

**ANALISIS *SUPPLY* DAN *DEMAND* PADA PENJUALAN KERAJINAN
ANYAMAN BAMBU(*BERNYIT*) DI DESA BINA KAL KECAMATAN
BINA KAL KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

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



Oleh:

Mohammad Heru Affandi
NIM: E20172133

IAIN JEMBER

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2021**

**ANALISIS *SUPPLY* DAN *DEMAND* PADA PENJUALAN KERAJINAN
ANYAMAN BAMBU (*BERNYIT*) DI DESA BINAKAL KECAMATAN
BINAKAL KABUPATEN BONDOWOSO**


SKRIPSI

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

Oleh:

Mohammad Heru Affandi
NIM :E20172133

Disetujui Pembimbing


Daru Anondo., S.E., M. Si
NIP. 198209222009012005

**ANALISIS SUPPLY DAN DEMAND PADA PENJUALAN KERAJINAN
ANYAMAN BAMBU (BERNYIT) DI DESA BINAKAL KECAMATAN
BINAKAL KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

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

**Hari: Selasa
Tanggal: 6 Juli 2021**

Tim penguji

Ketua



Totor Fanshurna, S.Th.I., M.E.I.
NIP. 19811224 201101 1 008

Sekretaris



Nadia Azalia Putri, M.M.
NIP. 199403042019032019

Anggota :

1. Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, M.Si
2. Daru Anondo., S.E., M. Si



()



()

**Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**



MOTTO

وَقَالُوا لَنْ تَمَسَّنَا النَّارُ إِلَّا أَيَّامًا مَّعْدُودَةً قُلْ أَتَّخَذْتُمْ عِنْدَ اللَّهِ عَهْدًا فَلَنْ
تُخْلَفَ اللَّهُ عَهْدَهُ^ط أَمْ تَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴿٨٧﴾ بَلَىٰ مَنْ
كَسَبَ سَيِّئَةً وَأَحَاطَتْ بِهِ خَطِيئَتُهُ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿٨٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kalian, dan janganlah kalian melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepada kalian, dan bertakwalah kepada Allah yang kalian beriman kepada-Nya”. (QS. Almaidah: 87-88)¹

¹ AL Qur'an Surat Almaidah Ayat 87-88

PERSEMBAHAN

Karya tulis ini merupakan sebagian dari rangkaian proses kehidupan yang pendek. Atas berkah dan rahmat Allah SWT serta do'a dari orang-orang yang turut dalam penulisan karya tulis ini sehingga dapat terselesaikan. Saya persembahkan untuk orang-orang yang telah memberikan arti bagi hidup saya dengan pengorbanan, kasih sayang dan ketulusannya, yaitu :

1. Kepada orang tua saya, ayahanda Khairullah dan terutama kepada Ibunda Idayatul Masruroh tercinta yang tak pernah lelah membesarkanku dengan penuh kasih sayang, serta memberikan dukungan, perjuangan, motivasi dan pengorbanan dalam hidup ini. Terimakasih atas doa yang tak kunjung henti dipanjatkan
2. Adikku tersayang Siti Fatimah Khoirun Nisaaq dan Mohammad Arief Maulana yang selalu memberikan dukungan, semangat dan selalu memotivasi. Terimakasih atas doa dan motivasinya.
3. Sahabat-sahabatku PMII IAIN Jember, HMPS ES IAIN Jember, dan IKMPB IAIN Jember
4. Teman-teman ES3 Ekonomi Syariah seperjuangan angkatan 2017.
5. Saudara-saudaraku dari komunitas Bolo Sewu yang juga memberikan segala bentuk perjuangan ilmu dan pengalaman yang luar biasa dari kalian.
6. Teman-teman DEMA FEBI Periode 2019/2020 yang selalu memberikan dukungan untuk selalu optimis dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Serta tak lupa pula kepada keluarga perubahan saya ucapkan terimakasih banyak sudah menemani, membantu, dan menghibur penulis dalam menyelesaikan buah karya tugas ahir ini. Terimakasih untuk kebersamaan kalian.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segenap puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, dan taufik serta hidayah-Nya sehingga perencanaan, pelaksanaan, dan penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Supply Dan Demand Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (Bernyit) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso" dapat terselesaikan dengan lancar. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW. Semoga kita mendapatkan syafa'atnya di hari kiamat kelak. Penulis skripsi ini bertujuan untuk melengkapi sebagian persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana (S-1) Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto., SE, MM. Selaku Rektor IAIN Jember yang telah memberikan segala fasilitas yang membantu kelancaran atas terselesainya penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifai, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah.

4. Bapak Daru Anondo, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang dengan sabar meluangkan waktu dan pemikirannya untuk memberikan ilmu dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini.
5. Segenap penguji yang telah berkenan menguji skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya yang telah memberikan ilmunya.
7. Bapak Samsul selaku Kepala Desa Binakal, dan pengrajin serta pengepul yang telah bersedia memberikan data atau informasi untuk melengkapi skripsi ini.
8. Serta Bapak Asykuri selaku tokoh masyarakat Dusun Pande Desa Binakal.

Besar harapan skripsi ini dapat memberikan suatu kontribusi positif terhadap pihak-pihak yang memberikan bantuan kepada penulis khususnya teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya serta bagi masyarakat pada umumnya.

Jember 26 Mei 2021

IAIN JEMBER

Mohammad Heru Affandi
NIM. E20172133

ABSTRAK

Mohammad Heru Affandi, 2021: Analisis *Supply* Dan *Demand* Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (*Bernyit*) Di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan transaksi antara penjual dan pembeli untuk mendapatkan sebuah keuntungan yang diinginkan. Dalam kegiatan penjualan permintaan dan penawaran akan suatu barang atau produk tidak terlepas dari hubungan antara konsumen dan produsen.

Mengenai fokus penelitian terdapat tiga macam diantaranya: 1) Bagaimana sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso? 2) Bagaimana analisis *Supply* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso? 3) Bagaimana analisis *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso?.

Mengenai tujuan penelitian terdapat tiga macam diantaranya: 1) Untuk mengetahui sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso. 2) Untuk mengetahui *Supply* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso. 3) Untuk mengetahui *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso.

Dalam penelitian tersebut, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian deskriptif. Sedangkan teknik penelitiannya menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Sementara untuk keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Dari penelitian ini diperoleh kesimpulan 1) sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) masih tergantung secara penuh kepada pengepul. 2) tidak ada yang namanya penawaran produk karena hasil dari produksi akan langsung dijual kepada pengepul. 3) permintaan akan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) ini tidak terbatas ketika harga produk naik maka permintaan akan produk kerajinan *Bernyit* akan naik, jadi perubahan harga tidak berpengaruh terhadap permintaan produk kerajinan *Bernyit* disini.

Kata Kunci : Penawaran, Permintaan, Penjualan.

ABSTRACT

Mohammad Heru Affandi, 2021: Supply and Demand Analysis of the Sale of Bamboo Woven Crafts (Bernyit) in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency.

Selling is one of the transaction activities between the seller and the buyer to get the desired profit. In sales activities, the demand and supply of goods or products cannot be separated from the relationship between consumers and producers.

Regarding the research focus, there are three kinds, including: 1) How is the sales system for woven bamboo (bernyit) in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency? 2) How is the supply analysis on the sale of woven bamboo (bernyit) handicrafts in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency? 3) How is the Demand analysis on the sale of woven bamboo (bernyit) handicrafts in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency?

Regarding the research objectives, there are three types, including: 1) To determine the sales system for woven bamboo handicrafts (bernyit) in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency. 2) To find out the supply in the sale of woven bamboo handicrafts (bernyit) in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency. 3) To find out the demand on the sale of woven bamboo handicrafts (bernyit) in Binakal Village, Binakal District, Bondowoso Regency.

In this study, researchers used a qualitative approach, with a descriptive type of research. While the research technique uses observation, interview and documentation techniques. Meanwhile, the validity of the data used source triangulation.

From this research, it can be concluded that 1) the selling system of woven bamboo (bernyit) is still completely dependent on collectors. 2) There is no such thing as a product offering because the results of the production will be sold directly to collectors. 3) the demand for woven bamboo crafts (bernyit) is not limited when the product price rises, the demand for Bernyit handicraft products will increase, so price changes have no effect on the demand for Bernyit handicraft products here.

Keywords: Supply, Demand, Sales.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	1
C. Tujuan Penelitian.....	1
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah	7
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Teori	21
1. Kajian Teori Tentang Penawaran	21
1) Pengertian Penawaran.....	21
2) Kurva Penawaran.....	22
3) Gerakan-Gerakan Kurva Penawaran	25

4) Elastisitas Penawaran	30
2. Kajian Teori Tentang Permintaan.....	33
1) Pengertian Permintaan	33
2) Kurva Permintaan	34
3) Fungsi Permintaan	36
4) Elastisitas Permintaan.....	39
3. Kajian Teori Tentang Penjualan	44
1) Pengertian Penjualan	44
2) Tujuan Penjualan	44
3) Jenis-Jenis Penjualan	45
4) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	47

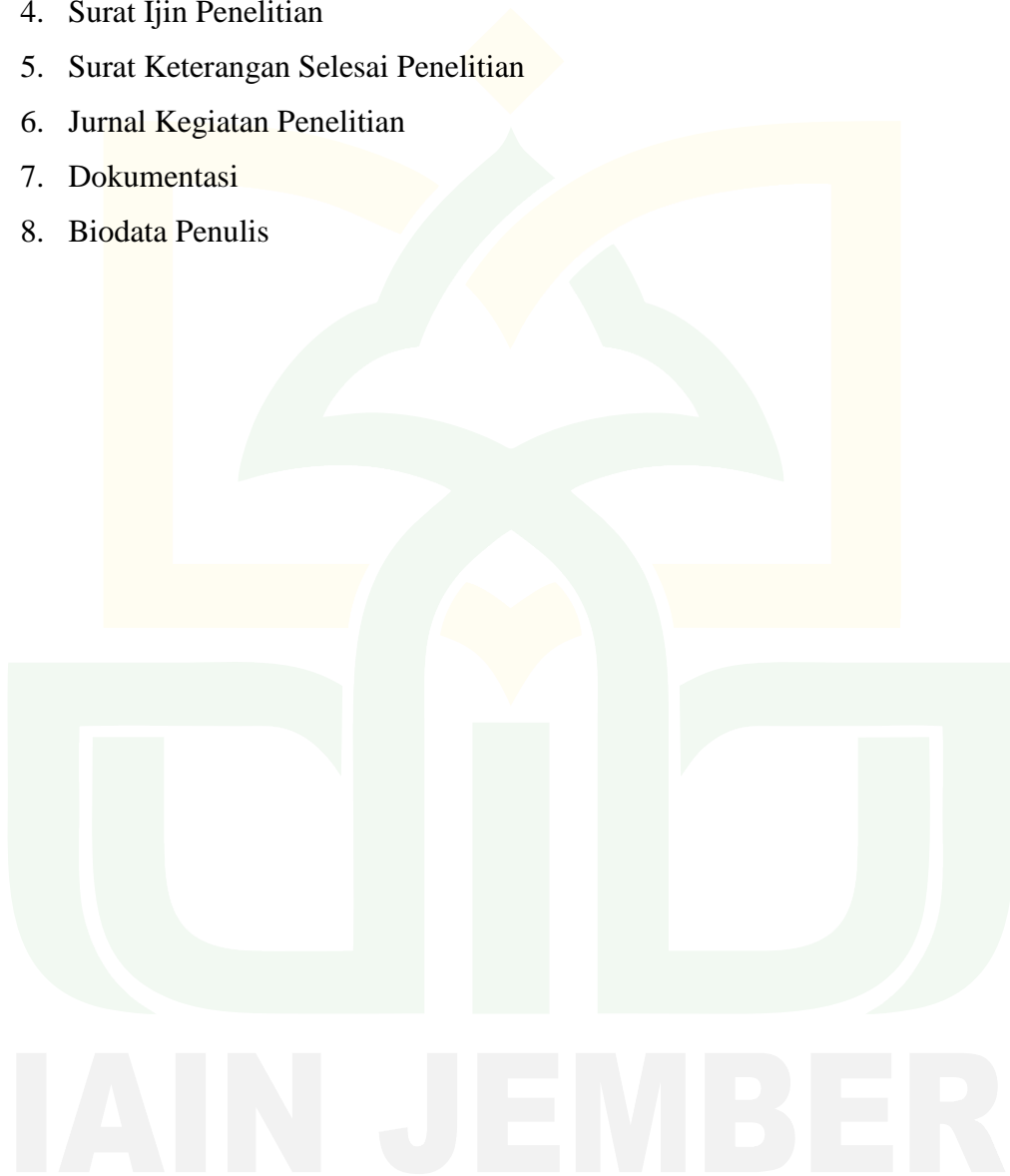
BAB III METODE PENELITIAN

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian	50
2. Lokasi Penelitian	50
3. Subyek Penelitian	51
4. Teknik Pengumpulan Data	52
a. Observasi	52
b. Wawancara	53
c. Dokumentasi.....	54
5. Teknik Analisis Data	54
6. Teknik Keabsahan Data.....	54
7. Tahap-Tahap Penelitian.....	55
a. Tahap Pra Lapangan	54

b. Tahap Pelaksanaan	56
c. Tahap Analisis Data.....	56
8. Sistematika Pembahasan	56
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	
A. Gambaran Objek Penelitian	58
1. Sejarah Kerajinan Anyaman Bambu (<i>Bernyit</i>)	
Di Desa Binakal	58
2. Letak Geografis Desa Binakal	61
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	61
1. Sistem Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (<i>Bernyit</i>)	
Di Desa Binakal	61
2. Penawaran Pada Penjualan Kerajinan Anyaman	
Bambu (<i>Bernyit</i>) Di Desa Binakal	66
3. Permintaan Pada Penjualan Kerajinan Anyaman	
Bambu (<i>Bernyit</i>) Di Desa Binakal	68
C. Pembahasan Temuan.....	69
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	78

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Pernyataan Keaslian Tulisan
2. Matrik Penelitian
3. Pedoman Wawancara
4. Surat Ijin Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian
6. Jurnal Kegiatan Penelitian
7. Dokumentasi
8. Biodata Penulis



DAFTAR TABEL

1.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	18
1.2 Daftar Penawaran Kaos Oblong.....	22
1.3 Permintaan Akan Kacang Tanah Di Pasar Rangkut	35



DAFTAR GAMBAR

1.1 Kurva Penawaran	24
---------------------------	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan salah satu kegiatan membeli sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut, penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan pedagang, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang.¹ Dalam melakukan penjualan, penjual dituntut untuk memiliki bakat seni serta keahlian untuk mempengaruhi orang lain. Bakat inilah yang sering tidak dimiliki oleh setiap orang. Tidaklah mudah untuk mengarahkan kemauan calon pembeli dengan cara mengemukakan berbagai alasan serta pendapatannya.²

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran. Dalam hal ini seperti penjual

¹ Basu Swastha Dan Irawan, *Management Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1997), 61.

² Basu Swastha, *Managemen Penjualan Edisi 3*, (Yogyakarta: BPFE, 1989), 9.

harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang di tetapkan.³

Dalam kegiatan penjualan, Permintaan dan penawaran akan suatu barang atau produk tidak terlepas dari hubungan antara konsumen dan produsen. jika dalam suatu pasar harga penjualan meningkat maka produsen akan banyak menawarkan hasil produk atau jasanya, sebaliknya jika harga suatu barang menurun maka produsen akan mengurangi menawarkan hasil produknya. Berbeda dengan permintaan, jika harga naik maka permintaan akan suatu barang atau produk akan menurun sebaliknya jika harga turun maka permintaan akan barang atau produk akan meningkat.⁴

Kegiatan penjualan kerajinan anyaman bambu merupakan Kerajinan yang berkaitan dengan buatan tangan atau kegiatan yang dihasilkan melalui keterampilan tangan (kerajinan tangan). Kerajinan yang dibuat biasanya terbuat dari berbagai bahan alam. Kerajinan Tangan Anyaman Bambu ini adalah hasil olahan dari pohon bambu yang diolah menjadi Kerajinan Tangan Anyaman Bambu. Kerajinan tangan anyaman bambu ini merupakan kegiatan wirausaha yang didasari dari kreatifitas pengrajinnya. Dengan memanfaatkan pohon bambu yang sudah kering kemudian diolah menjadi benda yang memiliki nilai jual. Adapun barang yang dihasilkan seperti besek ikan, kursi, tas, tempat sampah, tempat baju, dan tempat handuk. Kegiatan yang dilakukan masyarakat pedesaan baik secara individu maupun kelompok untuk

³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 23.

⁴ Ida Nuraini, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2016), 12.

mencapai suatu maksud yaitu memperbaiki keadaan perekonomian agar menjadi lebih baik.⁵

Salah satu kerajinan rumah tangga yang masih mempraktikkan pola-pola tradisional dan terdapat di pedesaan adalah kerajinan anyaman bambu (*bernyit*). Kerajinan ini adalah kerajinan rumahan yang sudah lama ditekuni oleh masyarakat dan bersifat turun menurun dari nenek moyang mereka.. kerajinan anyaman bambu di Desa Binakal memiliki prospek yang cukup menjanjikan untuk dikembangkan, Karena hampir 80 persen mayoritas masyarakat disana memproduksi kerajinan anyaman bambu (*bernyit*).⁶

Berdasarkan hasil wawancara awal yang dilakukan peneliti dengan Bapak Samsul selaku kepala Desa Binakal menyampaikan bahwasanya di Desa Binakal ini sedikit berbeda dengan beberapa Desa di Bondowoso yang memiliki jumlah penduduk lebih dari 2000 jiwa. Jumlah keseluruhan masyarakat Desa Binakal berjumlah 950 jiwa yang terdiri dari 350 kepala keluarga (KK). Dari 350 KK ini mayoritas masyarakat memiliki kerajinan anyaman bambu. Mayoritas masyarakat disana memproduksi kerajinan anyaman bambu untuk menambah pendapatan mereka.⁷ Dimana dalam sehari produsen mampu memproduksi kerajinan besek ikan ini sebanyak 150 sampai 200 jika di kalkulasikan dalam bulan, produk ini bisa mencapai 4500 sampai 6000 produk, dimana produk yang dihasilkan dalam perseratusnya dihargai Rp.12.000,00. Meskipun mayoritas masyarakat disana memproduksi

⁵ Erika Kusuma Yudha, “Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu Di Desa Rimpak Kecamatan Sapuran Kabupaten Wonosobo”, (Skripsi, Uin Sunan Kalijaga, Yogyakarta), 2-3.

⁶ Asykuri, *Wawancara*, Bondowoso, 15 November 2020.

⁷ Samsul, *Wawancara*, Bondowoso, 15 November 2020.

kerajinan anyaman bambu tidak mempengaruhi dari sisi harga. Dimana harga kerajinan besek ikan ini cenderung stabil kecuali ketika musim panen ikan di laut dimana secara tidak langsung harga perseratus dari besek ikan akan meningkat senilai Rp. 13.500,00 sampai Rp. 17.000,00 dan pastinya para pengrajin akan meningkatkan jumlah produknya. Ketika harga naik para pengrajin bisa memproduksi sebanyak 200-250 setiap harinya.⁸ Fenomena ini berbanding terbalik dengan hukum permintaan dan penawaran dimana meskipun mayoritas masyarakat disana banyak yang memproduksi kerajinan yang sama dan bahkan menghasilkan produk yang banyak tidak menurunkan harga jual akan produk tersebut, bahkan bisa meningkat apabila memasuki musim panen ikan di laut.

Selain kerajinan anyaman bambu di Desa Binakal juga terdapat kerajinan Pande Besi dimana di Desa Binakal ini terdapat 25 kerajinan Pande besi. Dalam sistem penjualannya setelah selesai memproduksi kerajinan Pande besi ini akan dijual ke pengepul yang berada di luar Desa Binakal diantara Tamanan dan Wonosari.⁹ Di Bondowoso juga masih banyak industri-industri kecil semisal industri tape dan keripik singkong dimana untuk industri tape ini terdapat 506 perusahaan yang tersebar di berbagai Kecamatan dan Desa dengan menghasilkan produksi sebanyak 170.850 ton. Dan untuk industri keripik singkong ini terdapat 178 perusahaan yang

⁸Desi, *Wawancara*, Bondowoso, 15 November 2020.

⁹Data Desa Binakal, Kecamatan Binakal, Kabupaten Bondowoso, 2017

tersebar di berbagai Kecamatan dan Desa dengan jumlah produksi sebanyak 921.867 kg.¹⁰

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**ANALISIS SUPPLY DAN DEMAND PADA PENJUALAN KERAJINAN ANYAMAN BAMBU (BERNYIT) DI DESA BINAL KECAMATAN BINAL KABUPATEN BONDOWOSO**”.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah langkah awal untuk menentukan sesuatu hal yang diberikan. Berdasarkan dari latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso?
2. Bagaimana analisis *Supply* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso?
3. Bagaimana analisis *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso?

C. Tujuan penelitian

Tujuan Penelitian ialah gambaran umum tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.¹¹ Berdasarkan fokus

¹⁰Bondowoso Regency In Figures 2019.

¹¹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember,2017), 45.

penelitian tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso.
2. Untuk mengetahui *Supply* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso.
3. Untuk mengetahui *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa saja yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat dari penelitian ini dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis.¹² Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak, antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikannya sebagai acuan bagi para akademisi atau mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya. Dimana untuk membentuk pola pikir yang dinamis serta untuk mengetahui kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama melakukan studi di institut agama islam (IAIN) Jember.

¹² Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 45.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis

Penelitian yang saat ini dilakukan bisa menambah pengalaman yang lebih mendalam lagi bagi peneliti tentang cakrawala penelitian yang lebih baik lagi kedepannya

b. Bagi lembaga IAIN Jember

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pihak IAIN Jember dan memberikan kontribusi dalam menambah wawasan pengetahuan tentang *Supply* dan *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*).

c. Bagi masyarakat

Penelitian ini bisa dapat memberikan informasi serta pengetahuan tentang *Supply* dan *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*).

E. Definisi Istilah

Definisi istilah ialah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi sebuah titik perhatian seorang peneliti didalam sebuah judul penelitian. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti. Beberapa hal yang perlu didefinisikan sebagai berikut:

1. Analisis *Supply* dan *Demand*

Dalam usaha mikro kecil pastinya tidak akan lepas dari kegiatan produksi, konsumsi dan distribusi dimana peran produsen dan konsumen

sangat besar dalam membeli dan menawarkan suatu barang atau produk. Permintaan merupakan hubungan antara harga dengan kuantitas yang dibeli. Ada satu hubungan yang pasti antara harga pasar suatu barang dengan kuantitas yang diminta dari barang tersebut. Banyaknya barang yang dibeli konsumen tergantung pada harganya, makin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit produk yang diinginkan konsumen untuk dibeli. Makin rendah harga pasarnya maka makin banyak produk yang ingin dibeli. Selain itu kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil para pembeli berkurang. Pendapatan yang merosot tersebut memaksa para konsumen untuk mengurangi pembeliannya terhadap berbagai jenis produk. Di dalam penawaran dinyatakan bahwa keinginan produsen untuk menawarkan barangnya, ketika harganya tinggi dan bagaimana pula keinginan untuk menawarkan barangnya tersebut ketika harganya rendah hukum penawaran pada dasarnya menyatakan bahwa semakin tinggi harga suatu barang, maka semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para produsen.¹³

2. Analisis *Supply* dan *Demand* pada penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga

¹³ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 76.

berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk di distribusikan ke tangan konsumen (pembeli).¹⁴

Dalam kegiatan penjualan, permintaan dan penawaran akan suatu barang atau produk tidak terlepas dari hubungan antara konsumen dan produsen. jika dalam suatu pasar harga penjualan meningkat maka pastinya produsen akan banyak menawarkan hasil produk atau jasanya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dari sebelumnya, sebaliknya jika harga suatu barang menurun maka produsen akan mengurangi penawaran hasil produknya. Berbeda dengan permintaan, jika harga barang naik maka pastinya konsumen akan mengurangi permintaan suatu barang atau produk, sebaliknya jika harga barang turun maka konsumen akan menambah permintaan akan barang atau produk.¹⁵



¹⁴ M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 166.

¹⁵ Ida Nuraini, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2016), 12.

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, disertasi, dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka posisi penelitian yang hendak dilakukan.¹⁷

Untuk menghindari terjadinya duplikasi terhadap penelitian ini, maka penulis melakukan pengkajian terhadap karya-karya yang telah ada. Penelitian yang berkaitan dengan Analisis *Supply* dan *Demand* pada Penjualan Anyaman Bambu (*Bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso memang bukan yang pertama kali. Sebelumnya sudah ada penelitian yang berkaitan dengan hal tersebut, diantara penelitian yang sudah pernah dilakukan adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Mohammad Amin tentang "*Peran Tengkulak Dalam Penjualan Kerajinan Rotan Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono*", (2019), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.¹⁸

¹⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 45.

¹⁸ Mohammad Amin "*Peran Tengkulak Dalam Penjualan Kerajinan Rotan Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono*", (Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2019).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mohammad Amin menunjukkan bahwa peran tengkulak dalam kerajinan rotan di Desa Dawuhan Mangli memiliki pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan produktifitas dan minat para pengrajin. Hal ini dipengaruhi oleh kemudahan yang ditawarkan oleh pengepul khususnya dalam penjualan produk kerajinan rotan serta minimnya modal yang dimiliki oleh para pengrajin guna menunjang kegiatan pemasaran dari kerajinan tersebut.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama membahas tentang penjualan kerajinan.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada kocus penelitian yang diteliti.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Singgih Susilo tentang “*Pendampingan Industri Lokal Anyaman Bambu Untuk Meningkatkan Daya Saing Pasar di Desa Binaan Dusun Kedampul Kecamatan Tumpang Kabupaten Malang*”, 2019, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Malang.¹⁹

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Singgih Susilo menunjukkan bahwa produk kerajinan anyaman bambu belum maksimal secara kualitas, artinya produk tersebut secara teknik dan model masih terdapat banyak kekurangan yang berakibat tidak terpenuhinya kebutuhan pasar.

¹⁹Singgih Susilo, “*Pendampingan Industri Lokal Anyaman Bambu Untuk Meningkatkan Daya Saing Pasar di Desa Binaan Dusun Kedampul Kecamatan Tumpang Kabupaten Malang*”, (Skripsi, Universitas Negeri Malang, 2019).

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Elok Fauziatun Nisa tentang “*Peran Home Industry Kerajinan Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Wanita Perspektif Islam (Studi Kasus Di Dusun Sukolilo Desa Sukolilo Kecamatan Sukodadi Kabupaten Lamongan)*”, 2019, IAIN Kediri.²⁰

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Elok Fauziatun Nisa menunjukkan bahwa keberadaan home industry kerajinan anyaman bambu tersebut memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Memenuhi nilai Tauhid, ‘Adl, Khilafah, Nubuwwah, dan Ma’ad. Berdasarkan prinsip penentuan laba dan menjadi pendapatan bagi pengrajin dan sesuai dengan prinsip Ar-Rabh At-Tijari dan pemberian upah memiliki keseimbangan antara tingkat kesulitannya.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Taranitha Putri Wilanda tentang “*Analisis Efisiensi dan Skala Ekonomis pada Industri Kerajinan Anyaman Bambu*”

²⁰Elok Fauziatun Nisa, “*Peran Home Industry Kerajinan Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Wanita Perspektif Islam (Studi Kasus Di Dusun Sukolilo Desa Sukolilo Kecamatan Sukodadi Kabupaten Lamongan)*”, (Skripsi, IAIN Kediri, 2019).

Kecamatan Susut Kabupaten Bangli”, 2019, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Udayana.²¹

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Taranitha Putri Wilanda menunjukkan bahwa variabel tenaga kerja, pengalaman kerja dan modal secara simultan dan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap industri kerajinan anyaman bambu Kecamatan Susut Kabupaten Bangli. Uji skala ekonomis berada dalam kondisi *decreasing return to scale*, sedangkan secara parsial masih dalam kondisi *decreasing return to scale* dan tingkat efisiensi penggunaan faktor-faktor produksi belum efisien.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama membahas tentang anyaman bambu.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Kholilur Rahman tentang “ *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Kue Pia di Industry Pia DC Dusun Pondok Lalang Desa Wonojati Kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember*”, (2018), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.²²

²¹Taranitha Putri Wilanda, “*Analisis Efisiensi dan Skala Ekonomis pada Industri Kerajinan Anyaman Bambu Kecamatan Susut Kabupaten Bangli*”, (Skripsi, Universitas Udayana, 2019).

²² Ahmad Kholilur Rahman, “ *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Kue Pia di Industry Pia DC Dusun Pondok Lalang Desa Wonojati Kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember*”, (Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Kholilur Rahman mengenai strategi pemasaran yang digunakan perusahaan industry pa DC dalam meningkatkan volume penjualan kue.

- a. Produk, perusahaan industry pia sangatlah menjaga kualitas baik dari segi kebersihan maupun kemasan kue yang dihargai dengan Rp. 6500,00.
 - b. Promosi yang dilakukan oleh industry pia DC yaitu melalui mulut ke mulut dan bener.
 - c. Distribusi, pendistribusian yang dilakukan melalui dua cara yaitu berinteraksi langsung dengan pembeli dan melalui distributor.
6. Doni Oktriyani tentang “*Sentra Industri Kerajinan Anyaman Bambu Sebagai Pendorong Perekonomian Pedesaan di Kecamatan Salem Kabupaten Brebes*”, 2017, Skripsi, Universitas Negeri Semarang.²³

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Doni Oktriyani menunjukkan bahwa industri anyaman bambu saat ini sedang mengalami perkembangan. Hampir disetiap Desa telah bantak yang mengembangkan usaha industri rumah tangga berupa kerajinan anyaman bambu. Kendala yang dihadapi adalah produksi pada saat musim hujan bisa menurun karena beberapa proses dari pembuatan anyaman bambu yaitu memerlukan penjemuran.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

²³Doni Oktriyani, “*Sentra Industri Kerajinan Anyaman Bambu Sebagai Pendorong Perekonomian Pedesaan di Kecamatan Salem Kabupaten Brebes*”, (Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2017).

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Yunindyo Sasmito tentang “*Prospek Pengembangan Industri Kerajinan Anyaman Bambu di Desa Ranginagung Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan*”, 2017, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang.²⁴

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Yunindyo Sasmito menunjukkan adanya prospek industri kerajinan anyaman bambu dilihat dari tiga aspek.

- a. mampu memenuhi kebutuhan industri dalam proses produksi membuat anyaman dan bahan baku mudah diperoleh karena terdapat pasar bambu.
- b. usahanya terus berkembang dari segi produksi, pengrajin setiap hari membuat anyaman karena permintaan pasar yang selalu ramai.
- c. bahwa industri ini berada di posisi kuadran I yaitu mampu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Erika Kusuma Yudha tentang “*Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan*”

²⁴Yunindyo Sasmito, “*Prospek Pengembangan Industri Kerajinan Anyaman Bambu di Desa Ranginagung Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan*”, (Skripsi, Universitas Negeri Malang, 2017).

Anyaman Bambu di Desa Rempak Kecamatan Sapuran Kabupaten Wonosobo”, 2017, Fakultas Dakwah dan Kominikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.²⁵

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Erika Kusuma Yudha menunjukkan bahwa dalam upaya peningkatan ekonomi masyarakat melalui usaha kerajinan tangan anyaman bambu bisa dilakukan dengan cara menambah motivasi kerja masyarakat Desa Rimpak melalui suatu pelatihan, memberikan bantuan peralatan, yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dalam menganyam. Dari kegiatan pemberdayaan tersebut tentu masyarakat akan menjadi lebih berkembang dari segi kreatifitas dan keterampilan dalam mendesain dan menciptakan produk lokal dengan mengedepankan bahan alami yang ramah lingkungan. Dengan adanya kerajinan anyaman bambu tersebut secara tidak langsung akan memotivasi masyarakat untuk berfikir kearah yang lebih maju serta dapat pula merubah pola gaya hidup mereka menjadi lebih baik.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang kerajinan anyaman bambu dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada fokus penelitian yang diangkat.

²⁵ Erika Kusuma Yudha, “*Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu di Desa Rempak Kecamatan Sapuran Kabupaten Wonosobo*”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2017).

9. Penelitian yang dilakukan oleh Levi Martini Hadiyanti tentang “*Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam*”, 2017, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung.²⁶

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Levi Martini Hadiyanti menunjukkan bahwa pengembangan usaha genteng dalam meningkatkan kesejahteraan pengrajin dilakukan dengan beberapa aspek yang meliputi: Peningkatan akses pada asset produktif, Peningkatan akses pada pasar, dan Kewirausahaan atau Pelatihan. Semakin berkembangnya usaha kerajinan genteng, sehingga pengrajin dapat meningkatkan kesejahteraan pengrajin dan karyawan baik dari segi pendapatan, pendidikan, kesehatan dan perumahan.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada objek penelitian dan fokus penelitian yang diteliti.

10. Penelitian yang dilakukan oleh Endang Retnowati tentang “*Pemasaran Kerajinan Besek di Kabupaten Purworejo*”, 2016, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Purworejo.²⁷

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Endang Retnowati menunjukkan bahwa perkembangan sektor industri di Kecamatan Bener

²⁶ Levi Martini Hadiyanti, “*Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam*”, (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2017).

²⁷ Endang Retnowati, “*Pemasaran Kerajinan Besek di Kabupaten Purworejo*”, (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Purworejo, 2016).

bertujuan untuk menumbuhkembangkan industri kecil, industri rumah tangga, meningkatkan peran industri kecil dan memberdayakan ekonomi kerakyatan, serta memperkuat penguasaan teknologi peralatan dalam upaya pencapaian akses pasar dan penguasaan modal. Produk industri rumah tangga Kecamatan Bener didominasi oleh besek sebagai mata pencarian utama maupun sampingan. Hal ini cukup berpengaruh pada tingkat pendapatan ekonomi di Kecamatan Bener. Besek bagi masyarakat Kecamatan Bener adalah sumber mata pencarian yang sudah dilakukan secara turun menurun. Selain itu bagi masyarakat Kecamatan Bener kerajinan besek merupakan warisan budaya.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.

Tabel 1.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

NO	NAMA	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1	Mohammad Amin Tahun 2019	<i>Peran Tengkulak Dalam Penjualan Kerajinan Rotan Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama sama membahas tentang penjualan kerajinan dan dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada fokus penelitian yang diteliti

2	Singgih Susilo Tahun 2019	<i>Pendampingan Industri Lokal Anyaman Bambu Untuk Meningkatkan Daya Saing Pasar di Desa Binaan Dusun Kedampul Kecamatan Tumpang Kabupaten Malang</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
3	Taranitha Putri Wilanda Tahun 2019	<i>Analisis Efisiensi dan Skala Ekonomis pada Industri Kerajinan Anyaman Bambu Kecamatan Susut Kabupaten Bangli</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
4	Elok Fauziatun Nisa Tahun 2019	<i>Peran Home Industry Kerajinan Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Wanita Perspektif Islam (Studi Kasus Di Dusun Sukolilo Desa Sukolilo Kecamatan Sukodadi Kabupaten Lamongan)</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
5	Ahmad Kholilur Rahman Tahun 2017	<i>Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Kue Pia di Industry Pia DC Dusun Pondok Lalang Desa Wonojati Kecamatan Jenggawah</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama membahas tentang penjualan	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses fokus penelitian yang diteliti

		<i>Kabupaten Jember</i>		
6	Doni Oktriyani Tahun 2017	<i>Sentra Industri Kerajinan Anyaman Bambu Sebagai Pendorong Perekonomian PeDesaan di Kecamatan Salem Kabupaten Brebes</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
7	Yunindyo Sasmito Tahun 2017	<i>Prospek Pengembangan Industri Kerajinan Anyaman Bambu di Desa Ranginagung Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
8	Erika Kusuma Yudha Tahun 2017	<i>Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu di Desa Rempak Kecamatan Sapuran Kabupaten Wonosobo</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
9	Levi Martini Tahun 2017	<i>Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan.
10	Endang Retnowati Tahun 2016	<i>Pemasaran Kerajinan Besek di Kabupaten Purworejo</i>	Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada proses pengumpulan

			menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	data yang dilakukan.
--	--	--	---	----------------------

Sumber: Penelitian Terdahulu

B. Kajian Teori

Kajian teori adalah teori-teori yang relevan yang dapat digunakan untuk menjelaskan tentang variabel yang akan diteliti. Teori-teori yang digunakan bukan sekedar pendapat dari pengarang, pendapat penguasa, tetapi teori yang betul-betul telah teruji kebenarannya.²⁸ Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Supply*

a. Pengertian Penawaran

Penawaran merupakan keseluruhan jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu.²⁹ Harga suatu barang selalu di pandang sebagai faktor yang sangat penting dalam menentukan penawaran barang tersebut. Oleh karena itu, teori penawaran (*Supply*) selalu memfokuskan perhatiannya pada hubungan antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu, pada tingkat pendapatan tertentu, dan pada periode tertentu. Ibnu Khaldun berpendapat tentang penawaran, bila penduduk kota memiliki makanan berlebih dari yang mereka butuhkan akibatnya harga makanan menjadi murah, tetapi dikota kecil, bahan makanan

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2002), 305.

²⁹ Yopi Nisa Febianti, *Penawaran Dalam Ekonomi Mikro*, (Jurnal: Pendidikan Ekonomi Unswagati, 2015), 160

sedikit, maka harga bahan makanan akan tinggi. Ketika barang-barang yang tersedia sedikit, harga akan naik. Namun bila jarak antar kota dekat dan aman akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah sehingga harga akan turun. Sementara itu, menurut Al-Ghazali dalam kitab Ihya Ulumuddin, jika petani tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah, dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang di pasar.³⁰

b. Kurva Penawaran

Jika permintaan merupakan gabungan keinginan dan kesediaan atau kemampuan untuk membeli, penawaranpun merupakan gabungan antara kepemilikan (*ownership*), dengan kesediaan untuk menjualnya. Sebagai ilustrasi dibawah ini disertakan sebuah daftar penawaran dari seorang produsen kaos oblong.³¹

Tabel 1.2.
Daftar penawaran kaos oblong merek ‘bola dunia’ di pasar suarabaya, selama bulan januari 2005

	Harga per lembar(Rp)	Jumlah kaos oblong yang ditawarkan(ribu lembar)
A	1000	0
B	1200	250
C	1400	500
D	1600	750
E	1800	1000

Sumber: Suherman Rosyidi, Pengantar Teori Ekonomi.

³⁰ Rosalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*, (Depok: PT Raja Grafindo, 2017), 66.

³¹ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 332.

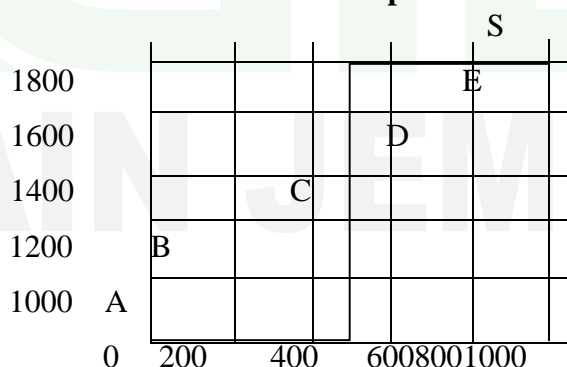
Hal yang ditunjukkan oleh table 1.2 diatas itu adalah sebuah daftar penawaran akan kaos oblong dan disitu juga ditunjukkan adanya hubungan yang sangat erat antara harga per unit kaos oblong dengan jumlah kaos oblong yang ditawarkan. Perlu sekali dicatat bahwa daftar itu adalah daftar untuk seluruh produsen kaos oblong yang ada di pasar. Terlihat sangat jelas sekali dalam table 1.2 diatas itu bahawa harga dan jumlah bergerak dengan arah gerakan yang sama; jika harga naik, maka jumlah yang ditawarkan pun naik pula.

Logis sekali jika hubungan antara harga dan jumlah yang ditawarkan itu berhubungan searah seperti itu sebab pada tingkat harga yang rendah, sedikit sekali yang dapat ditawarkan. Hal ini sangat jelas jika diingat bahwa tujuan utama para pengusaha adalah untuk menapatkan penerimaan uang yang sebanyak-banyaknya. Kalau haraha rendah, sudah tentu uang yang mereka terima pun rendah pula, hanya saja, dari pada tidak laku sama sekali merekapun tetap menjual juga sekalipun dalam jumlah yang sedikit. Dalam hal penawaran pasar seperti hal yang kita bicarakan ini persoalan menjadi lebih jelas. Pada harga rendah, produsen-produsen yang bekerja dengan lebih efisien yakni dengan ongkos produksi yang lebih rendah akan susah dapat menawarkan barangnya dipasar, sementara produsen yang kurang efisien yakni yang bekerja dengan ongkos produksi yang lebih tinggi belum dapat atau belum berani menawarkan menawarkan barangnya di pasar karena produsen yang lebih efisien itu sudah mendapatkan laba

dengan harga jual yang rendah tersebut sementara produsen yang kurang efisien karena ongkos produksinya yang tinggi itu belum mendapatkannya. Jika harga penawaran naik, jumlah produsen yang menawarkan barangnya akan bertambah, sementara para produsen individual pun merasa bahwa dengan harga yang lebih tinggi dan laba yang akan mereka peroleh pun akan menjadi bertambah besar. Itulah sebabnya, pada harga jual atau harga penawaran yang lebih tinggi jumlah yang ditawarkan pun menjadi semakin besar atau banyak pula.³²

Dengan demikian pembacaan kurva penawaran itu haruslah demikian. Kalau harga naik, jumlah yang ditawarkan pun naik pula, sedangkan jika harga turun jumlah yang ditawarkan pun turun pula inilah yang disebut hukum penawaran yang menyatakan bahwa harga dan jumlah barang yang ditawarkan memiliki hubungan searah. Cara pembacaan itu sekali-kali tidak boleh terbalik.³³

Gambar 1.1
Kurva penawaran



³² Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 333.

³³ *Ibid.*, 333.

Pada tingkat harga yang terlalu rendah, tak seorang produsen pun yang sanggup berdagang (titik A). Semakin tinggi harga, semakin banyak produsen menawarkan barangnya. Itu sebabnya, kurva penawaran S miring ke kanan atas.

c. Gerakan-gerakan Kurva Penawaran

Faktor-faktor yang menghubungkan kurva penawaran itu dengan harga maupun jumlah yang ditawarkan. Adapun faktor-faktor yang dimaksudkan itu adalah:³⁴

1) Jumlah pedagang

Jika jumlah pedagang dalam suatu pasar berubah, dengan sendirinya jumlah yang ditawarkan pun akan berubah pula.

Bertambahnya jumlah pemasok (*supplier*) akan menambah jumlah

barang yang ditawarkan, sedangkan penurunan jumlah para

pemasok itu tentu saja akan mengurangi jumlah barang yang di

tawarkan. Persoalan lebih lanjut adalah bahwa jika jumlah

pemasok bertambah, kurva penawaran pun akan bergeser ke kanan

sedangkan jika jumlah mereka berkurang menjadi lebih sedikit

kurva penawaran pun akan bergeser ke kiri. Persoalan ini erat

sekali hubungannya dengan uraian yang mendahului uraian ini

ketika sedang dibicarakan persoalan penawaran individual dan

penawaran pasar. Disana diuraikan, bagaimana kurva penawaran

³⁴Ibid.,338.

berubah jika jumlah pedagang (pemasok) dalam suatu pasar tertentu berubah.³⁵

2) Harga faktor produksi

Harga faktor produksi mempunyai kolerasi negatif dengan banyaknya jumlah barang yang dapat dihasilkan. Oleh karena itu banyak sedikitnya faktor produksi yang tersedia tentu saja juga menentukan banyak sedikitnya jumlah barang yang dapat dihasilkan. Dalam hal inilah faktor produksi menentukan jumlah barang yang ditawarkan sebab semakin banyak barang yang dapat dihasilkan, maka semakin banyak pula barang yang ditawarkan. Selanjutnya banyak sedikitnya faktor produksi yang tersedia terhubungkan dengan hubungan yang erat dengan harga faktor itu sendiri. Ini mengikuti pemahaman kita atas hukum permintaan yang sudah kita kenal di muka. Jika terjadi perubahan harga faktor produksi, berubah pulalah jumlah faktor produksi yang para produsen mampu menyediakan nya untuk menghasilkan outputnya. Jelasnya jika harga faktor produksi naik, kemampuan para produsen untuk membeli faktor produksi itu pun menurunlah. Akibatnya, jumlah faktor produksi yang mereka mampu menyediakan nya juga ikut dengan sendirinya berkurang. Kalau sudah faktor produksi berkurang, jumlah output yang dihasilkan pun berkurang pula. Dengan demikian maka kurva penawaran

³⁵ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 339.

akan bergeser ke kiri dan ke atas. Kesimpulannya, kenaikan harga faktor produksi akan menurunkan penawaran dalam bentuk menggeser kurva dari kiri ke atas. Hal sedemikian itu juga berlaku sebaliknya yakni berlaku untuk kasus turunnya harga faktor produksi. Demikianlah perubahan harga faktor produksi telah menyebabkan perubahan penawaran pula.³⁶

3) Harga barang alternatif

Diantara perusahaan pembuat atau penghasil barang itu, tidak lah semuanya hanya menghasilkan satu jenis barang saja artinya ada juga pengusaha yang mampu membuat atau menghasilkan lebih dari satu macam barang dangangan. Ada banyak sekali sebab mengapa ia sampai mempunyai kemampuan untuk menghasilkan lebih dari satu macam barang seperti itu. Mungkin karena bahan bakunya sama misalnya produk itu adalah tahu dan tempe yang bahan bakunya sama yakni kedelai atau mungkin karena alasan pemasaran misalnya produsen berlokasi diantara dua buah pasar yaitu pasar barang A dan pasar barang B iyaupun cenderung akan memproduksi kedua jenis barang itu, ataupun dengan alasan apapun akan tetapi, hendaknya diingat bahwa yang di maksudkan disini dengan perkataan menghasilkan lebih dari satu macam barang dangangan itu, tidaklah harus berarti bahwa seorang produsen harus membuat atau menghasilkan dua

³⁶ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 339.

atau lebih jenis barang sekaligus. Tidak demikian, maksudnya adalah bahwa seseorang produsen mampu menghasilkan lebih dari satu jenis barang, sekalipun saat ini dia hanya menghasilkan salah satunya saja diantara sekian jenis barang yang dia mampu hasilkan itu. Dalam pengertian seperti itu, jenis barang yang produsen mampu menghasilkannya tetapi tidak dia hasilkan itu disebut dengan sebutan barang atau produk alternatif. Didalam contoh yang dikemukakan diatas, jika produsen x saat ini sedang menghasilkan tahu, tempe disebut sebagai produk alternatif.³⁷

- 4) Harapan para pedagang (produsen) terhadap harga-harga mendatang

Karena produsen itu adalah manusia biasa juga, kebanyakan keputusannya pasti akan didasarkan pada ramalan serta harapan tentang apakah yang akan terjadi di masa mendatang. Hal itu disebabkan karena tidak ada seorang pun diantara manusia yang dapat mengetahui sesuatu hal yang ghaib, termasuk masa depan. demikian pun halnya dengan harga-harga produk. Jika produsen menduga bahwa akan terjadi kenaikan harga barang, baik kenaikan harga barang yang kini sedang mereka hasilkan maupun kenaikan harga barang yang akan dapat mereka hasilkan nanti, mulailah sejak sekarang yakni sejak adanya dugaan tentang kenaikan harga itu mereka menyesuaikan skala

³⁷ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 339-340.

serta kapasitas produksi mereka. Jika produk yang bersangkutan adalah produk yang tahan lama atau produk yang dapat disimpan lama, dugaan akan terjadinya kenaikan harga produk tersebut dikemudian hari tentu akan menyebabkan merosotnya jumlah yang ditawarkan sekarang karena para produsen menunggu untuk menawarkannya nanti saja, sesudah kenaikan harga yang diduga akan terjadi itu benar-benar terjadi. Hal yang sebaliknya pun dapat pula terjadi jika produsen menduga dengan kuat bahwa berapa waktu yang akan datang akan terjadi penurunan harga-harga, penawaran sekarang pun akan tiba-tiba akan melonjak naik karena produsen itu tidak mau menawarkan barangnya nanti sesudah harga yang diduga akan turun itu benar-benar turun. Itulah sebabnya mereka membongkar barang atau produk yang selama ini ditimbun saja, kemudian menawarkannya di pasar.³⁸

5) Perubahan teknologi

Jelas sekali bahwa perubahan tingkat teknologi akan mengubah pula banyaknya jumlah barang yang dihasilkan dengan atau dari satu satuan *resources* tertentu. Misalkanlah bahwa tingkat teknologi itu meningkat, maka jumlah barang yang dapat dihasilkan dengan mempergunakan teknologi itupun akan naik sekalipun input yang dipergunakan tetap, atau jumlah outputnya akan tetap sekalipun inputnya dikurangi. Dari uraian ini dapat

³⁸ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 341.

disimpulkan bahwa peningkatan tingkat teknologi akan menyebabkan semakin banyaknya jumlah output yang dapat dihasilkan. Selanjutnya, hal ini berarti semakin banyak pula jumlah barang yang ditawarkan. Pendek kata peningkatan teknologi atau kemajuan teknologi akan menyebabkan bertambahnya jumlah yang ditawarkan sekalipun tingkat harga adalah konstan.³⁹

Teknologi adalah penemuan antara peningkatan teknologi yang diterapkan untuk menurunkan biaya produksi, misalnya penggunaan komputer, robot, otomatisasi produksi. Jika diterapkan teknologi baru mengakibatkan biaya produksi yang semakin rendah maka akan meningkatkan penawaran. Begitu pula dengan menerapkan sistem manajemen yang mampu mempertinggi efisiensi biaya produksi, maka penawaran akan meningkatkan atau kurva penawaran akan bergeser ke kanan. Artinya, dengan harga tertentu yang berlaku di pasar akan lebih banyak jumlah barang yang akan ditawarkan karena biaya yang lebih rendah dalam memproduksi.⁴⁰

d. Elastisitas Penawaran

Elastisitas penawaran adalah ukuran kepekaan tentang besarnya perubahan jumlah yang ditawarkan jika harganya berubah. Pengertian elastisitas penawaran seperti baru saja disebut kan itu dapat

³⁹ Ibid., 342.

⁴⁰ Rosalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*, 72.

diterjemahkan sebagai berikut: elastisitas penawaran adalah ratio (perbandingan) antara perubahan relatif jumlah yang ditawarkan dengan perubahan relatif harga. Dalam hal ini pun, elastisitas penawaran memiliki lima criteria sebagai berikut:⁴¹

- 1) Elastis sempurna (*perfect atau infinite elasticity*) adalah suatu keadaan ketika beberapapun jumlah barang yang akan ditawarkan pada suatu tingkat harga tertentu. Dengan perkataan lain, tiadalah perlu untuk meninggikan harga agar jumlah yang ditawarkan menjadi lebih besar. Lebih lauh, hal ini berarti pula bahwa tidak akan ada yang di tawarkan sama sekali pada tingkat harga yang lebih rendah.

Elastisitas Sempurna merupakan gambaran bahwa para penjual hanya mau menjual semua barang pada harga tertentu saja dan tidak akan menjual barang tersebut pada harga lain. Elastisitas penawaran sempurna ini menunjukkan, bahwa pada saat harga tertentu jumlah barang yang di tawarkan tidak terbebas. Bentuk kurva penawarannya garis lurus horizontal. Kasus ini termasuk kasus yang ekstrim karena penurunan harga sedikit saja akan mengurangi penawaran mencapai nol atau sebaliknya, kenaikan harga sedikit saja akan menaikkan penawaran hingga tak terhingga.⁴²

⁴¹Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 345.

⁴²Rosalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*, 92.

- 2) Elastis atau relatif elastis (*elastic atau relatively elastic*) adalah suatu keadaan ketika tingkat perubahan jumlah yang ditawarkan adalah lebih besar dari pada tingkat perubahan harga. Jelasnya, dalam elastisitas yang elastis ini, presentase perubahan harga yang hanya sedikit saja telah cukup untuk mengubah jumlah yang ditawarkan dengan perubahan yang relatif banyak.
- 3) Elastisitas satu (*unit elasticity*) adalah suatu keadaan dimana tingkat perubahan jumlah yang ditawarkan sama dengan tingkat harga. Pengertiannya adalah bahwa jika harga berubah misalnya dengan perubahan sebesar 5%, jumlah yang ditawarkan pun akan berubah dengan tingkat perubahan sebesar 5% pula.
- 4) Inelastis atau relatif inelastis (*inelastic atau relatively inelastic*) adalah suatu keadaan ketika tingkat perubahan jumlah yang ditawarkan lebih kecil dari pada tingkat perubahan harga. Dengan perkataan lain, sesuatu persentase perubahan harga tertentu hanya mampu untuk jumlah yang ditawarkan dengan tingkat perubahan yang relatif lebih kecil dari pada itu.
- 5) Inelastis sempurna (*perfect inelastic, atau absolutely inelastic*), atau elastisitas nol adalah suatu keadaan ketika jumlah yang ditawarkan tidak akan mengalami perubahan sekalipun terjadi perubahan tingkat harga. Atau dengan perkataan lain, perubahan harga tidak membawa akibat apa pun terhadap jumlah yang ditawarkan.

2. Demand

a. Pengertian Permintaan

Permintaan adalah keinginan yang disertai dengan kesediaan serta kemampuan untuk membeli barang yang bersangkutan. Setiap orang boleh saja ingin kepada apapun yang diinginannya, tetapi jika keinginannya itu tidak ditunjang oleh kesediaan serta kemampuan untuk membeli, keinginannya itupun tinggal keinginan saja. Disini jelaslah keinginan memang tidak mempunyai pengaruh apa-apa terhadap harga, sedangkan permintaan berpengaruh. Teori permintaan atau yang diistilahkan Ibn Taimiyah (1263-1328) dengan *raghabat fi al-syai* (keinginan terhadap sesuatu) merupakan salah satu faktor pertimbangan dari permintaan.⁴³

Dalam literatur dari ilmu ekonomi, teori permintaan diterangkan dengan hubungan antara jumlah permintaan dengan harga. Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu, pada tingkat pendapatan tertentu dan periode tertentu. Permintaan terhadap suatu barang dan jasa diartikan kuantitas barang dan jasa yang orang lain bersedia untuk membelinya pada tingkat harga dalam suatu periode tertentu. Di dalamnya terkandung makna konsumen memiliki keinginan untuk membeli suatu barang atau jasa dengan kata lain konsumen memiliki preferensi terhadap barang dan jasa sekaligus ia juga memiliki

⁴³ Rosalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*, 66.

kemampuan, uang dan pendapatan untuk membeli dalam rangka untuk memenuhi keinginannya. Kemampuan tersebut seringkali diberi istilah daya beli. Jadi, konsep permintaan terhadap barang dan jasa hanya memperhatikan konsumen yang memiliki preferensi dan daya beli sekaligus. Oleh karena itu teori permintaan adalah hubungan antara jumlah permintaan terhadap suatu barang dengan harga barang tersebut. Meskipun Al-Ghazali (1058-1111) tidak banyak teori tentang hukum *Supply* dan *Demand* seperti dalam teks buku-buku ekonomi saat ini, namun banyak pikirannya ditemukan dalam bukunya *ihya 'Ulum al Din*. Misalnya, dijelaskan harga dapat diturunkan dengan mengurangi permintaan. Begitu juga dengan ibn khaldun, ia menyatakan bila kota luas dan penduduknya banyak, harga kebutuhan murah dan harga kebutuhan pelengkap mahal. Tidak dapat diragukan penduduk kota memiliki makanan lebih dari kebutuhan mereka. Akibatnya, harga makanan sering murah. Kemudian, bila suatu kota telah makmur, padat penduduknya, penuh dengan kemewahan, disitu akan muncul kebutuhan yang besar akan barang-barang mewah, sehingga barang mewah akan semakin naik.⁴⁴

b. Kurva Permintaan

Ada beberapa hal yang penting yang dapat dilihat dari definisi permintaan diatas itu. Pertama adalah bahwa permintaan merupakan sederetan angka yang menunjukkan banyaknya satuan barang yang

⁴⁴ Rosalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*, 66.

diminta pada berbagai tingkat harga. Hal kedua yang terpenting adalah bahwa barang yang diselidiki dalam suatu pembicaraan mengenai permintaan adalah satu jenis barang saja, dan bahwa permintaan itu terjadi di pasar serta waktu yang juga tertentu.⁴⁵

Tabel 1.3
Permintaan akan Kacang Tanah di Pasar Rungkut, Surabaya Minggu ke-32 Tahun 2003

	<i>Harga Per Unit (Rp Per Kg)</i>	<i>Jumlah yang diminta (Ribuan Kg)</i>
A	22	0
B	20	5
C	18	10
D	16	15
E	14	20
F	12	25
G	10	30
H	8	35

Sumber: Suherman Rosyidi, Pengantar Teori Ekonomi.

Dari definisi permintaan diatas, selanjutnya dapat dibuat suatu formula bahwa semakin tinggi Harga suatu barang, maka semakin sedikit jumlahnya yang dapat dijual. Demikian pula, semakin rendah harga suatu barang, akan semakin rendahlah jumlahnya yang dibeli orang. Keadaan seperti ini ditunjukkan oleh tabel 1.4 Ada hal penting yang perlu sekali dicatat dalam persoalan ini. Pertama adalah masalah harga per unit. Hendaknya dicatat bahwa harga yang disebutkan baik didalam tabel maupun didalam gambar kurva permintaan, selalu ada harga per unit atau harga persatuan, bukan harga keseluruhan. Unit adalah satuan, entah apa pun satuan itu mungkin karung, mungkin

⁴⁵ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 291.

keranjang, mungkin ikat, dacin, kilogram, liter, meter, persegi dan apa pun yang lain lagi. Dengan demikian jika didalam tabel 1.3 itu disebutkan bahwa pada harga Rp14,00 jumlah yang diminta adalah 20 satuan, maka yang dimaksud adalah bahwa harga Rp.14,00 itu adalah harga untuk setiap unit atau setiap satuan dari kedua puluh unit barang yang dibeli konsumen itu. Jadi bukan seluruh dua puluh unit barang itu berharga Rp14,00, melainkan dari ke-20 unit kacang tanah tersebut setiap satuan unitnya berharga Rp14,00. Di dalam contoh ini, satu unit adalah seribu kilogram.⁴⁶

c. Fungsi Permintaan

Ada banyak sebab mengapa kurva permintaan dapat bergeser diantaranya adalah:⁴⁷

1) Pendapatan Masyarakat

Pendapatan masyarakat merupakan faktor yang sangat penting di dalam menentukan permintaan terhadap berbagai jenis barang, berbagai jenis barang tersebut dapat digolongkan menjadi 2 yaitu barang normal dan inferior. Barang normal yaitu barang yang mengalami kenaikan permintaannya apabila terjadi kenaikan dalam pendapatan konsumen, sedangkan barang inferior yaitu barang yang permintaannya mengalami penurunan jika terjadi kenaikan dalam pendapatan konsumen. Barang inferior ini

⁴⁶ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 292.

⁴⁷ *Ibid.*, 298.

biasanya merupakan barang yang dianggap jelek oleh masyarakat. Contohnya gaplek.⁴⁸

2) Selera Masyarakat

Cita rasa atau selera masyarakat terhadap segala sesuatu itu, pada lazimnya senantiasa berubah dari waktu ke waktu. Jika saja pada suatu waktu selera masyarakat terhadap sepeda motor meningkatkan, misalnya, sudahlah pasti bahwa jumlah sepeda motor yang diminta masyarakat akan bertambah pula, sekalipun harganya tidak turun, maka hal yang sebaliknya lah yang terjadi yakni jumlah sepeda motor yang diminta akan merosot, sekalipun harga jualnya tidak naik.

3) Harga barang lain (*prices of related goods*), terutama barang pelengkap (*complementary goods*) dan barang pengganti (*substitution goods*)

Misalnya terjadi kenaikan harga daging ayam di suatu daerah, sedangkan masyarakat di daerah itu amat suka makan daging ayam (artinya daging ayam adalah produk penting). Kenaikan harga daging ayam itu akan menyebabkan konsumen akan mengurangi permintaannya akan daging ayam dan sebagai gantinya, mereka akan membeli pengganti atau substitusinya, yakni daging sapi.

⁴⁸ Ida Nuraini, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2016), 15.

Sebaliknya jika harga daging ayam turun, orang akan meninggalkan konsumsi daging sapi dan akan kembali mengkonsumsi daging ayam kesukaan mereka. Demikianlah, permintaan akan daging sapi itu menurun sekalipun para produsennya tidak menaikkan harga jual. Permintaan akan daging sapi itu merosot memang bukan disebabkan oleh perubahan harga daging sapi itu sendiri, melainkan oleh turunnya harga produk pengganti (substitusinya) yakni daging ayam. Dari contoh sederhana diatas dapat disimpulkan bahwa kenaikan harga suatu barang substitusi (daging ayam dan daging sapi dimisalkan, dalam contoh ini, dapat saling mengganti atau saling mensubstitusi satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan manusia).⁴⁹

4) Harapan atau perkiraan konsumen (*consumer expectation*) terhadap barang yang bersangkutan

Maksudnya adalah ekspektasi konsumen terhadap harga barang dimasa mendatang, yakni apakah harga itu akan naik, turun, atau tetap. Perkiraan itu amat menentukan. Misalkan kita sedang menganalisis permintaan akan mobil. Jika para konsumen mengira bahwa harga mobil akan naik bulan depan, permintaan mobil sekarang akan tiba-tiba naik karena mereka akan segera membeli sebelum harga barang itu betul-betul naik nanti. Sebaliknya jika konsumen mengira harga mobil akan turun bulan depan,

⁴⁹ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 301-302.

permintaan akan mobil sekarang akan turun pula karena mereka akan menunda pembeliannya sekarang untuk menunggu hingga harga itu betul-betul turun nanti.⁵⁰

Ramalan mengenai keadaan masa mendatang. Ramalan ini terhadap kenaikan yang akan terjadi pada masa yang akan datang akan mendorong konsumen untuk membeli suatu barang lebih banyak pada masa kini.⁵¹

d. Elastisitas Permintaan

Elastisitas permintaan adalah suatu konsep yang digunakan untuk mengukur derajat kepekaan atau respons perubahan jumlah atau kuantitas barang yang dibeli sebagai akibat perubahan faktor yang mempengaruhi. Berikut faktor yang mempengaruhi elastisitas permintaan suatu barang:⁵²

1) Tersedia barang pengganti (*substitutability*)

Semakin banyak serta baik barang pengganti (*substitut*) yang dimiliki oleh suatu barang tertentu, semakin elastis permintaannya. Sebaliknya, semakin sedikit dan/ buruk barang pengganti yang tersedia untuknya, semakin inelastis permintaannya. Jelaslah bahwa jika peranan suatu barang dapat dengan mudah digantikan oleh barang lain, maka ketika harganya naik, orang akan segera berpindah untuk menggunakan barang

⁵⁰Ibid., 303.

⁵¹Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Edisi ke 3, (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2002), 72.

⁵² Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 312.

penggantinya itu saja dan meninggalkan pemakaian barang yang harganya telah naik itu sehingga permintaan barang yang harganya telah naik itu pun banyak merosot. Sebaliknya jika barang itu tidak mempunyai barang pengganti atau mempunyai tetapi kurang begitu baik maka, ketika harganya naik, orang tidak akan segera berfikir untuk meninggalkan pemakaiannya serta menggantikannya dengan memakai barang lain. Orang tidak akan menggantikan barang yang harganya telah naik itu dengan barang lain karena memang barang itu tidak memiliki pengganti yang baik.⁵³

2) pentingnya bagi kehidupan (*urgency*)

Semakin penting arti suatu barang bagi kehidupan manusia, semakin inelastilah permintaannya. Sebaliknya, semakin tidak penting arti barang tersebut bagi kehidupan manusia, semakin elastislah permintaannya. Barang yang penting tentu orang tidak ingin meninggalkannya. Jika harganya naik, orang akan berfikir untuk tetap membelinya. Demikianpun jika harganya turun, orang tidak akan memborong dengan membelinya banyak-banyak sebab biasanya kebutuhan orang akan barang perlu itu sudah tertentu jumlahnya. Akibatnya jumlah yang diminta tidak akan banyak terpengaruh oleh perubahan harganya, naik maupun turun.⁵⁴

⁵³ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 312.

⁵⁴ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 313.

- 3) Mahalnya (*expensiveness*) atau besarnya Bagian dari pendapatan konsumen yang di pakai untuk membeli barang.

Semakin mahal harga suatu barang, semakin elastislah permintaannya. Barang yang berharga murah lebih memudahkan konsumen untuk membelinya. Jika harga naik, kenaikannya itu belum akan mengganggu anggaran konsumen secara signifikan sehingga mereka akan tetap membelinya. Sebaliknya jika harganya turun, penurunannya itu pun juga tidak banyak sehingga tidak akan secara signifikan menguntungkan anggaran konsumen. Dengan demikian, mereka akan sedikit saja menambah pembelian mereka. Dengan kata lain, permintaan akan barang yang murah harganya ini adalah inelastis.

Sebaliknya konsumen akan banyak berfikir sebelum membeli barang yang harganya mahal. Jika harga barang seperti ini naik, kenaikan harga ini akan mengganggu anggaran konsumen sehingga ia akan mengurungkan atau mengurangi pembeliannya, mungkin menunggu nanti jika harganya turun. Jika harganya turun, kini anggaran konsumen akan terasa lebih longgar, dan barulah kini konsumen membelinya. Dengan kata lain, permintaan akan barang murah tidak akan banyak terpengaruh oleh perubahan harganya, yakni inelastis; dan permintaan akan barang mahal akan amat terpengaruh oleh perubahan harganya, yakni inelastis.⁵⁵

⁵⁵ Ibid., 314.

4) Serbagunanya (*versatility*)

Semakin serbaguna, semakin inelastislah permintaan, dan semakin sedikit guna suatu barang semakin elastislah permintaan suatu barang. Barang yang serbaguna, yakni luas kemungkinan penggunaannya, akan amat dibutuhkan. Jika orang tidak memerlukan nya untuk suatu keperluan, dia toh masih memerlukannya untuk keperluan yang lain. Jika barang seperti ini naik harganya, konsumen akan sulit meninggalkan karena banyak gunanya tadi itu. Jika harganya turun, juga konsumen tidak akan banyak menambah pembeliannya karena biasanya konsumen memasang suatu batas jumlah pemilikan tertentu untuk barang seperti itu.

Sebaliknya, jika barang yang sempit penggunaannya mengalami kenaikan harga, konsumen akan berfikir untuk tidak lagi memakai barang itu karena toh hanya sedikit saja keperluannya yang akan terganggu karenanya. Jika harganya turun, jelas konsumen akan segera membelinya karena sekalipun sedikit ada juga guna barang itu.⁵⁶

5) Sifat tahan lamanya (*durability*) suatu barang.

Untuk barang tahan lama, jika terjadi kenaikan harga, orang masih dapat menanggihkan pembeliannya atau dengan perkataan lain jika harganya naik, orang tidak akan membeli

⁵⁶ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 314.

disebabkan oleh barang yang sama yang telah dimilikinya masih dapat dipakai berhubung karena sifat tahan lamanya itu. Barang yang tidak tahan lama tidak dapat diperlakukan demikian. Sekalipun harganya telah naik, orang toh harus membelinya sebab ia sudah tidak lagi memiliki persediaan barang serupa lagi dirumahnya karena sifat tidak tahan lamanya itu. Demikianpun jika harganya turun, orang tidak dapat segera membelinya dalam jumlah yang banyak karena barang itu tidak akan tahan lama disimpan.⁵⁷

6) Waktu

Jangka waktu permintaan atas suatu barang juga mempunyai pengaruh terhadap elastisitas harga. Semakin lama jangka waktu analisis permintaan suatu barang, makin elastis sifat permintaan barang tersebut. Analisis permintaan terhadap suatu barang dalam jangka waktu yang relatif lama menjadikan permintaan terhadap barang tersebut bersifat elastis, karena pasar mengalami perubahan dalam waktu yang relatif lama. Analisis permintaan terhadap suatu barang dalam jangka waktu yang relatif singkat menjadikan permintaan terhadap suatu barang tersebut bersifat tidak elastis, karena pasar sulit mengalami perubahan dalam waktu yang relatif pendek.⁵⁸

⁵⁷ Ibid., 315.

⁵⁸ Rosalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*, 89.

3. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli).⁵⁹

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran. Dalam hal ini penjualan ini, seperti penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang ditetapkan.⁶⁰

b. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila

⁵⁹ M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 166.

⁶⁰ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 23.

perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- 1) Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan.⁶¹
- 2) Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan, tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

c. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Murti Sumarni dalam bukunya "*Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Pelanggan*" Penjualan dapat dibedakan menjadi :

- 1) Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.
- 2) Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk presentase atau promosi barang maupun jasa dengan menggunakan media tertentu seperti

⁶¹Fandy Tjiptono dkk, *Pemasaran strategi*, (Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2008), 604.

surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain. Basu Swastha pada buku "Manajemen Penjualan", menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

- 1) *Trade Selling*, penjualan ini dilakukan oleh produsen dan pedagang besar dengan mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka,. Hal ini melibatkan para penyalur atau pengepul dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
- 2) *Missionary Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
- 3) *Technical Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir atau konsumen dari barang dan jasa.
- 4) *New Business Selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- 5) *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route*

driving and retaining. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.⁶²

d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

2) Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.

a) Harga produk.

Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

b) Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi

⁶² Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: Liberty, 1998), 47.

kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c) Daya belinya.
- d) Frekuensi pembelian.
- e) Keinginan dan kebutuhan.
- f) Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport,tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan,usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.Seperti usaha promosi membutuhkan duta penjualan dimana duta penjualan bertugas untuk menjalin hubungan dengan pelanggan serta menimbulkan perasaan senang dalam diri pelanggan, karena dengan itu peluang untuk mencapai keberhasilan dalam menjual akan semakin meningkat.⁶³

⁶³ Robin Lent dan Genevieve Tour, *Strategi Penjualan Eksklusif*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), 5.

a) Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang di pegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

b) Faktor lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya. Melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁶³

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan (*Field Research*) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.⁶⁴ Karena penelitian ini lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan.⁶⁵ Dalam hal ini peneliti terjun langsung kelapangan 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, peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.⁶⁶

⁶³Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 6.

⁶⁴Ibid., 135.

⁶⁵Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

⁶⁶Ibid., 46.

Penelitian ini akan dilakukan di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso. Adapun alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut di karenakan di Desa Binakal mayoritas Ibu rumah tangga berprofesi sebagai pengrajin anyaman bambu “*bernyit*”. Sehingga dengan adanya usaha kerajinan bambu ini masyarakat ibu rumah tangga di Desa Binakal dapat meningkatkan penghasilan keluarga mereka.

C. Subyek Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive* untuk menentukan informan. *Purposive* adalah suatu teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel diantara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti (tujuan atau masalah dalam penelitian), sehingga sampel tersebut dapat mewakili karakteristik populasi yang lebih dikenal sebelumnya.⁶⁷

Adapun yang dijadikan sebagai informan dalam penelitian ini peneliti menetapkan sebagai berikut:

1. Bapak Samsul selaku Kepala Desa Binakal
2. Bapak H. Asykuri selaku tokoh pemuka agama Desa Binakal
3. Ibu Desi selaku pengepul
4. Serta Ibu Nadia, Ibu Wiwik, Ibu Sok, Para pengrajin yang ada di Desa Binakal

⁶⁷ Morissan, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Kencana, 2017), 94.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategi dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan data yang akan digunakan, misalnya observasi partisipatif, wawancara terstruktur, dan dokumentasi.⁶⁸ Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Ada beberapa metode dalam proses pengumpulan data yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik observasi langsung dan jenis observasi partisipasi moderat. Maksud dari partisipasi moderat adalah dalam observasi ini terdapat keseimbangan antara peneliti menjadi orang dalam dan orang luar. Peneliti dalam mengumpulkan data ikut observasi partisipatif dalam beberapa kegiatan, tetapi tidak semuanya.⁶⁹

Peneliti menggunakan pengamatan dengan teknik observasi langsung, yaitu peneliti mengamati seluruh kegiatan mulai dari proses yang sedang berlangsung kemudian sumber data dapat diolah menjadi bahan analisis.

Dengan menggunakan teknik observasi ini, peneliti mendapatkan data tentang :

⁶⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

⁶⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011) 227.

- a. Sistem penjualan kerajinan anyaman bambu
 - b. Analisis permintaan dan penawaran pada kerajinan anyaman bambu.
2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁷⁰

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternative jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya.⁷¹

Dengan menggunakan teknik wawancara ini, peneliti mendapatkan data tentang :

- a. Sejarah Kerajinan Anyaman bambu.
- b. Sistem penjualan kerajinan anyaman bambu.
- c. Analisis permintaan dan penawaran anyaman bambu.

⁷⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 186.

⁷¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2002), 130.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah teknik mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, majalah, dan agenda sebagainya.⁷² Hasil penelitian dari observasi atau wawancara menjadi lebih dapat dipercaya apabila didukung oleh adanya dokumentasi.

E. Analisis Data

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari beberapa sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang telah diperoleh baik itu catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumen resmi, gambar, foto, dan sebagainya.⁷³ Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif.

Analisis deskriptif adalah suatu analisis yang dilakukan dengan cara mengamati sesuatu (objek penelitian) dan kemudian menjelaskan apa yang diamati. Penjelasan ini diceritakan dalam sebuah tulisan dengan cara hati-hati dan cermat sehingga mendapatkan tulisan yang akurat dan tepat sesuai hasil pengamatan⁷⁴

F. Keabsahan Data

Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi. Selain itu harus adanya pengecekan sesuatu yang lain, sebagai pembanding terhadap data yang diteliti. Keabsahan data dalam

⁷² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002) 206

⁷³ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 206.

⁷⁴ Morisan, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Kencana, 2017), 37.

penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber artinya peneliti membandingkan dan mengecek serajat suatu kepercayaan atau informasi yang diperoleh pada saat melakukan wawancara terhadap narasumber yang berbeda sampai terdapat penemuan pandangan yang sama dari setiap narasumber.

G. Tahapan-Tahapan Penelitian

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

1. Tahap pra-lapangan
 - a. Menyusun rencana penelitian
 - b. Memilih objek penelitian
 - c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditentukan.
 - d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian mengajukan judul dengan telah dilengkapi dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.
 - e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.
 - f. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
 - g. Mengurus perizinan penelitian.
 - h. Mempersiapkan penelitian lapangan.

2. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan implementasi nilai-nilai islam dalam produksi pada operasional usaha.

3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul setelah melalui beberapa tahapan.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasn proposal yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.⁷⁵ Untuk itu lebih mudahnya di bawah ini akan dikemukakan gambaran secara umum pembahasan proposal ini.

Bab I : Pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, fokus peneliti, tujuan penelitti dan mafaat peneliti, devinisi istilah, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II : Kajian kepustakaan, dalam bab ini terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori.

⁷⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48.

Bab III: Metode penelitian, bab ini membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian yang dilakukan, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian yang akan dilakukan.

Bab IV : Berupa penyajian dan analisis data, bab ini berisikan gambar objek penelitian, penyajian data dan pembahasan temuan (analisis data).

Bab V : Penutup yang berisi kesimpulan dan saran. Pada bab ini berfungsi untuk memperoleh gambaran dari hasil penelitian. Dan memberi gambaran tentang penelitian yang diteliti dan memberikan saran-saran konstruksi yang terkait dengan penelitian ini.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Objek Penelitian

Dalam pembahasan skripsi ini yang dimaksud dengan gambaran objek penelitian adalah keterangan atau gambaran umum tentang lokasi dari objek penelitian dan yang menjadi objek penelitian adalah Analisis *Supply* Dan *Demand* Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (*bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso. Desa Binakal merupakan sebuah Desa yang termasuk kedalam wilayah kecamatan Binakal dimana di Desa Binakal terdapat 4 (empat) Dusun yaitu Dusun Krajan, Dusun Malar, Dusun Pande dan Dusun Masjid. Sedangkan untuk central penghasil anyaman bambu "*bernyit*" terbanyak terdapat di Dusun Pande dan Dusun Krajan Desa Binakal kecamatan Binakal kabupaten Bondowoso.⁷⁶ Hal ini dibuktikan dengan jumlah produk yang dihasilkan mampu mencapai sebanyak 10 ribu sampai 12 ribu dari total keseluruhan produk yang dihasilkan di Desa Binakal dalam perharinya. Dan sebagian besar "*bernyit*" yang dihasilkan dipasok oleh Dusun Krajan dan Dusun Pande selebihnya di ambil dari beberapa Dusun sekitar seperti Dusun Malar dan Dusun Masjid yang masih termasuk wilayah Desa Binakal.

⁷⁶ Samsul, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 25 April 2021

1. Sejarah kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal

Berneyit merupakan sebuah wadah yang terbuat dari bambu yang dianyam. Usaha pembuatan "*bernyit*" ini merupakan salah satu profesi mayoritas dari para ibu rumah tangga yang berada di Desa Binakal. Selain itu kegiatan produksi kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" disini bisa meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Binakal. Dikarenakan usaha kerajinan ini terbukti dapat meminimalisir sektor pengangguran di kalangan masyarakat peDesaan, mampu menciptakan sumber daya manusia (SDM) yang produktif, dan meningkatkan kesejahteraan serta mengurangi angka kemiskinan khususnya di Desa Binakal.

Sejarah awal mula kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal dimulai pertama kali pada tahun 1980-an tepatnya berada di Dusun Krajan dan Dusun Pande akan tetapi pada saat itu perkembangannya masih belum banyak diminati oleh masyarakat sekitar. Pada tahun tersebut usaha kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" ini masih dalam tahap pengembangan dimana langkah awal yang dilakukan Dusun Krajan dan Dusun Pande untuk mengembangkan Kerajinan anyaman bambu dengan cara mengajarkan proses produksinya kepada anggota keluarga maupun kerabat mereka untuk diturunkan. Adapun faktor yang memunculkan ide ataupun gagasan untuk mengembangkan Kerajinan *bernyit* ini tidak lain karena tersedianya bahan baku yang melimpah, sehingga memicu masyarakat sekitar untuk lebih kreatif memanfaatkan

sumber daya alam (SDA) agar dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi.⁷⁷

Namun pada tahun 1990-an kerajinan ini sudah mulai menyebar ke beberapa Dusun lainnya seperti Dusun Masjid dan Dusun Malar karena pola pikir dari masyarakat terutama ibu rumah tangga disana sudah mulai terbangun akan pentingnya seorang istri dalam membantu perekonomian atau pendapatan dari suami mereka, yaitu dengan mengoptimalkan keterampilan yang dimiliki dan diperoleh dari anggota keluarga atau kerabat yang berasal dari Dusun Krajan dan Dusun Pande mengingat kerajinan *bernyit* pertama kali diperkenalkan oleh kalangan masyarakat disana. Memasuki tahun 2000-an kerajinan "*bernyit*" ini mulai merata ditekuni oleh para ibu rumah tangga bahkan tak luput suami dan anggota keluarga juga membantu produksi kerajinan ini. Hampir di setiap rumah yang ada menjadi tempat produksi.

Menariknya dalam produksi "*bernyit*" di Desa Binakal ini tidak hanya dikerjakan atau di tekuni oleh kalangan masyarakat menengah kebawah saja melainkan juga ditekuni oleh kalangan masyarakat yang bisa dikatakan mampu dalam segi perekonomian. Hal ini disebabkan karena pertama dalam proses produksi tidak membutuhkan tempat yang khusus, kedua dalam proses penjualan produsen bisa langsung menjualnya ke pengepul tanpa ada batas maksimal produk kerajinan, ketiga dalam proses produksi tidak membutuhkan waktu yang lama, keempat hampir tidak ada

⁷⁷ Sok, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 26 april 2021

yang namanya persaingan antar produsen karena produk yang dihasilkan merupakan produk yang sejenis dan harganya yang ditawarkan oleh pengepul relatif sama.⁷⁸

2. Letak geografis Desa Binakal

Letak geografis Desa Binakal terletak di kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso dimana lokasi Desa tersebut termasuk wilayah dataran sedang. Sementara itu Desa Binakal terletak di sebelah barat Kabupaten Bondowoso dengan jarak 10 KM dari pusat kota yang berbatasan langsung dengan 4 (empat) Desa diantaranya ialah sebelah utara berbatasan dengan Desa Jeruk Sok-Sok, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Gadingsari, sebelah barat berbatasan dengan Desa Sumber Waru dan Baratan dan sebelah timur berbatasan dengan Desa Silolembu.

Dan juga Desa Binakal memiliki luas wilayah total 137 Ha. Sedangkan untuk lama perjalanan yang dapat di tempuh untuk sampai ke Desa Binakal sekitar 30 menit dari pusat kota Bondowoso menggunakan kendaraan.⁷⁹

B. Penyajian Data dan Analisis

Penelitian merupakan proses mencari, menemukan dan mendeskripsikan kembali secara terus menerus untuk memvalidkan atau untuk menguji teori-teori yang sudah ada. Melalui prosedur penelitian yang sebelumnya yang sudah dijadikan peneliti. Baik itu laporan hasil observasi

⁷⁸ Asykuri, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 25 April 2021

⁷⁹ Data Desa Binakal Kecamatan Binakal, 2017

(pengamatan), interview (wawancara), dan perolehan data dari dokumentasi yang peneliti peroleh dilapangan

1. Sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli). Kemampuan perusahaan untuk menjual produknya akan menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, dengan meningkatkan volume penjualan produksinya maka pastinya akan lebih banyak mendapatkan keuntungan yang di peroleh. Di dalam penjualan pastinya produsen akan memasarkan atau mempromosikan hasil dari produknya untuk lebih menarik konsumen.

Menurut Murti Sumarni dalam bukunya "*Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Pelanggan*" Penjualan dibedakan menjadi 2 (dua) yakni penjualan secara langsung dan tidak langsung. Dimana dalam penjualan langsung produsen akan langsung membujuk calon konsumen untuk membeli produk dengan langsung komunikasi tatap muka sedangkan penjualan tidak langsung yaitu masih menggunakan bantuan media dalam memasarkan atau mempromosikan produknya. Selain itu masih ada jenis-jenis penjualan produk yang dikenal di masyarakat salah satu diantaranya yakni *Trade Selling* dimana produsen akan menjual hasil produksinya

melalui penyalur atau lebih dikenal dengan pengepul bukan langsung ke pembeli ahir atau konsumen.

Dari teori yang dipaparkan diatas ternyata ada kesamaan antara teori yang ada dengan apa yang terjadi di lapangan seperti yang di sampaikan oleh beberapa informan yang memaparkan mengenai produk kerajinan bambu "*bernyit*" yang dihasilkan akan mereka jual langsung ke pengepul yang ada di Desa Binakal bukan langsung ke pembeli ahir atau konsumen, berikut hasil wawancara dari beberapa informan yang di wawancarai oleh peneliti:

a. Penjualan produk

Pada usaha kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" disini bisa dikatakan tidak ada pemasaran atau promosi yang dilakukan, baik oleh produsen atau pengrajin ataupun pengepul yang ada di Desa Binakal. Kegiatan penjualan ini disebabkan oleh para produsen yang lebih memilih menjual langsung ke pengepul dimana setelah dirasa produk yang dihasilkan banyak maka para produsen akan menghubungi pengepul untuk mengambil hasil produksinya. Begitu pula dengan pengepul yang ada di Desa Binakal mereka akan menjual produk yang dibelinya dari produsen ke pengepul yang berada di luar daerah Binakal karena dirasa lebih efisien dan pendistribusian mereka lebih luas, dimana ruang lingkupnya penjualan nya sampai keluar Provinsi Jawa Timur.

Hasil wawancara dengan Ibu Nadia selaku pengrajin di Desa Binakal.

"Untuk modal dalam memproduksi *bernyit* ini sebagian pengrajin mengambil ke pengepul, dimana bahan baku dalam pembuatan *bernyit* ini disediakan oleh pengepul dan nantinya hasil produk mereka pastinya harus dijual ke pengepul yang memberikan modal usaha berupa penyediaan bahan baku".⁸⁰

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Wiwik selaku pengrajin *bernyit* di Desa Binakal, yaitu :

" Untuk kendala yang sering dihadapi oleh para ibu-ibu pengrajin *bernyit* ini adalah modal, dimana jika mereka tidak memiliki modal mereka tidak bisa memproduksi *bernyit* karena tidak semua pengrajin mempunyai kebun bambu sendiri, sehingga untuk memproduksi harus membeli bambu dan harga bambu semakin lama semakin meningkat saja dan harga *bernyit* sudah lama ini tidak ada peningkatan harga lagi".⁸¹

Hasil wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul *bernyit* di Desa Binakal.

" Untuk penjualan *bernyit* ini tidak hanya di Wilayah Jawa Timur saja melainkan sudah sampai ke Jawa Tengah tetapi Ibu Desi tidak langsung mendistribusikan langsung ke daerah Jawa Timur dan Jawa Tengah melainkan nanti ada yang menjemput kerumah dan hanya tinggal menjual ke pengepul besar agar lebih efisien. Jika dijual langsung ke pasar beliau merasa lelah karena bukan hanya pasar satu saja yang dituju".⁸²

Jadi dapat dipahami dari beberapa hasil wawancara diatas, bahwa penjualan produk kerajinan *bernyit* di Desa Binakal dapat dipaparkan sebagai berikut

Dimana pengrajin cenderung akan menjual produk mereka ke pengepul yang berada di Desa Binakal dan akan menjual kembali ke

⁸⁰ Nadia, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 27 April 2021

⁸¹ Wiwik, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 27 April 2021

⁸² Desi, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 27 April 2021

pengepul luar daerah Binakal hingga sampailah produk itu pada konsumen (nelayan maupun pedagang ikan di lasar). Selain itu pengepul juga berfungsi untuk penyedia modal bahan baku ke produsen.

b. Harga produk

Harga produk kerajinan "*bernyit*" dalam perseratusnya dihargai Rp. 12.000,00 harga ini cenderung stabil jarang ada kenaikan maupun penurunan harga, kecuali ketika musim panen ikan harga perseratusnya bisa mencapai Rp.13.500,00

Untuk di Desa Binakal ini hanya memproduksi *bernyit* ukuran kecil saja yg biasa dipakai untuk ikan teri atau ikan pindang kecil. Ini disebabkan karena untuk memproduksi *bernyit* ukuran sedang dan besar memerlukan waktu yang relatif lama dan juga bahan baku yang dibutuhkan juga sedikit lebih banyak dibandingkan *bernyit* ukuran kecil disamping itu pengepul dari luar Desa Binakal hanya mengambil *bernyit* ukuran kecil saja.

Berikut hasil wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul di Desa Binakal

" Harga beli *bernyit* ini dalam perseratusnya ketika ngulak dihargai Rp.12.000,00 harga ini cenderung stabil jarang ada kenaikan harga ataupun harga turun, kecuali ketika panen ikan dilaut harga bisa naik biasanya saya ngambil Rp. 13.500,00 perseratusnya. Untuk di Desa Binakal ini hanya memproduksi *bernyit* ukuran kecil saja yg biasa dipakai untuk ikan teri atau ikan pindang kecil. Ini disebabkan karena untuk memproduksi *bernyit* ukuran sedang dan besar memerlukan waktu yang relatif lama dan juga bahan baku yang dibutuhkan juga sedikit lebih banyak dibandingkan *bernyit* ukuran kecil disamping itu

pengepul dari luar Desa Binakal hanya mengambil *bernyit* ukuran kecil saja"⁸³

Jadi bisa dipahami dari beberapa hasil wawancara diatas dalam harga jual produk kerajinan *bernyit* di Desa Binakal dimana menurut beberapa pengrajin mereka mengeluh dengan harga jual produk mereka, sedangkan bahan baku terus mengalami peningkatan karena harga jual produk *bernyit* disini tergantung dengan jumlah hasil tangkapan ikan para nelayan, dimana memasuki musim panen ikan harga *bernyit* akan meningkatkan, sedangkan harga jual selama ini cenderung relatif tetap tidak ada kenaikan, tetapi walaupun harga cenderung tetap tidak ada kenaikan walaupun harga bahan baku terus mengalami peningkatan para pengrajin tetap konsisten memproduksi bahkan meningkatkan jumlah produk yang dihasilkan.

2. Penawaran pada penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal.

Penawaran merupakan keseluruhan jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu.⁸⁴ Perlu diketahui bersama terkait hukum penawaran untuk melakukan penjualan yaitu jika harga barang naik maka jumlah barang atau produk yang ditawarkan pun akan naik sebaliknya jika harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan akan turun pula. Harga suatu barang selalu di pandang sebagai faktor yang sangat penting dalam menentukan

⁸³ Desi, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 27 April 2021

⁸⁴ Yopi Nisa Febianti, *Penawaran Dalam Ekonomi Mikro*, (Jurnal: Pendidikan Ekonomi Unswagati, 2015), 160

penawaran barang tersebut. Oleh karena itu, penawaran (*Supply*) selalu memfokuskan perhatiannya pada hubungan antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu.

Jika harga barang atau produk naik maka otomatis jumlah barang yang ditawarkan pun naik pula hal ini sangat jelas jika di ingat bahwa tujuan utama para pengusaha adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Jika harga rendah, sudah tentu uang yang mereka terima pun sedikit. Hanya saja, dari pada tidak laku sama sekali mereka tetap menjual sekalipun dalam jumlah yang sedikit. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penawaran salah satu diantaranya yaitu jumlah pedagang. Jika jumlah pedagang dalam suatu pasar berubah, maka dengan sendirinya jumlah yang ditawarkan pun akan berubah pula. bertambahnya pemasok (*supplier*) akan menambah jumlah barang yang ditawarkan. Sedangkan penurunan jumlah pemasok itu tentu saja akan mengurangi jumlah barang yang ditawarkan.

Berikut wawancara dengan Ibu Wiwik selaku pengrajin kerajinan anyaman bambu (*bernyit*)

" Untuk kerajinan *bernyit* disini tidak ada yang namanya menawarkan barang atau produk nak, setelah produk *bernyit* disini jadi dan sudah dirasa cukup untuk dijual maka langsung di jual ke pengepul tidak perlu menawarkan lagi"

Hal serupa juga disampaikan oleh ibu sok selaku pengrajin *bernyit* di Desa Binakal

" Untuk jumlah penjual *bernyit* di Desa Binakal ini semakin lama semakin banyak nak, mayoritas di setiap rumah memang memproduksi *bernyit* apalagi ketika ada yang nikah dan istrinya

dibawa oleh suami tinggal disini pasti oleh sanak saudara disini diajarkan untuk memproduksi *bernyit* ini, dan pastinya akan menambah produk yang di jual ke pengepul. Dan ketika harga benyit naik sudah tentu kami akan menambah produksi untuk nantinya dijual ke pengepul”.⁸⁵

Jadi bisa dipahami dari hasil wawancara diatas bahwasanya dalam penjualan *bernyit* disini tidak ada yang namanya pengrajin menawarkan produk *bernyit* melainkan langsung di jual ke pengepul. Dan bertambahnya jumlah pedangan atau pemasok sudah pasti akan bertambah pula produk yang dihasilkan, ketika harga produk *bernyit* naik maka secara otomatis barang yang akan di jual ke pengepul akan naik pula.

3. Permintaan pada penjualan kerajinan anyaman bambu " *bernyit*" di Desa Binakal

Permintaan merupakan banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dan periode tertentu. Permintaan terhadap suatu barang dan jasa diartikan kuantitas barang dan jasa yang orang lain bersedia untuk membelinya pada tingkat harga dalam suatu periode tertentu. Adapun hukum permintaan yang perlu diperhatikan dan diketahui yaitu jika harga suatu barang atau produk naik maka semakin sedikit produk yang diminta sebaliknya jika harga produk turun maka akan banyak produk atau barang yang di minta.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan salah satu diantaranya yaitu selera masyarakat ataupun selera pasar. Pada kerajinan *bernyit* cita rasa atau selera masyarakat terhadap segala sesuatu pada lazimnya senantiasa berubah dari waktu ke waktu. Jika ketika bukan

⁸⁵ Wiwik, *Wawancara*, Binakal, Bondowoso, 27 April 2021

musim ikan *bernyit* kecil banyak di cari oleh pasar atau nelayan ketika musim panen ikan di laut *bernyit* ukuran sedang maupun besar lebih banyak dicari oleh pasar dan nelayan.

Hasil wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul di Desa Binakal

" Untuk permintaan *bernyit* disini selalu meningkat nak tidak ada batasan mau berapapun hasil produksinya siap ditampung. Ketika harga naik permintaan akan *bernyit* ini tetap naik tidak ada penurunan permintaan bahkan saya meminta untuk memperbanyak hasil produksi kepada pengrajin. Untuk kenaikan harga *bernyit* itu biasanya mengikuti hasil tangkapan ikan dilaut nak ketika hasil tangkapan ikan banyak maka harga akan naik. Untuk produk *bernyit* di Binakal ini lebih ke pada produk *bernyit* ukuran kecil nak ya biasanya ketika musim panen ikan itu ada permintaan ukuran sedang dan besar tetapi masyarakat disini lebih memilih memproduksi ukuran kecil karena proses produksi untuk *bernyit* ukuran kecil lebih cepat tidak membutuhkan waktu yang lama." ⁸⁶

Jadi bisa dipahami dari hasil wawancara di atas dimana ada sedikit perbedaan dengan teori dimana ketika harga *bernyit* naik maka permintaan akan *bernyit* disini tetap naik tidak ada penurunan permintaan bahkan pengepul tetap meminta untuk memperbanyak hasil produksi kepada pengrajin. untuk selara pasar tentu berubah setiap waktu ketika panen ikan biasanya *bernyit* ukuran sedang dan besar banyak dicari oleh pasar dan nelayan tetapi untuk di Desa Binakal sendiri tetap untuk memproduksi *bernyit* ukuran kecil karena lebih efisien dan cepat dalam memproduksi.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi dilapangan dengan judul

⁸⁶ Desi, *Wawancara, Binakal, Bondowoso, 27 April 2021*

Analisis *Supply* Dan *Demand* pada penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso perlu apabila diadakan pembahasan temuan. Yang mana dari analisis data akan dikaji dengan teori yang ada dan mengetahui keterikatan keduanya guna menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini. Pembahasan temuan akan disusun berdasarkan pokok indikator dan sub rumusan masalah seperti pemaparan dalam penyajian data dan analisis.

1. Sistem penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli). Kemampuan perusahaan untuk menjual produknya akan menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, dengan meningkatkan volume penjualan produksinya maka pastinya akan lebih banyak mendapatkan keuntungan yang diperoleh. Didalam penjualan pastinya produsen akan memasarkan atau mempromosikan hasil dari produknya untuk lebih menarik konsumen.

Menurut Murti Sumarni dalam bukunya *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Pelanggan* penjualan dibedakan menjadi 2 (dua) yakni penjualan secara langsung dan tidak langsung. Dimana dalam penjualan langsung produsen akan langsung membujuk calon konsumen untuk membeli

produk dengan langsung komunikasi tatap muka sedangkan penjualan tidak langsung yaitu masih menggunakan bantuan media dalam memasarkan atau mempromosikan produknya. Selain itu masih ada jenis-jenis penjualan produk yang dikenal di masyarakat salah satu diantaranya yakni *Trade Selling* dimana produsen akan menjual hasil produksinya melalui penyalur atau lebih dikenal dengan pengepul bukan langsung ke pembeli ahir atau konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti diketahui bahwasanya ada kesamaan antara teori penjualan dengan realita yang ada di lapangan. Dimana seperti yang di sampaikan oleh beberapa informan yang memaparkan mengenai produk kerajinan bambu "*bernyit*" yang dihasilkan akan mereka jual langsung ke pengepul yang ada di Desa Binakal bukan langsung ke pembeli ahir atau konsumen. Akan tetapi ada sedikit perbedaan dengan teori dimana dalam penjualan *bernyit* disini bisa dikatakan tidak ada pemasaran atau promosi yang dilakukan, baik oleh pengrajin ataupun pengepul yang ada di Desa Binakal. Kegiatan penjualan ini disebabkan oleh para produsen yang lebih memilih menjual langsung ke pengepul dimana setelah dirasa produk yang dihasilkan banyak maka para produsen akan menghubungi pengepul untuk mengambil hasil produksinya.

2. Penawaran pada penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal.

Penawaran merupakan keseluruhan jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. Perlu diketahui bersama terkait hukum penawaran untuk melakukan penjualan yaitu jika harga barang naik maka jumlah barang atau produk yang ditawarkan pun akan naik sebaliknya jika harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan akan turun pula. Harga suatu barang selalu di pandang sebagai faktor yang sangat penting dalam menentukan penawaran barang tersebut. Oleh karena itu, penawaran (*Supply*) selalu memfokuskan perhatiannya pada hubungan antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu.

Jika harga barang atau produk naik maka otomatis jumlah barang yang ditawarkan pun naik pula hal ini sangat jelas jika di ingat bahwa tujuan utama para pengusaha adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Jika harga rendah, sudah tentu uang yang mereka terima pun sedikit. Hanya saja, dari pada tidak laku sama sekali mereka tetap menjual sekalipun dalam jumlah yang sedikit. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penawaran salah satu diantaranya yaitu jumlah pedagang. Jika jumlah pedagang dalam suatu pasar berubah, maka dengan sendirinya jumlah yang ditawarkan pun akan berubah pula. Bertambahnya pemasok (*Supplier*) akan menambah jumlah barang yang ditawarkan.

Sedangkan penurunan jumlah pemasok itu tentu saja akan mengurangi jumlah barang yang ditawarkan.

Berdasarkan teori diatas para pengrajin di Desa Binakal telah memenuhi beberapa faktor salah satu diantaranya yaitu jumlah pedagang dimana dengan bertambahnya jumlah pedagang akan menambah pula jumlah produksi yang dihasilkan. Akan tetapi dalam segi penawaran, kerajinan *bernyit* di Desa Binakal disini tidak perlu menawarkan produknya melainkan langsung dijual ke pengepul.

3. Permintaan pada penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal.

Permintaan merupakan banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dan periode tertentu. Permintaan terhadap suatu barang dan jasa diartikan kuantitas barang dan jasa yang orang lain bersedia untuk membelinya pada tingkat harga dalam suatu periode tertentu. Adapun hukum permintaan yang perlu diperhatikan dan diketahui yaitu jika harga suatu barang atau produk naik maka semakin sedikit produk yang diminta sebaliknya jika harga produk turun maka akan banyak produk atau barang yang di minta.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan salah satu diantaranya yaitu selera masyarakat ataupun selera pasar. Pada kerajinan *bernyit* cita rasa atau selera masyarakat terhadap segala sesuatu pada lazimnya senantiasa berubah dari waktu ke waktu. Jika ketika bukan musim ikan *bernyit* kecil banyak di cari oleh pasar atau nelayan ketika musim

panen ikan di laut *bernyit* ukuran sedang maupun besar lebih banyak dicari oleh pasar dan nelayan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti diketahui bahwasanya ada kesamaan dengan teori dimana ada faktor yang mempengaruhi permintaan salah satu diantaranya selera masyarakat dimana dalam kerajinan *bernyit* ketika sedang musim ikan *bernyit* ukuran sedang dan besar lebih dicari oleh pasar dan nelayan ketika sedang tidak musim ikan *bernyit* ukuran kecil lebih dicari oleh pasar dan nelayan. Akan tetapi ada sedikit perbedaan terkait hukum permintaan dimana ketika harga *bernyit* naik maka permintaan akan *bernyit* disini tetap naik tidak ada penurunan permintaan, sehingga perubahan harga tidak berpengaruh terhadap permintaan kerajinan *bernyit* disini.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Analisis *Supply* dan *Demand* Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu “*Bernyit*” di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso yang mana kesimpulannya adalah sebagai berikut :

1. Sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang Sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal diketahui bahwasanya sistem penjualannya ini masih tergantung secara penuh kepada pengepul dimana produsen masih belum bisa dikatakan mandiri secara penuh dalam hal penjualan yang masih mengandalkan peran pengepul yang ada sehingga hal itu berdampak pada panjangnya sistem rantai pasok yang ada pada sektor tersebut. Sehingga apabila sistem penjualan yang demikian ini tidak secepatnya menemukan solusi maka secara tidak langsung akan berdampak kepada tingkat pendapatan yang akan diperoleh para pengrajin. Yang mana pengrajin akan kesulitan meningkatkan perekonomian maupun kesejahteraan jika dibandingkan dengan pengepul yang ada di Desa Binakal maupun yang berada di luar.

2. Penawaran pada penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti tentang penawaran kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal ini bahwasanya ada kesamaan dengan teori dimana bertambahnya jumlah pedagang akan menambah pula jumlah produksinya. Berbeda dengan produk pada umumnya yang masih memerlukan proses pemasaran atau promosi agar produk tersebut banyak terjual dan mendapatkan keuntungan lebih, dalam kerajinan ini tidak ada yang namanya penawaran atau pemasaran karena produk kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" ini akan langsung dijual kepada pengepul yang ada di Desa Binakal.

3. Permintaan pada penjualan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti tentang Permintaan kerajinan anyaman bambu "*bernyit*" di Desa Binakal bahwasanya ada sedikit perbedaan dengan teori dimana ketika harga akan *bernyit* disini meningkat maka permintaan akan tetap meningkat bahkan pengepul yang ada di Desa Binakal akan meminta untuk memperbanyak hasil produksinya kepada pengrajin. Sehingga perubahan harga tidak akan berpengaruh terhadap jumlah permintaan akan kerajinan anyaman bambu *bernyit* ini. Disisi lain selera pasar akan *bernyit* yang ukuran sedang dan besar ketika musim panen ikan lebih banyak diminati tetapi di Desa Binakal tetap memproduksi *Bernyit* ukuran kecil karena dirasa efisien

tidak membutuhkan bambu yang banyak dan lebih cepat dalam memproduksinya.

B. Saran

Dalam Permintaan Dan Penawaran Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu "*bernyit*" ini masih tergantung secara penuh kepada pengepul, pengrajin masih belum bisa mandiri secara penuh dalam hal penjualan. Dalam hal ini sangat perlu dirasa untuk mengoptimalkan peran BumDes dalam menjaga kestabilan harga jual produk mengingat permintaan akan produk kerajinan *bernyit* disini selalu mengalami peningkatan permintaan apalagi ketika musim panen ikan dilaut, sehingga dengan adanya peran BumDes dapat meningkatkan pendapatan maupun kesejahteraan para pengrajin Selain itu dibutuhkannya peran koperasi desa dalam mengatasi permasalahan permodalan para pengrajin mengingat para pengrajin masih tergantung kepada pengepul untuk modal sehingga nantinya hasil produksinya haruslah dijual kepada pengepul. Maka dari itu dalam hal ini diperlukannya sinkronisasi antara pemerintah Desa dengan pengrajin.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, Mohammad. *Peran Tengkulak Dalam Penjualan Kerajinan Rotan Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono*. (Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2019).
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran edisi pertama*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Boediono. 2015. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE.
- Bondowoso Regency In Figures 2019*
- Data Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso.2017
- Febianti, Yopi Nisa. *Penawaran Dalam Ekonomi Mikro*, (Jurnal: Pendidikan Ekonomi Unswagati, 2015).
- Hadiyanti, Levi Martini. *Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam*. (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2017).
- J Moleong, Lexy. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- K, Heyne. 1987. *Tumbuhan Berguna Indonesia*. Jakarta, Badan Litbang Indonesia.
- Yudha, Erika Kusuma. *Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu Di Desa Rimpak Kecamatan Sapuran Kabupaten Wonosobo*. (Skripsi, Uin Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2017).
- Morissan. 2017. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Kencana.
- Nafarin, M. 2009. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nisa, Elok Fauziatun. *Peran Home Industry Kerajinan Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Wanita Perspektif Islam (Studi Kasus Di Dusun Sukolilo Desa Sukolilo Kecamatan Sukodadi Kabupaten Lamongan)*. (Skripsi, IAIN Kediri, 2019).

- Nuraini, Ida. 2016. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Oktriyani, Doni. *Sentra Industri Kerajinan Anyaman Bambu Sebagai Pendorong Perekonomian Pedesaan di Kecamatan Salem Kabupaten Brebes*. (Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2017).
- Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri. 2013. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga Eceran Daging Sapi Dalam Negeri*. Jakarta: Badan pengkajian Dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan.
- Ristania dan Grandhys. 2007. *Pengaruh Harga Onderdil Terhadap Permintaan Konsumen Kecil Menengah*” *Jurnal Sosio Humanniora*.
- Rosalinda. 2017. *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya*. Depok: PT Raja Grafindo.
- Rosyidi, Suherman . 2009. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sasmito, Yunindyo. *Prospek Pengembangan Industri Kerajinan Anyaman Bambu di Desa Ranginagung Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan*. (Skripsi, Universitas Negeri Malang, 2017).
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2002. *Metode Penelitian Bisnis*,.Bandung: ALFABETA.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Edisi ke 3. Jakarta: PT. RajaGrafindo.
- Sukirno, Sadono. 2013. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Susilo, Singgih. *Pendampingan Industri Lokal Anyaman Bambu Untuk Meningkatkan Daya Saing Pasar di Desa Binaan Dusun Kedampul Kecamatan Tumpang Kabupaten Malang*. (Skripsi, Universitas Negeri Malang, 2019).
- Rahman, Ahmad Kholilur. *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Kue Pia di Industry Pia DC Dusun Pondok Lalang Desa Wonojati Kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember*. (Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

- Retnowati, Endang. *Pemasaran Kerajinan Besek di Kabupaten Purworejo*. (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Purworejo, 2016).
- Swastha, Basu dan Irawan. 1998. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu Dan Irawan. 1997. *Management Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu. 1989. *Managemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta. BPFE.
- Lent, Robin dan Tour, Genevieve. 2008. *Strategi Penjualan Eksklusif*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Yudha, Erika Kusuma. *Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu Di Desa Rimpak Kecamatan Sapuran Kabupaten Wonosobo*. (Skripsi, Uin Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2017).
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*,.Jember: IAIN Jember.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan Dan Pengembangan Bahasa. 1993. *Kamus Besar Bahasa Tjiptono*, Fandy dkk. 2008. *Pemasaran startegi*,. Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta.
- Wilanda, Taranitha Putri. *Analisis Efisiensi dan Skala Ekonomis pada Industri Kerajinan Anyaman Bambu Kecamatan Susut Kabupaten Bangli*. (Skripsi, Universitas Udayana, 2019).



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Mohammad Heru Affandi

Nim : E20172133

Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah/ Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa karya ilmiah yang berjudul “Analisis *Supply Dan Demand* Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (*Bernyit*) Di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso”. Adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali pengutipan yang sudah disebutkan sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 26 Mei 2021
Saya yang menyatakan








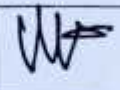



METERAI
TEMPEL
E8C2DAJX151963649

Mohammad Heru Affandi
NIM. E20172133

Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis Supply dan Demand Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (<i>Bermyit</i>) Di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso	A. Analisis Supply	<ol style="list-style-type: none"> Pengertian Penawaran Kurva Penawaran Gerakan-gerakan Kurva Penawaran Elastisitas Penawaran 	<ol style="list-style-type: none"> Elastisitas Sempurna Elastis/Relatif Elastis Elastisitas Satu Inelastis/Relatif Inelastis Inelastis Sempurna 	Informan: <ol style="list-style-type: none"> Bapak Samsul selaku Kepala Desa Binakal H. Asykuri Selaku Tokoh Masyarakat Ibu Desi selaku Pengepul Ibu Sok, Wiwik dan Nadia selaku Pengrajin Kerajinan Anyaman Bambu 	<ol style="list-style-type: none"> Pendekatan penelitian: <ol style="list-style-type: none"> Kualitatif Jenis penelitian: <ol style="list-style-type: none"> <i>Field Research</i> Teknik pengambilan sampel: <i>purposive sampling</i> Metode pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> Observasi Wawancara Dokumentasi Teknik analisis data: Analisis deskriptif Keabsahan data: Triangulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana sistem penjualan kerajinan anyaman bambu (<i>bermyit</i>) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso? Bagaimana analisis supply pada penjualan kerajinan anyaman bambu (<i>bermyit</i>) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso? Bagaimana analisis demand pada penjualan kerajinan anyaman bambu (<i>bermyit</i>) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso?
	B. Analisis Demand	<ol style="list-style-type: none"> Pengertian Permintaan Kurva Permintaan Fungsi Permintaan Elastisitas Permintaan 	<ol style="list-style-type: none"> Tersedianya Barang Pengganti Pentingnya Bagi Kehidupan Mahalnya Bagi Kehidupan Serbagunanya Bagi Kehidupan Sifat dan Tahan Lamanya Suatu Barang Waktu 	Kepustakaan: <ol style="list-style-type: none"> Buku Jurnal Artikel DLL 		
	C. Penjualan	<ol style="list-style-type: none"> Penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> Pengertian Penjualan Tujuan Penjualan Jenis-jenis Penjualan Faktor yang Mempengaruhi Penjualan 			

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Hari/Tanggal	Uraian Penelitian	Paraf
1	Minggu, 25 April 2021	Wawancara dengan Bapak Samsul selaku kepada Desa Binakal tentang jumlah penduduk.	
2	Minggu, 25 April 2021	Wawancara dengan Bapak Asykuri selaku tokoh masyarakat Desa Binakal tentang sejarah kerajinan anyaman bambu dan cara memproduksinya.	
3	Senin, 26 April 2021	Wawancara dengan Ibu Sok selaku pengrajin Dusun Pande dan Krajan Desa Binakal tentang sejarah awal kerajinan <i>bernyit</i> .	
4	Selasa, 27 April 2021	Wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul Desa Binakal tentang penjualan produk <i>bernyit</i> .	
5	Selasa, 27 April 2021	Wawancara dengan Ibu Nadia selaku pengrajin Desa Binakal tentang modal dalam produksi <i>bernyit</i> .	
6	Selasa, 27 April 2021	Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku pengrajin Desa Binakal tentang kendala dalam produksi <i>bernyit</i> .	
7	Selasa, 27 April 2021	Wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul desa binakal tentang harga produk <i>bernyit</i> .	
8	Selasa, 27 April 2021	Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku pengraji tentang penawaran kerajinan anyaman bambu " <i>bernyit</i> ".	
9	Selasa, 27 April 2021	Wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul tentang permintaan kerajinan anyaman bambu " <i>bernyit</i> ".	

Yang Menyatakan,
Kepala Desa Binakal Kecamatan Binakal
Kabupaten Bondowoso





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B-268/In.20/7.a/PP.00.9/ 04 /2021

Lampiran : -

Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. Kepala Desa Binakal

di-

TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Mohammad Heru Affandi
NIM : E20172133
Semester : VIII
Program Studi : Ekonomi Syariah
No Telpon : 082333505885
Dosen Pembimbing : Daru Anondo., S.E., M. Si
NIP : 198209222009012005
Judul Penelitian : Analisis *Supply* Dan *Demand* Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (*Bermyit*) Di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso

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

Jember, 6 April 2021

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830199021000



PEMERINTAH KABUPATEN BONDOWOSO
KECAMATAN BINAKAL
KEPALA DESA BINAKAL
Jl. Raya Binakal No.01 Kode Pos 68251
e-mail : desa.binakal@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 470/172/430/11/20/5/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SAMSUL ARIFIN
Jabatan : Kepala Desa Binakal
Alamat : Dusun Pande, Rt.06/Rw.02, Desa Binakal,
Kecamatan Binakal, Kabupaten Bondowoso.

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : Mohammad Heru Affandi
NIK : 3511110407970002
Tempat Tgl Lahir : Bondowoso, 4 Juli 1997
Agama : Islam
Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
NIM : E20172133
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Asal Kampus : IAIN Jember

Bahwa mahasiswa tersebut benar-benar telah selesai melakukan penelitian di Desa Binakal dengan judul penelitian "Analisis *Supply* Dan *Demand* Pada Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu (*Bernyit*) di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso".

Demikian surat keterangan ini di buat dengan sebenarnya dan dapat di pergunakan sebagaimana mestinya



PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana sejarah kerajinan anyaman bambu (*bernyit*) di Desa Binakal ?
2. Berapa banyak penduduk yang memproduksi kerajinan *Bernyit* ?
3. *Bernyit* ukuran berapa saja yang diproduksi ?
4. Bagaimana sistem penjualan kerajinan *bernyit* ?
5. Berapa harga jual produk kerajinan *bernyit* ?
6. Apa kendala dalam proses produksi kerajinan *bernyit* ?
7. Siapa saja yang memproduksi kerajinan *bernyit* ?
8. Bagaimana permintaan kerajinan *bernyit* ?
9. Bagaimana penawaran kerajinan *bernyit* ?
10. Apakah ada kerajinan selain kerajinan *bernyit* di Desa Binakal ?



DOKUMENTASI



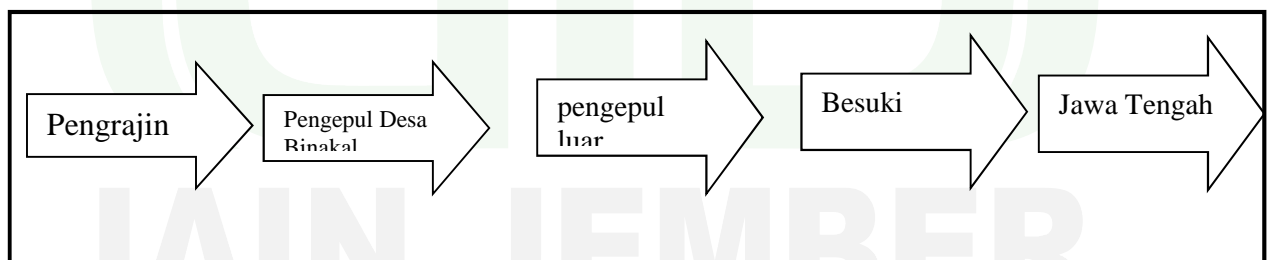
Lokasi Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso



Ketersediaan bahan baku bambu dalam memproduksi *bernyit*



Produk kerajinan *bernyit* yang dihasilkan



Rantai Distribusi kerajinan *bernyit*



Wawancara dengan Bapak Samsul selaku Kepala Desa Binakal



Wawancara dengan Ibu Desi selaku pengepul



Wawancara dengan Bapak Asykuri selaku tokoh masyarakat



Wawancara dengan Ibu Sok selaku pengrajin *bernyit*



Wawancara dengan Ibu Nadia selaku pengrajin *benyit*



Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku pengrajin *benyit*

BIODATA PENULIS



Nama : Mohammad Heru Affandi
NIM : E20172133
Tempat, tanggal lahir : 4 Juli 1997
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Desa Kembang Kecamatan Bondowoso
Kabupaten Bondowoso

Pengalaman Organisasi :

- a. HMPS Ekonomi Syariah
- b. DEMA FEBI IAIN Jember
- c. PMII IAIN Jember
- d. IKMPB IAIN Jember

Riwayat Pendidikan :

- a. SDN Nangkaan : 2004-2010
- b. SMPN 3 Bondowoso : 2010-2013
- c. SMKN 3 Bondowoso : 2013-2016
- d. IAIN Jember : 2017-2021