

BAB V

PEMBAHASAN

A. Peran Industri Kubah Masjid Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kecamatan Karangrejo

Tidak dapat dipungkiri bahwa industri kecil atau menengah memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu daerah. Demikian dengan halnya industri Kubah Sido Joyo, sejak berdirinya industri ini pada tahun 1970'an hingga sekarang industri ini tetap bertahan dan berkembang dengan pesat. Di Daerah Karangrejo, industri kubah memiliki peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan mendukung pendapatan rumah tangga.

Jutaan orang Indonesia bekerja pada sektor industri kecil dan menengah. Pada saat kesempatan kerja yang dirasakan semakin terbatas dibuktikan dengan tingginya angka pengangguran, usaha kecil dan menengah telah mampu berperan aktif dalam menekan angka pengangguran tersebut.¹ Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi. Barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Hasil industri tidak hanya berupa barang, tetapi juga dalam bentuk jasa. Industri di desa Sukowidodo dan Desa Sukowiyono dalam kegiatan usahanya dapat membantu dalam membangun perekonomian masyarakat setempat dikarenakan usaha ini mempunyai kaitan dengan mata pencaharian.

¹ Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada usaha kecil* (Bandung:Alfabeta, 2016), Hal. 31

Tanda-tanda dari perekonomian yang baik adalah meningkatnya pendapatan, dengan meningkatnya pendapatan maka akan meningkatkan konsumsinya. Sementara apabila tingkat konsumsi baik, otomatis masyarakat bisa sejahtera baik dari segi sandang, papan, dan pangan. Jika sudah sejahtera maka orang akan meningkatkan jumlah produksi dan distribusi barang, sehingga akhirnya bisa meningkatkan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Industri ini sangat membantu dalam membangun perekonomian masyarakat, terutama dalam perekonomian keluarga.

Menurut Irzan Industri kecil juga memberi manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian yaitu:²

1. Terpenuhinya kebutuhan masyarakat, baik itu sandang, pangan, dan papan.
2. Terciptanya lapangan pekerjaan baru, semakin banyak jumlah industri yang dibangun maka banyak pula tenaga kerja yang diserap terutama pada industri padat karya.
3. Dapat meningkatkan pendapatan perkapita.
4. Dapat ikut serta mendukung pembangunan nasional dibidang ekonomi terutama sektor industri

Industri kubah Sido Joyo memiliki peran yang cukup penting dalam mensejahterakan masyarakat, dengan lebih menfokuskan penyerapan tenaga kerja pada lingkungan sekitar hal ini telah dibuktikan dari ke 150 tenaga kerjanya. Tenaga kerja yang ada di industri kubah sido joyo berasal dari kecamatan karangrejo dan sekitarnya. Adanya industri kubah di Kecamatan Karangrejo ini merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk

² Irzan Azhari Saleh, *Industri Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*, Bina Aksara : Jakarta, 1981, Hal 51

memperoleh pekerjaan. Tidak dipungkiri dengan adanya usaha industri kubah masjid ini dapat memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat kecamatan Karangrejo maupun sekitarnya diluar sektor pertanian. Menurut Sritomo, Industri merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk. Selain itu industrialisasi juga tidak terlepas dari usaha untuk meningkatkan mutu sumberdaya manusia dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara optimal.³

Industri kubah masjid Sido Joyo mempunyai peranan penting bagi pembangunan perekonomian yang berada di kecamatan Karangrejo dan sekitarnya. Namun pembangunan tersebut tidak akan berjalan dengan baik jika tidak didukung dengan sumberdaya manusia (SDM), Karena sumberdaya manusia merupakan faktor penentu dalam proses produksi suatu usaha. Dengan demikian, keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan sehingga dapat mensejahterahkan keluarga sipekerja dan masyarakat.

Usaha kecil memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

1. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
2. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
3. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.

³ Sritomo Wignjosoebroto, *Pengantar Teknik & Manajemen Industri*, ...hal 19

4. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
5. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.⁴

Bahan baku merupakan aspek kritis dalam proses kegiatan industri, karena dengan tidak adanya atau kurang terjaminnya pengadaan bahan baku akan menghambat proses produksi. Industri kubah Sido joyo juga memanfaatkan bahan baku lokal. Dalam menganalisa suatu perusahaan industri harus diperhatikan secara sungguh-sungguh mengenai aspek bahan baku ini, antara lain:⁵

1. Jenis bahan baku
2. Bagaimana pasokannya (terbatas atau melimpah)
3. Bagaimana cara perdagangannya (langsung kepada pemasok bahan baku, ekspor local atau impor, diatur tata niaganya atau tidak dan lain-lain).
4. Berapa lama pengadaan bahan baku.
5. Berapa jumlah yang harus selalu tersedia (persediaan besi)
6. Apakah ada produk substitusi atas bahan baku dipasar

Menurut Pandji, Keberadaan industri kecil atau menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.⁶ Peluang usaha masyarakat sekitar industri kubah masjid dalam hal ekonomi mengalami peningkatan ekonomi dengan membuka berbagai jenis usaha sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Peluang usaha yang didirikan adalah:

⁴ Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*,... ,hal. 32

⁵ Suhardjono, *Manajemen Pengkreditan Usaha Kecil dan Menengah*..., hal. 454

⁶ Pandji Anaroga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*,... Hal 32

a) Membuka toko kelontong

Masyarakat berjualan di dekat depan industri kubah dan memanfaatkan rumahnya untuk toko. Mereka menyediakan berbagai kebutuhan sehari – hari. Hal ini dapat membantu masyarakat untuk memperoleh pendapatan.

b) Membuka warung makan serta berjualan makanan ringan

Peluang usaha yang dimiliki masyarakat adalah dengan membuka warung makan dan warung kopi. Karena kebanyakan karyawan pada saat makan siang lebih baik beristirahat di warung kopi.

B. Hambatan Dalam Mengembangkan Usaha di Industri Kubah Masjid

Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan peneliti di industri kubah Sido Juyo mengenai hambatan dalam mengembangkan usahanya tidak terlepas dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan. Hambatan yang pertama yang terjadi di industri kubah Sido Juyo salah satunya adalah produktivitas tenaga kerja. Produktivitas merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai (output) dengan keseluruhan sumberdaya yang digunakan (input). Pemilik industri kubah menyatakan bahwa dalam penggunaan sumberdaya yang dimiliki penggunaannya kurang begitu maksimal. Dalam sehari hanya menghasilkan kubah 10 buah kubah kecil dengan ukuran 30 Cm. Sedangkan untuk kubah panel ukuran 3 Meter yang dikerjakan oleh beberapa anggota yang disetiap satu anggota berisi 7 orang keseluruhan mendapatkan 5 buah kubah.

Tenaga kerja yang terserap oleh industri kubah Sido Joyo di Kecamatan Karangrejo tingkat pendidikannya sebagian besar hanya lulusan sekolah dasar, lulusan SLTP dan lulusan SMA atau sederajat. Dalam mengembangkan industri kubah ini sebaiknya dibutuhkan pendidikan yang lebih berkualitas. Agar produk yang dihasilkan sangat baik. Akan tetapi dalam industri kubah sido joyo ini lebih mengutamakan tenaga kerja yang ulet, mau bekerja keras dan dapat dipercaya. Dan diperkuat oleh Ika Yuni yang menyatakan bahwa, sebagian besar kegiatan bisnis memang memerlukan sumberdaya manusia yang berkualitas agar dapat memanfaatkan kecanggihan teknologi yang ada serta dapat mengelola usaha dengan baik. Tetapi ada juga sebagian pengusaha tidak begitu menilai tenaga kerjanya berdasarkan kualitasnya terkait dengan kegiatan produksi yang cukup sederhana dalam pengolahan bahan baku. Tetapi tetap saja sumberdaya manusia atau tenaga kerja yang berkualitas itu diperlukan demi keberlangsungan dan perkembangan sebuah usaha.⁷ Menurut Mubyarto upaya pengerahan sumber daya untuk mengembangkan potensi ekonomi rakyat ini akan meningkatkan produktivitas masyarakat, sehingga baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam disekitar masyarakat dapat digali dan dimanfaatkan. Dengan demikian masyarakat dan lingkungannya mampu secara partisipatif menghasilkan dan menumbuhkan nilai tambah yang meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan mereka.⁸

⁷ Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-syari'ah*, (Jakarta: Kencana,2014),hal.277

⁸ Mubyarto, *Ekonomi Rakyat, Program IDT dan Demokrasi Ekonomi Indonesia*, ...hal 37

Hambatan yang kedua adalah kurangnya tenaga kerja yang taat dan patuh. Keuntungan merupakan tujuan pertama dari sebuah usaha. Untuk mendapatkan keuntungan tentunya pemilik industri kubah memerlukan dukungan dari berbagai pihak, yaitu salah satunya karyawan. Karyawan adalah kunci utama dalam kelancaran suatu usaha. Apabila ada karyawan yang dianggap sudah ahli dalam bidang ini dan tiba – tiba mereka ingin keluar dari pekerjaan ini rasanya pemilik industri merasa kehilangan dan sangat disayangkan. Di industri kubah ini kebanyakan karyawan itu setelah bisa membuat kubah sendiri setelah bekerja minimal 2 tahun mereka keluar dari industri kubah lalu membuat usaha sendiri, oleh karenanya tenaga kerjanya yang sudah berpengalaman persemakin lama semakin hilang tergantikan oleh karyawan yang baru yang harus mengajari mereka lagi dari nol. Membuat karyawan untuk betah itu bukan perkara yang mudah. Berbagai karakter karyawan bermacam – macam mereka suka berlaku sesuai dengan keinginannya.

Hambatan yang ketiga adalah peralatan produksi yang belum canggih. Peralatan produksi yang dimiliki industri kubah masjid masih tergolong kalah canggih dengan yang dimiliki pabrik pabrik besar jadi produk yang dihasilkan masih belum banyak dan waktu pengerjaannya cukup lama memakan waktu karena masih menggunakan tenaga manusia. Pentingnya peralatan yang canggih guna untuk mengembangkan usaha kubah ini. Peralatan produksi yang canggih sangat dianjurkan, pengusahapun akan mendapatkan manfaatnya. Padahal apabila ada alat produksi yang canggih dapat

memudahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya. Memang kendalanya ada pada peralatan produksi yang masih manual hal ini yang belum mampu memberikan kepuasan pada output yang dihasilkan. Menurut M.L Jhingan input adalah “suatu yang dibeli untuk perusahaan”. *Input* diperoleh tetapi output diproduksi. Jadi *input* merupakan pengeluaran perusahaan dan *output* merupakan penerimaannya.⁹

Pesaing juga merupakan suatu hambatan dalam mengembangkan usaha. Semakin lama semakin hari persaingan industri kubah semakin ketat. Seorang pengusaha industri harus mempersiapkan mental untuk menghadapi persaingan dunia usaha. Karena dalam mengembangkan usaha harus bersungguh – sungguh, apabila goyah sedikit dapat menyebabkan bangkrut dan mengalami kerugian terhadap usaha ini.

Hambatan selanjutnya adalah kurangnya efiseiensi pemasaran produk. Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial.¹⁰ Didalam pemasaran ada beberapa tahap yang harus diperhatikan diantaranya:

- 1) Memilih tujuan menetapkan harga

Pertama-tama industri tersebut memutuskan dimana ingin memposisikan tawaran pasarnya. Semakin jelas tujuan suatu industri maka akan semakin mudah untuk menetapkan harga.

⁹ M.L Jhingan, *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*,...hal 592

¹⁰ William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran*, Jakarta : Erlangga, 1984, hal. 7

2) Menentukan permintaan

Setiap harga akan menghasilkan tingkat permintaan yang berbeda dan hal ini mempunyai pengaruh yang berbeda terhadap tujuan pemasaran suatu industri.

3) Memperkirakan biaya

Permintaan menentukan batas harga tertinggi yang dapat dikenakan suatu industri untuk produknya. Biaya menentukan batas terendahnya. Industri tersebut ingin menetapkan harga yang menutupi biaya produksi, distribusi, dan penjualan produk, termasuk laba yang lumayan untuk upaya dan resikonya.¹¹

Dalam memasarkan produknya industri kubah Sido Joyo masih kurang optimal. Sebaiknya sebagai pemilik industri perlu memperhatikan aspek pemasaran. Upaya sebagian kecil pemilik industri sudah mempromosikan produknya lewat jaringan internet perlu diikuti pemilik industri kecil yang lain. Dalam hal ini para pemilik industri dapat bekerja sama dalam paguyuban untuk mengusahakan bantuan pemerintah ataupun lembaga – lembaga swasta yang concern terhadap perkembangan industri kecil agar memberikan dukungan dalam bentuk fasilitas, pelatihan teknologi informasi ataupun pendampingan. Dengan demikian diharapkan cakupan promosi lebih luas dan efektif sehingga usaha tersebut dapat lebih berkembang

¹¹ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Indeks, 2007,hal. 84

Menurut Suhardjono pemasaran merupakan hal yang penting karena suatu perusahaan industri tidak hanya mengolah barang saja tetapi juga harus mengusahakan agar produk yang dihasilkan laku di jual, sehingga bisa didapatkan penghasilan . Oleh karena itu pemasaran merupakan kunci untuk mendapatkan penghasilan tersebut. Banyak hal yang harus diperhatikan dalam pemasaran antara lain:

1. Sudah adakah konsumen/ langganan yang akan menyerap produk yang dihasilkan
2. Bagaimana system distribusinya
3. Bagaimana penentuan harga jualnya
4. Bagaimana promosinya
5. Bagaimana syarat penjualannya
6. Bagaimana persaingan pasarnya
7. Bagaimana kemampuan menguasai pasar.¹².

C. Solusi Dalam Mengatasi Hambatan Mengembangkan Usaha Di Industri Kubah Masjid

Sebagai seorang pengusaha untuk meningkatkan produktivitas karyawan tidak cukup untuk terus menerus mendorong mereka bekerja keras. Akibatnya nanti karyawan akan tertekan sehingga dibutuhkan sebuah sistem yang dapat meningkatkan semangat mereka seperti memberikan bonus kepada karyawan yang sudah memenuhi target. Bonus yang diberikan kepada mereka merupakan bentuk apresiasi terhadap pengusaha kepada karyawan karena telah melakukan kinerja dan produktivitas yang telah dicapai karyawan. Sebagai seorang pengusaha, pemilik industri kubah selalu yakin kepada karyawannya bahwa mereka mampu melakukan pekerjaannya dengan baik. Apabila ada

¹² Suhardjono, *Manajemen Pengkreditan Usaha Kecil dan Menengah...*, hal. 454 – 453

karyawan yang merasa kesulitan pemilik industri kubah selalu memberikan dorongan kepada mereka untuk mencari solusi penyebab kesulitan tersebut.

Meningkatkan gaji mereka agar mereka tidak beralih kepekerjaan lain yang memiliki gaji yang cukup besar. Karena diluar sana ada banyak perusahaan yang menawarkan fasilitas tambahan untuk menarik karyawan agar mereka lebih betah. Meningkatkan gaji kepada mereka merupakan point pertama untuk mensejahterahkan masyarakat. Seharusnya bukan hanya gaji tetapi tujangan lain. Tetapi disetiap liburan ramadhan pemilik industri pasti memberikan THR kepada semua karyawannya, seperti zakat uang, baju seragam, dan bingkisan roti untuk lebaran. Tidak hanya itu pemilik kubah pun juga memberikan kebutuhan rohani kepada karyawan, seperti setiap libur lebaran selalu mengajak karyawan untuk rekreasi bersama.

Memberikan peralatan mesin yang tepat bagi karyawan, agar pekerjaan mereka dapat dikerjakan secara efektif dan efisien. Menurut M. Azrul Proses produksi yang sederhana, manual dan tidak memenuhi standar akan berdampak pada mutu yang rendah.¹³ Selain memberikan mesin yang standar bagi karyawan, pemilik industri kubah juga perlu mencari inovasi untuk meningkatkan permintaan konsumen. Berinovasi sangat diperlukan untuk mengembangkan suatu usaha. Unit usaha ekonomi rakyat harus diperdayakan melalui bantuan baik dalam memperoleh input-input ekonomi yang lebih baik dan teknologi yang sesuai.

¹³ M. Azrul Tanjung, *Koperasi dan UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia*, (Jakarta: Erlangga,2017),hal 103

Sebagai pengusaha kubah Bapak H. Roekan harus lebih meningkatkan ide kreatifnya untuk mengembangkan usahanya agar tidak tertinggal oleh industri kubah lain. Dan tidak lupa menerapkan sikap kejujuran kepada konsumen. Berinovasi juga diperlukan untuk menarik minat para konsumen dan ini untuk meningkatkan daya saing. Unit usaha ekonomi rakyat juga harus diperdayakan untuk meningkatkan keterampilan mereka melalui fasilitas training yang lebih baik, hal ini memerlukan pemeriksaan secara seksama dari lembaga pendidikan untuk mengeliminasi *mismatch* antara keterampilan dengan kebutuhan dan pendidikan yang ditawarkan.¹⁴

Untuk mengatasi hambatan kurangnya efisiensi dalam memasarkan produk, Bapak H. Roekan telah mengikuti beberapa pameran produk yang diadakan oleh lembaga pemerintahan. Seperti diadakannya stand bazar murah oleh lembaga pemerintahan daerah di Tulungagung. Cara ini merupakan salah satu memperluas jangkauan pasar. Masalah manajemen sangat berkaitan dengan aspek pemasaran. Apabila manajemennya baik maka akan mudah dalam memasarkan produk kubah ini. Dalam memasarkan produknya perlu manajerial yang terstruktur yang membentuk strategi – strategi pemasran yang tepat sasaran. Sikap dalam memasarkan pemasaran juga diperlukan seperti melayani dengan ramah, dengan jujur dan tepat janji kepada konsumen. Dengan hal ini masyarakat akan puas dan senang dengan layanan yang diberikan oleh industri kubah Sido Joyo.

¹⁴ Muhammad, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2007, hal. 109

Dengan peralatan kubah yang terbatas maka pemilik industri dan karyawan harus mengambil keputusan yang tepat mengenai pekerjaan mana yang akan terselesaikan terlebih dahulu. Saat ini banyak industri kubah yang bersaing untuk menghasilkan produk yang bagus demi kepuasan konsumen. Hal tersebut menyebabkan pemilik industri kubah harus dapat mempertahankan kualitas dan ketepatan waktu penyelesaian produk pesanan pelanggan. Maka untuk itu penyelesaian produk pesanan diperlukan ketetapan jadwal yang baik.