BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Profil Omah Jenang Kelapasari Desa Rejowinangin Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar

Omah Jenang Kelapasari terletak di jalan Masjid nomor 46, Desa Rejowinangun, Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar. Akses menuju Omah Jenang Kelapasari sangat mudah, dari pusat Kota Blitar wisatawan yang menggunakan kendaraan pribadi dapat dengan mudah menuju lokasi dikarenakan sudah tersedianya petunjuk arah. Omah Jenang Kelapasari berdiri sejak tahun 1985 dan didirikan oleh almarhum bapak Nyoto.

Omah Jenang Kelapasari berbeda dengan konsep usaha lainnya, Omah Jenang Kelapasari menyajikan area wisata edukasi Ngudek Jenang, sehingga konsumen ataupun wisatawan yang berkunjung bisa langsung melihat ataupun untuk belajar ngudek jenang.

Omah Jenang Kelapasari memiliki berbagai macam produk olahan seperti jenang ketan, jenang beras, wajik ketan, wajik kletik, dan madumongso. Produk-produk tersebut dijual di pusat oleh-oleh khas Blitar. Selain produk tersebut ada produk lain yang dijual seperti opak gambir, opak gadung, aneka kripik buah, manco, gula kelapa dan lain sebagainya. Produk tersebut merupakan produk dari mitra Omah Jenang Kelapasari yang telah bekerjasama. Omah jenang Kelapasari setiap hari beroperasi mulai pukul 08.00-21.00 WIB.

2. Visi dan Misi Omah Jenang Kelapasari

Visi yang dimiliki Omah Jenang Kelapasari adalah menjadikan jenang khas Blitar produksi Omah Jenang tetap jaya di bumi nusanatara dan menjadi UKM yang unggul, maju, berdaya saing dan bermanfaat. Hal ini ditunjukkan pada nama yang digunakan oleh Omah Jenang Kelapasari yaitu "Omah Jenang Kelapasari wisata edukasi oleh-oleh khas Blitar" dimana Omah Jenang Kelapasari ingin menjadi tempat produksi olahan jenang namun juga mampu memberikan informasi dan edukasi mengenai jenang kepada masyarakat ataupun wisatawan yang berkunjung.

Omah Jenang Kelapasari dalam mencapai visi yang telah ditetapkan perlu merumuskan misi. Misi adalah aksi nyata yang dilakukan Omah Jenang Kelapasari dalam rangka untuk mencapai visi. Misi yang dilakukan oleh Omah Jenang Kelapasari antara lain:

a. Memproduksi jenang dengan higienis, berkwalitas dan sesuai standart kesehatan yang telah ditentukan oleh Pemerintah.
b. Inovatif dan kreatif dalam pengembangan usaha.
c. Meneyediakan sarana tempat belajar pembuatan jenang dengan dibukanya wisata edukasi ngudek jenang secara umum.

3. Struktur Organisasi

Tabel 4.1

Nama Pegawai dan Jabatan

No	Nama Pegawai	Jabatan
1	Hendri Christiawan	Ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah
2	Yuyun Kurniawati	Wakil Usaha Mikro Kecil dan Menengah
3	Supriyanto	Ketua Produksi
4	Utami	Keuangan
5	Katmen	Pemasaran

(Sumber: Profil Omah Jenang Kelapasari)

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Omah Jenang Kelapasari Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar

Omah Jenang Kelapasari merupakan salah satu tempat produksi dan sekaligus edukasi wisata ngudek jenang yang berada di Kabupaten Blitar yang menggunakan strategi terus menerus dan juga jangka waktu tertentu. Sehingga strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha melihat situasi dan juga kondisi pasar sehingga bisa menyesuaikan sesuai dengan pasar pada saat itu. Dan sudah di terapkan sejak mulai berkembangnya usaha Omah Jenang Kelapsari ini. Hal ini di ungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari.

> *"Dua-duanya, jangka waktu ada terus menerus juga ada. Dalam artian jangka waktu kita kan punya target jangka panjang jangka pendek, di tahun 2020 misalnya kita harus bagaimana strategi untuk mencapai itu. Itupun ada tiga, yang terus menerus itu brati kita setiap hari mengikuti inovasi atau perkembangan dari konsumen. Soalnya kalau pasaran sekarang itu sulit diprediksi. Karena di sini juga banyak yang memproduksi jenang ada 10 sampai 15 orang, awalnya saya diremehkan dengan menjual produk jenang karena semua orang bisa membuatnya. Tetapi dengan melihat keberhasilan yang saya capai mereka ikut-ikutan tetapi tidak mengetahui strateginya hanya ikut-ikutan saja. Akhirnya ketika pasar di tahun 2010 itu mulai menurun, mereka itu tidak tahu kalau saya terus memproduksi mereka tidak tahu kalau saya sudah menjual ke luar daerah. Jadi ketika mereka sepi pesanan tetapi di sini tetap rame mereka menjadi berfikir kenapa punya saya masih rame, padahal strategi penjualan yang saya gunakan sudah kita rubah, sudah tidak ke hajatan tetapi pasarnya ke tempat wisata. Kalau hajatan dalam kurun waktu satu tahun bisa 3 bulan tidak mendapat pesanan. Beda lagi kalau ke tempat wisata, di hari Sabtu Minggu atau hari libur sekolah itu kan rame. Ketika saya sudah memasarkan ke luar daerah itu bisa menutupi dari pesanan yang sudah mulai turun. Jadi uniknya seperti itu, dan orang lain yang sama membuat produk jenang mereka tidak tahu strateginya sehingga usaha mereka lama-lama mati dengan sendirinya.*[77]

Dalam mengembangkan sebuah usaha memang harus dilakukan secara optimal atau maksimal agar mencapai target yang telah di tentukan, baik itu dari produksi, packing ataupun yang lain. Dan apabila tidak maksimal tidak memungkinkan karyawan yang bekerja sampai puluhan tahun bertahan dalam perusahaan tersebut. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Hendri.

> "*Sudah, buktinya mereka yang bekerja di sini rata-rata sudah di atas 10 tahun. Jadi strategi yang dilakukan harus secara maksimal untuk mencapai targetnya."*[78]

---

[77] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

[78] Ibid.,

Tambahan dari Ibu Erlianawati selaku karyawan bagian packing produk menambahakan :

> *"Menurut saya sudah, karena kalau tidak maksimal tidak mungkin bisa bertahan sampai sekarang, melihat punya orang lain sekarang sudah mulai surut bahkan ada yang mati usaha yang dibangunnya".*[79]

Dalam mengembangkan usahanya dengan menambah kapasitas mesin dan juga menambah produk baru. Sehingga produk yang dihasilkan tidak monoton, ada variasi baru dan juga dengan rasa yang berbeda, dengan begitu konsumen tidak bosan dengan produknya. Hal ini di ungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari.

> *"Iya, dulunya mesin hanya ada 2 sekarang sudah ada 8, bahkan saya membuat tempat produksi yang baru meskipun belum jadi. Untuk varian produknya dulu hanya jenang, sekarang ada wajik kletik, madumongso dan juga wajik. Jenang pun ada varian rasa".*[80]

Omah Jenang Kelapasari untuk sekarang belum ada cabang dari usaha yang dijalankannya, tetapi untuk kedepannya memang sudah ada target untuk membuka usaha tersebut di wilayah lain. Kalau sekarang pemasarannya yang sudah luas hingga ke luar kota. Pernyataan ini di ungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku Pemilik usaha Omah Jennag Kelapasari.

> *"Kalau sekarang belum, tapi untuk kedepannya tujuannya memang akan membuka cabang di wilayah yang berbeda. Cuman wilayah pemasaran kita yang sudah luas, misal di Yogyakarta,*

---

[79] Wawancara dengan Ibu Erlianawati selaku masyarakat dan juga karyawan di Omah Jenang Kelapasari, pada 23 Maret 2019

[80] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

> *Solo, Kendal, Magelang, Purworejo, Klaten, Semarang, Banyuwangi, Tuban. Kalo di Madura saya belum berani karena belum bisa bahasanya".*[81]

. Dalam hal ini timbul pertanyaan: *apakah mempengaruhi pak untuk bahasa yang digunakannya?*

> *"Sangat mempengaruhi, karena ada tiga faktor yaitu geografi, demografi, dan budaya, itu yang perlu diperhatikan. Kalau dulu kendalnya jika mau ke Madura harus nyebrang tapi sekarang sudah tidak nyebrang, nanti kedepannya target kita ke sana juga.mungkin satu tahun ke depan akan masuk ke Madura, karena orang Madura juga suka dengan jenang dan madumongso".*[82]

Dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada Omah Jenang Kelapasari ada kerja sama tetapi sebagai mitra. Dengan begitu melibatkan banyak perusahaan atau pengusaha makanan untuk bekerja sama guna mengembangkan sebuah usaha. Sehingga dengan adanya kerja sama dengan perusahaan atau pengusaha lain maka akan lebih mudah dalam pengembangannya karena menjadi lebih banyak di kenal dengan luas.

> *"Kalau untuk itu saya menjalin kemitraan, di sini kan saya hanya memproduksi jenang, wajik kletik, madumongso dan wajik. Jadi jajanan yang lainnya dari kemitraan saya menjualkannya di sini, dari perusahaan lain dari Sidoarjo, Trenggalek, dari Probolinggo. Saya sendiri juga menjalin kemitraan dengan mereka kerja sama misalkan saya dengan Patok 25 kerja sama untuk memasok barang di sana untuk dijualkan di sana, ke Bali, Semarang, juga bekerja sama dengan rumah makan Kurnia Jatim yang tersebar di tujuh tempat Indonesia, terus saya juga kerja sama dengan teman saya untuk di ekspor ke Hongkong dan Taiwan serta kerja sama dengan agen pariwasata di seluruh Indonesia".*[83]

---

[81] Ibid,.
[82] Ibid.,
[83] Ibid.,

Tambahan dari Ibu Yuyun Kurniawati selaku wakil usaha Omah Jenang Kelapasari menyatakan:

> "*Kalau di sini kita menjalin kemitraan kerjasamnya itu sebagai mitra, jadi seperti bertukar produk, produk dari Omah Jenang di jual di pusat oleh-oleh luar kota, misalnya di Trenggalek, Probolinggo maupun di Yogyakarta. Dan sebaliknya produk khas dari sana kita jual di sini, dari warga sekitarpun juga banyak yang menitipkan produknya untuk dijual di sini.*[84]

Dalam mengembangkan usaha menggunakan alat teknologi yang tepat guna, disesuaikan dengan kebutuhan produksi. Jika alat teknologi atau mesin yang digunakan salah atau tidak sesuai dengan kebutuhan maka akan kesulitan dalam sebuah pekerjaan tersebut. Hal ini disampaikan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari

> *"Iya, tentunya begitu karena jika tidak kami akan kerepotan dalam bekerja. Karena mesin atau teknologi yang tepat guna sesuai dengan kebutuhan dalam memproduksi maka akan mempermudah dalam produksi itu sendiri".*[85]

Dalam pengembangan sebuah usaha keakraban tetap harus terjaga dengan baik. Karena keakraban juga sangat mendukung dalam sebuah usaha, jika dalam satu tim itu akrab dan juga menjaga agar tidak terjadi kecekcokan antar sesama maka hal itu akan melancarkan dalam bekerja. Dan juga sebaliknya apabila dalam satu tim tidak tidak akrab bahkan bermusuhan maka akan menimbulkan tumpang tindih antar sesama karyawan. Hal ini di ungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari.

---

[84] Wawancara dengan Ibu Yuyun Kurniawati selaku wakil usaha Omah Jenang Kelapasari , pada 23 Maret 2019.

[85] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

"Iya, harus. Komunikasi dengan karyawan sangat penting. Jadi jika karyawan ada masalah saya suruh untuk bercerita dengan saya untuk mencari jalan keluarnya. Bahkan saya melarang istri saya untuk memarahi karyawan di depan teman-temannya. Misalnya ada masalah dibagian produksi di panggil, ditanya secara pribadi kenapa packingnya kurang baik dan mencari solusinya. Karena jika di marahi di depan teman-temannya tetntu itu akan membuat mental mereka down. Dan untuk tetap terjalin dengan baik kita dalam waktu satu tahun mengadakan rekreasi bersama karyawan untuk menjaga kekompakan dan juga untuk refreshing".[86]

Ungkapan tersebut diperkuat oleh Bapak Sumadi selaku karyawan bagian produksi Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

"Iya keakraban di sini sangat terjaga dengan baik, meskipun ada permasalahan misalnya dengan rekan kerja masih bisa dibicarakan dengan baik-baik. Tapi sangat jarang sekali terjadi keributan atau cekcok ddengan teman kerja".[87]

Ibu Kasmiati selaku karyawan Omah Jenang juga menambahkan:

"Keakraban di sini sangat terjaga dengan akrab dan sangat baik dengan karyawan lain. Komunikasi juga sangat baik".[88]

Dalam pengembangan usahanya Omah Jenang Kelapasari sudah mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan juga menyerap tenaga kerja cukup banyak. Sehingga dapat mengurangi angka pengangguran dan dapat meningkatkan pendapatan bagi masyarakat sekitar Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari.

---

[86] Ibid.,

[87] Wawancara dengan Bapak Sumadi selaku karyawan bagian produksi Omah Jenang Kelapasari, pada 23 Maret 2019

[88] Wawancara dengan Ibu Kasmiati selaku masyarakat dan juga karyawan di Omah Jenang Kelapasari, pada 23 Maret 2019

"Iya, pertama mungkin yang terserap di sini hanya 25 orang, belum tenaga pameran saya ada sendiri ada 5 orang, jadi 30 yang di sini. Di sini di mulai dengan bikin jenang, yang dulu awalnya tidak ada dan sekarang menjadi ada, mungkin orang yang ada di sekitar sini cuman 30 orang yang bekerja di sini, tapi orang lain yang membuka usaha yang sejenis kan juga banyak, nah itu mereka juga menyerap. Itu yang paling penting, misalkan di sini ada 10 orang yang membuat jenang, satu usaha misalnya karyawannya sekitar 5 sampai 10 orang jadi sudah bisa menarik berapa karyawan. Terus misalkan saya membuka wisata di sini namanya ngudek jenang, orang yang nitip jajan di sini kan banyak dari Kabupaten Blitar, Kabupaten Malang, Kabupaten Sidoarjo seluruh Jawa Timur masuk. Akhirnya ketika mereka memproduksi dan mendapat pesanan akhirnya mereka terus melakukan produksi karyawannya kan juga nambah-nambah, penyerapannya di situ yang paling banyak. Kayak ini (dodol) awalnya orang Garum yang memproduksi pertama hanya suami istri, sekarang sudah punya karyawan banyak."[89]

Tambahan dari Ibu Yuyun, mengatakan:

"Iya termasuk sudah, karena banyak ibu-ibu yang bekerja di sini juga jadi memiliki pekerjaan. Dari lingkungan desa sini saja sudah menyerap 30 orang belum lagi yang dari luar bagian dari pemasaran".[90]

Dalam hal ini timbul pertanyaan: *"ini produk (dodol) titipan ya pak?*

"Iya ini produk titipan bukan punya saya, saya menjalin kemitraan. Kalaupun misalkan saya membuat jenang dodol seperti ini saya bisa, tapi ketika orang lain bisa dan bisa diajak kerja sama ngapain saya susah-susah bikin, saya jualkan kan sudah dapat untung saya. Dan saya juga tidak mengubah tabel/merk. Ada juga ya beberapa toko mungkin pemilik usaha yang ingin membranding produknya tapi akhirnya mereka menghilangkan brand-brand yang asli. Saya justru biar brand ini dikenal masyarakat, jadi yang dikenal bukan punya saya saja tapi semua".[91]

---

[89] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

[90] Wawancara dengan Ibu Yuyun Kurniawati selaku wakil usaha Omah Jenang Kelapasari , pada 23 Maret 2019.

[91] Ibid.,

Dalam mengembangkan usaha Omah Jenang Kelapasari sudah dapat menyesuaikan terhadap perubahan pasar yang terjadi. Yaitu dengan cara mengikuti pola perilaku konsumen, dengan begitu usaha memproduksi Jenang tersebut tetap bisa berjalan seiring dengan perkembangan zaman. Tidak hanya memproduksi tetapi juga dengan menjual produk tersebut dengan membuka toko pusat oleh-oleh. Hal ini disampaikan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari.

> *"Iya, harus. Misalnya dulu pasar kita di swalayan tahun 2010 kebawah itu kan yang paling rame di swalayan-swalayan kita masukan di situ, 2010 ke atas banyak indomart itu kan pasar swalayan di Kademangan di Ngunut banyak yang hancur. Jadi kalo ke pasar modern saya menghindari ada beberapa alasannya. Akhirnya saya menyesuaikan di tempat oleh-oleh, nah di tempat oleh-oleh tahun 2010 ke atas itu orang Indonesia banyak yang stres karena ingin wisata atau bisa dibilang iri dengan orang lain. Keberadaan smartphone ini sangat mempengaruhi ke pasar wisata. Akhirnya kita mengikuti pasar, orang kalau mau belanja jajanan bukan di swalayan lagi tapi di pusat oleh-oleh. Ternyata setelah saya amati orang yang belanja di swalayan itu hanya orang yang berada di lingkup sekitar kurang lebih hanya 5 desa, orang yang datang cuma itu-itu saja. Perilaku konsumen orang yang berbelanja jajanan di swalayan itu kalau di musim-musim biasa kecuali lebaran, itu yang dibelikan jajan hanya 10%. Misalnya punya uang Rp.100.000 mungkin yang dibelikan jajan hanya Rp.10.000 yang kebutuhan pokok lebih dulu, perilakunya seperti itu. Ketika kita memasarkan di pasar modern itu rata-rata ada pembatasan pengiriman barang hanya dihari Rabu, penagihan nanti dihari Kamis berarti kita harus bolak-balik dan menyita waktu, ada lagi yang di transfer 3 bulan atau 2 bulan lagi itu berati keuangan tidak lancar, kalau kita sebagai UKM sebisa mungkin keuangan lancar meskipun pembayarannya konsinasi. Dan akhirnya saya menyesuaikan di pasar oleh-oleh, di pasar oleh-oleh itu kita mengirim barang berapapun asalkan sudah membuat janji waktunya kapan itu bisa mau sore atau malam hari itu bisa meskipun ada beberapa toko yang menerapkan aturan secara ketat, tetapi itu bisa diatasi. Selanjutnya orang yang belanja di pusat oleh-oleh itu orangnya berganti-ganti bukan*

orang sekitar. Misalnya di sini tempatnya nylempit/ tidak terjangkau, tempat jenang itu di mana? tanyanya masih di Selorejo. Ketika mereka berkunjung ke Kampung Coklat orangnya pasti mampir ke sini meskipun tempatnya tersembunyi/tidak terjangkau. Misalnya saja ketika kamu pergi ke Jogja apakah kamu akan membeli jajanan di indomart? Tentunya akan belanja di pusat oleh-oleh. Orang yang belanja di pusat oleh-oleh itu orangnya tidak pelit, punya uang Rp.1.000.000 tujuannya untuk membeli jajan yang segitu bisa habis bahkan bisa kurang, karena membawakan oleh-oleh untuk saudara dan teman-temannya. Tapi kalau orang yang belanja di swalayan jarang kalau selain hari lebaran beli jajan sampai habis Rp.1000.000, tapi beda kalau di pusat oleh-oleh. Saya melihat konsumen yang datang ke sini belanja paling sedikit Rp.200.000 karena mereka membelikan juga untuk keluarga ataupun untuk teman kerja, perilakunya jadi terbawa ketika belanja di pusat oleh-oleh. Jadi kita itu harus menyesuaikan, kita di unicorn-unicorn itu kaya di buka lapak atapun penjualan online lainnya kita juga menjualnya di situ, kalau kita tidak mengikuti pasar kita akan ketinggalan".[92]

Dengan banyaknya permintaan tenaga kerja ternyata juga berpengaruh pada upah, karena pekerjaan di sini sistem upahnya yaitu karyawan berapa kali karyawan memproduksi barang ataupun memacking barang dapatnya berapa nanti di hitung perkilonya, bukan bekerja harian ataupun borongan. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik Omah Jenang Kelapasari.

"bisa juga berpengaruh. Upah sesuai standart, rata-rata gaji mereka UMR. Untuk yang bagian produksi sekali produksi itu kan Rp.80.000, terus untuk bagian packing perkilonya Rp4.000 dalam sehari itu misalkan dapat 10 kg itu berati mereka sehari bisa Rp.40.000 berati kalo sebulan sudah lebih dari Rp.1.000.000 jadi sudah memenuhi standart.[93]

Timbul pertanyaan: *berarti itu yang bagian packing upahnya sedapatnya sehari bisa memacking berapa kilo begitu ya pak?*

---

[92] Ibid.,
[93] Ibid.,

> *"Iya, bagian packing uapahnya sedapatnya mereka memacking, beda lagi kalau untuk yang produksi, upah untuk produksi upahnya per produksi, misalkan satu hari memproduksi sampai 3 kali jadi ya tinggal menghitung saja Rp.80.000 dikalikan 3 Rp.240.000 dalam sehari".* [94]

Tambahan dari Ibu Erlianawati selaku karyawan Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Di sini itu sistemnya sedapatnya berapa kilo itu nanti tinggal mengalikan, jika karyawannya semakin banyak otomatis yang dihasilkan semakin sedikit dan upah yang didapatkan juga sedikit. Beda lagi kalau dengan bekerja harian tidak ada pengaruh meskipun karyawannya banyak".* [95]

Tingkat pendidikan tidak mempengaruhi upah yang diberikan kepada karyawan, akan tetapi yang mempengaruhi adalah kemampuan dan keahlian. Karena pekerjaan dalam bidang ini membutuhkan keahlian sendiri, misalnya dalam bidang packing mereka harus bisa memacking dengan baik dan juga rapi. Kalau tidak terbiasa mereka juga kesulitan dalam melakukan packing. Terlihat sepele tetapi kalau tidak terbiasa juga akan kesulitan. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari.

> *"Kalau tingkat pendidikan tidak, karena saya mengangkat karyawan di sini terutama mereka yang mau bekerja dan semangat dan sesuai dengan kemampuan dan keahliannya. Mungkin gaji yang paling tinggi di sini itu bagian pemasaran, satu bulan bisa mencapai Rp.2.000.000 sampai Rp.2.500.000 tergantung dari omset penjualan mereka. Kalau untuk yang lain rata-rata sama karena beban yang paling tinggi di pemasaran. Karena di pemasaran selain pekerjaannya yang keluar kota mereka juga*

---

[94] Ibid.,

[95] Wawancara dengan Ibu Erlianawati selaku masyarakat dan juga karyawan di Omah Jenang Kelapasari, pada 23 Maret 2019

sebagai ujung tombak penjualan, kalau mereka salah sasaran jelas perusahaan juga tidak bisa memenuhi target".[96]

2. Dampak Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), dampak secara umum adalah suatu pengaruh yang menimbulkan akibat yaitu positif ataupun negatif.[97] Sehingga dapat disimpulkan bahawa dampak pengembangan usaha pada Omah Jenang ini merupakan suatu akibat yang muncul baik dalam bentuk positif maupun negatif. Setelah adanya pengembangan usaha Omah Jenang Kelapasari sangat berpengaruh positif bagi masyarakat sekitar maupun bagi pengusaha produk makanan lain dari sekitar Omah Jenang Kelapasari maupun dari wilayah lain. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari.

"Dampak ekonomi yang ada yang di dapat dari pengembangan usaha omah jenang kelapasari tentunya adalah lahan atau tempat untuk berjualan produk-produk UMKM bagi teman-teman UMKM lainnya tidak hanya kelapasri. Karena di situ disediakan toko dengan beberapa macam produk dan pasarannya bisa ke masyarakat langsung dan disitu juga bisa menjadi perbandingan produk antar pengusaha lainnya untuk memperbaiki kualitas produksinya dan kualitas produknya dan juga peningkatan pendapatan berdampak karena bertambahnya juga penjualan setiap pengusaha akibat dari dibukanya toko tersebut, kan pengembangan ini dulunya hanya fokus pada produksi jenang kalau sekarang ada toko pusat oleh-oleh, jadi bisa menampung produk-produk teman sesama pengusaha juga. Jadi ini juga menyerap tenaga kerja baru dari di bukanya toko ini, terutama

[96] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

[97] Kamus Besar,…, https://kbbi.web.id/dampak diakses pada tanggal 29 November 2018 pukul 13.33 WIB.

kasir dan lain-lain itu kan juga berdampak pada masyarakat sekitar".[98]

Dan ungkapan serupa disampaikan oleh Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

"Dampak ekonomi bagi masyarakat setelah adanya omah jenang, masyarakat diberi lapangan pekerjaan, misalnya seperti ngudek jenang, membungkus madumongso, dulu saya juga pernah membungkus madumongso di kelapasari".[99]

Ungkapan tersebut diperkuat oleh Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

"Dampak pada masyarakat sekitar banyak tenaga kerja yang ditampung sehingga mengurangi pengangguran. Karyawannya kan mengambil dari masyarakat sekitar sini, terutama ibu-ibu, kalau untuk mas-masnya pas waktu bazar di tempat yang jauh-jauh yang dibutuhkan membuat tempatnya untuk bazar itu. Di situ terutama mengutamakan masyarakat sekitar, tetangga-tetangga terutama bagi yang ekonominya kurang dibantu dengan mengangkat sebagai tenaga kerja."[100]

Dengan adanya pengembangan usaha Omah Jenang Kelapasari dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi warga sekitar maupun bagi pengusaha produk makanan yang lain. Karena selain memproduksi jenang, di sini juga di buka toko pusat oleh-oleh sehingga warga sekitar yang memiliki produk makanan bisa menitipkan produknya di toko yang di buka oleh Omah Jenang Kelapasari tersebut. Hal ini disampaikan oleh Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari.

---

[98] Wawancara dengan Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[99] Wawancara dengan Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[100] Wawancara dengan Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019

> *"Tentu saja iya, baik dari pihak omah jenang sendiri maupun dari pengusaha lain. Dari omah jenang sendirikan tentu dibutuhkan lagi tenaga kerja baru yang fokus pada produksi dan fokus pada toko atau pusat oleh-oleh di sana. Di situ pasti meningkatkan juga penjualan pada produk yang diproduksi oleh omah jenang. Dan di situ juga dibutuhkan tenaga marketing dan mempublikasikan toko oleh-oleh tersebut baik itu dari relasi antar pengusaha, promosi dari dinas-dinas pemerintahan kabupaten ke luar daerah yang bisa membawa pembeli masuk ke toko oleh-oleh tersebut. Jadi pastinya membuka lapangan pekerjaan baru bagi warga sekitar sini."*[101]

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Iya, karena sebagian besar karyawan kelapasari dari sekitar lingkungan masyarakat sini".*[102]

Ungkapan tersebut diperkuat oleh Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> "*Biasanya masyarakat membungkus madumongso, kan produknya banyak juga madumongso, wajik kletik, itu biasanya di bungkus dirumah-rumah warga. Terus nanti kalau masalah ngudek jenang laki-laki, kebanyakan wanita yang membungkus-membungkus itu sama menunggu jualannya di toko depan. Ada juga orang yang membuat produk opak gadung, ceriping, geti, itu dititipkan terus dijual di situ itu juga banyak masyarakat dari sini."*[103]

Dan dalam pengembangan usaha pada Omah Jenang Kelapasari berdampak juga pada pendapatan warga sekitar dan juga pengusaha produk makanan lain, karena dengan adanya toko pusat oleh-oleh yang dibuka oleh Omah Jenang Kelapasari warga sekitar yang memiliki usaha produk makanan bisa menitipkan produknya untuk dijual di situ, sehingga

---

[101] Wawancara dengan Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[102] Wawancara dengan Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[103] Wawancara dengan Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

pendapatan dari warga sekitar yang menitipkan produknya di situ menjadi meningkat dengan volume penjualan yang banya tersebut. Hal ini disampaikan oleh Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari.

> *"Tentu saja iya, karena pendapatan dari pengusaha yang titip produk di situ akan laku terjual di situ kan mendapat keuntungan dan untungnya lagi di situ tokonya termasuk ramai banyak pembeli yang datang sehingga volume penjualan di situ juga sangat baik meningkatkan pendapatan bagi para pengusaha sekitar yang titip produk di situ dan juga pendapatan dari omah jenang tersebut yang berdampak juga bagi para pekerja yang bekerja di omah jenang tersebut*".[104]

Ungkapan serupa oleh Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Iya, karena masyarakat sekitar yang memliki usaha-usaha produksi makanan seperti geti, ceriping, sitrun dan lain sebagainya bisa menitipkan dagangannya di kelapasari tersebut".*[105]

Ungkapan tersebut diperkuat oleh Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Iya tentu dapat menambah, pengahasilan masyarakat sekitar tentu tambah masalahnya kan kalau kerja kan dapat uang iya tentu tambah. Dan banyak masyarakat sekitar yang suka kerja disitu, karena orangnya juga enak atau baik. Terus nanti berapa bulan sekali diajak rekreasi karyawannya. Terutama ibu-ibu suka kerja disitu".*[106]

---

[104] Wawancara dengan Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[105] Wawancara dengan Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[106] Wawancara dengan Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019

Dalam mengembangkan usaha Omah Jenang Kelapasari dampak yang terjadi pada lingkungan tidak ada, karena limbah yang ada bisa dimanfaatkan untuk pakan ternak, sehingga ligkungan tetap terjaga dengan baik. hal ini diungkapkan oleh Bapak Muhammad Sahri selaku warga Sekitar Omah Jenang Kelapasari.

> *"Kalau pengelolaan limbah mungkin sudah ada penangannya sendiri dari omah jenang, tapi kalau untuk pengembangannya di pusat oleh-oleh itu mungkin tidak ada hanya saja ada teras-teras rumah warga sekitar kadang kalau banyak pembeli yang datang hanya untuk dibuat parkir itu saja."*[107]

Dan ungkapan serupa juga disampaikan oleh Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari. Mengatakan:

> *"Kalau untuk dampaknya pada lingkungan sepertinya tidak ada, karena ampas kambilnya itu dibuat pakan ternak oleh warga sekitar".*[108]

Ungkapan yang serupa juga disampaikan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Kalau dampak negatif saya rasa tidak ada kalau pengembangan usaha, tapi kalau dampak positifnya banyak sekali. Yang jelas menambah pendapatan masyarakat karena banyak masyarakat yang bekerja, membuka lapangan pekerjaan yang banyak juga, soalnya banyak sekali di sini yang menjadi mitra dari kita, misalkan untuk pengadaan jajanan kecuali jenang yaitu kacang goreng, kripik pisang, geti itu kan kita mengambil dari wilayah sekitar atau masyarakat sekitar, jadi kita membantu untuk memasarkan. Dari pemasaran itu akhirnya mereka juga mendapatkan pendapatan dan omset juga meningkat. Kalau dampak lingkungan limbahnya juga tidak ada, limbahnya masih bisa dimanfaatkan. Justru banyak sekali masyarakat sekitar yang memanfaatkan dari limbah. Misalnya limbah ampas kelapa itu bisa digunakan untuk pakan ternak. Dampak positif yang lain*

---

[107] Wawancara dengan Bapak Muhammad Sahri selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

[108] Wawancara dengan Ibu Urim Nafifah selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

selain pendapatan yaitu Desa Rejowinangun menjadi lebih terkenal dan menjadi desa Usaha Mikro Kecil itu sendiri dan banyak masyarakat luar atau wisatawan yang datang ke Desa kita untuk sekedar belanja atau belajar ilmu tentang Usaha Mikro Kecil".[109]

Ungkapan tersebut diperkuat oleh Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

"Kalau untuk dampak tidak ada, masalahnya misalnya ampas kelapa sudah ada yang mengambil untuk pakan ternak. Dan aroma jenang dan wajik kan enak jadi tidak ada dampak negatifnya. Kalau untuk dampak positifnya yaitu menampung pengangguran untuk bekerja di situ."[110]

3. Kendala Dan Solusi Dalam Pengembangan Usaha MIkro Kecil dan Menengah Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar

Tentunya dalam setiap usaha pasti ada kendalanya. Dalam hal ini kendala yang dihadapi pada Omah Jenang Kelapasari yaitu tempat yang kurang luas dan juga tempat pemasaran tempat penjualan. Dan dari kendala tersebut maka perusahaan dapat mengendalikan dengan solusi membuka edukasi wisata ngudek jenang dan juga pembangunan tempat produksi yang lebih luas serta pembangunan tempat penjualan untuk pemasaran produk.

"Kalau untuk kendala memang ada mungkin selain permodalan, kendala yang lain yaitu tempat kita yang masih kurang luas, kita juga belum punya tempat pemasaran lain selain di rumah itu belum ada. Kita juga ingin membuka usaha di tempat yang mudah terjangkau oleh transportasi bus atau wisatawan. Pembangunan tempat produksi sudah dilaksnakan tapi memang belum 100% jadi.

---

[109] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

[110] Wawancara dengan Ibu Mesiem selaku warga sekitar Omah Jenang Kelapasari, pada 03 April 2019.

Solusi dari kendala tersebut kita akhirnya membuat sentra sendiri yaitu paket wisata edukasi ngudek jenang dan dari situlah banyak orang yang penasaran banyak orang yang ingin tahu wisata ngudek jenang itu apa dan akhirnya banyak rombongan wisatawan yang datang ke sini untuk belajar ataupun untuk belanja. Jadi rata-rata kunjungan tiap minggu pun semakin meningkat, awalnya yang ke sini hanya mobil-mobil pribadi atau tetangga sekitar untuk belanja setelah dibukanya edukasi wisata ngudek jenang akhirnya banyak wisatawan dari luar kota yang datang ke sini. Rata-rata wisatawan yang datang per minggunya mencapai 200-500 orang dan hari demi hari jumlahnya pun semakin meningkat".[111]

C. Analisis Data

Dalam melakukan pengembangan usaha dilakukan secara bertahap satu demi satu dilakukan dengan kebijakan sendiri-sendiri. Strategi dalam pengembangan sebuah usaha sangat penting bagi perusahaan atau pemilik usaha, karena strategi yang digunakan juga menentukan sukses tidaknya dalam perusahaan tersebut. Fungsi dari strategi bertujuan untuk merencanakan sebuah tujuan dengan cara atau dengan prosedur tertentu yang mengarah pada tujuan perusahaan tersebut.

1. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Omah Jenang Kelapasari Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar.

Bahwasanya setiap perusahaan harus menggunakan strategi untuk mengembangkan setiap usahanya, tidak hanya pada perusahaan besar saja yang menggunakan strategi tetapi pada perusahaan kecilpun juga menggunakan strategi dalam mengembangkan usahanya. Seperti Omah Jenang Kelapasari juga menggunakan strategi dalam mengembangkan usahanya.

---

[111] Ibid.,

Upaya pelaksanaan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Omah Jenang Kelapasari Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar yang pertama yaitu dengan cara menambah kapasitas mesin. Sesuai dengan pernyataan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Iya, dulunya mesin hanya ada 2 sekarang sudah ada 8, bahkan saya membuat tempat produksi yang baru meskipun belum jadi".*[112]

Dalam penerapan strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Omah Jenang Kelapasari yaitu menghasilkan berbagai jenis produk baru, yang awalnya hanya memproduksi jenang saja akan tetapi sekarang juga memproduksi jenang ketan, wajik, wajik kletik, madumongso dan lain sebagainya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari mengatakan bahwa:

> *"Untuk varian produknya dulu hanya jenang, sekarang ada wajik kletik, madumongso dan juga wajik. Jenang pun ada varian rasa".*[113]

Selain itu strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha pada Omah Jenang Kelapasari yang kedua yaitu dengan menjadikan tempat usaha sebagai wisata edukasi ngudek jenang, dengan begitu banyak masyarakat dan juga wisatawan yang penasaran dan ingin mencoba langsung ngudek jenang sendiri. Sehinga dengan dibukanya wisata

---

[112] Wawancara dengan Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari serta ketua Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Blitar, pada 23 Maret 2019.

[113] Ibid.,

edukasi ngudek jenang secara tidak langsung mernarik banyak masyarakat ataupun wisatawan yang datang ke tempat produksi jenang tersebut.

Yang ketiga, yaitu dengan membuka toko pusat oleh-oleh. Pada perusahaan Omah Jenang Kelapasari ini telah dibuka toko pusat oleh-oleh, sehingga para pengunjung yang datang jika ingin berbelanja oleh-oleh tidak hanya membeli jenang saja. Karena banyak sekali aneka jajanan khas untuk oleh-oleh para pengunjung yang datang, misalkan geti, opak gadung, rengginan, opak gambir dan lain sebagainya. Dengan dibukanya toko pusat oleh-oleh maka semakin banyak produk yang terjual dan secara otomatis menambah jumlah pendapatan bagi perusahaan maupun bagi karyawan.

Selain strategi di atas, perusahaan Omah Jenang Kelapasari juga mengikuti perilaku konsumen, dengan menjadikan produk jenang sebagai jajanan khas oleh-oleh tidak hanya untuk orang yang memiliki hajat. Dan juga menjalin kemitraan dengan warga sekitar yang memiliki usaha produk makanan dan dari wilayah lain. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang di sampaikan oleh Bapak Hendri Christiawan selaku pemilik usaha Omah Jenang Kelapasari mengatakan:

> *"Kalau untuk itu saya menjalin kemitraan, di sini kan saya hanya memproduksi jenang, wajik kletik, madumongso dan wajik. Jadi jajanan yang lainnya dari kemitraan saya menjualkannya di sini, dari perusahaan lain dari Sidoarjo, Trenggalek, dari Probolinggo. Saya sendiri juga menjalin kemitraan dengan mereka kerja sama misalkan saya dengan Patok 25 kerja sama untuk memasok barang di sana untuk dijualkan di sana, ke Bali, Semarang, juga bekerja sama dengan rumah makan Kurnia Jatim yang tersebar di tujuh tempat Indonesia, terus saya juga kerja sama dengan teman saya*

untuk di ekspor ke Hongkong dan Taiwan serta kerja sama dengan agen pariwasata di seluruh Indonesia.[114]

Selain itu juga dengan menjaga kualitas dan juga mutu produk. Sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Hendri Christiawan mengatakan:

"Yang selalu saya tanamkan kepada karyawan itu ibaratnya ketika kamu kerja di sini usaha ini juga anggaplah usahamu, kerjakan dengan sebaik-baiknya, dan jaga mutu dan kualitas. Soalnya yang menentukan rame dan tidaknya kamu sendiri (karyawan). Misalnya dari bagian produksi, jika memproduksi jenangnya itu asal-asalan dan terjadi kerusakan pada produksi dan konsumen akan kecewa akhirnya konsumen tidak membeli produk ini dan mereka (karywan) juga tidak bekerja. Selanjutnya bagian packing, kalau packingnya menarik kan penjualannya juga semakin tinggi, kalau tidak menarik mereka yang bagian packing kan juga tidak bekerja. Jadi motivasinya cintai pekerjaanmu di sini anggap ini usahamu sendiri jaga kualitas dan jaga mutu".[115]

Dalam menjalankan sebuah bisnis juga harus memerhatikan dari aspek syariah, agar apa yang kita lakukan mendapat ridha dari Allah SWT. Begitu pula yang dilakukan oleh Omah Jenang Kelapasari dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya sesuai dengan syariat Islam, siapapun yang bergaul dengan kita sebagai pembeli, pegawai, pemberi kerja dan sebagainya tidak menyukai orang yang sombong karena ketika disomobongi ia akan merasa direndahkan harga dirinya. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Hendri Christiawan keakraban sangat dijaga dengan baik, meskipun dengan karyawannya ia tidak sombong dan sangat menghargai satu sama lain.

"Iya, harus. Komunikasi dengan karyawan sangat penting. Jadi jika karyawan ada masalah saya suruh untuk bercerita dengan saya untuk mencari jalan keluarnya. Bahkan saya melarang istri saya untuk

[114] Ibid.,
[115] Ibid.,

memarahi karyawan di depan teman-temannya. Misalnya ada masalah dibagian produksi di panggil, ditanya secara pribadi kenapa packingnya kurang baik dan mencari solusinya".

Hal tersebut sesuai dengan Q.S Al-Hijr ayat 88:

لا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَى مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ

لِلْمُؤْمِنِينَ

Terjemahan: "janganlah sekali-kali kamu menunjukkan pandanganmu kepada kenikmatan hidup yang telah Kami berikan kepada beberapa golongan diantara merkea (orang-orang kafir itu), dan janganlah kamu bersedih hati terhadap mereka dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman".[116]

2. Dampak Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Omah Jenang Kelapasari

Dalam pengembangan suatu usaha tentunya akan memberi dampak pada lingkungan sekitar, baik itu dampak positif maupun dampak negatif. Dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh Omah Jenang Kelapasari memberikan dampak yang positif bagi warga sekitar maupun dari wilayah lain. Dampak yang terjadi dari pengembangan usaha pada Omah Jenang Kelapasari yaitu, menciptakan lapangan pekerjaan dan menyerap tenaga kerja bagi masyarakat sekitar di Desa Rejowinangun dan juga dari masyarakat desa lain. Dengan menyerap tenaga kerja tersebut maka hal ini juga meningkatkan pendapatan masyarakat bagi masyarakat sekitar Rejowinangun sendiri maupun dari masyarakat desa lain.

[116] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah dan Tafsir Per Kata…,* hlm. 266

Selain itu, usaha yang dijalankan juga semakin berkembang dan dikenal banyak masyarakat ataupun wisatawan. Serta menjadikan Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar lebih dikenal dengan usaha mikronya.

Berwirausaha juga memiliki fungsi yang penting bagi masyarakat dilingkungannya. Sesungguhnya masyarakat memiliki sumbangsih bagi seorang wirausaha, baik sebagai tenaga kerja, penyedia tempat, maupun sebagai konsumen bagi produk yang dihasilkannya. Untuk seorang wirausaha juga harus memberikan sesuatu yang baik dan berdampak positif terhadap masyarakat tersebut. Memberikan sesuatu yang baik kepada pekerja, upah yang layak, hubungan tali silaturahmi yang baik, pemeliharaan terhadap lingkungan sekitar tempat usaha dan memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen dengan barang-barang yang halal dan *thayib*. Sehingga dengan terpenuhinya semua itu usaha yang dijalani selain memiliki dampak yang positif di dunia juga memiliki dampak posotif di akhirat.

Sebagai firman Allah SWT dalam Q.S Al Maa-idah ayat 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلا تَعَاوَنُوا عَلَى الإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ

الْعِقَابِ

Terjemahana:”Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa., dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa

dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya".[117]

3. Kendala Dan Solusi Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Omah Jenang Kelapasari

Setiap usaha yang dijalankan oleh peusahaan pasti ada kendala yang dihadapi, seperti pada Omah Jenang Kelapasari juga mengalami kendala dalam pengembangan usahanya. Kendala yang dihadapi pada Omah Jenang Kelapasari yaitu tempat lokasi usaha kurang luas dan kurang terjangkau. Sehingga solusi untuk mengatasi atau meminimalisir kendala ini dengan melakukan pembangunan tempat atau lokasi usaha. Dan juga melebarkan tempat yang sekarang menjadi tempat usahanya. Dengan begitu, semakin luas lokasi usaha semakin besar pula peluang untuk mengembangkan usaha tersebut.

[117] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah dan Tafsir Per Kata…,* hlm. 106.