

BAB V

PEMBAHASAN

A. Efektivitas biaya produksi terhadap harga jual produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Pelaku usaha mebel menyatakan bahwasanya letak utama dalam mempertimbangkan biaya produksi adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya yang tak terduga. Dari ketiga informan tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dalam menentukan efektivitas biaya produksi dalam dilaksanakan dengan mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya. Beberapa penghitungan biaya tersebut merupakan sebuah hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha, karena setidaknya dengan penghitungan biaya produksi dan tenaga kerja maka sebuah perusahaan produksi akan mampu mengukur kemampuannya dalam memenuhi tanggung jawab finansialnya dalam waktu dekat.

Komponen biaya produksi pada kegiatan usaha mebel di Kecamatan Kandat yang menjadi perhatian yaitu pada umumnya penghitungan biaya yang dilaksanakan dengan berpedoman pada komponen biaya dasar, dari beberapa lokasi mebel di Kecamatan Kandat, standarisasi biaya pada biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pengiriman barang. Kegiatan produksi mebel pada umumnya, entah pada produksi kursi, sofa, almari, dan lainnya yang dilaksanakan di Kecamatan Kandat pada dasarnya berpedoman pada beberapa komponen utama biaya, biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pengiriman

barang. Sedangkan seperti biaya listrik, biaya cat, biaya perna-pernik itu tergabung dalam biaya bahan baku. Misalnya pembelian satu unit cat, itu dapat digunakan dalam beberapa unit, penggunaan listrik juga demikian terakumulasi selama satu bulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan temuan dalam kajian mengenai efektivitas biaya produksi terhadap harga jual, yaitu:

- a. Letak utama dalam mempertimbangkan biaya produksi adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya yang tak terduga. Beberapa penghitungan biaya tersebut merupakan sebuah hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha, karena setidaknya dengan penghitungan biaya produksi dan tenaga kerja maka sebuah perusahaan produksi akan mampu mengukur kemampuannya dalam memenuhi tanggung jawab finansialnya dalam waktu dekat.
- b. Dalam mempertimbangkan penentuan besaran biaya penjualan, maka perlu kiranya dipertimbangkan dengan matang biaya pengeluaran dan biaya pendapatan, termasuk juga dengan mempertimbangkan biaya transportasi, Karena biaya transportasi merupakan sebuah biaya pengeluaran yang dapat membuat bengkok biaya pengeluaran.
- c. Dari ketiga mebel yang menjadi objek penelitian ini, yaitu Mebel Indah Jati, UD Meubel Santika, dan UD Citra Mandiri memiliki jawaban yang sama mengenai dengan penentuan konsep penjualan secara umum, yaitu dengan mengacu pada bahan baku dan biaya produksi dan kemudian dibandingkan dengan biaya pemasukan.

d. Kalkulasi harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba, ini menjadi konsep utama dalam penjualan yang dilaksanakan. Ini merupakan aspek yang penting dalam sebuah konsep penjualan yang dilaksanakan agar menghindari kerugian yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan, khususnya dalam konteks penelitian ini yaitu pada pelaku usaha mebel.

Dari ketiga mebel yang menjadi objek penelitian ini, yaitu Mebel Indah Jati, UD Meubel Santika, dan UD Citra Mandiri memiliki jawaban yang sama mengenai dengan penentuan konsep penjualan secara umum, yaitu dengan mengacu pada bahan baku dan biaya produksi dan kemudian dibandingkan dengan biaya pemasukan.

Seusia dengan teori yang diangkat dalam penelitian ini biaya diartikan sebagai semua pengorbanan yang perlu untuk suatu proses produksi, dinyatakan dalam uang menurut harga pasar yang berlaku.⁷⁵ Sedangkan biaya produksi merupakan sebagian keseluruhan faktor produksi yang dikorbankan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk.⁷⁶ Pengertian biaya produksi menurut para ahli Amin Widjaya Tunggal, merupakan biaya-biaya yang berhubungan dengan produksi suatu item, yaitu jumlah dari bahan baku langsung, upah langsung dan biaya overhead pabrik

Dalam mempertimbangkan penentuan besaran biaya penjualan, maka perlu kiranya dipertimbangkan dengan matang biaya pengeluaran dan biaya

⁷⁵ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (Yogyakarta: KANISIUS, 2003) hal. 125

⁷⁶ Bambang Widjajanta, *Mengasah Kemampuan Ekonomi*, (Bandung: Citra Praya, 2007) hal.

pendapatan, termasuk juga dengan mempertimbangkan biaya transportasi, Karena biaya transportasi merupakan sebuah biaya pengeluaran yang dapat membuat bengkak biaya pengeluaran.

Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Nurfiat.⁷⁷ Berdasarkan hasil penelitian diperoleh simpulan bahwa tingkat upah dan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja industri mebel meja kayu. Variabel tingkat upah, teknologi dan produktivitas kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja industri mebel meja kayu di Kota Denpasar. Variabel produktivitas kerja merupakan variabel mediasi pengaruh tidak langsung variabel tingkat upah dan teknologi terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri mebel meja kayu di Kota Denpasar.

Penelitian yang dilaksanakan oleh Umum.⁷⁸ Aglomerasi industri mebel ini menimbulkan berbagai permasalahan, satu diantaranya yaitu persaingan yang tidak sehat antar pengrajin, meskipun demikian dalam perkembangan industri mebel ini, pengrajin sampai sekarang tetap mempertahankan kegiatan produksi guna membangun kualitas industry mebel di Desa Wringinpitu. Penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran yang paling banyak digunakan oleh para pengrajin adalah lewat pengepul atau tengkulak. Omset produk terbanyak adalah Bangku Sekolah yang mencapai 16 unit/bulan. Desa Wringinpitu pemasarannya

⁷⁷ Nashahta Ardhiaty Nurfiat dan Surya Dewi Rustariyuni, *Pengaruh upah dan teknologi terhadap produktivitas dan penyerapan tenaga kerja pada industri mebel di kota Denpasar*, Piramida 14.1 (2018): 34-48.

⁷⁸ Umul Habibah, dan Bambang Hariyanto, *Kajian Aglomerasi Industri Kerajinan Mebel di Desa Wringinpitu Kecamatan Mojowarno Kabupaten Jombang*, Swara Bhumi 5.9 (2019).

sudah luas baik dalam lingkup lokal dan regional. Faktor yang menyebabkan terjadinya aglomerasi di Desa Wringinpitu adanya faktor yang menunjang yaitu modal dari tabungan pribadi pengrajin sehingga menekan angka hutang dari pihak lain, dan adanya biaya angkut hal tersebut memberikan dampak permintaan pasar lokal semakin menyebar dan memberikan efek teraglomerasinya suatu industri dan memberikan keuntungan dalam bentuk penghematan ongkos dan menekan biaya transportasi, dan tenaga kerja di wilayah Desa Wringinpitu yang melimpah sehingga perkembangan industri di dukung dengan tenaga kerja yang berasal dari lokal dapat di maknai juga industri mebel tersebut mendekatkan diri pada melimpahnya tenaga kerja.

Dari berbagai uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa ketiga mebel yang menjadi objek penelitian ini, yaitu Mebel Indah Jati, UD Meubel Santika, dan UD Citra Mandiri memiliki jawaban yang sama mengenai dengan penentuan konsep penjualan secara umum, yaitu dengan mengacu pada bahan baku dan biaya produksi dan kemudian dibandingkan dengan biaya pemasukan. Tahapan dalam menjumlahkan harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba, ini menjadi konsep utama dalam penjualan yang dilaksanakan. Ini merupakan aspek yang penting dalam sebuah konsep penjualan yang dilaksanakan agar menghindari kerugian yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan, khususnya dalam konteks penelitian ini yaitu pada pelaku usaha mebel.

Proses dalam menjumlahkan harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba, ini menjadi konsep utama dalam penjualan yang dilaksanakan. Ini merupakan aspek yang penting dalam sebuah konsep penjualan yang dilaksanakan agar menghindari kerugian yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan, khususnya dalam konteks penelitian ini yaitu pada pelaku usaha mebel.

Biaya produksi dalam sebuah kegiatan usaha merupakan bagian penting dalam menentukan keuntungan. Sehingga sebuah perusahaan harus menjadi sebuah pertimbangan mendasar yang dilaksanakan oleh sebuah pelaku usaha. Dalam bisnis apapun efektivitas biaya harus dipertimbangkan secara matang agar keuntungan yang diperoleh secara maksimal. Kegiatan usaha produksi pada usaha mebel di Kecamatan Kandat, dari beberapa informan yang diwawancarai menyatakan mengenai rincian biaya produksi. Rincian biaya produksi pada umumnya mengacu pada biaya bahan baku dan tenaga kerja. Adapun faktor lainnya yaitu seperti biaya transportasi untuk pengiriman barang

B. Faktor-faktor yang menentukan harga jual produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual barang menitik beratkan pada kualitas barang. Sebagaimana kualitas produk yang baik, maka harga jual juga akan semakin mengalami harga yang tinggi. Hal ini menjadi sebuah pertimbangan dalam menentukan harga jual.

Hampir sama dengan target keuntungan yang ditentukan oleh Mebel Indah Jati, pihak UD Meubel Santika menargetkan keuntungan yang lebih besar yaitu hingga 25%. Jumlah ini meningkat sekitar 5 persen dari pada target keuntungan yang ingin diperoleh oleh Mebel Indah Jati. Lebih tinggi lagi, bagi UD Citra Mandiri target keuntungan yang diupayakan mencapai minimal 30%, pihaknya menjamin kualitas barang produksinya sehingga berani mematok keuntungan yang lebih tinggi. Karena pada dasarnya keuntungan yang diupayakan merupakan nilai yang didapatkan dari harga jual barang dengan mempertimbangkan kualitas barangnya.

Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat beberapa faktor yang menentukan harga jual produk mebel, yaitu:

1. Beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual barang menitik beratkan pada kualitas barang. Sebagaimana kualitas produk yang baik, maka harga jual juga akan semakin mengalami harga yang tinggi.
2. Berhubungan dengan keuntungan yang menjadi target penjualan, maka pihak Mebel Indah Jati menjelaskan bahwa laba bersih yang ingin dicapai dalam setiap penjualan yang dilaksanakannya yaitu sekitar 20 % dari jumlah harga jual. UD Meubel Santika menargetkan keuntungan yang lebih besar yaitu hingga 25%. Jumlah ini meningkat sekitar 5 persen dari pada target keuntungan yang ingin diperoleh oleh Mebel Indah Jati. UD Citra Mandiri target keuntungan yang diupayakan mencapai minimal 30%, pihaknya menjamin kualitas barang produksinya sehingga berani mematok keuntungan yang lebih tinggi.

Faktor-faktor yang menentukan harga jual pada sebuah produk, ditentukan oleh beberapa hal. Ini tentu saja ditentukan sesuai dengan kondisi sebuah barang, jika kualitas barang yang baik maka harga jual yang dijual tentu saja juga akan semakin meningkat. Selain itu, faktor itu terdapat faktor-faktor penting lainnya yang juga harus menjadi sebuah pertimbangan.

Sesuai dengan teori yang diangkat dalam penelitian ini harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu barang maupun produk yang diinginkan, salah satu variabel terpenting di dalam suatu pemasaran, dimana harga dapat mempengaruhi pelanggan dalam mengambil sebuah keputusan untuk membeli suatu produk, karena berbagai alasan. Harga bisa dikatakan suatu nilai uang yang ditentukan oleh perusahaan untuk memuaskan keinginan pelanggannya.⁷⁹

Harga akan terbentuk ketika adanya suatu tujuan antara satu orang dengan lainnya, antar kelompok satu dengan kelompok yang lainnya, bisa dikatakan layaknya produsen dan konsumen. Seseorang yang berposisi sebagai produsen mendefinisikan harga adalah nilai yang menyebabkan munculnya suatu manfaat atas produk yang diciptakan (keuntungan atas produksinya). Sedangkan konsumen mendefinisikan harga adalah sebagai nilai atas barang yang dapat memberikan manfaat terhadap pemenuhan kebutuhannya, seperti syarat pembayaran, hemat serta alat tukar lain yang serupa.

⁷⁹ C.J.Gerung., J.Sepang., S. Loindong, *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Nissan X-Trail Pada PT. Wahana Wirawan Manado*, (Jurnal Emba Vol. 5 No.2 Juni 2017).

Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Akhmad.⁸⁰ Strategi pemasaran yang diharapkan perusahaan adalah bagaimana untuk meningkatkan jumlah penjualan produk sesuai target. Strategi yang dibuat oleh perusahaan diarahkan untuk menghasilkan kinerja, terutama kinerja pemasaran. Pada perusahaan besar inovasi produk sudah menjadi strategi pasar yang berkelanjutan sesuai kebutuhan guna mempertahankan kinerja pemasaran, namun bagaimana bagi perusahaan kecil dan menengah seperti industri mebel yang masih memiliki keterbatasan pemahaman terhadap strategi pemasaran. Inovasi pada produk berpengaruh terhadap kinerja pemasaran, untuk itu perusahaan ditekankan untuk menjaga kualitas produk yang sudah dipercaya konsumen.

Penelitian yang dilakukan oleh Andeska.⁸¹ Penelitian ini secara umum meneliti tentang pengaruh home industri budi daya jamur terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Kalirejo dan tinjauan ekonomi Islam terhadap peran dari home industri tersebut. Temuan dari penelitian tersebut yaitu dilihat dari beberapa indikator kesejahteraan masyarakat home industry budidaya jamur tiram yang ada di desa Kalirejo secara keseluruhan dari tingkat pendapatan masyarakat sampai tingkat kesehatan sudah dikatakan sejahtera, namun dalam hal ini masih ada beberapa ketimpangan seperti beberapa rumah pelaku home industry yang belum termasuk dalam indikator baik dan kondisi lantai rumah

⁸⁰ Akhmad Nasir, *Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kinerja Pemasaran Industri Mebel di Kabupaten Pasuruan*, Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi 5.1 (2017): 20-25.

⁸¹ Melya Andeska, *Pengaruh Home Industri Budidaya Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Prespektif Ekonomi Islam*. (Lampung: Skripsi UIN Raden Intan, 2017).

yang masih tanah. Selain itu berdasarkan tinjauan ekonomi Islam bahwa usaha tersebut dilakukan dengan baik dan sejalan dengan syariat Islam baik mulai dari bahan baku sampai dengan pemasaran.

Dari berbagai uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwasanya berhubungan dengan keuntungan yang menjadi target penjualan, maka pihak Mebel Indah Jati menjelaskan bahwa laba bersih yang ingin dicapai dalam setiap penjualan yang dilaksanakannya yaitu sekitar 20 % dari jumlah harga jual. Ini menjadi tingkat keuntungan minimal namun juga tidak akan ditinggikan, kecuali dibarengi dengan kualitas barang yang dinyatakan unggul atau lebih.

Terdapat beberapa poin penting yang menjadi penentu harga jual produk mebel, hal ini rata-rata memiliki kesamaan dengan berbagai mebel yang lain, terutama tidak terlepas dari kualitas dan biaya produksi. Ketika kualitas barang yang semakin bagus dengan bahan baku yang mahal maka secara otomatis maka harga jual juga akan mengikuti perkembangan harga tersebut dan berangsur akan mengalami kenaikan juga. Pendapatan yang diperoleh oleh masing-masing mebel dalam kurun waktu satu bulan berbeda-beda, tergantung dengan skala usaha yang dilaksanakan. Serta dengan jumlah tenaga kerja yang bekerja dalam satu mebel.

C. Kendala dan solusi yang dihadapi pelaku usaha produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Menurut pihak pelaku usaha mebel kendala yang dihadapi mengenai modal dan bahan baku. Terkadang bahan baku yang tersedia tidak memenuhi

kebutuhan, misalnya saja pemenuhan kebutuhan kayu jati. Terkadang sulit di dapatkan di pasar bebas. Selain itu juga terdapat beberapa aspek yang menjadi kendala pelaku usaha produk mebel dinilai dari penentuan harga, utamanya berhubungan dengan besaran harga yang dipatok oleh para pesaing. Hal ini menjadi sebuah aspek yang menjadi sebuah pertimbangan penting bagi pelaku usaha mebel, agar harga yang ditetapkan tetap bersaing dan tidak kalah dengan harga yang ditetapkan oleh para pelaku usaha lainnya.

Penetapan harga pesaing juga menjadi sebuah aspek strategis dalam penentuan harga jual dan akibatnya akan menentukan arah persaingan. Terlebih bagi calon konsumen baru, ini akan menjadi sebuah pertimbangan khusus. Karena harga yang selisih akan membuat pilihan calon konsumen baru beralih. Dari berbagai uraian tersebut maka adanya harga pesaing dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kendala dan solusi yang dihadapi pelaku usaha produk mebel yaitu:

1. Kendala yang dihadapi mengenai modal dan bahan baku. Terkadang bahan baku yang tersedia tidak memenuhi kebutuhan, misalnya saja pemenuhan kebutuhan kayu jati. Terkadang sulit di dapatkan di pasar bebas.
2. Kendala pelaku usaha produk mebel dinilai dari penentuan harga, utamanya berhubungan dengan besaran harga yang dipatok oleh para pesaing. Hal ini menjadi sebuah aspek yang menjadi sebuah pertimbangan penting bagi pelaku

usaha mebel, agar harga yang ditetapkan tetap bersaing dan tidak kalah dengan harga yang ditetapkan oleh para pelaku usaha lainnya.

3. Penetapan harga pesaing juga menjadi sebuah aspek strategis dalam penentuan harga jual dan akibatnya akan menentukan arah persaingan. Terlebih bagi calon konsumen baru, ini akan menjadi sebuah pertimbangan khusus. Karena harga yang selisih akan membuat pilihan calon konsumen baru beralih.
4. Solusi yang ditawarkan untuk harga pesaing dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.

Berhubungan dengan proses produksi dalam industri penting bagi sebuah perusahaan untuk menemukan persoalan dan upaya yang dilaksanakan sebagai bentuk atau solusi atas persoalan yang terjadi. Dengan adanya solusi maka hal ini akan menjadikan kegiatan usaha dapat berjalan dengan baik dan maksimal sebagai mana harapannya. Khususnya dalam kajian penelitian ini berhubungan dengan industri mebel di Kecamatan Kandat.

Banyak masyarakat yang beranggapan bahwa harga hanya untu penentu nilai suatu barang atau jasa. Padahal harga bisa menjadikan penentuan suatu nilai mata uang, semakin naik harga-harga suatu produk, maka masyarakat juga harus membayar lebih utuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan. Naiknya suatu harga brarti menurunnya nilai mata uang, karena jika dibandingkan dengan

dahulu nilai mata uang semakin lama semakin rendah seiring melonjaknya harga suatu barang ataupun jasa pada tahun-tahun sebelumnya.⁸²

Menurut Kotler dan Armstrong, harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen atau pelanggan untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa yang diinginkan atau dibutuhkan para konsumennya.⁸³ Menurut Tjiptono, tujuan penetapan harga pada dasarnya terdapat empat jenis yaitu Berorientasi pada laba. Berorientasi pada volume. Berorientasi pada citra. Stabilisasi harga.

Suatu pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, apabila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka para pesinnya harus menurunkan pula harga mereka. Tujuan stabilisasi dapat dilakukan dengan cara menetapkan harga dengan tujuan untuk mempertahankan hubungan antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industry (*industry leader*). Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang atau menghindari campur tangan pemerintah.⁸⁴

Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Rusdi dan Noviana.⁸⁵ Secara umum penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh ekonomi kreatif menuju kreativitas dalam lokakarya

⁸² N.Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 2003), hal. 138.

⁸³ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing Edisi 13*, (United States of America: Person, 2010), hal. 76

⁸⁴ Tjiptono Fandy, Chandra Gregorius, *Service, Quality & Satisfaction, Edisi 3*, (Jakarta: Andi, 2011), hal. 154

⁸⁵ Rusydi dan Noviana, *Pengaruh Penerapan Ekonomi Kreatif Terhadap Kreativitas Remaja Di Kota Lhokseumawe (Studi Kasus Pada Seni Tari Sanggar Cut Meuti)*. Universitas Malikussaleh Lhokseumawe. JURNAL VISIONER & STRATEGIS Volume 5, Nomor 1, Maret 2016 ISSN : 2338-2864.

tari remaja Cut Meutia di Lhokseumawe. Penelitian ini menemukan bahwa yang paling ekonomi kreatif berpengaruh signifikan terhadap lokakarya kreativitas remaja Dance Cut Meutia di Lhokseumawe. Nilai koefisien Penentuan 0306, ini menunjukkan kemampuan variabel bebas (kreatif ekonomi) dapat menjelaskan pengaruhnya terhadap suatu variabel terikat (kreativitas remaja) sebesar 30,6%, sisanya sebesar 57,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini.

Penelitian yang dilaksanakan oleh Hasan.⁸⁶ Hasil penelitian ini menunjukkan pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap sikap kreatif pelaku UMKM subsektor ekonomi kreatif di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Penelitian yang dilaksanakan oleh Azizah dan Muhfiatun.⁸⁷ Secara umum penelitian bertujuan untuk lebih memahami keberadaan ekonomi kreatif sebagai strategi yang diprediksi mampu memicu daya saing baik dalam skala nasional maupun dalam kancah internasional dalam rangka menghadapi pasar modern. Hasil penelitian menyatakan bahwasanya handycraft memiliki efek multyplier terhadap masyarakat, karena anyaman pandan telah berkontribusi menggerakkan sektor perdagangan jasa dan pertanian. Serta mampu mengembalikan nilai-nilai kearifan lokal masyarakat baik dari sisi Integrasi sektor ekonomi maupun

⁸⁶ Muhammad Hasan, *Pembinaan Ekonomi Kreatif Dalam Perspektif Pendidikan Ekonomi*. Universitas Negeri Makassar, Jurnal Ekonomi dan Pendidikan Volume 1 Nomor 1 Januari 2018. Hal 81-86 p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973, Homepage: <http://ojs.unm.ac.id/JEKPEND>.

⁸⁷ Siti Nur Azizah and Muhfiatun Muhfiatun. *Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Kearifan Lokal Pandanus Handicraft dalam Menghadapi Pasar Modern Perspektif Ekonomi Syariah (Study Case di Pandanus Nusa Sambisari Yogyakarta)*. Aplikasia: Jurnal Aplikasi Ilmu-ilmu Agama 17.2 (2018): 63-78.

integrasi bidang sosial yang meliputi ukhuwah islamiyah, dan terciptanya solidaritas sosial.

Dari berbagai uraian diatas maka dapat disimpulkan kegiatan atau bisnis mebel yang dilaksanakan di Kecamatan Kandat terdapat beberapa kendala pelaku usaha produk mebel secara umum, umumnya yaitu mengarah pada modal dan bahan baku yang langka. Terdapat beberapa poin penting lainnya, misalnya yaitu karyawan yang mengalami kenaikan gaji. Adanya harga pesaing dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.