajin sangkar burung meskipun produknya sama akan tetapi yang membedakan adalah segi keahlian lukisan yang berbeda dari setiap pengrajin kualitas lukisannya berbeda. Serta jumlah produksinya pun berbeda-beda. Namun dari perbedaan tersebut dapat mengoptimalkan laba penjualan yang didapat dari masing-masing pengrajin sangkar burung.

Berkaitan dengan hal diatas, peneliti mewawancarai Bapak Suyono, selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Kalau untuk sangkar ini mbak, saya mencoba terus kembangkan keahlian dalam lukisannya, semakin baik lukisannya maka semakin banyak peminatnya khususnya bagi mereka pecinta burung. Karena lukisan saya pasti berbeda dengan para pengrajin lainnya, jika baik hasil lukisannya maka jumlah yang diproduksi pun akan semakin banyak dengan permintaan pasar yang ada, bahkan saya juga kwalahan dengan banyaknya pesanan dari pasar, jika saya tidak mampu saya mintak bantuan ke tetangga lain untuk membantu saya lalu saya yang bayar mereka. Namun keuntungan dari penjualan ini cukup baik mbak sehingga dapat memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan lainnya”.<sup>94</sup>

Pernyataan juga didukung oleh Bapak Kholiq selaku pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli beliau mengatakan :

“Kalau untuk produk sangkar burung ini mbak semuanya hampir sama, namun ada beberapa langkah strategi yang saya kembangkan agar berbeda dengan para pengrajin sangkar barung lainnya yakni, dari segi lukisan dengan halus tidaknya saya bedakan, kualitas dari produknya pun saya jaga agar konsumen tetap pada hasil produk saya, terus bersaing harga juga”.<sup>95</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulannya bahwa setiap pengrajin memiliki keunikan tersendiri yakni dengan adanya keahlian dan kemampuan yang dimiliki dalam memproduksi kerajinan sangkar burung. Dengan keahlian tersebut maka jumlah yang diproduksi meningkat, membuat pendapatan pengrajin semakin meningkat.

<sup>94</sup> Suyono, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

<sup>95</sup> Kholiq, *Wawancara*, Sukowono, 10 Mei 2021

### C. Pembahasan Temuan

Setelah data diperoleh melalui hasil penelitian dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data tersebut disajikan dan dianalisis melalui pembahasan temuan. Data yang disajikan tersebut merupakan pokok pikiran atau pertanyaan dari metode penelitian dan kajian teori yang dibahas pada bagian sebelumnya.

#### 1. Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Setelah peneliti melakukan penelitian di desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember tentang bagaimana strategi diferensiasi pada produk kerajinan sangkar burung di desa tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat penerapan strategi diferensiasi produk dimana bentuk kerajinan sangkar burung terdiri 2 jenis yakni berbentuk persegi dan lingkaran, setiap pengrajin memiliki keahlian dan keunikan tersendiri salah satu jenis motif lukisan antara lain jenis lukisan polos, metalik, naga, wayang, majalengka, gw. Kerajinan sangkar burung ini bisa bertahan minimal 2 tahun bahkan lebih tergantung pemiliknya yang merawatnya.

Para pengrajin sangkar burung juga menerapkan bauran pemasaran atau *marketing mix* yaitu, produk, dan harga.

##### a. Produk

Produk yang dihasilkan oleh para pengrajin sama yaitu produk kerajinan sangkar burung namun yang membedakan adalah dari segi

keahlian dan keunikan yang dimiliki serta motif lukisan yang berbeda. Salah satu jenis motif lukisan sangkar burung antara lain : jenis lukisan polos, metalik, naga, wayang, majalengka, gwk. Dari setiap pengrajin jumlah memproduksi produk kerajinan sangkar burung berbeda-beda.

#### **b. Harga**

Harga yang diterapkan oleh setiap pengrajin sangkar burung di Desa Dawuhanmangli sangat terjangkau mulai kisaran harga Rp. 50.000 sampai Rp. 300.000 untuk harga pasaran, namun untuk harga dengan ukiran-ukiran yang bernilai tinggi mulai Rp. 1.000.000 sampai Rp. 3.000.000.

## **2. Laba Penjualan Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember**

Produk kerajinan sangkar burung semakin berkembang, karena jumlah penjualan yang mengalami peningkatan. Dengan adanya peningkatan penjualan yang ada maka pendapatan yang diperoleh meningkat. Pendapatan setiap pengrajin berbeda-beda antara pengrajin satu dengan pengrajin lainnya. Hal ini dikarenakan jumlah produksi dan motif lukisan produk kerajinan sangkar burung yang diproduksi berbeda-beda. Adapun hal yang dapat diketahui dari hasil laba penjualan yang diperoleh para pengrajin kerajinan sangkar burung adalah sebagai berikut :

### **1.) a.) HPP (Harga pokok produksi) Bapak Suyono :**

- Total Harga pokok produksi

- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 80.000
  - = Rp 50.000 x 100 unit
  - = Rp 5.000.000
- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 100.000
  - = Rp 75.000 x 75 unit
  - = Rp 5.625.000
- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 200.000
  - = Rp 150.000 x 20 unit
  - = Rp 3.000.000

Kesimpulannya, total biaya bahan baku kerajinan sangkar burung milik Bapak Suyono = (Rp 5.000.000) + (Rp 5.625.000) + (Rp 3.000.000)

**HPP = Rp 13.625.000**

➤ **Laba bersih Bapak Suyono**

Rumus Laba Bersih = Laba kotor - Beban usaha

Tabel 4.5

Pembuatan sangkar burung Bapak Suyono dalam 1 bulan

Harga Jual	Biaya Produksi	Jumlah produksi
80.000	50.000	100 unit
100.000	75.000	75 unit
200.000	150.000	20 unit

- Laba bersih = Harga jual – Harga produksi
  - = Rp 80.000 - Rp 50.000
  - = Rp 30.000 x 100 unit
  - = Rp 3.000.000

- Laba bersih = Harga jual – Harga produksi  
 = Rp 100.000 - Rp 75.000  
 = Rp 25.000 x 75 unit  
 = Rp 1.875.000

- Laba bersih = Harga jual – Harga produksi  
 = Rp 200.000 - Rp 150.000  
 = Rp 50.000 x 20 unit  
 = Rp 1.000.000

Jadi, total keseluruhan laba bersih yang diperoleh Bapak  
 Suyono = Rp 3.000.000 + Rp 1.875.000 + Rp 1.000.000  
 = Rp 5. 875.000

#### ➤ **Laba kotor Bapak Suyono**

Rumus Laba Kotor : Pendapatan – HPP

- Laba kotor = (Rp 80.000 x 100 unit) - (Rp  
 50.000 x 100 unit)  
 = Rp 8.000.000 - Rp 5.000.000  
 = Rp 3.000.000

- Laba kotor = (Rp 100.000 x 75 unit) - (Rp 75.000 x  
 75 unit)  
 = Rp 7.500.000 - Rp 5.625.000  
 = Rp 1.875.000

- Laba kotor = (Rp 200.000 x 20 unit) – (Rp  
 150.000 x 20 unit)

$$= \text{Rp } 4.000.000 - \text{Rp } 3.000.000$$

$$= \text{Rp } 1.000.000$$

- BEP (*Break Event Point*) atau titik impas : posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

1.) BEP (*Break Event Point*) produk kerajinan sangkar burung

Bapak Suyono dengan harga Rp 80.000

Rumus BEP (*Break Event Point*) dengan metode persamaan

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \left[ \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}} \right]} \\ &= \frac{5.000.000}{1 - \left[ \frac{\text{Rp } 5.000.000}{\text{Rp } 8.000.000} \right]} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.000.000}{1 - 0,625} = \frac{\text{RP } 5.000.000}{0,375} \\ &= 13.333.333,3 = 13.000.000 \\ \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.000.000}{(80.000 \times 100) - (50.000 \times 100)} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.000.000}{8.000.000 - 5.000.000} \\ &= \frac{5.000.000}{3.000.000} = 1,66 = 2 \text{ unit} \end{aligned}$$

Menghasilkan BEP rupiah sebesar 13.000.000 dan unit sebesar 2 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point* dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk

kerajinan sangkar burung usaha Bapak Suyono tersebut dengan harga Rp 80.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Suyono mau mendapatkan keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 2 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 100 unit. Apabila Bapak Suyono menjual produk dibawah jumlah 2 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

2.) BEP (*Break Event Point*) produk kerajinan sangkar burung

Bapak Suyono dengan harga Rp 100.000

Rumus BEP (*Break Event Point*) dengan metode persamaan

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \left[ \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}} \right]} \\ &= \frac{5.625.000}{1 - \left[ \frac{\text{Rp } 5.625.000}{\text{Rp } 7.500.000} \right]} \\ &= \frac{5.625.000}{1 - 0,75} = \frac{5.625.000}{0,25} \\ &= 22.500.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.625.000}{(100.000 \times 75) - (75.000 \times 75)} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.625.000}{(7.500.000) - (5.625.000)} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.625.000}{\text{Rp } 1.875.000} = 3 \text{ unit} \end{aligned}$$



Menghasilkan BEP rupiah sebesar 22.500.000 dan unit sebesar 3 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point* dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk kerajinan sangkar burung usaha Bapak Suyono tersebut dengan harga Rp 100.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Suyono mau mendapatkan keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 3 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 75 unit. Apabila Bapak Suyono menjual produk dibawah jumlah 3 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

3.) BEP (*Break Event Point*) produk kerajinan sangkar burung Bapak Suyono dengan harga Rp 200.000

Rumus BEP (*Break Event Point*) dengan metode persamaan

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \left[ \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}} \right]} \\
 &= \frac{\text{Rp 3.000.000}}{1 - \left[ \frac{\text{Rp 3.000.000}}{\text{Rp 4.000.000}} \right]} \\
 &= \frac{\text{Rp 3.000.000}}{1 - 0,75} = \frac{\text{Rp 3.000.000}}{0,25} \\
 &= 12.000.000 \\
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 3.000.000}{(200.000 \times 20) - (150.000 \times 20)} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.000.000}{(4.000.000) - (3.000.000)} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.000.000}{\text{Rp } 1.000.000} = 3 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Menghasilkan BEP rupiah sebesar 12.000.000 dan unit sebesar 3 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point* dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk kerajinan sangkar burung usaha Bapak Suyono tersebut dengan harga Rp 200.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Suyono mau mendapatkan keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 3 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 20 unit. Apabila Bapak Suyono menjual produk dibawah jumlah 3 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

Kesimpulannya bahwa *Break Event Point* atau titik impas pada semua harga dan produk yang diproduksi oleh Bapak Suyono pada usaha kerajinan sangkar burung miliknya mengalami kondisi dimana tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapat kerugian.

**2.) a.) HPP (Harga pokok produksi) Bapak Habibi :**

➤ Total Harga pokok produksi

- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 80.000

$$= \text{Rp } 50.000 \times 75 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 3.750.000$$

- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 150.000

$$= \text{Rp } 100.000 \times 50 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 5.000.000$$

- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 250.000

$$= \text{Rp } 200.000 \times 30 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 6.000.000$$

- Biaya bahan baku sangkar burung yang harga Rp 300.000

$$= \text{Rp } 250.000 \times 15 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 3.750.000$$

Kesimpulannya, total biaya bahan baku kerajinan sangkar burung milik Bapak Habibi = Rp 3.750.000 + Rp 5.000.000 + Rp 6.000.000 + Rp 3.750.000

$$\text{HPP} = \text{Rp } 18.500.000$$

- Laba bersih Bapak Habibi

Rumus Laba Bersih = Laba kotor - Beban usaha

Tabel 4.6

Pembuatan sangkar burung Bapak Habibi dalam 1 bulan

Harga Jual	Biaya Produksi	Jumlah Produksi
80.000	50.000	75 unit
150.000	100.000	50 unit
250.000	200.000	30 unit
300.000	250.000	15 unit

- Laba bersih = Laba kotor – Beban usaha

$$= \text{Rp } 80.000 - 50.000$$

$$= \text{Rp } 30.000 \times 75 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 2.250.000$$

- Laba bersih = Laba kotor – Beban usaha

$$= \text{Rp } 150.000 - 100.000$$

$$= \text{Rp } 50.000 \times 50 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 2.500.000$$

- Laba bersih = Laba kotor – Beban usaha

$$= \text{Rp } 250.000 - 200.000$$

$$= \text{Rp } 50.000 \times 30 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 1.500.000$$

- Laba bersih = Laba kotor – Beban usaha

$$= \text{Rp } 300.000 - \text{Rp } 250.000$$

$$= \text{Rp } 50.000 \times 15 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 750.000$$

Kesimpulannya, total keseluruhan laba bersih yang

diperoleh Bapak Habibi = Rp 2.250.000 + Rp 2.500.000 +

Rp 1.500.000 + Rp 750.000 = Rp 7.000.000

➤ Laba kotor Bapak Habibi

Rumus Laba Kotor : Pendapatan - Harga Pokok Penjualan

(HPP)

$$\begin{aligned}
 \text{a.) Laba kotor} &= (\text{Rp } 80.000 \times 75 \text{ unit}) - (\text{Rp } 50.000 \\
 &\quad \times 75 \text{ unit}) \\
 &= \text{Rp } 6.000.000 - \text{Rp } 3.750.000 \\
 &= \text{Rp } 2.250.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{b.) Laba kotor} &= (\text{Rp } 150.000 \times 50 \text{ unit}) - (\text{Rp} \\
 &\quad 100.000 \times 50 \text{ unit}) \\
 &= \text{Rp } 7.500.000 - \text{Rp } 5.000.000 \\
 &= \text{Rp } 2.500.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{c.) Laba kotor} &= (\text{Rp } 250.000 \times 30 \text{ unit}) - (\text{Rp} \\
 &\quad 200.000 \times 30 \text{ unit}) \\
 &= \text{Rp } 7.500.000 - \text{Rp } 6.000.000 \\
 &= \text{Rp } 1.500.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{d.) Laba kotor} &= (\text{Rp } 300.000 \times 15 \text{ unit}) - (\text{Rp} \\
 &\quad 250.000 \times 15 \text{ unit}) \\
 &= \text{Rp } 4.500.000 - \text{Rp } 3.750.000 \\
 &= \text{Rp } 750.000
 \end{aligned}$$

➤ BEP (*Break Event Point*) atau titik impas : posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

1.) BEP (*Break Event Point*) produk kerajinan sangkar burung Bapak Habibi dengan harga Rp 80.000

Rumus BEP (*Break Event Point*) dengan metode persamaan

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{1 - \left[ \frac{3.750.000}{6.000.000} \right]} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{1 - 0,0625} = \frac{\text{Rp } 3.750.000}{0,9375} \\
 &= 4.000.000 \\
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{(80.000 \times 75 \text{ unit}) - (50.000 \times 75 \text{ unit})} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{(6.000.000) - (3.750.000)} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{\text{Rp } 2.250.000} = 1,6 = 2 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Menghasilkan BEP rupiah sebesar 4.000.000 dan unit sebesar 2 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point* dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk kerajinan sangkar burung usaha Bapak Habibi tersebut dengan harga Rp 80.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Habibi mau mendapatkan keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 2 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 75 unit. Apabila Bapak Habibi menjual produk dibawah jumlah 2 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

2.) BEP (Break Event Point) produk kerajinan sangkar burung

Bapak Habibi dengan harga Rp 150.000

Rumus BEP (Break Event Point) dengan metode persamaan

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \left[ \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}} \right]} \\
 &= \frac{\text{Rp 7.500.000}}{1 - \left[ \frac{5.000.000}{7.500.000} \right]} \\
 &= \frac{\text{Rp 7.500.000}}{1 - 0,66} \\
 &= \frac{\text{Rp 7.500.000}}{0,34} = 22.060.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\
 &= \frac{5.000.000}{(150.000 \times 50) - (100.000 \times 50)} \\
 &= \frac{5.000.000}{(7.500.000) - (5.000.000)} \\
 &= \frac{5.000.000}{2.500.000} = 2 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Menghasilkan BEP rupiah sebesar 22.060.000 dan unit sebesar 2 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point* dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk kerajinan sangkar burung usaha Bapak Habibi tersebut dengan harga Rp 100.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Habibi mau mendapatkan keuntungan, maka harus

memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 2 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 50 unit. Apabila Bapak Habibi menjual produk dibawah jumlah 2 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

3.) BEP (*Break Event Point*) produk kerajinan sangkar burung

Bapak Habibi dengan harga Rp 250.000

Rumus BEP (*Break Event Point*) dengan metode persamaan

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}}} \\ &= \frac{\text{Rp 6.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp 6.000.000}}{\text{Rp 7.500.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp 6.000.000}}{1 - 0,8} \\ &= \frac{\text{Rp 6.000.000}}{0,2} = 30.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{\text{Rp 6.000.000}}{(\text{Rp 250.000} \times 30) - (\text{Rp 200.000} \times 30)} \\ &= \frac{\text{Rp 6.000.000}}{(7.500.000) - (6.000.000)} \\ &= \frac{\text{Rp 6.000.000}}{\text{Rp 1.500.000}} = 4 \text{ unit} \end{aligned}$$

Menghasilkan BEP rupiah sebesar 30.000.000 dan unit sebesar 4 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point*



dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk kerajinan sangkar burung usaha Bapak Habibi tersebut dengan harga Rp 250.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Habibi mau mendapatkan keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 4 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 30 unit. Apabila Bapak Habibi menjual produk dibawah jumlah 4 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

- 4.) BEP (*Break Event Point*) produk kerajinan sangkar burung Bapak Habibi dengan harga Rp 300.000

Rumus BEP (*Break Event Point*) dengan metode persamaan

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.750.000}}{1 - \frac{\text{Rp 3.750.000}}{\text{Rp 4.500.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.750.000}}{1 - 0,83} \\ &= \frac{\text{Rp 3.750.000}}{0,17} = 22.060.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.750.000}}{(300.000 \times 15) - (250.000 \times 15)} \end{aligned}$$

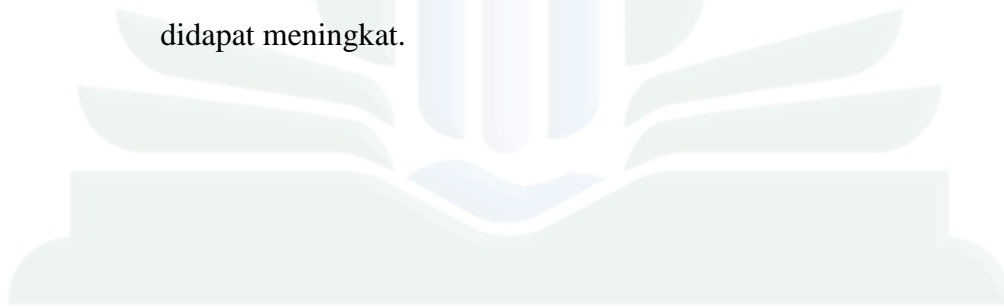
$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{(4.500.000) - (3.750.000)} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.750.000}{\text{Rp } 750.000} = 5 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Menghasilkan BEP rupiah sebesar 22.060.000 dan unit sebesar 5 unit. Dari hasil hitungan *Break Event Point* dengan menggunakan metode persamaan bahwa produk kerajinan sangkar burung usaha Bapak Habibi tersebut dengan harga Rp 300.000, menunjukkan bahwa apabila Bapak Habibi mau mendapatkan keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual produk dalam jumlah diatas 5 unit. Sampai batas kapasitas penuh yaitu 15 unit. Apabila Bapak Habibi menjual produk dibawah jumlah 5 unit dipastikan usaha menderita kerugian.

Kesimpulannya bahwa *Break Event Point* atau titik impas pada semua harga dan produk yang diproduksi oleh Bapak Habibi pada usaha kerajinan sangkar burung miliknya mengalami kondisi dimana tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapat kerugian.

### **3.) Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember**

Strategi diferensiasi produk yang dikembangkan oleh para pengrajin memiliki keunikan tersendiri yakni adanya keahlian dan kemampuan yang dimiliki dalam memproduksi kerajinan sangkar burung serta motif lukisannya berbeda-beda. Dengan semakin adanya keunikan dan kemampuan yang dimiliki maka tingkat penjualan produk kerajinan sangkar burung semakin meningkat dan pendapatan pun meningkat, dengan ini strategi diferensiasi produk dapat mengoptimalkan target penjualan dengan baik sehingga laba yang didapat meningkat.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulannya sebagai berikut :

1. Strategi Diferensiasi Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember dilakukan dengan berberapa alasan. Yang pertama adalah strategi diferensiasi dilakukan untuk memberikan perbedaan unik pada produk kerajinan sangkar burung agar dapat menarik dan dapat memenuhi keinginan konsumen. Yang kedua strategi diferensiasi yang diterapkan adalah diferensiasi produk dimana produk yang diproduksi sama yakni kerajinan sangkar burung namun yang membedakan adalah jenis motif lukisan yang dimiliki serta kualitas lukisannya dari masing-masing pengrajin berbeda. Adapun jenis motif lukisan yang dimiliki para pengrajin antara lain jenis lukisan polos, metalik, naga, wayang, majalengka, gwk. Dan adapun para pengrajin menerapkan bauran pemasaran atau *marketing mix* agar produk yang dilakukan dapat mencapai tujuan target pasar, yaitu produk dan harga sebagai berikut :
  - a. Produk : produk yang dihasilkan sama yakni kerajinan sangkar burung, ada 2 jenis bentuk kerajinan sangkar burung yakni berbentuk persegi dan berbentuk lingkaran. Jenis motif lukisan pada produk kerajinan

sangkar burung antara lain lukisan polosan, metalik, naga, wayang, majalengka, gwk.

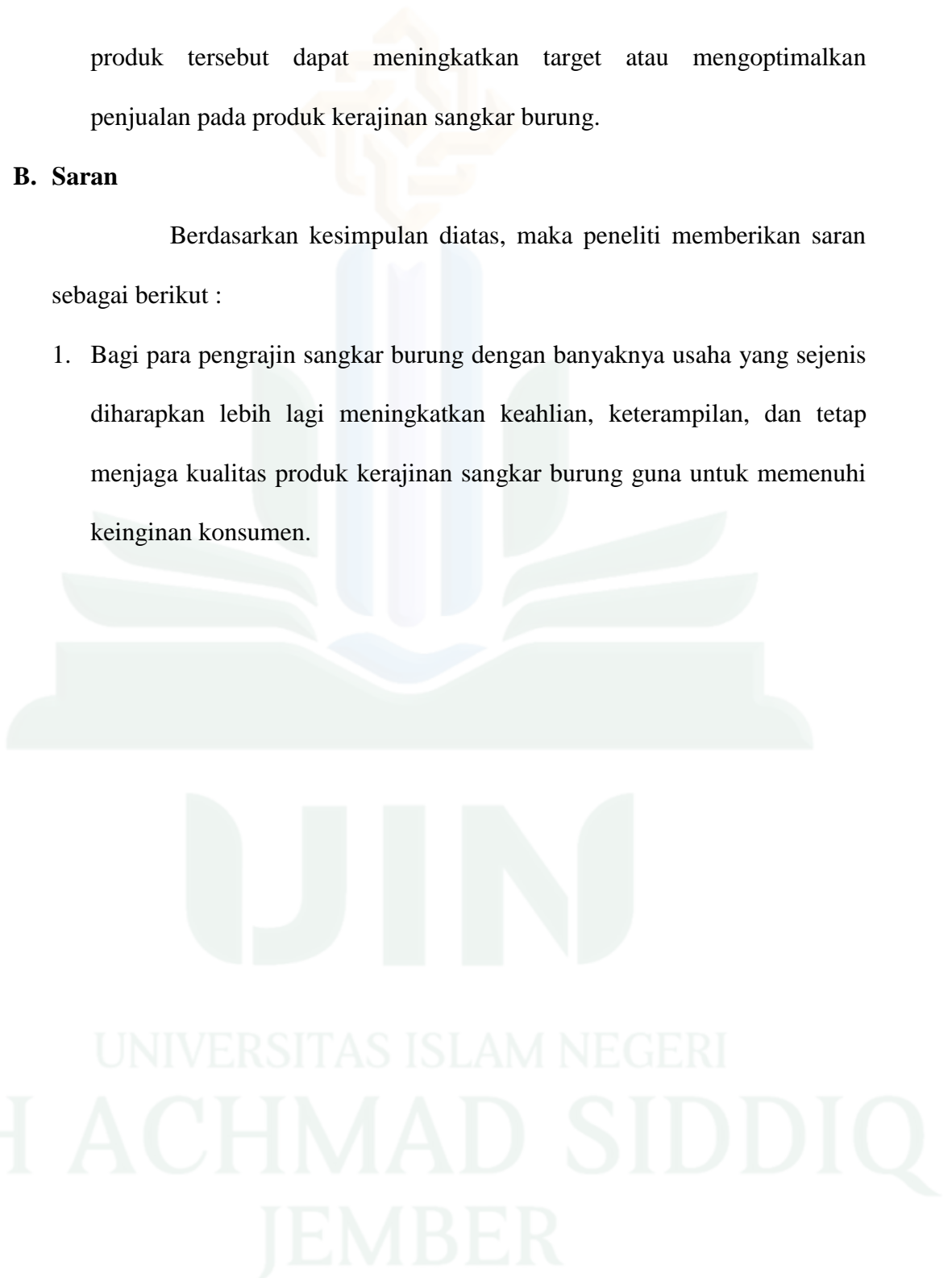
- b. Harga : dimana harga yang diterapkan oleh setiap pengrajin kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember mulai dari harga yang terjangkau hingga kerajinan sangkar burung yang dihiasi oleh ukiran-ukiran yang bernilai tinggi. Pada harga pasar yaitu Rp 50.000 sampai Rp 300.000, dan pada harga bernilai tinggi yaitu Rp 1.000.000 sampai Rp 3.000.000.
2. Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Dari hasil laba penjualan dikatakan bahwa jumlah penjualan dari hasil produksi kerajinan sangkar burung mengalami peningkatan yang baik sehingga membuat pendapatan atau keuntungan yang diperoleh meningkat pula. Pendapatan dari pengrajin sangkar burung berbeda-beda antara pengrajin satu dan lainnya. Hal ini dikarenakan jumlah produk kerajinan sangkar burung dan motif kerajinan sangkar burung yang diproduksi berbeda-beda.
3. Strategi Diferensiasi Dapat Mengoptimalkan Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Strategi diferensiasi produk yang diterapkan oleh pengrajin yakni dengan adanya keunikan dan kualitas produk yang tetap dijaga, membuat jumlah produksi penjualan meningkat sehingga laba yang didapat juga meningkat, maka strategi diferensiasi

produk tersebut dapat meningkatkan target atau mengoptimalkan penjualan pada produk kerajinan sangkar burung.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi para pengrajin sangkar burung dengan banyaknya usaha yang sejenis diharapkan lebih lagi meningkatkan keahlian, keterampilan, dan tetap menjaga kualitas produk kerajinan sangkar burung guna untuk memenuhi keinginan konsumen.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aminah, Siti. 2018. Skripsi. *"Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Positioning Dalam Memotivasi Nasabah Melakukan Pembiayaan Pada Produk BSM Oto Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung"*. Lampung : UIN Raden Intan Lampung.
- Anthony. 2017. *"Analisis Dan Perancang Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda")"*. Jurnal : Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer.
- Anwar, Hardiyanti. 2018. Skripsi. *"Analisis Strategi Diferensiasi Produk Telkom Indihome Dalam Memelihara Loyalitas Pelanggan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar"*. Makassar : Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Bappekab Jember, Lemlit Universitas Jember. 2015. *"Penyusunan Masterplan Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Bahan Baku Lokal Di Kabupaten Jember"*. Laporan Akhir.
- Dermawan, Bobi. 2019. Skripsi. *"Studi Komparatif Strategi Diferensiasi Pada BNI Syariah Dan BRI Syariah Cabang Bengkulu"*. Bengkulu : IAIN Bengkulu.
- Dewojati, Candra. 2013. *"Ayat-Ayat Tolak Derita"*. Jakarta : PT Gramedia.
- Faizah. *Wawancara*. Sukowono. 11 Mei 2021.
- Fifiana, Pinna. 2019. Skripsi. *"Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Pembibitan Tanaman Menurut Ekonomi Syariah"*. UIN Sultan Syarif Kasim Riau.
- Firmansyah, Anang. 2019. *"Pemasaran Jasa"*. Yogyakarta: Deepublish.
- Habibi. *Wawancara*. Sukowono. 11 Mei 2021.
- Hakim, Arif. 2017. *"Analisis Strategi Diferensiasi Citra Perusahaan Dalam Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Menciptakan Keunggulan Bersaing"*. Jurnal Bisnis, STAIN Kudus.
- Hapsari, Denny Putri. 2018. *"Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum, dan Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan"*. Jurnal Akuntansi ISSN, Universitas Serang Raya.

- Ilmi, Evi Mahfidatul. 2017. "*Profil Home Industri Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*". Jurnal Universitas Jember.
- Irani, Jubaidah. 2019. Skripsi. "*Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada LAZIS Muhammadiyah Surabaya*". UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Irawan, Rizal Nur. 2016. "*Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan*". Jurnal Ekonomi dan Akuntansi.
- Julita, 2015. "*Strategi Generik Porter Bagi UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) (Studi Kasus : Pada UMKM Di Kabupaten Deli Serdang)*". Jurnal : SNEMA : Universitas Negeri Padang.
- Kebudayaan, Kementerian Pendidikan. 2014. "*Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XI (SMA, MA, SMK, MAK, Semester I)*". Jakarta : Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Kesi. Widjajanti. 2017. "*Strategis Untuk Industri Kreatif Ulasan Lingkungan Internal dan eksternal*". Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi ISSN : Vol 6 No. 1.
- Kholiq. Wawancara. Sukowono. 10 Mei 2021.
- Komalasari, Eka. 2016. "*Analisis faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan*". Jurnal : Administrasi ISSN.
- Maesaroh, Ani. 2020. Skripsi. "*Analisis Strategi Diferensiasi Dan Inovasi Dalam Keunggulan Bersaing Guna Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Batik Pringmas Desa Papringan Banyumas)*". IAIN Purwokerto.
- Maryono. Wawancara. Sukowono. 10 Mei 2021.
- Moleong, Lexy. 2016. "*Metode Penelitian Kualitatif*". Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muiz, Enong. 2018. "*Penerapan Strategi Diferensiasi Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Perusahaan*". Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen ISSN : Vol II, No 5.



- Nawangsih. 2016. "*Peranan Strategi Diferensiasi Produk Berbasis Creative Entrepreneur Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Produk*". Jurnal Prosiding Seminar Nasional ISBN. Universitas Jember.
- Oethman, Lie. 2013. "*Strategi Diferensiasi Produk Dalam Menghadapi Persaingan Kuliner (Kasus Bisnis Sop Tunjang Tampan Di Pekanbaru)*". Jurnal : Bisnis.
- Penyusun, Tim. 2017. "*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*". Jember : IAIN Jember Press.
- Putri, Budi Rahayu Tanama. 2017. "*Manajemen Pemasaran*". Denpasar : Universitas Udayana.
- Raharjo, Timbul. 2011. "*Seni Kriya dan Kerajinan*". Yogyakarta : PASCASARJANA.
- Rahmadi. 2011. "*Pengantar Metodologi Penelitian*". Banjarmasin : Antasari Press.
- Rahmi, Nella. 2013. "*Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Pada Sepeda Fixie Di Kota Padang*". Jurnal Manajemen Bisnis : Vol 2, No. 1.
- Ramadhani, Dini Suci. 2008. "*Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Konsumen Damarindo Digital Printing Di Padang)*". Jurnal Bisnis.
- Ricky, Winny. 2019. "*Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Penjualan PT. Amorindo Mitra Sentosa Medan*". Jurnal Bisnis Kolega ISSN, Universitas Methodist Indonesia.
- Rifky, "*Pengertian Optimalisasi*", (<http://repository.stimart-amni.ac.id>), 2019
- Saputra, Arga Aji. 2018. Skripsi. "*Strategi Diferensiasi Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang (Studi Kasus Pada J&T Express Yogyakarta)*". Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga.
- Seminari, Ketut. 2017. "*Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Upaya Membangun Keunggulan Bersaing Pada Hotel Alila Ubud*". Jurnal ISSN : Vol 6, No. 11.
- Setyadi, Antonius. 2020. "*Kewirausahaan*". Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Sidiq, Umar. 2019. "*Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*". Ponorogo: CV. Nata Karya.

- Simamora, Fauziah Nur. 2018. "*Analisa Pengaruh Produk Terhadap Kleptusan Pembelian Konsumen Pada Showroom Garuda Sibolga*". Jurnal : Institusi Politeknik Ganesha Medan.
- Sinta, Agustina. 2011. "*Manajemen Pemasaran*". Malang : Universitas Brawijaya Press.
- Siswanti, Tutik. 2015." *Analisis Pengaruh Laba Bersih Sebelum Pajak Dan Total Aset Terhadap Return On Assets (ROA) Pada Perusahaan Properti Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015*". Jurnal : Jurnal Akuntansi Dan Bisnis.
- Suatma, Jasa. 2013. "*Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario Di Kota Semarang*". Jurnal ISSN : STIE Semarang.
- Sumarni. 2020. Skripsi : "*Strategi Diferensiasi Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang (Studi Kasus Pada J&T Express Cabang Sumbawa)*". Sumbawa : Universitas Teknologi Sumbawa.
- Suyono. Wawancara. Sukowono. 10 Mei 2021.
- Tampi, Nicky. 2015. "*Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Pelayanan Dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran (Studi Pada PT. Telkomsel Grapari Manado)*". Jurnal EMBA ISSN.
- Tarida, Yuni. 2012. "*Strategi Diferensiasi Produk, Diversifikasi Produk, Harga Jual Dan Kaitannya Terhadap Penjualan Pada Industri Kerajinan Rotan Di Kota Palembang*". Jurnal Ekonomi Pembangunan ISSN.
- Tematik, KNN. 2017. "*Profil Desa Dawuhan Mangli*". Universitas Jember : UPT : Penerbitan Universitas Jember.
- Tiswiyanti, Wiwik. 2018. "*Pemahaman Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Depan Kampus Universitas Jambi Mendalo)*". Jurnal : Akuntansi dan Investasi.
- Tjipto, Fandy. 2001. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- Wahyuningtyas, Sri. 2019. Skripsi. "*Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Citra Merek Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Pelanggan Telkomsel Di Kabupaten Gowa)*". Makassar. UIN Alauddin Makassar.
- Widjajanti, Kesi. 2017. "*Strategis Untuk Industri Kreatif Ulasan Lingkungan Internal dan eksternal*". Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi ISSN : Vol 6 No. 1.

Wulandari, Ela. 2019. Skripsi. "*Analisis Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran IKM Kopi Di Kabupaten Temanggung*". Semarang : Universitas Negeri Semarang.

Zahra, Fitriya. 2017. "*Analisis Strategi Bisnis Pada UMKM Kerajinan Bambu Di Kota Bandung*". Jurnal Bisnis.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informan	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI LABA PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHANMANGLI KECAMATAN SUKOWONO KABUPATEN JEMBER	STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI LABA PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN SANGKAR BURUNG	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Diferensiasi</li> <li>2. Laba Penjualan</li> <li>3. Produk</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Diferensiasi Produk</li> <li>b. Diferensiasi Pelayanan</li> <li>c. Diferensiasi Personil</li> <li>d. Diferensiasi Saluran</li> <li>e. Diferensiasi Citra</li> <li>a. Laba Bersih</li> <li>b. Laba Kotor</li> <li>a. Packing</li> <li>b. Branding</li> <li>c. Label</li> <li>d. Garansi</li> <li>e. Service</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informan :               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Pemilik usaha</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan penelitian : Pendekatan kualitatif</li> <li>2. Jenis penelitian : Penelitian lapangan (Field Research)</li> <li>3. Lokasi penelitian : Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember</li> <li>4. Teknik penentuan informan : Teknik purposive</li> <li>5. Teknik pengumpulan data :               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi</li> <li>b. Wawancara</li> <li>c. Dokumentasi</li> </ol> </li> <li>6. Teknik analisis data : Deskriptif</li> <li>7. Keabsahan data : Triangulasi sumber</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana strategi diferensiasi pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember ?</li> <li>2. Bagaimana laba penjualan produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember ?</li> <li>3. Apakah strategi diferensiasi dapat mengoptimalkan laba penjualan pada produk kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember ?</li> </ol>

## DOKUMENTASI PENELITIAN



Informan 1 : Penyerahan surat izin penelitian serta wawancara kepada Bapak Suyono selaku pengrajin sangkar burung pada hari senin 10 Mei 2021



Informan 2 : Penyerahan surat izin penelitian serta wawancara kepada Bapak Kholiq selaku pengrajin sangkar burung pada hari senin 10 Mei 2021



Informan 3 : Penyerahan surat izin penelitian serta wawancara kepada Bapak Maryono selaku pengrajin sangkar burung pada hari senin 10 Mei 2021



Informan 4 : Penyerahan surat izin penelitian serta wawancara langsung kepada Ibu Faizah selaku pengrajin sangkar burung pada hari selasa 11 Mei 2021



Informan 5 : Penyerahan surat izin penelitian serta wawancara langsung kepada Bapak Habibi selaku pengrajin sangkar burung pada hari selasa 11 Mei 2021



Sangkan burung yang setengah jadi



Sangkan burung yang sudah di dempol



Jenis lukisan polosan



Jenis lukisan wayang



Jenis lukisan Metalik dan Airbras





Alat pengecetan sangkar burung



Proses pengemasan sangkar burung

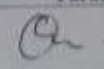
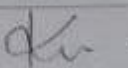

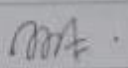


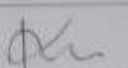
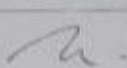
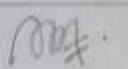



Jenis lukisan Wayang dan Polosan





**JURNAL PENELITIAN**  
**STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI LABA**  
**PENJUALAN PADA PRODUK KERAJINAN SANGKAR BURUNG DI**  
**DESA DAWUHAN MANGLI KECAMATAN SUKOWONO KABUPATEN**  
**JEMBER**

No.	Kegiatan	Tanggal	Informan	Paraf
1.	Observasi awal tempat penelitian	9 Mei 2021	Bpk. Suyono	
			Bpk. Kholiq	
			Bpk. Mulyono	
			Ibu Faizah	
			Bpk. Habibi	
2.	Menyerahkan Surat izin penelitian dan wawancara langsung kepada para pengrajin	10-11 Mei 2021	Bpk. Suyono	
			Bpk. Kholiq	
			Bpk. Mulyono	
			Ibu Faizah	
			Bpk. Habibi	



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER  
KECAMATAN SUKOWONO  
DESA DAWUHANMANGLI

Alamat : Jl. Sumberjambi - Dawuhanmangli - Sukowono - Jember  
Email : dawuhanmangli2011@gmail.com, Kode Pos 68194

**SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN**  
Nomor : 141 / 644 / 29. 2011 / 2021

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : RUDIK ZAINUDDIN,SE  
Jabatan : Kepala Desa Dawuhanmangli  
Alamat : Dusun Krajan RT 001 RW 001 Desa Dawuhanmangli  
Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember

Dengan ini menerangkan bahwa yang beridentitas :

Nama Lengkap : **SITI HOLIFATUL HASANAH**  
NIM : E20162035  
Semester : X ( Sepuluh )  
Program studi : Ekonomi Syariah  
No Telp : 082324336072  
Universitas : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER

Telah melaksanakan penelitian di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember, selama 3 hari dalam rangka penyusunan Skripsi dengan judul "**Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember Tahun 2021**"

Demikian surat keterangan ini di buat dan diberikan kepada yang bersangkutan digunakan sepenuhnya.

Jember, 14 Mei 2021  
KEPALA DESA DAWUHANMANGLI  
  
**RUDIK ZAINUDDIN, SE**

**SURAT KETERANGAN MENYELESAIKAN PENELITIAN PADA  
USAHA KERAJINAN SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHAN  
MANGLI KECAMATAN SUKOWONO KABUPATEN JEMBER**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	Jabatan	Alamat
Suyono	Pengrajin sangkar burung	Desa Dawuhan Mangli
Muhammad Kholiq	Pengrajin sangkar burung	Desa Dawuhan Mangli
Maryono	Pengrajin sangkar burung	Desa Dawuhan Mangli
Faisatul Hasanah	Pengrajin sangkar burung	Desa Dawuhan Mangli
Muhammad Habibi	Pengrajin sangkar burung	Desa Dawuhan Mangli

Memerangkan dengan sebenarnya bahwa Mahasiswa dibawah ini :

Nama : Siti Holifatul Hasanah  
NIM : E20162035  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Alamat : Dusun Krajan, RT/RW : 003/001, Desa Silo, Kecamatan  
Silo Kabupaten Jember.  
No. Hp : 082324336072  
Judul Skripsi : Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Perjualan  
Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung Di Desa  
Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten  
Jember

Mahasiswa tersebut benar-benar telah selesai melakukan kegiatan penelitian terkait judul skripsi diatas pada usaha kerajinan sangkar burung di desa dawuhan mangli, sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana (S-E)

Demikian surat ini dibuat dengan sebenar benarnya agar dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Jember, 12 Mei 2021

1. Suyono
2. Muhammad Kholiq
3. Maryono
4. Faisatul Hasanah
5. Muhammad Habibi :

*(Handwritten signatures of the five listed individuals)*

### PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Siti Holifatul Hasanah  
NIM : E20162035  
Prodi / Jurusan : Ekonomi Syariah / Ekonomi Islam  
Alamat : Silo Krajan – Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul :  
*"STRATEGI DIFERENSIASI GUNA OPTIMALISASI LABA PENJUALAN PADA  
PRODUK KERAJINAN SANGKAR BURUNG DI DESA DAWUHAN MANGLI  
KECAMATAN SUKOWONO KABUPATEN JEMBER"*. Adalah benar-benar karya  
asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat  
kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.  
Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 9 Juli 2021



Siti Holifatul Hasanah  
(E20162035)

## BIODATA PENULIS



### A. Biodata Pribadi

Nama Lengkap : Siti Holifatul Hasanah  
NIM : E20162035  
Tempat, tanggal lahir : Jember, 2 Juli 1998  
Alamat : Dusun Krajan, Desa Silo, Kecamatan Silo,  
Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah

### B. Riwayat Pendidikan

- 1.) SDN SILO 04 : 2004 – 2010
- 2.) SMPN 2 SILO : 2011 – 2013
- 3.) MA. MIFTAHUL ULUM SUREN : 2014 – 2016
- 4.) UIN. KHAS JEMBER : 2016 – 2021

### C. Pengalaman Organisasi

- 1.) Sekretaris Departemen Srikandi KSEI FEBI UIN KHAS JEMBER periode 2018/2019
- 2.) Bendahara Umum HIPMI PT UIN KHAS JEMBER periode 2019/2020