

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Profil Desa Tiudan**

##### **1. Profil Desa Tiudan**

Wilayah Desa Tiudan terletak pada wilayah dataran rendah dengan luas 3.184,02 km<sup>2</sup> atau 351,25 ha. Pusat pemerintahan desa Tiudan terletak di dusun Kleben/RT 04/RW 07 dengan menempati areal lahan seluas 0,3 Ha. Jumlah penduduk desa Tiudan sebanyak 8.847 jiwa yang tersebar di 6 Dusun, 12 RW dan 47 RT, Dari jumlah tersebut, terdiri dari laki-laki 4.458 jiwa dan perempuan 4.389 jiwa dengan tingkat pertumbuhan rata-rata selama 6 (enam) tahun terakhir 0,9 %, dengan tingkat kepadatan sebesar 278 jiwa/km<sup>2</sup>.

##### **2. Sejarah**

Desa Tiudan merupakan salah satu dari 20 desa yang terletak wilayah administrasi kecamatan Gondang kabupaten Tulungagung. Tiudan dahulu diawali oleh Trunojoyo, mempunyai sahabat dari arah barat dan berkumpul di Plenggrong. Trunojoyo adalah putra dari Cokroningrat (Raja dari Madura) yang maunya mencari kemerdekaan. Kemudian ada serangan dari timur sungai dan barat sungai di situ ada dusun Babatan sebagai tempat Payudan (Peperangan) yang mana dari wilayah barat adalah dari prajurit Mataram sedangkan yang dari timur adalah prajurit Trunojoyo kemudian prajurit Trunojoyo terdesak hingga mundur sampai tiba di wilayah gunung Kelud (Blitar).

Setelah Indonesia merdeka, desa Tiudan telah mengalami beberapa masa kepemimpinan, yaitu:

**Tabel 4.1**  
**Masa Kepemimpinan Kepala Desa**

No.	Nama Kepala Desa	Dari Tahun	Sampai Tahun
1.	Trimokarjo	1883	1895
2.	H. Imam Asngari	1895	1940
3.	Noto Sentono	1940	1975
4.	M. Soekardi	1975	1989
5.	Djoko Setijono	1990	1998
6.	Asrori	1998	2013
7.	Drs. Wajib Effendi	2013	

### 3. Wilayah

**Tabel 4.2**

#### Wilayah

Batas Wilayah	Wilayah Dusun yang membuat batu bata	Jumlah yang membuat Batu bata	Jumlah yang mempunyai tempat pembakaran
Utara: Desa Pucangan, Desa Bolorejo Timur: Desa Wonokromo Selatan: Desa Mojoarum Barat: Desa Kedungcangkring	Dusun Nglegok	9	6
	Dusun Kleben	19	9
	Dusun Plenggrong	88	41
	Dusun Krajan	7	2
	Dusun Siwalan	23	3
	Dusun Kleponan	10	5
	Dusun Babatan	19	2
	Dusun Banaran	30	14
	Dusun Karangasem	6	4
	Dusun Sentanan	24	8
Jumlah keseluruhan		235	94

Jumlah RW	Jumlah RT
12	47

#### **4. Visi dan Misi**

##### **Visi**

Tiudan Berseri : Mewujudkan Desa Tiudan yang Bersih, Sehat, Elok, Religius dan Inovatif.

##### **Misi**

1. Melaksanakan pembangunan infrastruktur disemua bidang dengan adil dan merata.
2. Meningkatkan sarana dan prasarana fisik serta pelayanan kesejahteraan sosial masyarakat di bidang pendidikan, kesehatan, kebudayaan, keagamaan dan olah raga utamanya prasarana fisik jalan, jembatan dan irigasi.
3. Meningkatkan ekonomi masyarakat miskin.
4. Meningkatkan peran koperasi agar benar-benar menjadi soko guru perekonomian desa, daerah dan nasional.
5. Meningkatkan stabilitas keamanan dan ketertiban agar masyarakat dapat beraktifitas dengan tenang.
6. Memudahkan pelayanan masyarakat.
7. Menumbuhkan jiwa sosial yang tinggi.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>[Http://Tiudan.Tulungagungdaring.Id/Profil](http://Tiudan.Tulungagungdaring.Id/Profil) Diakses Pada Tanggal 6 Mei 2019

## B. Temuan Penelitian

### 1. Sistem Kerja Usaha Pembuatan Batu Bata di Desa Tiudan

Sistem pemasaran dan jumlah produksi batu bata yang akan di ungkapkan oleh Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata sebagai berikut:

*“terkait pemasarannya itu saya menjualnya pada konsumen yang membutuhkan batu bata, misalnya itu konsumen mau membangun rumah, gedung atau proyek-proyek yang membutuhkan batu bata, untuk produksinya itu kira-kira saya per bulannya bisa menghasilkan 5000 batu bata dan harga batu bata per seribunya Rp 450.000”<sup>2</sup>*

Pertanyaan yang sama diajukan kepada bapak Mulyani selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“batu bata yang saya cetak itu nantinya akan saya jual ke pengepul setelah matang, biasanya saya memproduksi tiap bulan itu ±4000 batu bata untuk harga yang sudah matang itu bisa mencapai Rp 450.000 per seribu batu bata”<sup>3</sup>*

Dari pernyataan Bapak Suryanto dan Bapak Mulyani dapat diambil kesimpulan bahwa batu bata yang di cetak nantinya akan di jual di konsumen maupun di pengepul dengan harga yang sama yaitu Rp 450.000 yang sudah matang atau siap pakai untuk pembangunan.

Pertanyaan yang sama diajukan kepada Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul :

*“kalau pemasarannya saya tidak tahu akan dijual ke pengepul lainnya atau di jual ke konsumen, karena saya membuat batu bata itu hanya ikut pengepul atau bos, dan saya produksi batu bata itu biasaya hanya menghasilkan 3000 batu bata saja mbak*

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

*lalu gaji atau upah yang saya terima itu dihitung dari per seribunya batu bata yaitu Rp 125.000”<sup>4</sup>*

Pertanyaan yang sama untuk Ibu Ngainaul Masrurroh selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul :

*“dalam pemasarannya saya kurang tahu mbak, karena saya hanya ikut membuat ke pengepul atau bos sehingga masalah pemasaran yang memasarkan bos saya sendiri, produksi yang saya hasilkan itu ±3000 batu bata, dan utuk gaji atau upah yang saya terima itu dihitung dari per seribunya batu bata Rp 125.000”<sup>5</sup>*

Jadi dari pernyataan Ibu Jauharotul Habibah dengan Ibu Ngainaul Masrurroh dapat di ambil kesimpulan bahwa beliau tidak mengerti masalah penjualan batu bata tersebut, karena hanya menjadi pekerja saja untuk pengupahan sama yaitu Rp 125.000 per seribunya.

Dari pertanyaan yang sama untuk Mbah Kawet selaku pembuat batu bata yaitu sebagai berikut :

*“sistem pemasaran yang saya lakukan itu dijual mentah di pengepul, produksi saya tiap bulannya ±2000. Tetapi juga tergantung dengan bahan bakunya yaitu tanah liat, apabila dapat membeli tanah banyak maka batu bata yang saya peroleh atau kerjakan akan lebih banyak lagi”<sup>6</sup>*

Pertanyaannya masih sama seperti Mbah Kawet untuk Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“pemasarannya itu saya jualnya di pengepul, itu saya jual mentah dengan harga Rp 230.000 per seribunya. Pengepul kira-*

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut dengan pengepul pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>5</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masrurroh selaku pembuat batu bata yang ikut dengan pengepul pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>6</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

*kira memasarkannya ke proyek-proyek atau yang akan membangun seperti perumahan, gedung sekolah dan lain-lain”<sup>7</sup>*

Dari ungkapan Mbah Kawet dan Ibu Wiji Lestari dapat diambil kesimpulan bahwa untuk pemasarannya sama yaitu dijual ke pengepul dengan batu bata yang masih mentah dan harga jualnya yaitu Rp 230.000 untuk perseribu.

Dari pertanyaan ke enam narasumber diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa para pembuat batu bata yang ada di Desa Tiudan menjualnya lebih banyak di pengepul dengan batu bata mentah maupun matang, apabila penjualannya mentah karna pembuat belum mempunyai tempat pembakaran batu bata. Ada juga yang menjualnya sendiri ke konsumen yang membutuhkan misalnya untuk membangun rumah atau gedung-gedung. Harga jual dari batu bata itu sendiri berbeda antara yang sudah matang sama yang mentah, dan untuk gaji atau upah yang diterima dari hasil membuat batu bata.

**Table 4.3**

**Harga Jual Dan Bahan Baku Batu Bata, Serta Pengupahan Pembuat**

**Batu Bata**

Tanah liat	Batu bata	Abu	Tenaga (upah)	Harga batu bata	
1 Dam	Per Dam		Per orang	Mentah	Matang
Rp 125.000	2000 batu bata	Rp 100.000	Rp 125.000	Rp 230.000 /1000 batu bata	Rp 450.000/1000 batu bata

Sumber : Data Diolah dari Hasil Wawancara

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

Berdasarkan tabel diatas, usaha batu bata merupakan usaha yang sebagian besar ditekuni masyarakat desa Tiudan dan berbagai macam faktor yang mendorong masyarakat membuat batu bata adalah lokasi yang mendukung yaitu bahan baku berupa tanah yang mudah pencariannya dan dekat.

## **2. Prospek pembuatan batu bata Desa Tiudan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat berdasarkan analisis SWOT**

### **a. Apa saja faktor kekuatan pada pembuatan batu bata**

Faktor kekuatan yang akan diungkapkan oleh beberapa narasumber hampir sama yaitu:

Ungkapan dari Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata adalah :

*“kekuatan yang ada di batu bata itu ya dari tanah liat nya harus yang bagus atau yang berkualitas, abu kualitas juga yang bagus karena apabila tidak memakai abu batu bata mudah retak atau pecah, batu bata juga banyak peminatnya untuk bahan bangunan, bahan untuk membuat batu bata masih relative murah, mudah di dapatkan”<sup>8</sup>*

Ungkapan yang sama dari Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata yaitu :

*“kekuatannya ya dari bahan baku pembuatan harus yang berkualitas agar peminatnya lebih meningkat misalnya itu tanahnya yang bagus dan abunya juga bagus agar tidak pecah dan jadinya batu bata itu juga bagus, pembuatan batu bata juga tidak perlu keahlian khusus”<sup>9</sup>*

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

Kesimpulan yang dapat diambil dari Bapak Suryanto dan Bapak Mulyani yaitu kekuatannya terletak pada bahan bakunya, jadi bahan baku yang di gunakan harus berkualitas agar hasil dari batu bata juga bagus dan tidak mudah pecah sehingga pembeli tidak akan kecewa dan akan kembali jika membutuhkan lagi.

Kekuatan yang akan diungkapkan oleh Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul sebagai berikut :

*“Kekuatan batu bata itu ada di bahan bakunya apabila bahan bakunya berkualitas jadinya batu bata juga berkualitas tidak mudah pecah sewaktu pembakaran apabila campurannya pas yaitu dari tanah liat, abu, dan airnya, harga batu bata lebih murah dari batako sehingga masyarakat di kalangan menengah juga bisa menjangkaunya”<sup>10</sup>*

Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul mengungkapkan kekuatan yang ada pada batu bata :

*“kekuatan batu bata terdapat pada bahan bakunya, jadi bahan bakunya harus yang bagus agar batu bata yang di hasilkan juga bagus, batu bata juga tidak memerlukan keahlian khusus, bahannya pun mudah di dapatkan”<sup>11</sup>*

Dari ungkapan Ibu Jauharotul Habibah dan Ibu Ngainaul Masruroh dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk membuat batu bata yang bagus maka bahan yang di gunakan harus yang berkualitas agar batu bata saat pembakaran tidak banyak yang retak dan untuk membuat batu bata tidak memerlukan keahlian khusus, karena

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu batayang ikut pengepul pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019



pembuatannya masih sederhana hanya memakai pencetak dari kayu untuk membuatnya dan menggunakan tenaga manusia.

Ungkapan dari Mbah Kawet dan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“kekuatannya batu bata ada di bahan-bahannya berupa tanah liat, abu. Apabila bahan-bahan yang digunakan yang berkualitas maka pemasarannya pun tidak akan menurun, untuk pembuatannya juga masih sederhana hanya menggunakan cetakan batu bata yang berbentuk persegi sehingga tidak membutuhkan keahlian yang khusus”<sup>12</sup>*

Ungkapan dari Ibu Wiji Lestari yaitu :

*“kekuatan batu bata nya itu ya dari abunya dan tanahnya, semisal menggunakan bahan yang tidak berkualitas maka batu bata pun hasilnya juga akan menurun dan apabila tidak ada abunya batu bata akan retak waktu pembakaran, untuk bahannya pun mudah di dapatkan serta tak memerlukan keahlian khusus karena masih manual”<sup>13</sup>*

Pernyataan dari Mbah Kawet dan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata dapat ditarik kesimpulan yaitu batu bata yang kualitas bagus maka bahannya pun harus bagus dan bahannya pun mudah di dapatkan serta membuatnya tidak memerlukan keahlian khusus.

Dari ungkapan diatas dapat ditarik kesimpulan untuk kekuatan batu bata itu ada pada bahan bakunya apabila bahan baku yang digunakan yang berkualitas maka hasil produksi batu bata akan berkualitas juga, begitupun sebaliknya. Bahan untuk pembuatan batu

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

bata pun mudah di dapatkan harganya juga relative murah dan untuk membuatnya tidak memerlukan keahlian khusus karena masih menggunakan manual (tenaga manusia, dan mencetaknya hanya menggunakan cetakan yang berbentuk persegi). Peminat batu bata juga banyak karna batu bata itu bahan utama untuk membangun rumah, gedung dan sebagainya, dan batu bata harganya juga lebih terjangkau.

**b. Apa saja faktor kelemahan pada pembuatan batu bata**

Faktor kelemahan batu bata yang dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

Ungkapan kelemahan dari Bapak Suryanto selaku pembuat batu batayaitu :

*“jadi kelemahan yang terdapat pada batu bata pada musim hujan, jika musim hujan produksinya menurun karena tidak adanya sinar matahari, terus batu bata itu kan bahannya itu menyerap panas maupun dingin pada musimnya itu menyebabkan suhu ruangan didalamnya menjadi tidak stabil”<sup>14</sup>*

Kelemahan yang di ungkapkan oleh Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“untuk kelemahan batu bataitu menimbulkan beban yang cukup besar pada struktur bangunan, dan perekat yang digunakan untuk membangun harus tebal sehingga cukup boros”<sup>15</sup>*

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

Jadi dari ungkapan diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa kelemahan batu bata diwaktu musim hujan karena pada musim hujan proses pengeringan akan semakin lama, batu bata juga mempunyai beban yang cukup besar pada struktur bangunannya, penggunaan perekatnya pun harus tebal sehingga cukup boros.

Kelemahan yang di jelaskan oleh Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul :

*“kelemahan batu bata itu apabila hanya mempunyai lahan sempit jadi untuk memproduksinya pun tidak bisa setiap hari, dan waktu pemasarannya yang lama apabila tidak mempunyai konsumen tetap”<sup>16</sup>*

Penjelasan kelemahan dari Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul

*“jadi kelemahan batu bata itu jika musimnya waktu hujan, sehingga produknya menurun dan pengeringannya pun cukup lama, dan masih berkurangnya kegiatan promosi batu bata sehingga terkadang pemasarannya jadi lama”<sup>17</sup>*

Jadi penjelasan dari Ibu Jauharotul Habibah dan Ibu Ngainaul Masruroh dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam batu bata terdapat kelemahan yaitu pada waktu musim hujan proses pembuatan batu bata akan semakin lama, dalam hal promosi masih kurang jadi proses pemasaran jadi lama dan apabila yang mempunyai lahan sempit dalam memproduksi tidak bisa setiap hari.

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

Pernyataan dari Mbah Kawet dan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“kelemahannya kurang promosi sehingga pemasarannya lama apabila tidak mempunyai pembeli tetap, tidak mempunyai lahan yang cukup untuk membuat setiap hari, pada musim hujan produksinya menurun”<sup>18</sup>*

Pernyataan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata:  
*“kelemahan yang ada pada batu bata itu apabila musim penghujan dan tempat untuk membuat batu bata sempit, sehingga tidak bisa setiap hari membuat akan memakan waktu yang lumayan lama juga apabila proses pengeringan jika tidak adanya sinar matahari dan hanya mengandalkan angin-angin saja.”<sup>19</sup>*

Dari ungkapan diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa kelemahan yang ada di batu bata pada musim penghujan produksinya menurun karena tidak adanya sinar matahari sehingga proses pengeringan akan memakan waktu yang lumayan lama, batu bata membutuhkan tempat yang lumayan lebar untuk mencetak sekaligus menjemur atau pengeringan setelah itu di tumpuk menjadi satu apabila batu bata belum kering maka tidak bisa mencetak lagi karena terkendala tempat sehingga produksinya menurun atau tidak bisa berproduksi setiap hari, bahan pembuatan batu bata juga menyerap panas atau dingin sehingga apabila musim itu sedang berlangsung suhu di dalam ruangan menjadi tidak stabil, batu bata juga menimbulkan beban yang cukup besar pada struktur

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>19</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

pembangunan dan memerlukan spesi atau perekat yang tebal mengakibatkan pemborosan pada perekat tersebut, masih kurangnya kegiatan promosi batu bata sehingga untuk pemasarannya pun semakin lama.

**c. Apa saja factor peluang pada pembuatan batu bata**

Ungkapan dari beberapa narasumber tentang Faktor peluang sebagai berikut:

Peluang dari batu bata yang di ungkapkan oleh Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata adalah :

*“peluang dari batu bata itu pemasaran yang semakin luas jadi memudahkan untuk mendapatkan batu bata apabila memerlukan untuk pembangunan, memanfaatkan sumber daya alam berupa tanah yang ada disekitar bisa di jadikan usaha batu bata ini”<sup>20</sup>*

Peluang batu bata yang diungkapkan oleh Bapak Mulyani selaku pembuat batu batayaitu :

*“tentang peluang untuk batu bata sekarang ini yaitu banyaknya pertumbuhan pemukiman sehingga banyak yang mencarinya untuk pembangunan contohnya perumahan, gedung, pabrik dan proyek-proyek dan pemasaran yang semakin luas untuk penjualannya”<sup>21</sup>*

Dari ungkapan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya peluang batu bata dalam pemasarannya semakin luas jadi dapat memudahkan untuk mendapatkan batu bata apabila sewaktu-waktu

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3Juli 2019

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3Juli 2019

membutuhkan, dan dapat memanfaatkan sumber daya alam berupa tanah di sekitar desa.

Dari ungkapan Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul sebagai berikut :

*“jadi peluang batu bata yang ada di Desa Tiudan itu sudah banyak pengepul sehingga memudahkan untuk menjualnya, dan sekarang ini masih banyaknya pembangunan pemukiman sehingga banyak yang mencari batu bata, pemasarannya pun sekarang semakin luas”<sup>22</sup>*

Serta ungkapan dari Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul sebagai berikut :

*“peluang batu bata itu sekarang mudah menjualnya karena banyaknya pengepul dan pemasaran semakin luas untuk mempermudah orang-orang yang membutuhkan batu bata untuk pembangunan”<sup>23</sup>*

Dari ungkapan peluang di atas dapat di tarik kesimpulan yaitu di Desa Tiudan sudah banyak pengepul yang ada sehingga memudahkan untuk menjualnya dan banyaknya pembangunan menjadikannya banyak yang mencari dan memudahkannya.

Pernyataan yang di ungkapkan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“batu bata itu peluangnya sekarang banyak karena pemasaran semakin luas dan banyaknya pengepul sehingga memudahkan menjual batu bata dan di Tiudan itu ada sumber daya alam yang berupa tanah liat untuk memudahkan membuat batu bata”<sup>24</sup>*

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>23</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut pengepul pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>24</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata juga mengungkapkan peluang yang ada sebagai berikut :

*“peluang dari batu bata ialah pemasaran yang semakin luas, banyaknya pengepul jadi memudahkan untuk mendapatkan batu bata serta banyaknya pembangunan-pembangunan seperti proyek, gedung, perumahan dan lain-lain”<sup>25</sup>*

Jadi dari ungkapan para narasumber diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa faktor peluangnya yaitu sudah banyaknya pengepul yang ada di desa Tiudan itu sendiri, jadi penjualan bisa dilakukan para pengepul apabila pembuat tidak mempunyai konsumen tetap untuk penjualannya, pemanfaatan sumber daya alam seperti yang ada di desa Tiudan yaitu tanah liat untuk mempermudah memperoleh bahan baku, pertumbuhan pemukiman sehingga banyak orang – orang yang mencari batu bata karena batu bata termasuk bahan pokok untuk pembangunan seperti proyek, perumahan dan lain sebagainya, harganya pun relative lebih murah dari pada produk yang lainnya, dan untuk pemasarannya pun semakin luas jadi memudahkan untuk mendapatkan batu bata.

#### **d. Apa saja faktor ancaman pada pembuatan batu bata**

Ungkapan dari beberapa narasumber tentang Ancaman pada batu bata sebagi berikut:

Pernyataan ancaman yang diungkapkan oleh Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata :

---

<sup>25</sup> Wawancara dengan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

*“ancaman dari batu bata ialah adanya batako atau produk lain menjadikan persaingan sehingga batu bata pada waktu itu mengalami penurunan, apabila musim hujan gitu produksinya akan menurun, harganya mengalami penurunan”<sup>26</sup>*

Pernyataan ancaman yang di jelaskan oleh Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata yaitu :

*“faktor ancamannya itu semakin rendah atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat apabila terus-terusan di ambil, harganya mengalami penurunan sehingga banyak yang mempunyai pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan”<sup>27</sup>*

Ungkapan ancaman dari Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut ke pengepul yaitu :

*“ancaman dari batu bata apabila harga mengalami penurunan, dan musim penghujan maka produksinya pun akan berkurang juga, adanya persaingan dengan produk lainnya”<sup>28</sup>*

Faktor ancaman yang diungkapkan dari Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut ke pengepul

*“ancaman yang ada di batu bata adalah apabila dimusim penghujan produksinya menurun, harganya menurun, adanya persaingan dengan produk lain yang menyebabkan batu bata sulit di pasarkan”<sup>29</sup>*

Pernyataan ancaman dari Mbah Kawet selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

---

<sup>26</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>27</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>28</sup> Wawancara dengan Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut dengan pengepul pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>29</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut dengan pengepul pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019



*“ancaman yang ada di batu bata adalah apabila dimusim penghujan produksinya menurun, harganya menurun, adanya persaingan dengan produk lain yang menyebabkan batu bata sulit di pasarkan, berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat”<sup>30</sup>*

Ungkapan faktor ancaman dari Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata sebagai berikut :

*“ancaman dari batu bata ialah adanya batako atau produk lain menjadikan persaingan sehingga batu bata pada waktu itu mengalami penurunan, apabila musim hujan gitu produksinya akan berkurang tidak seperti yang sebelumnya, dan harganya mengalami penurunan, bahan pokok yaitu tanah liat semakin rendah atau berkurang”<sup>31</sup>*

Jadi kesimpulan dari ungkapan para narasumber diatas tentang ancaman dari batu bata yaitu diwaktu musim hujan salah satu ancaman karena produksinya akan menurun dan pengeringan batu bata akan semakin lama, adanya persaingan dari produk lain yang mengakibatkan batu bata mengalami kemunduran (menurun) dari pemasaran, semakin rendah atau berkurangnya bahan pokok batu bata yaitu tanah karena setiap hari di gali terus untuk membuat batu bata, dan apabila harga batu bata mengalami penurunan.

#### **e. Penerapan Analisis SWOT pada pembuatan batu bata**

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang telah dilakukan, didapatkan data terkait faktor-faktor internal (kekuatan-kelemahan) serta faktor-faktor eksternal (peluang-ancaman), yaitu:

**Kekuatan (*Strengths*) pada pembuatan batu bata:**

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>31</sup> Wawancara dengan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

- 1) Bahan baku yang berkualitas agar produk juga baik
- 2) Banyak peminat untuk bahan pembangunan
- 3) Bahan untuk pembuatan batu bata masih relative murah
- 4) Bahannya mudah di dapatkan
- 5) Membuatnya tidak perlu keahlian khusus
- 6) Harga lebih terjangkau

Kelemahan (*Weaknesses*) pada pembuatan batu bata:

- 1) Yang mempunyai lahan sempit tidak bisa produksi batu bata setiap hari
- 2) Pada musim hujan produksi menurun
- 3) Bahannya adalah bahan yang menyerap panas atau dingin di musim itu, sehingga suhu ruangan di dalamnya tidak stabil
- 4) Menimbulkan beban yang cukup besar pada struktur bangunan
- 5) Waktu pemasaran yang lama
- 6) Memerlukan spesi/perekat yang tebal
- 7) Masih kurang kegiatan promosi usaha batu bata

Peluang (*opportunity*) pada pembuatan batu bata:

- 1) Pemasaran yang semakin luas jadi memudahkan untuk mendapatkannya
- 2) Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan dilokasi sekitar

3) Pertumbuhan pemukiman sehingga banyak yang mencari, contohnya untuk pembangunan perumahan, pabrik, proyek-proyek

4) Sudah banyak pengepul sehingga memudahkan untuk menjual

Ancaman (*Threats*) pada pembuatan batu bata:

1) Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat

2) Adanya batako menjadikan persaingan dengan batu bata

3) Harga batu bata menurun

4) Apabila musim hujan produksi batu bata menurun

Dari data yang telah di dapat, selanjutnya peneliti akan melakukan beberapa langkah pertama yaitu pembuatan matrik analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Di dalam tabel tersebut faktor-faktor internal maupun faktor-faktor eksternal akan diberikan pembobotan dan penilaian (*rating*) untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan *rating* ditentukan sebagai berikut:

**Tabel 4.4**

**Pembobotan dan Rating**

Bobot ditentukan sebagai berikut:		Rating ditentukan sebagai berikut:	
Bobot	Keterangan	Rating	Keterangan
0,20	Sangat kuat	4	<i>Major strength</i>
0,15	Diatas rata-rata	3	<i>Minor strength</i>
0,10	Rata-rata	2	<i>Major weakness</i>
0,05	Dibawah rata-rata	1	<i>Minor weakness</i>

Dari uraian pernyataan diatas dapat diketahui pembobotan dari setiap faktor sebagai berikut:

**Tabel 4.5**

**Pembobotan Faktor-faktor SWOT**

<b>Faktor-faktor Dalam Analisis SWOT</b>		<b>Bobot</b>
<b>a.</b>	<b>Kekuatan</b>	
	1) Bahan baku berkualitas agar produk juga baik	0,15
	2) Banyak peminat untuk bahan bangunan	0,05
	3) Bahan untuk pembuatan batu bata masih relative murah	0,10
	4) Bahan mudah di dapatkan	0,10
	5) Membuatnya pun tidak perlu keahlian khusus	0,05
	6) Harga lebih terjangkau	0,10
<b>b.</b>	<b>Kelemahan</b>	
	1) Yang mempunyai lahan sempit tidak bisa produksi batu bata setiap hari	0,05
	2) Pada musim hujan produksi menurun	0,10
	3) Bahannya adalah bahan yang menyerap panas atau dingin di musim itu, sehingga suhu ruangan di dalamnya tidak stabil	0,05
	4) Menimbulkan beban yang cukup besar pada struktur bangunan	0,05
	5) Waktu pemasaran yang lama	0,05
	6) Memerlukan spesi/perekat yang tebal	0,10
	7) Masih kurang kegiatan promosi usaha batu bata	0,05
<b>c.</b>	<b>Peluang</b>	
	1) Pemasaran yang semakin luas jadi memudahkan untuk mendapatkannya	0,20
	2) Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan dilokasi sekitar	0,15
	3) Pertumbuhan pemukiman sehingga banyak yang mencari, contohnya untuk pembangunan perumahan, pabrik, proyek-proyek	0,10
	4) Sudah banyak pengepul sehingga memudahkan untuk menjual	0,10
<b>d.</b>	<b>Ancaman</b>	
	1) Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat	0,10
	2) Adanya batako menjadikan persaingan dengan batu bata	0,15
	3) Harga batu bata menurun	0,10
	4) Apabila musim hujan produksi batu bata menurun	0,10

Sumber: Data yang diolah dari hasil wawancara

Adapun matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

**a. Matrik IFAS**

**Tabel 4.6**

**Matrik IFAS**

Faktor-faktor Strategi Interna		Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>a. Kekuatan</b>				
1)	Bahan baku berkualitas agar produk juga baik	0,15	4	0,6
2)	Banyak peminat untuk bahan bangunan	0,10	4	0,4
3)	Bahan untuk pembuatan batu bata masih relative murah	0,05	3	0,15
4)	Bahan mudah di dapatkan	0,10	4	0,4
5)	Membuatnya pun tidak perlu keahlian khusus	0,05	4	0,2
6)	Harga lebih terjangkau	0,10	4	0,4
<b>Total</b>		<b>0,55</b>		<b>2,15</b>
<b>b. Kelemahan</b>				
1)	Yang mempunyai lahan sempit tidak bisa produksi setiap hari	0,05	1	0,05
2)	Pada musim hujan produksi menurun	0,10	2	0,2
3)	Bahannya adalah bahan yang menyerap panas atau dingin di musim itu sehingga suhu ruangan di dalamnya tidak stabil	0,05	1	0,05
4)	Menimbulkan beban yang cukup besar pada struktur pembangunan	0,05	1	0,05
5)	Waktu pemasaran yang lama	0,05	1	0,05
6)	Memerlukan spesi/perekat yang tebal	0,10	2	0,2
7)	Masih kurang kegiatan promosi usaha batu bata	0,05	1	0,05
<b>Total</b>		<b>0,45</b>		<b>0,65</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>2,8</b>

Sumber: Data yang diolah dari hasil wawancara

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui variabel internal kekuatan (*strength*) memiliki skor total 2,15 dan skor total kelemahan (*weakness*) 0,65. Sehingga total skor variabel internal 2,8.

#### b. Matrik EFAS

**Tabel 4.7**

#### **Matrik EFAS**

<b>Faktor-faktor Strategi Eksternal</b>		<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>a.</b>	<b>Peluang</b>			
	1) Pemasaran yang semakin luas jadi memudahkan untuk mendapatkannya	0,20	3	0,6
	2) Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan dilokasi sekitar	0,15	4	0,6
	3) Pertumbuhan pemukiman sehingga banyak yang mencari, contohnya untuk pembangunan perumahan, pabrik, proyek-proyek	0,10	4	0,4
	4) Sudah banyak pengepul sehingga memudahkan untuk menjual	0,10	3	0,3
<b>Total</b>		<b>0,55</b>		<b>1,9</b>
<b>b.</b>	<b>Ancaman</b>			
	1) Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat	0,10	1	0,1
	2) Adanya batako menjadikan persaingan dengan batu bata	0,15	1	0,15
	3) Harga batu bata menurun	0,10	1	0,1
	4) Apabila musim hujan produksi batu bata menurun	0,10	1	0,1
<b>Total</b>		<b>0,45</b>		<b>0,45</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>2,35</b>

Sumber: Data yang diolah dari hasil wawancara

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabel eksternal peluang (*opportunities*) memiliki skor total 1,9 dan ancaman (*threats*) memiliki skor total 0,45. Total skor variabel eksternal adalah 2,35. Kesimpulan dari kedua matrik IFAS dan EFAS dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO =  $2,15 + 1,9 = 4,05$
2. Strategi ST =  $2,15 + 0,45 = 2,6$
3. Strategi WO =  $0,65 + 1,9 = 2,55$
4. Strategi WT =  $0,65 + 0,45 = 1,1$

Langkah kedua setelah pembuatan matrik IFAS dan EFAS, peneliti akan membuat matrik SWOT.

**Tabel 4.8**  
**Matrik SWOT**

<b>IFAS</b>	<p><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Bahan baku yang berkualitas agar produk juga baik</li> <li>2) Banyak peminat untuk bahan pembangunan</li> <li>3) Bahan untuk pembuatan batu bata masih relative murah</li> <li>4) Bahannya mudah di dapatkan</li> <li>5) Membuatnya tidak perlu keahlian khusus</li> <li>6) Harga lebih terjangkau</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Yang mempunyai lahan sempit tidak bisa produksi batu bata setiap hari</li> <li>2) Pada musim hujan produksi menurun</li> <li>3) Bahannya adalah bahan yang menyerap panas atau dingin di musim itu, sehingga suhu ruangan di dalamnya tidak stabil</li> <li>4) Menimbulkan beban yang cukup besar pada struktur bangunan</li> <li>5) Waktu pemasaran yang lama</li> <li>6) Memerlukan spesi/perekat yang tebal</li> <li>7) Masih kurang</li> </ol>
<b>EFAS</b>		

		kegiatan promosi usaha batu bata
<p><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Pemasaran yang semakin luas jadi memudahkan untuk mendapatkannya</li> <li>2) Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan dilokasi sekitar</li> <li>3) Pertumbuhan pemukiman sehingga banyak yang mencari, contohnya untuk pembangunan perumahan, pabrik, proyek-proyek</li> <li>4) Sudah banyak pengepul sehingga memudahkan untuk menjual</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Melakukan inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok.</li> <li>2) Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen</li> <li>3) Memberikan potongan harga untuk pembelian batu bata dalam jumlah besar untuk menarik minat konsumen</li> <li>4) Pemanfaatan teknologi untuk sarana promosi dan penjualan</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Meningkatkan kinerja untuk meningkatkan skill dan profesionalitas serta untuk mendapatkan motivasi dan wawasan yang lebih luas</li> <li>2) Memanfaatkan teknologi internet untuk memperluas penjualan</li> </ol>
<p><b>Ancaman (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat</li> <li>2) Adanya batako menjadikan persaingan dengan batu bata</li> <li>3) Harga batu bata menurun</li> <li>4) Apabila musim hujan produksi batu bata menurun</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mengembangkan daya saing dengan mendahului para pesaing dalam berinovasi pada produk batu bata dan memperbaiki kualitasnya</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perbaiki produksi batu bata dan perluasan sistem pemasaran</li> </ol>



Dari tabel diatas dapat diketahui berbagai macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi SO, WO, ST, dan WT. Menciptakan strategi dilakukan dengan cara menggabungkan antara faktor-faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan diatas dapat menunjukkan posisi pembuatan batu bata sebagai berikut:

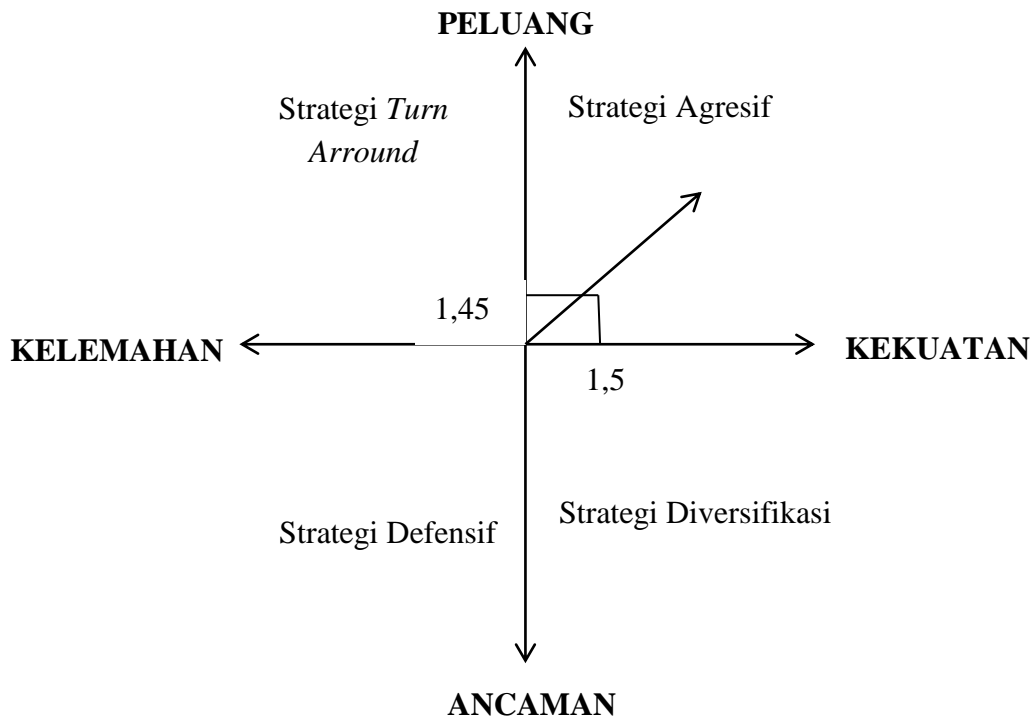
**Tabel 4.9**

**Posisi pembuatan batu bata di Tiudan**

<b>IFAS</b>		<b>EFAS</b>	
<b>Kekuatan</b>	<b>2,15</b>	<b>Peluang</b>	<b>1,9</b>
<b>Kelemahan</b>	<b>(0,65)</b>	<b>Ancaman</b>	<b>(0,45)</b>
<b>Hasil</b>	<b>1,5</b>	<b>Hasil</b>	<b>1,45</b>

Dari data tersebut diketahui bahwa: Analisis faktor IFAS lebih besar dari analisis faktor EFAS. Faktor IFAS sebesar 1,5, sedangkan analisis faktor EFAS sebesar 1,45. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT ditunjukkan sebagai berikut:

**Diagram 4.1**  
**Analisis SWOT**



Berdasarkan diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi usaha batu bata yang ada di Tiudan berada pada kuadran I dengan menerapkan strategi agresif. Hal ini sesuai dengan pendapat Freddy Rangkuti dalam bukunya Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis, yang menyatakan bahwa kuadran I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Dimana perusahaan tersebut memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan sehingga bisa terus mengembangkan dan meningkatkan usaha batu bata di desa Tiudan.

#### **f. Apa alasan masyarakat desa Tiudan membuat batu bata**

Ungkapan tentang alasan membuat batu dari narasumber berikut ini:

Pernyataan alasan membuat batu bata dari Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata :

*“alasan membuat batu bata ini karena pekerjaan ini sumber utama penghasilanku selain pekerjaan sebagai tukang kayu hanya untuk menambah-nambah penghasilan saja apabila batu bata mengalami penurunan”<sup>32</sup>*

Ungkapan dari Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata akan mengungkapkan alasannya membuat batu bata:

*“alasan saya membuat batu bata itu karena saya tidak mempunyai skill yang memadai selain batu bata, karena pekerjaan batu bata tidak memakai keahlian khusus, sehingga saya memutuskan untuk lebih fokus membuat batu bata”<sup>33</sup>*

Pernyataan dari Ibu Jauharotul Habibah selaku pembuat batu batayang ikut di pengepul

*“alasan saya membuat batu bata hanya untuk pekerjaan sampingan selain sebagai ibu rumah tangga, karena dari pekerjaan batu bata isa menambah penghasilan”<sup>34</sup>*

Ungkapan dari Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul

*“alasan saya ikut ke pengepul membuat batu bata yaitu untuk menambah penghasilan, karena saya tidak mempunyai lahan yang cukup untuk berwirausaha sendiri”<sup>35</sup>*

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>33</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku pembuat batu bata pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

<sup>34</sup> Wawancara dengan Ibu Jauha rotul Habibah selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul pada hari Rabu tanggal 3 Juli 2019

Ungkapan dari Mbah Kawet selaku pembuat batu bata tentang alasannya membuat batu bata ;

*“alasan saya karena itu adalah mata pencaharian masyarakat selain dari petani, apabila petani mengalami penurunan masih bisa mendapat penghasilan dari situ, yang akhirnya membuat masyarakat Tiudan hidup sejahtera”<sup>36</sup>*

Pernyataan dari Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata tentang alasannya membuat batu bata:

*“jadi alasan saya membuat batu bata, karena di Tiudan itu dekat dengan bahan baku untuk membuat batu bata, dan batu bata adalah sumber mata pencaharian dari desa Tiudan selain petani ataupun pedagang”<sup>37</sup>*

Kesimpulan yang diungkapkan oleh beberapa narasumber tentang alasan membuat batu bata ialah batu bata adalah sumber pencaharian utama di Desa Tiudan selain petani, karena batu bata tidak ribet untuk mencetaknya tidak harus memiliki keahlian yang cukup sehingga banyak yang terjun di dunia batu bata, di desa Tiudan juga dekat dengan bahan baku yaitu tanah liat untuk membuat batu bata, dari pekerjaan batu bata banyak yang menjadi sejahtera, yang awalnya pengangguran atau petani, petani apabila tidak bisa panen masih bisa mengandalkan dari penghasilan batu bata.

Untuk dampak eksploitasi pada pegunungan yang ada di Desa Tiudan seperti yang telah di jelaskan oleh Bapak Suryanto:

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>36</sup> Wawancara dengan Mbah Kawet selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

<sup>37</sup> Wawancara dengan Ibu Wiji Lestari selaku pembuat batu bata pada hari Kamis tanggal 4 Juli 2019

*“Untuk saat ini mungkin belum ada dampaknya tetapi apabila di eksploitasi di masa depan kemungkinan akan terjadi tanah longsor”*.<sup>38</sup>

Dampak eksploitasi pada pegunungan yang ada di desa Tiudan seperti yang telah di jelaskan oleh Ibu Ngainaul Masruroh :

*“Pada desa Tiudan masih belum ada dampak eksploitasi yang di sebabkan akibat pencarian tanah liat, tetapi kemungkinan untuk di masa depan akan terjadi banjir dan tanah longsor”*.<sup>39</sup>

Kesimpulan yang diungkapkan oleh narasumber diatas tentang eksploitasi pada pegunungan yang digunakan untuk pengambilan tanah liat di desa Tiudan yaitu pada saat ini masih belum ada dampak yang ditimbulkan tetapi untuk dimasa depan eksploitasi yang berlebihan kemungkinan akan terjadi tanah longsor dan banjir.

## **2. Tinjauan ekonomi Islam mengenai prospek pembuatan batu bata Desa Tiudan terhadap kesejahteraan masyarakat**

Agama Islam memerintahkan kepada pemeluknya untuk beriman, beramal saleh serta beribadah kepada Allah SWT., sebagaimana firman Allah dalam surat Aż-Zāriyāt : 56

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

Artinya : *“Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan agar mereka beribadah kepada-Ku”*.(Q.S Aż-Zāriyāt : 56)<sup>40</sup>

<sup>38</sup> Wawancara dengan Bapak Suryanto selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul pada hari Kamis tanggal 12 Agustus 2019

<sup>39</sup> Wawancara dengan Ibu Ngainaul Masruroh selaku pembuat batu bata yang ikut di pengepul pada hari Kamis tanggal 12 Agustus 2019

<sup>40</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an ...*, Hal. 523

Dari firman Allah SWT di atas jelas tujuan dari penciptaan manusia ialah untuk mengabdikan kepada Allah dengan cara mengerjakan segala perintah Allah dan menjauhi segala larangan-Nya. Namun, manusia tidak hanya diperintahkan untuk beribadah dan beramal shaleh saja. Manusia juga dituntut untuk bekerja guna memenuhi kebutuhan hidupnya di dunia. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Qaṣaṣ : 77

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۖ وَأَحْسِنْ ۖ كَمَا  
أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya : “Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan”. (Q.S. Al-Qaṣaṣ : 77)<sup>41</sup>

Dari firman Allah SWT di atas dapat disimpulkan bahwa manusia diperintahkan untuk mencari pahala atau bekal (‘amal) untuk kebahagiaan di akhirat nanti.

Namun selain itu Allah juga memerintahkan kepada manusia untuk tidak melupakan kewajiban-kewajibannya akan kebahagiaan hidup di dunia seperti berusaha atau bekerja untuk memenuhi segala kebutuhan hidup. Serta Allah juga memerintahkan untuk senantiasa berbuat baik dan tidak membuat kerusakan di dunia.

Berkaitan dengan berusaha, ada beberapa dalil baik Al-Quran maupun Hadits yang dapat dikategorikan sebagai isyarat bagi umat Islam untuk memiliki kekayaan dan giat dalam berusaha supaya memperoleh

---

<sup>41</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an ...*, Hal. 394

kehidupan yang layak dan mampu melaksanakan semua rukun Islam yang hanya diwajibkan bagi umat Islam yang mempunyai harta dan kemampuan dari segi ekonomi. Sementara itu harta kekayaan tidak mungkin datang sendiri, tetapi harus dicapai melalui usaha.<sup>42</sup>

### 1. Konsep Bekerja Dalam Pandangan Islam

Agama Islam memerintahkan umat Islam untuk rajin bekerja, dan melarang seorang yang malas. Pada suatu hari Rasul menegur seorang yang malas dan meminta-minta, seraya menunjukkan kepadanya jalan ke arah yang produktif. Rasulullah meminta orang tersebut menjual aset yang dimilikinya dan menyisihkan hasil penjualannya untuk modal membeli alat (kapak) untuk mencari kayu bakar ditempat bebas dan menjualnya ke pasar, beliaupun memonitor kinerjanya untuk memastikan bahwa ia telah mengubah nasibnya dengan kerja yang produktif.<sup>43</sup>

Berikut ini merupakan perintah Allah kepada kepada umat Islam untuk bekerja, sebagaimana dijelaskan di dalam Q.S. At-Taubah : 105 yaitu:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ  
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya : “Dan katakanlah, Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin,

<sup>42</sup> Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2001), Cet. Ke-10, hal.26.

<sup>43</sup> Mustafa Edwin Nasution, dkk., *Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana 2007), cet.ke-2, hal.115

*dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”*. (Q.S. At-Taubah : 105).<sup>44</sup>

Dari firman Allah di dalam Q.S. At-Taubah : 105 di atas jelas mengenai perintah Allah SWT kepada umat Islam untuk bekerja, karena sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaan tersebut.

Karena bekerja merupakan bagian dari kegiatan ekonomi, maka wacana filsafat ekonomi Islam mengajarkan bahwa motivasi, niat serta tujuan kegiatan ekonomi sangat penting dan menjadi pilar utama dalam ekonomi seorang muslim. Bila diawali dengan niat atau motivasi yang tepat, maka semua kegiatan ekonomi merupakan amal ibadah. Berdasarkan prinsip ini maka seluruh kegiatan yang memiliki niat terpuji dan landasan mencari ridha Allah, maka ia termasuk kepada kategori ibadah.<sup>45</sup>

Agama Islam mendorong pemeluknya untuk memproduksi dan menekuni aktivitas ekonomi dengan berbagai cara, seperti : pertanian, peternakan, industri, perdagangan, dan bekerja dalam berbagai keahlian. Islam mendorong setiap amal perbuatan yang menghasilkan benda atau pelayanan yang bermanfaat bagi manusia, ataupun hanya memperindah kehidupan mereka dan menjadikannya lebih makmur dan sejahtera.

---

<sup>44</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an ...*, Hal. 203

<sup>45</sup> Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru : Alaf Riau, 2007), Cet.ke-1, hal.6



Dalam pandangan Islam, pencapaian prestasi duniawi bukanlah hal yang terlarang. Bahkan sepanjang kemakmuran digunakan untuk amal maka hal itu dianjurkan. Seseorang yang hidup dalam keadaan berkecukupan berpeluang lebih besar untuk membelanjakan hartanya di jalan Allah dengan harapan memperoleh pahala.<sup>46</sup>

Ekonomi Islam sangat mendorong produktivitas dan mengembangkannya baik kuantitas maupun kualitas, Islam melarang menyalahgunakan potensi material maupun potensi sumber daya manusia, bahkan Islam mengarahkan semua itu untuk kepentingan produksi menjadi sesuatu yang unik sebab di dalamnya terdapat faktor " Itqan " (profesionalitas) yang dicintai Allah dan insan yang diwajibkan Allah atas segala sesuatunya.<sup>47</sup> Hal ini juga bisa menjadi dasar bagi para pengusaha pembuatan batu bata untuk terus memproduksi batu bata.

## 2. Etika Bisnis Dalam Islam

Istilah etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar (standar of conduct) yang memimpin individu dalam membuat keputusan. Etik ialah suatu studi mengenai perbuatan yang salah dan benar dan pilihan moral yang dilakukan oleh seseorang. Keputusan etik ialah suatu hal yang benar mengenai perilaku standar. Pelaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam berbagai aktivitasnya artinya usaha yang ia lakukan harus mampu memupuk atau membangun tingkat kepercayaan

---

<sup>46</sup> E. Gumbira Said, dkk., *Agribisnis Syariah, Manajemen Agribisnis Dalam Perspektif Syariah Islam*, (Jakarta: Penebar Swadaya, 2005), h. 143.

<sup>47</sup> Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta : Robbani Pers, 2001), h.180

dari para relasinya. Kepercayaan, keadilan dan kejujuran adalah elemen pokok dalam mencapai suksesnya suatu bisnis di kemudian hari. Sebuah perusahaan bisnis harus ada etika dalam menggunakan sumber daya yang terbatas, dan apa akibat akibat dari pemakaian sumber daya tersebut.<sup>48</sup>

Didalam sejarah umat Islam, tidak lepas dari sosok Rasulullah yang juga ahli dalam perniagaan. Pada usia 12 tahun Rasulullah telah ikut pamannya berdagang bersama pamannya ke Syria. Hal yang normal bagi seorang pemuda yang jujur dan penuh idealism untuk melakukan kerja keras dan menjalankan perdagangan secara adil dan atas dasar suka sama suka. Dengan cara itu, Muhammad SAW. percayabawa kalau jujur, setia, dan professional, maka orang akan mempercayainya. Inilah dasar kepribadian dan etika berwirausaha yang diletakkan Nabi Muhammad SAW., kepada seluruh umat manusia.

Didalam berbisnis mestilah untuk senantiasa menjunjung tinggi nilai kepercayaan, keadilan, dan kejujuran. Apabila tiga hal ini telah ditegakkan, maka tidak ada lagi orang terzalimi. Bahkan silaturahmi akan senantiasa terjalin dengan baik. Dalam berbisnis harus dihindari adanya eksploitasi dan orang lain, eksploitasi yang dimaksud antara lain pemerasan, monopoli, oligopoli, monopsoni, oligopsoni, maupun kegiatan bisnis dengan memanfaatkan fasilitas yang mengakibatkan menumpuknya modal dan sumber daya pada segolongan tertentu saja.

---

<sup>48</sup> Buchari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2003), Cet. Ke-3. h. 52-53.

Hal itu hukumnya haram dalam pandangan Islam. Dengan demikian dalam berbisnis seseorang harus didasari oleh etika dan etos kerja Islami.

Jadi seseorang yang berusaha haruslah memperhatikan kesejahteraan umum terlebih dahulu. Karena apabila hanya mengutamakan keuntungan pribadi tanpa melihat dampak dan akibat kerugian yang ditimbulkan kepada masyarakat umum, itu sama halnya telah membuat kerusakan dimuka bumi. Hal tersebut jelas dilarang oleh agama Islam. Setelah penulis teliti mengenai sistem kerja usaha pembuatan batu bata desa Tiudan, ternyata tidak ada yang melanggar etika bisnis dalam Islam. Para pengusaha telah melaksanakan prinsip kepercayaan, keadilan, kejujuran, serta tidak mengeksploitasi sumber daya alam di sekitarnya.

### 3. Distribusi Pendapatan

Para pakar berusaha mengidentifikasi hubungan tingkat kesejahteraan seseorang dengan tingkat pendapatan. Penelitian secara empiris menunjukkan jawaban yang negatif terhadap penelitian tersebut. Penyebabnya adalah, meskipun terjadi peningkatan pendapatan secara drastis di beberapa negara sejak perang dunia kedua, tetapi tingkat kesejahteraan di negara-negara tersebut tidak mengalami peningkatan, justru menurun tajam. Alasannya adalah bahwa kebahagiaan yang biasanya diukur berdasarkan tingginya pendapatan hanya sampai pada batas di mana semua kebutuhan biologis dapat

dipenuhi. Di luar hal itu masih ada kebutuhan lain yang dapat meningkatkan kebahagiaan yang juga harus dipenuhi. Kebanyakan dari kebutuhan lain ini tidak bersifat materi sehingga pemenuhannya tidak berdasarkan tingkat pendapatan. Para pakar ekonomi secara umum banyak yang mengabaikan pembahasan tentang kebutuhan ini. Salah satu kebutuhan nonmateri yang terpenting adalah keadilan, yang menuntut adanya pemerataan hasil pembangunan sehingga dapat dinikmati oleh semua lapisan masyarakat.<sup>49</sup>

Dengan demikian usaha ini ikut berperan dalam membangun perekonomian masyarakat, mengurangi tingkat pengangguran serta mensejahterakan masyarakat di Desa Tiudan pada umumnya. Dari penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum baik dari segi produksi, manajemen, distribusi pendapatan dan pengembangan usaha pembuatan batu bata telah sesuai dengan prinsip dalam ekonomi Islam.

---

<sup>49</sup> M. Umer Chapra, *Reformasi Ekonomi: Sebuah Solusi Perspektif Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), Edisi. ke-1, Cet. ke-1, h.51-52.