

BAB V

PEMBAHASAN

Dalam bab pembahasan ini akan disajikan beberapa bahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada uraian pembahasan ini peneliti akan mengintegrasikan hasil penelitian dengan teori-teori yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya. Data-data yang diperoleh peneliti dari hasil pengamatan, observasi, wawancara mendalam sebagaimana yang telah peneliti deskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Pengamatan dan wawancara yang telah dilakukan yaitu guna untuk mengumpulkan data mengenai pengembangan usaha home industri dalam meningkatkan perekonomian pelaku usaha. Setelah mengetahui bagaimana pengembangan ushaa home industri dalam meningkatkan perekonomian pelaku usaha di peroleh hasil temuan dengan teori-teori yang sudah dikemukakan oleh penulis dengan poin sebagai berikut :

A. Usaha Home Industri Kerupuk Goreng Pasir dalam Meningkatkan Perekonomian Pelaku Usaha di Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung

Usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah atau laba usaha, secara sederhana arti wirausaha (*enterpreneuer*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri, tanpa diliputi rasa takut atau cemas

sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seseorang diri atau berkelompok.¹¹⁵

Home Industri Kerupuk Goreng Pasir berdiri sejak tahun 1992, dari awal mula usahanya Bapak Tulus (orangtua) dari Bapak Bakul merintis secara perlahan usaha home industri miliknya dari awal tahun home industri mulanya pasif dan sempat gulung tikar, kemudian Bapak Tulus memulai lagi konsisten dengan usahanya tahun 1995 dan lama kelamaan industrinya di kenal banyak orang hal itupun tidak sampai memakan waktu satu tahun, karena beliau gigih dalam menjalankan usahanya. Lambat laun beliau sudah tidak bisa menjalankan usahanya dan di teruskan oleh Bapak Bakul yang merupakan pemilik usaha home industri saat ini.

Home industri milik Bapak Bakul sekarang mampu berkembang sangat pesat. Karena Bapak Bakul bisa mendistribusikan ke lebih banyak tempat lagi sehingga home industrinya semakin maju. Usaha Kerupuk goreng pasir yang dijalankan oleh Bapak Bakul bisa dikatakan memiliki prospek yang menguntungkan karena permintaan akan kerupuk dari produsen setiap bulannya selalu bertambah, apalagi jika bulan Ramadhan permintaannya cukup banyak. Ada beberapa usaha yang dilakukan home industri kerupuk goreng pasir dari tahun 1992 sampai sekarang:

1. Mencari bahan baku yang berkualitas tinggi

Bahan baku merupakan hal yang terpenting bagi pelaku usaha, home industri kerupuk ini menggunakan bahan utama yang berupa tepung kanji

¹¹⁵ Sumidingrat Gunawan..., hal.36

yang berasal dari singkong. Karena mulai dari awal proses Bapak Bakul menjalankannya sendiri, jadi beliau memilih singkong yang berkualitas baik agar mendapatkan sari atau tepung yang baik serta berkualitas pula yang nantinya akan dijadikan bahan utama pembuatan kerupuk goreng pasir.

2. Menambah tenaga kerja

Awal mula usahanya Bapak Bakul hanya dibantu oleh Ayah dan Ibunya saja selang beberapa tahun karena beliau mulai kewalahan akhirnya beliau menambah jumlah tenaga kerja yang ada di home industri tersebut. Sekarang beliau mempunyai 4 karyawan yang dibagi menjadi beberapa bagian ke dalam tugas yang berbeda.

3. Menambah produksi

Produksi kerupuk goreng pasir sebelumnya hanya menghabiskan 10kg perhari, dan sekarang beliau bisa memproduksi 1 kwintal bahkan lebih setiap minggunya. Apalagi kalau musim lebaran dan liburan tiba beliau bisa sampai kewalahan menerima pesanan dari konsumennya

4. Memperluas tempat pendistribusian

Usaha kerupuk goreng pasir Bapak Bakul ini awalnya hanya terkenal di Desa Ngunut saja, akan tetapi sekarang usaha Bapak Bakul dalam memperluas pendistribusiannya tidak sia-sia. Beliau bisa mendistribusikan sampai ke kota tetangga produknya tersebut. Pendistribusian kerupuk Bapak Bakul ini sudah sampai ke Tulungagung dan ke Blitar yang utamanya berada di daerah wisata.

Hal tersebut selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Muthoharoh yang menyatakan bahwa usaha yang dilakukan industri kerupuk agar mendapatkan mutu yang bagus serta dapat menarik pelanggan yang berujung dengan peningkatan perekonomian yaitu produsen harus mencari bahan baku yang berkualitas baik, menambah produksi dan menambah cakupan pendistribusian, .¹¹⁶

Namun penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Hajar¹¹⁷ dan Rahmawati¹¹⁸. Dimana penelitian Hajar diperoleh bahwa usaha yang dilakukan suatu home industri dalam meningkatkan perekonomian adalah dengan cara menambah usaha di beberapa daerah dengan tujuan mempermudah pendistribusiaanya langsung ke tangan konsumen. Penelitian Rahmawati menjelaskan bahwa penambahan tempat usaha dan penggunaan alat elektronik maupun media cetak merupakan usaha yang tepat dilakukan oleh home industri dalam meningkatkan perekonomian.

B. Peran Home Industri dalam Mengembangkan Produksi Kerupuk Goreng Pasir di Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung

Seperti yang telah dipaparkan pada teori diatas peran ialah sesuatu yang diharapkan dimiliki oleh yang memiliki kedudukan dalam masyarakat.

Peranan ialah bagian dari tugas utama yang harus dilakukan. Pemeranan

¹¹⁶ Siti Lailatul Muthoharoh, *Usaha Home Industri Kerupuk Kiloan*,...hal. 64

¹¹⁷ Siti Hajar, *Analisis Pendapatan Usaha Home Industri Kerupuk*,...hal. 2

¹¹⁸ Fatma Rahmawati, *Industri Kerupuk*,...hal. 66

ialah proses cara atau perbuatan memahami perilaku yang diharapkan dan dikaitkan dengan kedudukan seseorang. Peranan (*role*) merupakan aspek yang dinamis dari kedudukan (*status*). Artinya seseorang telah menjalankan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka orang tersebut telah melaksanakan sesuatu peran. Keduanya tak dapat dipisahkan karena satu dengan yang lain saling tergantung, artinya tidak ada peran tanpa status dan tidak ada status tanpa peran.¹¹⁹

Adapun peran yang dilakukan untuk mengembangkan Home Industri adalah mengutamakan kejujuran, dan keterbukaan. Seperti dalam menentukan bahan baku, menetapkan harga, dan menawarkan produk kepada konsumen. Keterbukaan home industri kepada adalah ketika menawarkan produk kepada konsumen, diberitahukan kondisi produk yang sebenarnya dan kondisi bahan baku baik kualitas maupun harganya. peran home industri dalam meningkatkan perekonomian:

1. Mencari bahan baku yang berkualitas tinggi

Bahan baku merupakan hal yang terpenting bagi pelaku usaha, home industri kerupuk ini menggunakan bahan utama yang berupa tepung kanji yang berasal dari singkong. Karena mulai dari awal proses Bapak Bakul menjalankannya sendiri, jadi beliau memilih singkong yang berkualitas baik agar mendapatkan sari atau tepung yang baik serta berkualitas pula yang nantinya akan dijadikan bahan utama pembuatan kerupuk goreng pasir.

¹¹⁹ J. Dwi Narwoko dan Bagong Suyanto, *Sosiologi Teks Pengantar*,...hal. 158-159

2. Menambah tenaga kerja

Awal mula usahanya Bapak Bakul hanya dibantu oleh Ayah dan Ibunya saja selang beberapa tahun karena beliau mulai kewalahan akhirnya beliau menambah jumlah tenaga kerja yang ada di home industri tersebut. Sekarang beliau mempunyai 4 karyawan yang dibagi menjadi beberapa bagian ke dalam tugas yang berbeda.

3. Menambah produksi

Produksi kerupuk goreng pasir sebelumnya hanya menghabiskan 10kg perhari, dan sekarang beliau bisa memproduksi 1 kwintal bahkan lebih setiap minggunya. Apalagi kalau musim lebaran dan liburan tiba beliau bisa sampai kewalahan menerima pesanan dari konsumennya

4. Jujur

Sikap jujur adalah salah satu prinsip utama yang diterapkan di home industri kerupuk goreng pasir. Sikap jujur tersebut seperti dalam menentukan harga produk, selalu didasarkan kepada kenyataan kondisi dilapangan. Apabila harga bahan baku mahal maka harga produk tetap disesuaikan oleh harga sebelumnya, begitupun apabila harga bahan baku murah, maka harga produk juga akan tetap menyesuaikan harga produk sebelumnya.

Menjaga kualitas produk yang bermutu supaya tidak menimbulkan rasa kecewa konsumen juga menjadi salah satu prinsip utama oleh Home Industri, pasalnya pemilik dari Home Industri yang mempunyai

keyakinan bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT. Maka yang harus dilakukan adalah bersikap jujur.

5. Keterbukaan

Sikap terbuka menjadi salah satu sikap yang diterapkan oleh Home Industri terhadap pelanggan. Kondisi produk, ketika harga produk sedang mengalami kenaikan maka pemilik dari Home Industri akan menjelaskan alasana mengapa harga produk tetap, yang biasanya disebabkan oleh kenaikan harga-harga dipasar, dengan begitu para pelanggan kebanyakan akan memahami kondisi tersebut dan tidak terjadi kesalah pahaman. Keterbukaan juga mengenai kondisi produk, menurut penjelasan dari Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri ciri khas produknya adalah mempunyai mutu yang baik tetapi harganya sedikit lebih mahal dibanding tempat lain.

Hal tersebut selaras dengan penelitian Susana¹²⁰ dan Fatmawati¹²¹. Penelitian Susana menjelaskan bahwa peran home industri sangat penting adanya, karena dalam keberlangsungan pencapaian perekonomian home industri perlu menerapkan beberapa sikap yang harus ada. Hal tersbut adalah kejujuran dan keterbukaan, setiap pelanggan pasti akan merasa puas apabila produsen dapat melakukan hal tersebut peran home industri dalam menjalankan usaha yang jujur dan terbuka membuat umur usaha lebih panjang dan lebih sukses. Penelitian Fatmawati menjelaskan

¹²⁰ Siti Susana, *Peranan Home Industr,...hal. 72i*

¹²¹ Fatma Rahmawati, *Industri Kerupuk Sebagai Sarana,...hal. 67*

kejujuran merupakan faktor utama yang harus dilakukan home industri baik dengan pelanggan maupun dengan semua karyawan.

Namun Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Hajar¹²². Dimana penelitian Hajar diperoleh sikap jujur dan terbuka bukan merupakan peran yang harus dilakukan oleh suatu home industri. Melainkan kedua hal tersebut sering di putar balikkan faktanya oleh produsen, dan belum tentu semua yang dikatakan oleh produsen merupakan perkataan yang jujur. Penelitian Hajar menyebutkan peranan yang paling penting adalah home industri harus mempunyai sikap yang tegas dan mampu menarik serta mempertahankan konsumen.

C. Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Perekonomian Pelaku Usaha di Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung

Setelah melakukan observasi dan juga wawancara mengenai usaha home industri kerupuk goreng pasir dalam meningkatkan perekonomian pelaku usaha di Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. Dalam menentukan usaha yang dilakukan oleh home industri tersebut, peneliti menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.¹²³ Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Oportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan

¹²² Siti Hajar, *Analisis Pendapatan Home Industri*,...hal. 89

¹²³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT ...*,hal. 18

ancaman (*Threats*). Menurut David semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis.¹²⁴ Analisis SWOT merupakan analisis yang dilakukan seorang manajer dalam membuat strategi dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman.¹²⁵ Pada Home Industri Kerupuk Goreng Pasir berdasarkan perhitungan menggunakan analisis SWOT terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh lembaga tersebut di antaranya adalah:

1. Strategi SO

Strategi SO adalah dimana perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan home industri yang dimiliki, yaitu:

- a. Melakukan promosi dengan memanfaatkan media elektronik maupun cetak
- b. Melakukan pengembangan usaha
- c. Menggunakan mesin tungku kayu saat proses penggorengan

2. Strategi WO

Strategi ini dapat diambil melalui pemanfaatan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Dalam Home Industri Kerupuk Goreng Pasir strategi WO adalah:

- a. Menambah tungku yang berkualitas baik
- b. Mencari pemasok bahan baku
- c. Menambah jam kerja

¹²⁴ Usep Sudrajat dan Suwaji, *Buku Ajar Ekonomi...*, hal. 4

¹²⁵ *Ibid...*, hal. 18

3. Strategi ST

Strategi ini merupakan bentuk pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada, strategi ST yang dapat diterapkan oleh Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah dengan tetap mempertahankan kualitas produk yang baik.

4. Strategi WT

Strategi ini merupakan bentuk dari pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Strategi WT dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah:

- a. Meminimalkan biaya produksi
- b. Memilih bahan baku yang terjangkau dengan tetap mempertahankan kualitas

Untuk memperkuat hasil dari analisis ini perhitungan dilanjutkan dengan menggunakan matriks SPACE, yaitu merupakan matriks dengan empat kuadran yang menunjukkan apakah agresif, konservatif, defensif atau kompetitif yang paling sesuai untuk suatu organisasi atau perusahaan. Dengan menggunakan matriks SPACE dapat diketahui dalam posisi mana Home Industri berada, setelah diketahui posisi home industri dapat diketahui pengembangan usaha yang paling tepat diterapkan oleh Home Industri untuk meningkatkan perekonomian pelaku usaha. Sebelum melakukan perhitungan dengan matriks SPACE terlebih dahulu dilakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir. Faktor internal

yang meliputi kekuatan dan kelemahan, dan faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman. Perhitungan dengan menggunakan matriks SPACE tersebut sesuai dengan perhitungan dengan menggunakan matriks SWOT yaitu perusahaan berada pada kuadran I dengan menggunakan strategi Agresif.

- a. Faktor kekuatan internal yang dimiliki Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah Mengutamakan kualitas produk yang baik, mengutamakan bahan baku yang baik dan terjamin kualitasnya, menggunakan prinsip usaha yang jujur.
- b. Faktor kelemahan internal yang dimiliki Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah Harga pasir cukup mahal, mesin produksi dan pengembangan masih manual, home industri belum bisa memenuhi pesanan dengan jumlah banyak, promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik, perusahaan kekurangan Sumber Daya Manusia, bahan baku produksi sering telat.
- c. Faktor peluang eksternal yang dimiliki Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah konsumen lebih suka menggunakan tungku kayu dan pasir saat proses penggorengan, permintaan kerupuk meningkat, perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri, konsumen lebih menyukai kerupuk dengan kualitas yang baik dan rasa yang enak.

- d. Faktor ancaman eksternal yang dimiliki Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah Banyak pesaing dengan produk yang sama dengan harga yang lebih murah, Naiknya harga barang-barang.

Berdasarkan analisis menggunakan matriks IFAS, faktor internal home industri yang paling berpengaruh adalah faktor mempertahankan kualitas produk yang baik dan menggunakan prinsip usaha yang jujur. Kemudian berdasarkan analisis menggunakan matriks EFAS faktor eksternal yang paling berpengaruh adalah konsumen yang lebih suka cita rasa yang khas saja.

Setelah dilakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal, selanjutnya menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan menggunakan matriks SPACE untuk mengetahui posisi strategi perusahaan. Dalam perhitungan matriks SPACE sumbu x didapat dari skor faktor kekuatan dan ditambah skor dari faktor kelemahan, sedangkan faktor y didapat dari skor faktor peluang ditambah skor faktor ancaman. Dari penjumlahan tersebut diperoleh hasil Home Industri berada pada posisi kuadran I, yaitu pada strategi agresif atau strategi berkembang, Home Industri dapat menggunakan strategi ini untuk memanfaatkan peluang berdasarkan kekuatan yang dimiliki secara maksimal.

Dari hasil perhitungan memperlihatkan bahwa kemampuan bersaing dari Home Industri dianggap tinggi. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya pesaing home industri pembuatan kerupuk pasir yang

berdiri disekitar Home Industri, walaupun begitu Home Industri Bapak Bakul tidak pernah sepi pesanan. Bahkan pada musim-musim tertentu kewalahan memenuhi pesanan, dari hasil perhitungan menggunakan matriks SPACE menunjukkan bahwa Home Industri berada pada kuadran I, strategi yang cocok adalah:

a. Integrasi kebelakang

Salah satu faktor kelemahan internal dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah bahan baku sering telat, sehingga mengakibatkan proses produksi yang terganggu, untuk mengatasi permasalahan tersebut perusahaan dapat memperpendek suplier bahan baku, atau mencari suplier yang mempunyai stok bahan baku banyak.

b. Integrasi kedepan

Seperti yang sudah dijelaskan oleh pemilik Home Industri bahwa konsumennya adalah masih berasal dari daerah daerah sekitar Ngunut, Tulungagung, Blitar, strategi yang dapat dilakukan adalah dengan merangkul konsumen atau bekerja sama dengan konsumen toko-toko atau warung agar bisa membantu mendistribusikan lebih banyak lagi kepada masyarakat.

c. Penetrasi pasar

Salah satu upaya Home Industri untuk meningkatkan volume penjualan produk adalah dengan melakukan penetrasi pasar. Home

Industri Kerupuk Goreng Pasir adalah industri pembuatan kerupuk yang sudah berdiri sejak tahun 1992 dan tetap eksis sampai saat ini walaupun sudah banyak industri kerupuk pasir yang berdiri di sekitar Home Industri tersebut. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan menguatkan aspek promosi, menggunakan iklan yang efektif dan variatif tetapi tetap sopan dan tidak menyinggung perasaan seseorang, organisasi, maupun golongan tertentu.

d. Pengembangan pasar

Pemasaran produk Home Industri saat ini adalah dalam lingkup daerah Ngunut, dan sudah merambah daerah kabupaten Tulungagung dan Blitar. Pengembangan pasar dilakukan untuk memperluas jangkauan dan untuk membuka pasar baru. Dengan pemasaran yang semakin meluas akan meningkatkan permintaan produk dan meningkatkan keuntungan.

Penelitian selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurmagribah¹²⁶ strategi yang digunakan oleh perusahaan adalah strategi integrasi. Namun strategi pengembangan yang diterapkan untuk setiap home industri memanglah berbeda-beda. Home industri berada pada posisi yang baik, maka strategi yang diterapkan adalah dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki perusahaan dengan kekuatan yang dimiliki. Seperti yang sudah diketahui berdasarkan analisis perhitungan menggunakan matriks SPACE, dimana kondisi Home Industri berada pada posisi yang

¹²⁶ Mira Nurmagribah, "Strategi Pengembangan Usaha (Studi Kasus Pada Diana Bakery Kota Bekasi, Jawa Barat), Skripsi, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2006).

sangat baik atau kuat, dimana perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang dimiliki perusahaan untuk mengembangkan usahanya.

Langkah yang dapat dilakukan yaitu dengan memanfaatkan perkembangan teknologi untuk pengadaan mesin produksi yang lebih modern atau dengan menambah tenaga kerja yang dimiliki, selain itu kelemahan dari Home Industri adalah masih belum memanfaatkan media elektronik maupun cetak untuk melakukan promosi, dengan adanya peluang perkembangan teknologi maka Home Industri dapat memanfaatkan teknologi yang sudah berkembang saat ini sebagai media untuk melakukan promosi, bisa dengan menggunakan media cetak seperti koran, maupun media elektronik seperti radio atau pemasaran online. Peluang yang dimiliki Home Industri juga salah satunya adalah dimana konsumen lebih suka menggunakan produk yang mempunyai kualitas baik dan khas. Seperti yang sudah dijelaskan oleh pemilik Home Industri dimana mengutamakan produk dengan kualitas baik adalah salah satu yang menjadi prinsip yang dipertahankan. Maka Home Industri harus tetap mempertahankan memproduksi kerupuk pasir dengan mengutamakan kualitas produk yang baik.

Penelitian ini juga selaras dengan penelitian Risma¹²⁷ bahwa strategi pengembangan usaha olahan krupuk gadung yaitu merupakan kegiatan dalam bidang pengembangan mulai dari proses perencanaan produk yang dapat berdampak pada kondisi organisasi bisnis kedepannya

¹²⁷ Aning Okta Pinaka Risma, Strategi Pengembangan Usaha Olahan,...hal 108

dan juga untuk mencapai tujuan perusahaan tercapai secara efektif dan efisien. Diketahui setelah menggandengkan kekuatan dengan peluang dan strategi SO (*Strenght- Opportunity*), maka diperoleh faktor yang harus dipertahankan untuk mampu mengambil peluang yang ada, yaitu mempertahankan kualitas produk serta meningkatkan produksi yang efektif untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dan pada strategi ST (*Strenght- Threat*), diperoleh hasil bahwa dalam usaha harus mempertahankan produk rasa krupuk gadung yang enak, tidak mudah rusak dan mempertahankan bahan baku yang berkualitas untuk menghasilkan produk yang berkualitas serta mempertahankan harga pasar yang bersaing. Begitu juga dengan penggandengan kelemahan dan peluang atau strategi WO (*Weakness- Opportunity*) diketahui meningkatkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan kecanggihan sosial media dengan teknologi dan menambah mitra kerja baru dan terakhir yaitu penggandengan antara kelemahan dan ancaman atau strategi WT (*Weakness- Threat*) memberikan bahan- bahan baku yang benar- benar aman dikonsumsi dan mempertahankan hubungan baik dengan konsumen.