

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil UD Intan Jaya

1. Keadaan Geografis Desa Sembung Kecamatan Tulungagung, Tulungagung

Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu kabupaten di Propinsi Jawa Timur. Kabupaten Tulungagung memiliki luas 1.150,41 km² terletak pada posisi 111°43' sampai dengan 112°07' Bujur Timur dan 72°51' sampai dengan 8°18' Lintang Selatan secara geografis terletak 154 km Barat Daya dari kota Surabaya. Tulungagung memiliki sumber daya alam yang baik sehingga masyarakatnya memiliki berbagai macam profesi.

Desa Sembung merupakan salah satu desa yang ada di kecamatan Tulungagung, kabupaten Tulungagung. Desa ini berada ditengah-tengah perkotaan yang mana menyebabkan desa ini terkenal ramai dan padat penduduk. Beberapa jalan utama desa ini sering mengalami kemacetan di akhir pekan atau jam berangkat atau pulang kantor. Dengan kondisi tersebut, desa ini tidak memiliki lahan pertanian yang cukup sehingga menyebabkan penduduknya harus berupaya dengan pendapatan lain yang tidak bergantung pada hasil pertanian.

2. Sejarah UD Intan Jaya

Dalam penelitian ini, peneliti memilih objek penelitian pada *home industry* UD Intan Jaya Tulungagung yang memproduksi kerupuk rambak sapi dan kerupuk rambak kerbau. Usaha kerupuk rambak mengalami perkembangan yang cukup pesat. Perkembangan usaha ini membuat beberapa produsen tertarik untuk masuk ke dalam usaha pembuatan kerupuk rambak. Sampai saat ini industry kerupuk rambak di Sembung tercatat ada enam yang bergerak dalam usaha pembuatan kerupuk rambak yaitu UD. Intan Jaya, UD. Wahyu Abadi, Lestari Ecco, Utama, dan Eka Lestari.

Pada pendirian usaha tahun 1997 (awal reformasi), pendiri awal usaha krupuk rambak ini adalah orang tua dari Haji Waluyo pada saat itu belum bervariasi dan hanya dijual ditempatnya saja belum sampai keluar kota. Haji Waluyo meneruskan usaha orangtuanya, beliau mengembangkan kerupuk rambak ini dengan sangat pesat. Beliau memberikan variasi pada produknya. Ada dua jenis kerupuk rambak, yaitu dari kulit sapi dan kulit kerbau.

Dari dua jenis kulit rambak tersebut, ada 3 variasi rasa yakni rambak sapi kering biasa, rambak kerbau kering biasa dan rambak kerbau super kering, dengan macam yang bervariasi tersebut konsumen sangat menyukai dengan jenis rambak yang kerbau super kering. Inilah yang menjadikannya banyak diburu sebagai cemilan atau lauk sehingga harganya cenderung tinggi, apalagi kulit kerbau sulit dicari dari pada

sapi. Khususnya untuk kulit kerbau itu didatangkan dari Sulawesi, NTT, Lombok atau pulau bagian timur. Saat itu modal awal bapak Waluyo dari uang PHK Rp. 2.500.000,00 dalam satu minggu UD. Intan Jaya dapat menggoreng krupuk rambak kurang lebih 1 kwintal krupuk rambak siap jual dan satu bulan 4 kwintal kerupuk rambak siap jual atau siap makan. 1 kwintal kulit mentah sapi dan kerbau menghasilkan 60 kg kerupuk rambak dari penjualan kerupuk rambak beliau mendapatkan laba sebesar Rp 20.000,- per Kg termasuk laba bersih. Untuk saat ini (2019), usaha Bapak Waluyo sudah dibilang berhasil, beliau mempunyai dua outlet yang cukup besar di Tulungagung. Dari luar kota juga banyak yang mengambil atau memesan kerupuk rambak di tempat Bapak Waluyo.

3. Produk UD Intan Jaya

Guna memenuhi permintaan pasar atau konsumen perusahaan, Bapak Waluyo ini mempunyai dua jenis kerupuk rambak yaitu dari kulit sapi dan kulit kerbau. Kedua produk tersebut diolah dari bahan mentah yaitu berupa kulit sapi atau kerbau menjadi makanan siap kemas. Macam rambak yang dibuat oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Rambak Sapi : Rp 120.000,00/kg
- b. Rambak Kerbau : Rp 150.000,00/kg

4. Visi dan Misi UD Intan Jaya

Visi dari *home Industry* UD Intan Jaya yaitu rambak menjadi *souvenir* khas Tulungagung sebagai sentra produksi olahan pangan dan pemberdayaan masyarakat. Sedangkan misi *home industry* UD. Intan Jaya mengurangi pengangguran dengan memberdayakan masyarakat khususnya di lingkungan sekitar.

5. Lokasi Perusahaan UD Intan Jaya

Lokasi UD. Intan Jaya Krupuk Rambak, Desa Sembung Kabupaten Tulungagung. Untuk outlet penjualan, UD. Intan Jaya mempunyai 2 outlet di kabupaten Tulungagung, yaitu outlet pertama terletak di Jl. Pangeran Antasari No.25, Kampungdalem, Kec. Tulungagung atau tepatnya ruko depan stasiun Tulungagung, outlet yang kedua berlokasi di Jl. Argopuro, RT/RW 33/06 Morangan, Bolorejo, Kauman, Kabupaten Tulungagung. Kedua outlet tersebut memiliki lokasi yang strategis, sehingga memudahkan masyarakat ataupun konsumen yang ingin membeli produk krupuk rambak dari UD. Intan Jaya. Pemilihan lokasi sangat menentukan berkembangnya ataupun tingkat jual sebuah usaha.

6. Distribusi

Hasil dari produksi krupuk rambak dari UD. Intan Jaya kemudian dijual di outletnya sendiri, yaitu di kedua outlet yang telah tersebut diatas, yaitu di pusat kota di Tulungagung dan di Bolo di tengah-tengah masyarakat bagian utara. Karena krupuk rambak Intan Jaya sudah banyak diminati masyarakat dan mempunyai pelanggan sendiri, maka selain dijual di outlet, perusahaan tersebut juga memenuhi permintaan pesanan dari beberapa wilayah, yaitu dari kota

Bandung dan juga Surabaya. Kedua pelanggan dari kedua kota ini dijadikan distributor oleh UD Intan Jaya.

Adapun wilayahnya, untuk kota Bandung dijual disekitar kota Bandung dan juga Jakarta, sedangkan untuk distributor dari kota Surabaya dijual disekitar Surabaya. Untuk kota Bandung, krupuk rambak yang dapat terjual selama sebulan kurang lebih 100 kg, sedangkan kota Surabaya dapat menjual sekitar 50 kg per bulannya. UD Intan Jaya juga aktif pada pemasaran online yaitu melalui instagram, whatsapp dan juga facebook.

7. Data Informan

a. Nama : H.Waluyo

Status pekerjaan : Pemilik UD Intan Jaya

Usia : 55 tahun

Alamat : Desa Sembung, Kec. Tulungagung

Agama : Islam

b. Nama : Bahrudin

Status pekerjaan : Karyawan UD Intan Jaya

Usia : 45 tahun

Alamat : Desa Sembung, Kec. Sembung

Agama : Islam

c. Nama : Supardi

Status pekerjaan : Karyawan UD Intan Jaya

Usia : 52

Alamat : Desa Sembung, Kec. Sembung

Agama : Islam

d. Nama : Umi Kopsih

Status pekerjaan : Ibu rumah tangga (konsumen)

Usia : 45 tahun

Alamat : Desa Sambijajar, Kec. Sumbergempol

Agama : Islam

B. Temuan Penelitian

1. Manajemen Strategi Wirausaha Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Desa Sembung Kabupaten Tulungagung

Pada umumnya perusahaan kecil yang berhasil secara berkesinambungan dan dapat bersaing dengan unggul memiliki keunggulan dalam bidang teknik, produk yang unik dan memiliki cakupan distribusi pasar yang terbatas. Dalam hal ini Bapak Waluyo telah melakukan pengamatan terhadap kebutuhan pasar bahwasanya dibutuhkan cakupan pasar yang lebih luas. Hal ini sesuai pernyataan Bapak Waluyo sebagai berikut:

”Untuk kedepanya kami juga mengupayakan permintaan pasar terkait pengiriman keluar kota guna memenuhi kebutuhan konsumen, hal itu sudah kami mulai perlahan-lahan dengan menitipkan barang pesanan dari luar kota kepada perusahaan pengiriman seperti JNE dan Kantor Pos, namun pelanggan mengeluh biaya ongkirnya jadi kami masih memikirkan cara menekan biaya pengiriman tersebut”¹

Tambahan dari Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi UD Intan Jaya, yaitu:

”Untuk masalah distribusi saya kurang tau, tetapi 2 tahun terakhir Pak Waluyo sering mendapat pembeli dari luar kota dimana beliu harus mengrimkannya

¹ Waawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

melalui Pos”²

Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Supardi selaku karyawan di UD

Intan Jaya:

”Kalau masalah jasa pengiriman itu sepertinya masih lewat Pos saja, kurang tau untuk kedepannya seperti apa kami disini hanya melakukan pengemasan krupuk rambak yang akan dikirim”³

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa dalam rangka memenuhi keinginan konsumen yang berada di luar kota, Bapak Waluyo memberikan fasilitas berupa *delivery order* sehingga konsumen tidak perlu datang ke outlet UD Intan Jaya. Hal ini bertujuan untuk memperluas cakupan distribusi produk kerupuk rambak yang sementara ini masih melalui kantor pos dan perusahaan jasa pengiriman JNE.

Terkait cakupan wilayah distribusi kerupuk rambak yang dilakukan melalui jasa pengiriman, pasar yang dimiliki UD Intan Jaya masih berada di lingkup nasional saja seperti yang telah dijelaskan pada pemaparan berikut ini:

“untuk pengiriman melalui JNE atau J&T itu hanya lingkup nasional, pernah sekali dibawa keluar negeri mencoba untuk dipasarkan di sana di titipkan pada TKI, namun belum berjalan karena mungkin pasar di luar negeri belum ada, kami tidak masalah dengan itu”⁴

Tambahan dari Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Setau saya, pada saat packing pengiriman itu alamatnya hanya di lingkup nasional mas, kalau keluar negeri belum tau”⁵

Hal tersebut di atas juga disampaikan oleh Bapak Supardi yang juga merupakan karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

² Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

³ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

⁴ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 30 November 2019.

⁵ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 30 November 2019.

“kalau menurut saya hanya lingkup nasional mas, meliputi Kalimantan, Sulawesi, Jawa Barat, dan Bali. Karena yang sering order orang-orang yang alamatnya di situ”⁶

Kesimpulan hasil wawancara di atas untuk jasa pengiriman produk kerupuk rambak UD Intan Jaya hanya di lingkup nasional belum tembus sampai ke pasar Internasional, hal itu dikarenakan pelanggan kerupuk rambak UD Intan Jaya hanya orang-orang yang pernah merasakan kerupuk rambak tersebut. Jadi untuk pengiriman hanya pada orang-orang yang fanatik terhadap rasa dari kerupuk rambak produksi UD Intan Jaya. Dan juga UD Intan Jaya masih belum memiliki pangsa pasar di luar negeri.

Dalam rangka menekuni usaha krupuk rambak ini, Bapak Waluyo selaku pemilik UD Intan Jaya hanya berfokus pada kualitas produk, meskipun Bapak Waluyo memiliki peluang yang sangat besar untuk memperluas usahanya dengan cara menciptakan produk baru. Hal ini diperkuat dengan pernyataan Bapak Waluyo sebagai berikut:

“Selama ini belum ada keinginan untuk membuat barang baru selain krupuk rambak dari bahan baku yang sejenis karena saya melihat teman-teman yang memproduksi tas ya biasa-biasa saja permintaan pasarnya lain dengan makanan kalau makanan orang sekali beli kan habis kalau semacam kerajinan baju tas orang gamungkin satu bulan 2 bulan membeli lagi produk yang sama pasti gamungkin.”⁷

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi UD Intan Jaya:

“Untuk masalah tersebut saya kurang tau ya mas, saya kira tidak kalau untuk memproduksi barang baru. Karena menurut saya usaha kerupuk rambaknya Pak Waluyo ini sudah sangat menjanjikan. Maksudnya keuntungan yang diperoleh itu sudah sangat besar.”⁸

⁶ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 30 November 2019.

⁷ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

⁸ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

Tambahan dari Bapak Supardi selaku karyawan di usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya, sebagai berikut:

“Kalau untuk tepatnya saya kurang tau mas, tapi selama saya bekerja di sini tidak ada pembicaraan terkait pembuatan produk baru dengan bahan baku yang sama.”⁹

Terkait dengan pembuatan produk baru, dapat dilihat dari pernyataan Bapak Waluyo dan kedua karyawannya di atas bahwa belum ada rencana untuk memproduksi produk baru selain krupuk rambak dari bahan baku yang sejenis. Karena lebih berfokus untuk kualitas produk krupuk rambak itu sendiri

Selanjutnya terkait dengan besarnya modal yang dibutuhkan dalam produksinya tergantung dengan kapasitas produksi perhari. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Waluyo sebagai berikut:

”Kalau untuk proses pembuatan di tahap awal jika kulit kerbau dan sapi datang itu langsung kami olah semuanya sampai menjadi bahan setengah jadi atau biasa disebut krecek, krupuk siap atau bahan siap goreng. Untuk proses penggorengannya menjadi kerupuk siap makan tiap harinya tidak pasti tergantung dengan permintaan pasar. Kurang lebih dalam seminggu mampu menghasilkan 1 kwintal.”¹⁰

Selanjutnya tambahan dari Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya memberikan pemaparan sebagai berikut:

“Kalau di sini untuk proses penggorengannya setiap hari menggoreng mas, tapi untuk jumlahnya tidak tentu. Sesuai dengan permintaan pelanggan yang masuk.”¹¹

Pernyataan diatas juga disampaikan oleh Bapak Supardi yang merupakan karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

⁹ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

¹¹ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

“untuk proses pengolahan kulit dilaksanakan pada waktu kulit baru saja datang. Tapi untuk penggorengannya dilakukan setiap hari yang jumlahnya sesuai dengan arahan dari Pak Waluyo”¹²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa besarnya modal yang dibutuhkan dalam setiap proses produksi kerupuk rambak disesuaikan dengan kapasitas produksi perhari di mana dari pernyataan di atas UD Intan Jaya menghasilkan kerupuk rambak siap goreng kurang lebih 1 kwintal per minggunya.

Selain itu yang telah dijelaskan pada hasil wawancara berikut ini:

“sudah mas, karena rata-rata kami memenuhi permintaan konsumen itu dalam seminggu sebanyak 1 kwintal itu. Bisa saja lebih bisa saja kurang tergantung permintaan konsumen, tapi saya juga pernah dalam seminggu itu memproduksi 2 kwintal itu pun kami sanggup memenuhinya karena kami ada penyimpanan atau stok kerupuk rambak siap goreng (krecek) jadi siap bahan baku kapan pun dan berapa pun. Di bulan ramadhan bisa dipastikan permintaan melonjak 2 kali lipat dan kami sudah mempersiapkan sebelumnya.”¹³

Selain itu, Bapak Bahrudin juga menambahkan penjelasan sebagai berikut:

”untuk kerupuk rambak yang sudah siap makan yang akan di kirim ke toko memang rata-rata seminggunya 1 kwintal, tapi bahan baku siap goreng atau krecek kerupuk rambak tersedia banyak jadi tidak takut permintaan pelanggan tidak terpenuhi”¹⁴

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“walaupun permintaan banyak kami sanggup melayani, karena memang bahan siap gorenganya selalu tersedia”¹⁵

¹² Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karya wan UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

¹³ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik UD. Intan Jaya, pada 30 November 2019.

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karya wan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 30 November 2019.

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karya wan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 30 November 2019.

Kesimpulan hasil wawancara di atas pada UD Intan Jaya dalam memenuhi permintaan pelanggannya tidak ada masalah sama sekali baik di modal maupun tenaga kerja. Karena dari segi modal berupa bahan baku selalu tersedia dan siap di goreng untuk di jajakan di outlet guna memenuhi permintaan konsumen. Dalam proses produksinya sehari-hari para pekerja juga cukup untuk memenuhi apa yang di inginkan oleh pemilik UD Intan Jaya yang disesuaikan dengan permintaan konsumen.

Dalam rangka memperlancar usaha krupuk rambak ini, Bapak Waluyo memperoleh bahan-bahan dari beberapa *supplier* yang selalu mendatangkan kulit yang berkualitas. Sesuai dengan pernyataan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya sebagai berikut:

“Iya, kami mendatangkan bahan-bahan dari para supplier yang sudah bekerja sama dengan kami dan menjamin kualitas produk yang sangat baik kualitasnya¹⁶”

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya yang menyatakan bahwasanya bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi sudah terjamin kualitasnya karena diperoleh dari pemasok yang sudah menjalin kerja sama.

“Untuk memperoleh bahan-bahan yang berkualitas kami dipasok dari orang-orang yang sudah bekerja sama dengan kami sejak lama. Selanjutnya tahapan-tahapan produksi dalam proses pembuatan krupuk rambak itu terdiri dari Pertama kulit itu di bakar untuk menghilangkan bulu-bulunya, setelah itu di rendam tanpa bahan kimia dengan waktu 1 hari 1 malam tujuannya agar kulit itu lemas, setelahnya kulit itu di kerok untuk menghilangkan sisa-sisa kulit yang masih ada, kemudian di potong kurang lebih 30cm kemudian di rebus selama 4-5 jam tergantung tebal tipisnya kulit setelah itu di angkat dan di angin2kan dan tidak boleh terkena matahari tujuannya supaya kulit agak kenyal dan semisal sudah kenyal baru di lakukan pengirisan, setelah pengirisan lalu di

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019

jemur setengah kering di potong potong kecil-kecil sesuai permintaan pasar kemudian di ungkep (open) selama 9 jam setelahnya dalam jangka waktu 3 hari sesudah pengopenan lalu di goreng untuk menghasilkan produk yang berkualitas. Dari proses awal sampai jadi krupuk rambak memerlukan waktu 10 hari apabila cuaca sedang bagus¹⁷

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak Intan Jaya:

“Untuk bahan-bahan yang kami gunakan, kami mempercayai dari beberapa supplier yang sudah lama bekerja sama dengan usaha ini.”¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa dalam rangka memperlancar usaha krupuk rambak ini, Bapak Waluyo memperoleh bahan-bahan dari beberapa *supplier* yang selalu mendatangkan kulit yang berkualitas. Hal ini juga bertujuan untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Dalam kaitanya dengan produktivitas kerja karyawan, produktivitas di sini dimaksudkan untuk menghasilkan *output* berupa selalu tersedianya barang dagangan yang akan dijual. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Waluyo selaku pemilik usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Untuk penjualan di sini kami selalu mendistribusikan melalui outlet-outlet kami, salah satunya di depan stasiun Tulungagung dan satu lagi di daerah Bolorejo sepanjang jalan nasional. Selain itu juga saya juga melayani penjualan via online. Jadi stok barang saya harus selalu ada untuk memenuhi permintaan-permintaan konsumen.”¹⁹

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan bagian produksi usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

“Untuk menyalurkan produk ke konsumen kami selalu menyetok ke outlet-outlet kami, dan juga selalu memastikan bahwa stok barang di took harus selalu tersedia.”²⁰

Hal ini juga telah dijelaskan oleh Ibu Umi Kopsih selaku konsumen kerupuk rambak UD Intan Jaya, yaitu:

“Kerupuk Rambak di Intan Jaya selalu tersedia stoknya dan kondisi barangnya selalu baru. Jadi saya pribadi sebagai konsumen merasa senang jika makanan yang saya ingin beli selalu tersedia dan juga masih stok baru.”²¹

Dalam menjalankan sebuah usaha, keuntungan merupakan salah satu hal yang menjadi tujuan utama dalam mengembangkan sebuah usaha. Oleh karena itu para pengusaha sangat diharuskan untuk melakukan manajemen dalam rangka memaksimalkan keuntungan. Seperti halnya UD. Intan Jaya yang juga menerapkan manajemen keuntungan dalam memaksimalkan keuntungannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Waluyo sebagai berikut :

“Dalam proses produksi kami dengan menggunakan 1kg kulit sapi diperoleh 7ons krupuk rambak yang sudah siap jual, yang dibagi menjadi 3 standar penjualan dimana per kilonya terdapat selisih 25.000 dalam masing-masing standard penjualan.”²²

Berikut ini pernyataan dari Bapak Bahrudin selaku karyawan UD Intan Jaya:

“Untuk masalah keuntungan berapa berapa nya saya kurang paham mas. Tapi dalam hal pemberian gaji selalu on time. Tidak pernah molor. Malah biasanya sering ditambahkan sebagai bonus. Nah dari situ saya menyimpulkan kalau keuntungan yang diperoleh Bapak Waluyo dari usaha kerupuk rambak ini sudah sangat besar. Tapi nominalnya saya kurang paham.”²³

²⁰ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

²¹ Wawancara dengan Ibu Umi Kopsih selaku konsumen pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

²² Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

²³ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Supardi yang juga merupakan karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Secara rincinya saya kurang tau mas keuntungannya berapa. Namun jika saya lihat proses produksi selalu berjalan lancar. Tidak ada kendala sedikitpun.”²⁴

Pemasaran merupakan proses menejerial dan sosial dimana baik individu maupun kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan penawaran dan pertukaran produk-produk yang bernilai dengan orang dan/atau kelompok lain. Disini UD Intan Jaya melakukan metode pemasaran produknya dengan melalau berbagai cara seperti melalau media sosial instagram, facebook, whatsapp, mengikuti pameran-pameran dan juga memasarkan melalui outlet-outlet UD Intan Jaya yang ada di Tulungagung.

Hal ini sesuai pernyataan Bapak Waluyo sebagai berikut:

“Saya melakukan pemasaran melalui offline dan online, untuk offline-nya kami mempunyai outlet-outlet di Tulungagung dan untuk yang online-nya kami memasarkan dengan melalui berbagai media sosial seperti instagram, facebook, whatsapp.”²⁵

Hal ini juga ditambahkan oleh salah satu karyawan Bapak Waluyo, yaitu Bapak Bahrudin. Berikut pemaparannya:

“Yang saya tahu untuk pemasarannya kerupuk ini dengan mengikuti pameran-pameran dan juga dipasarkan online seperti whatsapp, instagram, facebook. Itu mas setahu saya.”²⁶

Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

²⁴ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

²⁵ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

²⁶ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

“Untuk pemasaran sepertinya Bapak Waluyo sering ikut pameran-pameran produk seperti pameran yang sering diadakan pemerintah. Setahu saya itu mas.”²⁷

Berdasarkan wawancara di atas metode pemasaran produk dari usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya dilakukan dengan melalui berbagai cara seperti melalui media sosial instagram, facebook, whatsapp, mengikuti pameran-pameran dan juga memasarkan melalui outlet-outlet UD Intan Jaya yang ada di Tulungagung.

Dalam hal keputusan penentuan harga produk kerupuk rambak diperlukan untuk melakukan perbandingan dengan produk yang sejenis di pasaran. Berkaitan dengan hal tersebut berikut pemaparan dari Bapak Waluyo selaku pemilik usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“tentu saja sudah, tapi kami sudah menentukan harga sendiri tanpa terpengaruh harga dari pesaing. Kami memiliki harga sendiri yang ditentukan dari biaya produksi serta upah untuk seluruh karyawan. Di luar sana pesaing Intan Jaya kebanyakan bersaing dengan cara membanting harga jual. Tetapi di Intan Jaya yang terpenting adalah kualitas. Masalah harga kami tidak mau mencampuri pesaing.”²⁸

Hal ini juga ditambahkan oleh salah satu karyawan Bapak Waluyo, yaitu Bapak Bahrudin. Berikut pemaparannya:

“untuk masalah penentuan harga saya kurang tau mas. Tapi yang pasti harga tersebut sudah disesuaikan dengan jumlah modal yang dikeluarkan. Dan menurut saya meskipun di Intan Jaya agak mahal sedikit tapi sesuai dengan kualitas yang didapatkan konsumen.”²⁹

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

²⁷ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

²⁸ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha kerupuk rambak UD. Intan Ja ya, pada 26 November 2019

²⁹ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019

“kaitannya sama harga saya kurang tau mas. Soalnya sudah langsung diatur sama Pak Waluyo. Kalau sepengetahuan saya harganya juga tidak beda jauh dengan tempat lain. Tapi masalah kualitas sudah tidak perlu ditanyakan lagi. Pasti di sini yang terbaik mas.”³⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa dalam hal keputusan penentuan harga Bapak Waluyo mempunyai patokan tersendiri tanpa terpengaruh dengan pesaing-pesaingnya yang meskipun pesaing tersebut melakukan banting harga jauh dari harga kerupuk rambak UD Intan Jaya dan yang terpenting adalah kualitas bukan harga.

Sehubungan dengan rencana tindak langsung tentang aksi strategis untuk menjawab keinginan masyarakat luas, diperlukan adanya sebuah inovasi baik untuk menciptakan produk baru maupun mengembangkan produk yang sudah ada menjadi produk yang lebih baik. Seperti halnya yang telah dipaparkan oleh Bapak Waluyo sebagai berikut:

“Selama ini belum ada keinginan untuk pembuatan varian rasa baru selain rasa kerupuk rambak original, karena saya melihat dari kondisi lapangan sampai sekarang pelanggan saya lebih suka rasa kerupuk rambak yang original daripada kerupuk rambak yang diberi varian rasa seperti balado atau rasa-rasa sejenisnya.”³¹

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi UD Intan Jaya:

“Untuk masalah tersebut saya kurang tau ya mas, saya kira tidak kalau untuk membuat varian rasa baru. Karena menurut saya usaha kerupuk rambaknya Pak Waluyo dengan rasa yang original ini sudah sangat menjanjikan. Maksudnya keuntungan yang diperoleh itu sudah sangat besar.”³²

³⁰ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019

³¹ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019

³² Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan bagian produksi usaha UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019

Tambahan dari Bapak Supardi selaku karyawan di usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya, sebagai berikut:

“Kalau untuk tepatnya saya kurang tau mas, tapi selama saya bekerja di sini tidak ada pembicaraan terkait pembuatan varian rasa baru untuk kerupuk rambaknya.”³³

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa belum ada aksi strategis untuk memproduksi varian rasa baru untuk produk kerupuk rambak baik kerupuk rambak sapi maupun kerupuk rambak kerbau karena berdasarkan hasil pengamatan di lapangan mayoritas pelanggan lebih suka kerupuk rambak yang original daripada kerupuk rambak yang diproduksi dengan berbagai varian rasa.

2. Dampak Strategi Wirausaha Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Desa Sembung Kabupaten Tulungagung

Dalam setiap keputusan yang diambil oleh seseorang biasanya mempunyai dampak tersendiri, baik itu dampak positif maupun dampak negatif. Dampak juga bisa merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal. Hal ini sesuai dengan pemaparan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Kami dalam memproduksi barang, hal yang harus ditekankan ialah kualitas produk tersebut. Karena pembeli akan tahu mana rasa yang benar-benar berkualitas dan mana yang biasa-biasa saja.”³⁴

Dalam kaitannya dengan kualitas produk, baik pemilik usaha maupun seluruh karyawan yang membantu terlaksananya strategi wirausaha, harus selalu menjalin hubungan yang baik satu sama lain agar proses usaha tetap bisa

³³ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019

³⁴ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

berjalan dengan lancar. Hal ini seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Bahrudin selaku karyawan di usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya, yaitu sebagai berikut:

“Pak Waluyo sebagai pemilik pabrik di sini selalu mewanti-wanti saya dan karyawan lain untuk selalu focus dalam bekerja dan juga selalu berhati-hati. Beliau melakukan hal tersebut tak lain karena memperhatikan kualitas produk yang sedang kami olah agar tetap terjaga dan selalu optimal. Dan Pak Waluyo juga tidak pernah henti untuk mengawasi dan memantau karyawannya terutama ketika proses penggorengan.”³⁵

Di samping itu, salah satu konsumen dari usaha kerupuk rambak Bapak Waluyo, Ibu Umi Kopsih, juga memberikan pernyataannya tentang kualitas produk yang dimiliki oleh UD Intan Jaya, yaitu:

“Kerupuk rambak di sini kualitasnya memang terbaik di Tulungagung, menurut saya ya mas ini. Kalau di tempat lain kerupuknya dari segi ukuran banyak yang tidak sama, dan dari segi rasanya juga sudah pas di lidah saya, tidak terlalu asin.”³⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa dampak positif dari adanya manajemen strategi wirausaha yaitu dapat meningkatkan volume penjualan, dikarenakan terus dikembangkannya kualitas produk baik dari segi kualitas kerupuk rambak, kemasan, dan proses penjualan. Dari strategi tersebut perusahaan mementingkan kepuasan konsumen sehingga diharapkan konsumen dapat melakukan pembelian ulang.

Bertambahnya kebutuhan tenaga kerja, dari meningkatnya volume penjualan produk krupuk rambak sehingga produksi suatu barang juga bertambah. Hal tersebut membuat perusahaan memerlukan penambahan tenaga kerja sehingga berdampak positif bagi lingkungan perusahaan karena

³⁵ Wawancara Pak Bahrudin selaku karyawan di usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

³⁶ Wawancara Bu Umi Kopsih selaku konsumen UD Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

mengurangi angka pengangguran di sana. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Bapak Waluyo sebagai pemilik usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Selain meningkatnya jumlah penjualan produk dari perusahaan saya, dampak yang bisa dirasakan oleh warga sekitar adalah salah satunya terbentunya lapangan pekerjaan. Karena pasar menuntut produk yang banyak, maka pabrik juga memerlukan tambahan pekerja guna memenuhi kebutuhan tersebut.”³⁷

Hal ini juga dipaparkan oleh Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya yang juga berasal dari Desa Sembung:

“Di daerah sembung sini memang banyak produsen kerupuk rambak seperti punya Pak Waluyo ini mas, namun setahu saya di Intan Jaya ini yang terbesar dan jumlah karyawannya paling banyak. Kalau di pabriknya sini hampir semua warga desa sini mas pekerjanya ya meskipun juga ada sebagian yang berasal dari desa lain, tapi juga tidak jauh dari sini. Kalau di toko saya kurang tahu pekerjanya dari mana saja.”³⁸

Dan ungkapan serupa juga disampaikan oleh Bapak Supardi yang juga merupakan karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Memang banyak mas di sini yang punya usaha kerupuk rambak. Tapi menurut saya yang paling besar ya usaha kerupuk rambak Bapak Waluyo ini. Dampaknya untuk saya sendiri sangatlah besar, dari mulai saya bekerja di sini Alhamdulillah ekonomi keluarga saya bisa lebih baik dari sebelumnya.”³⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dampak positif selanjutnya adalah dapat mengurangi angka pengangguran di wilayah sekitar UD Intan Jaya. Hal ini disebabkan oleh bertambahnya kebutuhan tenaga kerja yang merupakan dampak secara langsung dari meningkatnya volume penjualan produk kerupuk rambak.

Menjadikan kerupuk rambak sebagai salah satu produk unggulan Kabupaten Tulungagung yang lebih dikenal banyak orang, baik dari masyarakat setempat maupun luar kota, dengan begitu semakin banyak orang yang ingin

³⁷ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

³⁸ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

³⁹ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

tau lebih dekat bagaimana cara memproduksi krupuk rambak. Berikut merupakan pemaparan dari Bapak Waluyo selaku pemilik usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Ada juga mas dampak yang tidak langsung dari hasil usaha kerupuk rambak Intan Jaya ini, yaitu nama desa Sembung juga terangkat sebagai desa yang menghasilkan banyak produsen dan mampu bersaing dengan desa lain yang secara otomatis mengangkat nama Kabupaten Tulungagung bila ada pameran antar desa maupun antar kota.”⁴⁰

Selain itu, Bapak Bahrudin juga memberikan penjelasan tentang dampak secara langsung yang selama ini beliau perhatikan, yaitu sebagai berikut:

“Iya mas, dari banyaknya pabrik kerupuk rambak rumahan di desa Sembung sini menjadikan banyak pula orang luar daerah yang datang. Entah itu mau membeli produk atau hanya sekedar belajar membuat kerupuk rambak. Sering mas orang tanya seperti itu.”⁴¹

Hal serupa juga dipaparkan oleh Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak Bapak Waluyo:

“Untuk dampaknya memang benar mas kalau Desa Sembung ini jadi terkenal di masyarakat dengan kerupuk rambaknya. Dan dampaknya tidak langsung juga di sini itu sering dikunjungi dari sekolah-sekolah untuk memberikan wawasan terkait wirausaha.”⁴²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa dampak positif selanjutnya adalah menjadikan kerupuk rambak sebagai salah satu produk unggulan Kabupaten Tulungagung yang lebih dikenal banyak orang, baik dari masyarakat setempat maupun luar kota.

Dalam sebuah kegiatan pastinya selain memberikan dampak positif juga tidak menuntut kemungkinan akan muncul dampak negatif. Oleh karena itu

⁴⁰ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

⁴¹ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

⁴² Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

berikut ini merupakan dampak negatif dari usaha krupuk rambak yang di paparkan oleh Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD Intan Jaya:

”untuk dampak negatifnya yang saya pernah dengar dari masyarakat, timbulnya bau yang kurang sedap dari limbah produksi krupuk rambak. Tapi di sini saya selalu berusaha menekan timbulnya limbah dari proses produksi tersebut dengan mengolahnya terlebih dahulu.”⁴³

Tambahan dari Bapak Bahrudin dan Bapak Supardi selaku karyawan UD Intan Jaya:

“untuk masalah limbahnya itu kami selaku karyawan disini selalu berusaha untuk menekan bau yang timbul dari proses produksi.”⁴⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui meskipun pada UD Intan Jaya terdapat banyak dampak positif, tapi tidak dapat dipungkiri juga tentang munculnya dampak negatif yaitu timbulnya bau yang tidak sedap yang berasal dari limbah produksi kerupuk rambak.

3. Kendala dan Solusi Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Desa Sembung Kabupaten Tulungagung

Kendala yang ditemui di lapangan berupa cuaca, karena dalam proses produksi krupuk rambak sangat bergantung pada cuaca. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Waluyo sebagai berikut:

“Kendala yang kami hadapi dalam proses produksi krupuk rambak salah satunya yang paling berpengaruh ya cuaca, karena kami masih menggunakan proses tradisional dalam produksinya yaitu dengan memanfaatkan sinar matahari dalam proses pengeringan krumpuk rambak. selain dari cuaca menurut saya kondisi persaingan bisnis krupuk rambak bisa menjadi salah satu kendala yang di lihat dari banyaknya pengusaha krupuk rambak yang perang harga. Dan ada lagi seperti perolehan ketersediaan bahan baku krupuk rambak yang berasal dari bahan baku kerbau.”⁴⁵

⁴³ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

⁴⁴ Wawancara dengan Bapak Bahrudin dan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 26 November 2019.

⁴⁵ Wawancara dengan Bapak Waluyo selaku pemilik usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

Selain itu, Bapak Bahrudin juga menambahkan penjelasan tentang kendala secara langsung yang selama ini beliau perhatikan, yaitu sebagai berikut:

“Ya waktu musim hujan mas, karena memang di sini kan kulitnya banyak proses menjemur pakai sinar matahari, jadi waktu musim hujan penjemuran kulit jadi terhambat. Nah di sini karyawan dituntut untuk selalu siap jika sewaktu-waktu turun hujan atau hanya sekedar mendung karyawan harus selalu siaga menutupi kulit yang dijemur, kalau sudah kering ya langsung diangkat untuk proses selanjutnya.”⁴⁶

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya:

“Kendalanya ya kalau pas musim hujan mas. Kami sedikit harus kerja lebih keras kalau musim hujan karena proses pengeringannya kan kita masih memakai proses tradisional dengan sinar matahari. Selain itu juga ada kendala dari ketersediaan bahan baku dari krupuk rambak, kami harus mendatangkan dari luar kota untuk mencukupi bahan baku kulit kerbau”⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan yang timbul dari usaha krupuk rambak yaitu dari cuaca, persaingan bisnis dan juga bahan baku yang tersedia.

C. Analisis Temuan Penelitian

1. Analisis Manajemen Strategi Wirausaha Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Desa Sembung Kabupaten Tulungagung

Strategi adalah proses manajerial untuk mempertahankan kesesuaian yang layak antara sasaran, keahlian, sumberdaya serta peluang-peluangn pasar

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Bahrudin selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Supardi selaku karyawan pada usaha UD. Intan Jaya, pada 08 Oktober 2019.

yang selalu berubah. Tujuan perencanaan strategi adalah untuk membentuk dan menyempurnakan usaha dan produk perusahaan sehingga memenuhi target laba pertumbuhan. Perencanaan strategis perusahaan harus melalui proses yang sistematis, terkoordinir, dan berkesinambungan.⁴⁸

Sejak berdirinya UD. Intan Jaya, yaitu sekitar 1997, perusahaan ini mengalami kemajuan yang begitu pesat. Kemajuan tersebut tak luput dari bagusnya perencanaan strategi yang digunakan dan dilakukan. UD. Intan Jaya memiliki beberapa perencanaan strategi yang digunakan untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan menciptakan prospek pengembangan inovasi yang sangat bagus. Seperti halnya berinovasi menciptakan rasa-rasa baru guna untuk meningkatkan penjualan produk. Adapun tahapan-tahapan proses pembuatan krupuk rambak sebagai berikut:

- a. Merendam kulit selama 1 hari 1 malam
- b. Merebus kulit selama 4-5 jam, tergantung tebal tipisnya kulit
- c. Di angin-anginkan (tidak boleh terkena sinar matahari)
- d. Pengirisan kulit
- e. Di potong-potong (sesuai permintaan pasar)
- f. Di oven selama 9 jam
- g. Penggorengan

Dalam proses pengeringan masih terkendala dengan cuaca oleh karenanya disini menggunakan mesin untuk proses pengeringan, guna untuk mengefisien waktu pemrosesan krupuk rambak.

⁴⁸ Nur Wenning Dkk, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Kunjungan pada Objek Wisata Kebun Rada dan Kebun Binatang (KRKB) GembiraLoKa Di Kota Yogyakarta", *Jurnal Kajian Bisnis*. Hlm. 12.

Dalam rangka memenuhi keinginan konsumen yang berada di luar kota, Bapak Waluyo memberikan fasilitas berupa *delivery order* sehingga konsumen tidak perlu datang ke outlet UD Intan Jaya. Hal ini bertujuan untuk memperluas cakupan distribusi produk kerupuk rambak yang sementara ini masih melalui kantor pos dan perusahaan jasa pengiriman JNE.

Sehubungan dengan besarnya modal yang dibutuhkan dalam setiap proses produksi kerupuk rambak disesuaikan dengan kapasitas produksi perhari di mana dari pernyataan di atas UD Intan Jaya menghasilkan kerupuk rambak siap goreng kurang lebih 1 kwintal per minggunya.

Metode pemasaran produk dari usaha kerupuk rambak UD Intan Jaya dilakukan dengan melalui berbagai cara seperti melalui media sosial instagram, facebook, whatsapp, mengikuti pameran-pameran dan juga memasarkan melalui outlet-outlet UD Intan Jaya yang ada di Tulungagung.

Dalam hal keputusan penentuan harga Bapak Waluyo mempunyai patokan tersendiri tanpa terpengaruh dengan pesaing-pesaingnya yang meskipun pesaing tersebut melakukan banting harga jauh dari harga kerupuk rambak UD Intan Jaya dan yang terpenting adalah kualitas bukan harga.

Terkait aksi strategis untuk memenuhi keinginan konsumen, belum ada aksi strategis untuk memproduksi varian rasa baru untuk produk kerupuk rambak baik kerupuk rambak sapi maupun kerupuk rambak kerbau karena berdasarkan hasil pengamatan di lapangan mayoritas pelanggan lebih suka kerupuk rambak yang original daripada kerupuk rambak yang diproduksi dengan berbagai varian rasa.

2. Analisis Dampak Dari Manajemen Strategi Wirausaha Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Desa Sembung Kabupaten Tulungagung

Dengan adanya strategi yang telah dijabarkan diatas dapat memberikan dampak bagi perusahaan diantaranya:

- a. Meningkatnya volume penjualan, dikarenakan terus dikembangkannya kualitas produk baik dari segi kualitas krupuk rambak, kemasan, dan proses penjualan. Dari strategi tersebut perusahaan mementingkan kepuasan konsumen sehingga diharapkan konsumen membeli kembali di lain waktu.
- b. Bertambahnya kebutuhan tenaga kerja, dari meningkatnya volume penjualan produk krupuk rambak sehingga produksi suatu barang juga bertambah. Hal tersebut membuat perusahaan memerlukan penambahan tenaga kerja sehingga berdampak positif bagi lingkungan perusahaan karena mengurangi angka pengangguran di sana.
- c. Menjadikan krupuk rambak salah satu *icon* unggulan Kabupaten Tulungagung yang lebih dikenal banyak orang, baik dari masyarakat setempat maupun luar kota, dengan begitu semakin banyak orang yang ingin tau lebih dekat bagaimana cara memproduksi krupuk rambak.
- d. Adanya limbah sisa produksi krupuk rambak yang berbau kurang sedap di sekitar tempat produksi UD Intan Jaya

3. Analisis Kendala dan Solusi Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Desa Sembung Kabupaten Tulungagung

Kendala yang ditemui di lapangan berupa cuaca, karena dalam proses produksi krupuk rambak sangat bergantung pada cuaca. Menanggapi kendala tersebut, maka UD Intan Jaya mengambil tindakan atau solusi dengan menggunakan metode *saving* (penyimpanan) bahan mentah atau setengah jadi, guna produksi tetap bisa berjalan meski di musim hujan.

Selanjutnya, yang menjadi hambatan dari proses distribusi krupuk rambak UD Intan Jaya ialah banyaknya pesaing. Persaingan dan bisnis adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan, dimana setiap ada bisnis yang sehat pasti ada persaingan yang mengikutinya. Semakin menguntungkan dan semakin mudah akses bisnis tersebut, semakin besar pula persaingannya.

Dalam berbisnis kerupuk rambak, UD Intan Jaya juga mendapatkan atau mengalami persaingan bisnis yang cukup ketat, bahkan dalam satu desa Sembung terdapat puluhan pengusaha kerupuk rambak. Salah satu faktor yang mendasari adanya persaingan yang begitu ketat dalam berbisnis krupuk rambak di Tulungagung adalah karena keuntungan dari berbisnis ini sangat menjanjikan. Selain itu bahan baku yang di dapatkan untuk membeli bahan mentahnya sangat sulit karena harus mendatangkan bahan baku kulit kerbau dari luar kota.

Menanggapi kendala tersebut, UD Intan Jaya menggunakan strategi penguatan kualitas produk, karena dengan meningkatkan kualitas produk perusahaan akan mendapatkan loyalitas pelanggan yang berguna