

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terkait analisis Strategi Pengembangan Usaha Home Industri dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha Roti Kacang Cayla Cookies di Desa Tapan, diperoleh hasil pembahasan dengan mencocokkan data temuan dengan teori-teori yang sudah dikemukakan penulis dengan sebagai berikut:

#### **A. Strategi Pengembangan Usaha home industri roti kacang Cayla Cookies Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan.**

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh home industri roti kacang Cayla Cookies sebelum melakukan kegiatan pemasaran adalah dengan mempersiapkan modal yang akan digunakan. Untuk mengembangkan usaha dibutuhkan modal yang tidak sedikit. Home industri roti kacang Cayla Cookies mendapatkan modal untuk mengembangkan usahanya berasal dari hasil penjualan produknya. Jika hasil dari penjualan produknya tidak mencukupi, home industri roti kacang Cayla Cookies mencari modal dengan meminjam dari lembaga keuangan. Modal berdasarkan jenisnya terdapat modal internal dan modal eksternal. Sumber modal internal berasal dari dana dari hasil usaha sendiri, biasanya dari hasil penjualan produk. Modal eksternal adalah modal yang berasal dari

luar biasanya dari kreditur, mitra ataupun modal dari pinjaman bank.<sup>88</sup>

Sebenarnya dalam kegiatan pengembangan usaha tidak ada batasan mengenai seberapa banyak atau minimal modal yang harus digunakan. Dengan mempunyai niatan dari pelaku untuk melakukan pengembangan usaha. Niatan dari pelaku merupakan unsur terpenting dalam kegiatan usaha atau pengembangan usaha. Namun, dalam menghitung perkiraan modal agar anggaran yang dikeluarkan sebaik mungkin<sup>89</sup>

Teknologi merupakan alat yang digunakan untuk menunjang pekerjaan agar lebih mudah. Walaupun mempunyai sumber daya yang bagus dengan keterampilan yang mumpuni, tanpa didukung dengan teknologi yang bagus, pengembangan usaha yang dilakukan oleh sebuah perusahaan tidak akan berjalan dengan lancar.<sup>90</sup>

Home industri roti kacang Cayla Cookies memperbanyak dan memperbaiki teknologi agar pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan dapat maksimal. Dengan teknologi yang dimiliki home industri roti kacang “cayla Cookies” agar produksi yang dilakukannya dapat maksimal, sehingga dapat memenuhi

---

<sup>88</sup> Wulan Ayodya, *UMKM 4.0*. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. 2020), hal. 213

<sup>89</sup> Baiq Fitri Arianti, dkk, “*Peran Modal dan Pendapatan Home Industry Dalam Literasi Keuangan*”, *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 03 No. 02. 2020, hal. 234

<sup>90</sup> Widyaningsih, dan Ariyanti, “*Aspek Hukum dan Kewirausahaan*”. (Malang: POLINEMA Press. 2019), hal. 93

permintaan pasar.

Kepemimpinan sangat dibutuhkan oleh perusahaan dalam mengembangkan usaha. Tanpa kepemimpinan di sebuah perusahaan, pengembangan usaha yang dilakukan oleh perusahaan tidak berjalan. Kepemimpinan sangat dibutuhkan dalam perusahaan untuk memimpin karyawan kedepannya. Kepemimpinan mempunyai peran untuk membangun solidaritas antar karyawan, mengatasi konflik antar karyawan, dan mengambil setiap keputusan yang akan membawa pengembangan usaha yang dapat menguntungkan bagi perusahaan dan mengurangi resiko yang akan diterima.

Kepemimpinan mempunyai peran yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. Pemimpin mempunyai peran untuk melakukan dinamika kelompok pada karyawannya agar karyawan mempunyai rasa solidaritas yang tinggi. Kepemimpinan juga mempunyai peran untuk mengatasi konflik, agar konflik yang terjadi tidak memecah belah yang mengakibatkan kegiatan produksi tidak berjalan. Kepemimpinan mempunyai peran untuk mengambil keputusan, kepemimpinan yang cakap dapat mengambil keputusan dengan baik mengenai resiko yang akan terjadi dan bagaimana jalannya usaha yang akan dikembangkan<sup>91</sup>

---

<sup>91</sup> Putri Nur Asalya, skripsi: “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Laundry Sepatu D’Estilo Makassar Dalam Peningkatan Pendapatan (Tinjauan Ekonomi Islam)*” (Makassar: UIN Alauddin Makassar. 2019), hlm. 70

solidaritas antar karyawan di home industri roti kacang Cayla Cookies tinggi, mengatasi konflik dengan mengambil jalan tengah agar tidak menimbulkan konflik yang lain, dan mengambil keputusan yang dapat membawa keuntungan dan resiko yang kecil. Kepemimpinan cakap dalam melakukan kegiatan produksi. Dengan cakupannya kepemimpinan menjadi salah satu pendorong berhasilnya strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh home industri roti kacang Cayla Cookies

#### **B. Faktor Penghambat dan Pendukung Strategi Pengembangan Usaha home industri roti kacang Cayla Cookies Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan.**

Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan peneliti di home industri roti kacang mengenai penghambat dalam mengembangkan usahanya tidak terlepas dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan. Hambatan yang pertama yang terjadi di home industri roti kacang salah satunya adalah produktivitas tenaga kerja. Produktivitas merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai (output) dengan keseluruhan sumberdaya yang digunakan (input). Pemilik home industri roti kacang menyatakan bahwa dalam penggunaan sumberdaya yang dimiliki penggunaannya kurang begitu maksimal.

Tenaga kerja yang terserap oleh home industri roti kacang di Kecamatan Tapan tingkat pendidikannya sebagian besar ibu rumah tangga. Dalam home industri roti kacang ini lebih mengutamakan tenaga kerja

yang ulet, mau bekerja keras dan dapat dipercaya. Dan diperkuat oleh Ibu Wati 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<sup>92</sup>. Menurut Mubyarto upaya pengalihan 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 di manfaatkan. Dengan demikian masyarakat dan lingkungannya mampu secara partisipatif menghasilkan dan menumbuhkan nilai tambah yang meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan mereka.<sup>93</sup>

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

---

<sup>92</sup>Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam PerspektifMaqashid Al-syari'ah*, (Jakarta: Kencana,2014),hal.277

<sup>93</sup>Mubyarto, *Ekonomi Rakyat, Program IDT dan Demokrasi Ekonomi Indonesia*, (Yogyakarta: Aditya Media, 1997), hal 37

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 home industri roti kacang ini kebanyakan karyawan itu setelah bisa membuat roti kacang sendiri setelah bekerja minimal 3 tahun mereka keluar dari home industri roti kacang 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.

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 efiseinsi 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.<sup>94</sup>

---

<sup>94</sup>William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 1984), hal. 7

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.

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 idustri 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.<sup>95</sup>

Dalam memasarkan produknya home industri roti kacang masih kurang optimal. Sebaiknya sebagai pemilik industri perlu memperhatikan aspek pemasaran. Upaya sebagian kecil pemilik home 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

---

<sup>95</sup>Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Indeks, 2007,hal. 84

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.

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
4. Bagaimana promosinya
5. Bagaimana syarat penjualannya
6. Bagaimana persaingan pasarnya
7. Bagaimana kemampuan menguasai pasar.<sup>96</sup>

---

<sup>96</sup>Suhardjono, *Manajemen Pengkreditan Usaha Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta: UPP -AMP YKPN), hlm. 454 – 453