

BAB V

PEMBAHASAN

A. Prospek Pengembangan Usaha Home Industri Batre Ayam Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Bendilwungu Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung Berdasarkan Analisis SWOT

Analisis SWOT yaitu analisis kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*). Analisis SWOT merupakan identifikasi yang bersifat sistematis dari faktor kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan luar strategi yang menyajikan kombinasi terbaik diantara keempatnya. Perusahaan dapat menentukan strategi setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya untuk mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus memperkecil atau mengatasi kelemahan yang dimilikinya untuk menghindari ancaman yang ada. Hasil analisis SWOT hanya boleh digunakan sebagai arahan, bukan pemecahan masalah.¹²⁶

Setelah peneliti mendapatkan data yang diperlukan dari hasil wawancara, langkah selanjutnya yang akan dilakukan adalah melaksanakan analisis SWOT. Langkah pertama yang dilakukan peneliti adalah menganalisis faktor-faktor dalam analisis SWOT yakni faktor internal yang berupa

¹²⁶ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT: Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*, (Yogyakarta:Quadrant, 2016), hal. 7.

kekuatan (*strenghts*), dan kelemahan (*weaknesses*) serta faktor eksternal yang berupa peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

1. Kekuatan (*Strenght*) pada home industri batre ayam

Strenght merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Hal tersebut mudah terlihat apabila sebuah organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul dari pesaing-pesaingnya serta dapat memuaskan *stakeholders* maupun pelanggan.¹²⁷

a. Memiliki reputasi yang baik dengan konsumen melalui kualitasnya

Para pengrajin dalam pembuatan kandang batre harus memperhatikan kualitas produknya. Hal ini dilakukan agar pembeli tidak akan kecewa dan akan kembali jika membutuhkan lagi. Dan ini akan membuat reputasi yang baik.

b. Bahan mudah didapatkan

Bahan baku yang mudah diperoleh merupakan faktor penting dalam suatu usaha. Usaha kerajinan kandang batre ayam untuk memperoleh bahan bakunya dikatakan mudah. Bahan baku bambu yang dibutuhkan oleh para pengrajin berasal dari Trenggalek. Selain bambu, bahan lain yang dibutuhkan yaitu paku. Untuk mendapatkan paku pun juga mudah untuk diperoleh.

c. Pembuatan mudah tidak perlu keahlian khusus

¹²⁷ *Ibid.*, hal. 13.

Pembuatan kandang batre ayam tidak terlalu sulit dan tidak perlu keahlian khusus. Hal ini yang membuat sebagian masyarakat di Desa Bendilwungu Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung tertarik untuk melakukan usaha kerajinan kandang batre ayam.

d. Dapat memenuhi sesuai keinginan pesanan

Para pengarajin kandang batre ayam menerima sesuai keinginan pesanan. Cara yang dilakukan oleh para pengarajin kandang batre ayam ini untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan.

e. Unggul bersaing dengan produk daerah lain

Produksi kandang batre ayam di desa Bendilwungu Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung lebih baik dan bisa diterima oleh konsumen dibanding kandang batre ayam di daerah lain, karena produk buatan dari desa Bendilwungu Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dinilai lebih unggul kualitasnya dibandingkan dengan daerah lain.

f. Lokasi yang strategis

Lokasi suatu industri akan mempengaruhi perkembangan industri tersebut. Lokasi yang strategis merupakan unsur yang penting dalam setiap industri. lokasi yang strategis memang sangat dibutuhkan oleh sebuah perusahaan. Akses jalan yang mudah dan tidak rumit memudahkan konsumen dalam menjangkaunya. Tempat atau lokasi yang strategis akan mempengaruhi tingkat penjualan produk karena

tempat merupakan saluran distribusi dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen.

- g. Memiliki hubungan yang baik antara pemilik usaha dengan karyawan.

Hubungan yang baik antara pemilik usaha dan karyawan akan berdampak pada kenyamanan dan rasa senang dalam bekerja. Jika dalam bekerja terasa nyaman dan senang, maka akan berdampak positif terhadap kinerja karyawan itu sendiri.

2. Kelemahan (*Weakness*) pada home industri batre ayam

Weakness merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, sebuah kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada. Bisa juga menjadikan kelemahan menjadi sebuah sisi kelebihan yang tidak dimiliki oleh organisasi lain.¹²⁸

- a. Keterbatasan tenaga kerja

Dalam home industri batre ayam adanya keterbatasan tenaga kerja. Tenaga kerja yang sedikit akan mempengaruhi pada tingkat produksi. Karena dengan terbatasnya tingkat produksi akan memperlambat proses produksi dan membuat kewalahan bila dikerjakan oleh orang sedikit.

¹²⁸ *Ibid.*, hal. 15

b. Manajemen keuangan yang kurang

Dalam usaha kerajinan kandang batre ayam tidak ada pengaturan keuangan yang khusus. Tidak adanya ketrampilan khusus dalam mengelola keuangan. Keuangan dialokasikan untuk kebutuhan keluarga sehingga tidak ada pengaturan khusus untuk dana dalam produksi, distribusi dan transaksi.

c. Pemasaran kurang maksimal

Sebagian pemilik usaha home industri batre ayam dalam memasarkan produknya masih menggunakan cara manual yaitu dari mulut ke mulut sebagai sarana promosinya. Sehingga dirasa pemasaran yang dilakukan kurang maksimal.

d. Jika harga ayam/telur turun produksi menurun

Harga telur ayam ataupun harga ayam mempengaruhi banyak sedikitnya jumlah pesanan. Kalau harga telur ayam naik para pengrajin kandang batre banyak menerima orderan atau pesanan. Sebaliknya jika harga telur ayam turun mengalami penurunan atau sepi orderan.

e. Produksi dilakukan ketika hanya ada pesanan

Home industri menggunakan sistem job order atau pesanan dalam menjalankan usahanya. Produksi dilakukan sesuai dengan jumlah pesanan. Namun meskipun demikian, usaha ini masih tergolong cukup berkembang dengan pesat dan banyak menyerap tenaga kerja.

3. Peluang (*Opportunities*) pada home industri batre ayam

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan/ organisasi. Menganalisis peluang berguna untuk memastikan dikembangkannya perusahaan di masa depan. Perusahaan perlu mengetahui peluang apa saja yang ada dan perubahan tren yang searah dengan perusahaan yang dapat membantu perusahaan agar berkembang. Menganalisis peluang sangat penting dilakukan agar perusahaan tetap bertahan dan masyarakat menerimanya.¹²⁹

a. Permintaan terus meningkat

Usaha kandang batre ayam di Desa Bendilwungu terus mengalami peningkatan produksi dari tahun ke tahun. Hal ini karena para pengrajin kandang batre ayam menciptakan kualitas produk yang baik dan menciptakan hubungan yang baik dengan pelanggan. Ini yang membuat kerajinan kandang baterai ayam di Desa Bendilwungu semakin dikenal oleh masyarakat.

b. Persepsi konsumen cukup baik

Tingginya kepercayaan konsumen dan kepuasan konsumen memberikan dampak yang besar terhadap keberlangsungan hidup sebuah perusahaan. Hal ini yang akan membuat home industri batre ayam memiliki citra perusahaan yang baik di mata konsumen.

c. Pemasaran produk yang cukup luas

¹²⁹ *Ibid.*, hal. 17

Pemasaran adalah tindakan-tindakan yang diperlukan untuk menyampaikan barang produksi dari tangan produsen ke konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pemasaran yang dilakukan oleh home industri batre ayam cukup luas membuat produk kandang batre ayam di desa Bendilwungu sudah dikenal oleh masyarakat.

d. Sumber lapangan pekerjaan

Keberadaan home industri batre ayam di Desa Bendilwungu dianggap oleh masyarakat setempat telah memberikan lapangan pekerjaan baru terutama bagi ibu rumah tangga dikarenakan kebanyakan yang bekerja di home industri batre ayam ini adalah seorang ibu rumah tangga dan anak-anak muda. Tidak dapat dipungkiri dengan adanya home industri kandang batre ayam dapat memberikan kesempatan kerja bagi warga Desa Bendilwungu maupun sekitarnya. Dengan adanya home industri batre ayam ini dapat menyerap tenaga kerja di Desa Bendilwungu.

e. Harga bahan baku terjangkau

Ketersediaan bahan baku dengan harga yang terjangkau merupakan peluang yang sangat bagus. Mendapatkan bahan baku yang murah tentu saja akan meningkatkan keuntungan perusahaan.

4. Ancaman (*Threat*) pada home industri batre ayam

Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat

meliputi hal-hal dari lingkungan yang menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan.¹³⁰

a. Kenaikan harga bahan baku

Kenaikan harga bahan baku secara mendadak merupakan hal yang umum bagi setiap usaha. Hal ini yang juga terjadi pada usaha pembuatan kandang batre ayam. Apabila terjadi ancaman tersebut maka perusahaan seringkali mengakalinya dengan menaikkan harga produksi.

b. Apabila harga ayam/ telur turun permintaan turun

Harga telur ayam ataupun harga ayam mempengaruhi banyak sedikitnya jumlah pesanan karena ketika harga telur ayam turun maka pesanan kandang baterai ayam mengalami penurunan atau sepi orderan.

c. Upah tenaga kerja sedikit

Upah yang sedikit mempengaruhi pada tenaga kerja. Sebagian dari mereka lebih memilih untuk bekerja yang lain dengan upah sedikit lebih banyak. Hal ini menjadikan pada usaha kerajinan kandang batre ayam memiliki keterbatasan pada tenaga kerja.

d. Munculnya barang substitusi modern

¹³⁰ *Ibid.*, hal. 19

Perkembangan zaman yang cukup maju saat ini sangat banyak barang substitusi yang modern, seperti yang terjadi pada kandang baterai ayam muncul barang substitusi yang terbuat dari kawat besi.

Setelah faktor-faktor internal dan eksternal dianalisis selanjutnya adalah membuat matrik IFAS dan matrik EFAS yang disusun berdasarkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu. Dalam tahap ini peneliti memberi bobot dan rating pada tiap-tiap faktor internal dan eksternal untuk menentukan seberapa penting dan berpengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategi yang dilakukan oleh pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu.

Langkah selanjutnya setelah menyusun matrik IFAS dan EFAS adalah menyusun matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi. Dalam analisis SWOT terdapat empat sel strategi yaitu, strategi SO, strategi WO, strategi ST dan strategi WT. Hal ini sesuai dengan bukunya Freddy Rangkuti yang berjudul Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.¹³¹ Dalam matrik SWOT terdapat empat strategi yaitu SO yang merupakan gabungan antara *Strength* dan *Opportunities*, strategi WO merupakan gabungan antara *Weaknesses* dan *Opportunities*, strategi ST merupakan gabungan antara

¹³¹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), hal. 20.

Strength dan *Threts* serta strategi WT merupakan gabungan antara *Weaknesess* dan *Threats*.

1. Strategi SO

Pengambilan strategi SO ini dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada. Jadi strategi SO merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang ada pada Home Industri Batre Ayam Desa Bendilwungu untuk memanfaatkan peluang. Strategi SO antara lain:

- a. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk untuk menjaga citra perusahaan dan kepercayaan pelanggan

Dalam kegiatan industri, meningkatkan kualitas dan mempertahankan kualitas produk menjadi sangat penting. Hal ini dikarenakan menjaga citra perusahaan dan kepercayaan pelanggan. Strategi dengan mempertahankan kualitas ini digunakan oleh pengrajin batre ayam di desa Bendilwungu. Karena dengan mempertahankan kualitas termasuk salah satu faktor penentu yang menentukan perkembangan usaha. Hal ini seperti teori yang diungkapkan oleh Nasir Asman, yaitu mengembangkan pasar dari sisi produknya ialah langkah yang mungkin untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diketahui dan sudah berkembang, dengan demikian

terkait untuk memperoleh keuntungan serta ketenaran dan kualitas sudah diterima di pasar.¹³²

Selain itu, juga dikarenakan persaingan usaha untuk memperoleh keuntungan pasar. Dan pembuatan kandang batre harus memperhatikan kualitas produknya. Kualitas produk yang baik merupakan hal utama yang harus dijaga agar hasil pembuatan kandang baterai ayam tetap berjalan dengan baik bahkan meningkat, menjadikan peluang usaha produksi yang menjanjikan, serta dapat menghadapi persaingan industri dan senantiasa menunjang kesejahteraan pengrajin. Selain untuk persaingan juga menarik minat pembeli dan untuk mendapat kepercayaan dari pembeli agar pembeli tidak akan kecewa dan akan kembali jika membutuhkan lagi.

Strategi yang telah dilakukan home industri batre ayam Desa Bendilwungu memiliki kesamaan dengan penelitian Ratna Sari dengan objek penelitian pembuatan batu bata Desa Tiudan, bahwasanya dengan meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk guna untuk mendapat kepercayaan pelanggan.¹³³

- b. Mempertahankan hubungan yang baik antar konsumen dengan produsen

¹³² Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2020), hal. 94.

¹³³Ratna Sari, *Prospek Pembuatan Batu Bata Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Tiudan Kabupaten Tulungagung Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/13006/> Diakses 12 Juli 2021.

Strategi yang dilakukan pengrajin batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung yaitu dengan mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan antara konsumen dengan produsen dengan tujuan untuk mempertahankan pelanggan lama dan meningkatkan pelanggan baru. Mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan antara konsumen dengan produsen merupakan salah satu strategi pengrajin batre ayam untuk mempertahankan eksistensinya. Adanya hubungan yang baik antara konsumen dengan produsen memberikan dampak yang baik. Melakukan hubungan yang baik dengan konsumen dengan memberikan kepercayaan. Kepercayaan yang baik akan terjalin dengan baik, bersama sikap kejujuran yang harus diterapkan dalam setiap kegiatan berindustri.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Nita Rizqi Dwi Cahyanti dengan objek penelitian usaha gula merah tebu pada UD. Sumber Sari di Tulungagung yaitu dengan mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan antara konsumen dengan produsen dengan tujuan untuk meningkatkan pelanggan atau pemasok baru.¹³⁴

- c. Pemanfaatan bahan baku yang mudah diperoleh secara efisien untuk memperlancar usaha pembuatan batre ayam

¹³⁴ Nita Rizqi Dwi Cahyanti, *Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu Dengan Pendekatan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats Pada UD. Sumber Sari Di Tulungagung*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/11046/>. Diakses 12 Juli 2021.

Strategi yang dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung yaitu dengan memanfaatkan bahan baku yang mudah diperoleh untuk memperlancar usaha pembuatan kandang baterai ayam. Bahan baku adalah faktor yang sangat penting karena merupakan input dalam proses produksi, ketersediaan bahan baku ini berhubungan dengan kuantitas, kualitas dan berapa harga yang ditetapkan pada waktu yang telah di tentukan, jika bahan baku kurang maka kegiatan produksi yang dilakukan tidak akan berjalan maksimal. Untuk itu pasokan bahan yang cukup, baik dari dalam maupun luar daerah atau impor sangat di butuhkan untuk mendapatkan produk yang berkualitas bagus. Dalam usaha kerajinan kandang batre ayam untuk memperoleh bahan bakunya dikatakan mudah. Kemudahan dalam mendapatkan bahan baku menjadi kekuatan tersendiri dalam suatu usaha termasuk bagi home industri batre ayam.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Venty Hardiyanti Mas, dkk. Dengan objek penelitian kacang telur bahwasanya dengan memanfaatkan bahan baku yang mudah diperoleh secara efisien untuk memperlancar usaha.¹³⁵

2. Strategi WO

¹³⁵ Venty Hardiyanti Mas, dkk, "Prospek Pengembangan Usaha Pada Industri Rumah Tangga Kacang Telur "Ohara" Kota Palu", *dalam Jurnal Agrotekbis*, Vol. 1 No.1 April 2013.

Strategi ini dapat diambil pemanfaatan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Strategi WO pada home industri batre ayam Desa Bendilwungu sebagai berikut:

a. Memanfaatkan teknologi internet untuk memperluas penjualan

Strategi yang dilakukan pengrajin kandang batre ayam Desa Bendilwungu yaitu dengan meningkatkan dan memanfaatkan penggunaan teknologi informasi dalam usahanya maka akan mudah dalam mencari pelanggan baru. perkembangan teknologi terbukti mampu memberikan manfaat besar bagi para pengusaha modern. Jika dulu kegiatan promosi masih dilakukan menggunakan metode konvensional, kini sudah bisa menjual barang secara online lewat website atau media sosial. Peningkatan promosi lewat network dengan konsep masa kini dapat menjangkau konsumen dari luar kota. Sosial media seperti facebook, whatsapp, twitter, ataupun instagram dapat memudahkan perusahaan untuk kepentingan promosi secara efektif.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Suci Dian Ning Bektu dengan objek penelitian pada usaha konveksi di UD. ABA Collection Tulungagung bahwasannya dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti internet dan media sosial, untuk memperluas jaringan usaha.¹³⁶

¹³⁶ Suci Dian Ning Bektu, *Strategi Pengembangan Usaha Konveksi UD. ABA Collection Tulungagung Dengan Pendekatan Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/11081/>. Diakses 12 Juli 2021.

- b. Meningkatkan loyalitas pelanggan dengan cara memberikan pelayanan yang ramah, bersedia menerima kritik dari konsumen.

Strategi yang dilakukan oleh pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung yaitu dengan meningkatkan loyalitas pelanggan. Loyalitas pelanggan dimana pelanggan yang memiliki loyalitas terhadap produk akan terus menggunakan produk dari industri tersebut. Sehingga apabila pelanggan loyal untuk menggunakan produk tertentu maka akan menciptakan penghalang untuk masuknya pendatang baru. Meningkatkan loyalitas pelanggan dengan cara memberi pelayanan yang ramah dengan senang hati menerima kritik dan saran terhadap pelayanan yang telah diberikan oleh pihak perusahaan guna menjaga loyalitas pelanggan.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Nita Rizqi Dwi Cahyanti dengan objek penelitian usaha gula merah tebu di UD. Sumber Sari di Tulungagung, bahwasannya dengan mempertahankan dan meningkatkan pelayanan untuk menjaga loyalitas pelanggan.¹³⁷

- c. Menambah tenaga kerja

Strategi yang dilakukan oleh pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung yaitu dengan menambah tenaga

¹³⁷ Nita Rizqi Dwi Cahyanti, *Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu dengan Pendekatan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats Pada UD. Sumber Sari di Tulungagung*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/11046/>. Diakses 12 Juli 2021.

kerja. Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk kebutuhan sehari-hari maupun untuk masyarakat. Tenaga kerja merupakan suatu faktor produksi sehingga dalam kegiatan industri diperlukan sejumlah tenaga kerja yang mempunyai keterampilan dan kemampuan tertentu dengan kebutuhan perusahaan. Pada industri kecil di industri rumah tangga seperti usaha kerajinan kandang batre ayam. Biasanya tenaga kerja terdiri dari dua katagori, yaitu tenaga kerja dari dalam keluarga dan tenaga kerja dari luar keluarga. Penambahan tenaga kerja ini dilakukan untuk meningkatkan produktifitas perusahaan. Dengan bertambahnya tenaga kerja membuat pekerjaan terasa lebih ringan dan pekerjaan pun akan cepat selesai. Sehingga dengan begitu pesanan akan cepat sampai kepada pelanggan .

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Ika Miratun Nisa' dengan objek penelitian pada Usaha Dagang Tenang Binangun Blitar, bahwasanya strategi yang dilakukan Usaha Dagang Tenang yaitu dengan menambah tenaga kerja. Hal ini dilakukan untuk membantu dan mempercepat proses produksi.¹³⁸

¹³⁸ Ika Miratun Nisa', *Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Keuntungan Pada Usaha Dagang Tenang Binangun Blitar Dengan Perspektif Syariah*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/9777/>. Diakses 12 Juli 2021.

3. Strategi ST

Dalam strategi ini merupakan bentuk pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Strategi ST pada home industri batre ayam Desa Bendilwungu yaitu:

a. Mengembangkan daya saing

Mengembangkan daya saing seperti menyediakan produk yang lebih bervariasi sesuai dengan selera masyarakat sehingga hal tersebut dapat memuaskan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan. Seperti yang diketahui bahwa home industri kandang batre ayam Desa Bendilwungu memiliki keunggulan dapat memenuhi sesuai keinginan konsumen sehingga membuat kepuasan pada konsumen. Salah satu kekuatan perusahaan untuk mengurangi ancaman eksternal yaitu mengembangkan daya saing seperti menyediakan produk yang lebih bervariasi sesuai dengan selera masyarakat sehingga hal tersebut dapat memuaskan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan. Perusahaan memiliki daya saing bila pelanggannya memperoleh kesan bahwa produk atau jasanya lebih baik daripada produk atau jasa pesaing.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Hanid Tsuwaibatul Baroroh dengan objek penelitian di Usaha Home Industri Alat Dapur di Dusun Umbut Sewu Desa Kaliwungu Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, bahwasannya

dengan menyediakan produk yang lebih bervariasi sesuai dengan selera masyarakat akan memberikan kepuasan kepada konsumen dalam memilih produk yang diinginkan.¹³⁹

- b. Menjaga hubungan baik dan menciptakan rasa nyaman pada karyawan

Melakukan suatu pekerjaan dengan baik dan tanpa ada tekanan menjadikan seseorang merasakan kenyamanan dan rasa senang dalam bekerja. Hubungan dan interaksi karyawan yang baik dalam perusahaan tentu akan memberikan dampak baik bagi keseluruhan. Tak hanya bagi karyawan itu sendiri, namun juga bagi perkembangan perusahaan ke depannya. Dalam sebuah lingkungan kerja, interaksi karyawan harus terjaga dengan baik dan komunikasi yang terjalin harus baik. Sebab bila terjadi permasalahan dalam tempat kerja dapat berdampak buruk terhadap produktivitas antar pekerja. Untuk itu harus menciptakan hubungan baik dengan karyawan agar terhindar dari sifat ingin berubah dan tidak mau berpindah ke tempat lain. Jika dalam bekerja terasa nyaman dan senang, maka akan berdampak positif terhadap kinerja karyawan itu sendiri.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Hanid Tsuwaibatul Baroroh dengan objek penelitian di

¹³⁹ Hanid Tsuwaibatul Baroroh, Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Alat Dapur Di Dusun Umbut Sewu Desa Kaliwungu Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/11389/>, Diakses 12 Juli 2021.

Usaha Home Industri Alat Dapur di Dusun Umbut Sewu Desa Kaliwungu Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, bahwasannya dengan menanamkan jiwa semangat dan rasa nyaman pada karyawan. Melakukan suatu pekerjaan dengan jiwa yang semangat akan menjadikan seseorang merasa nyaman sehingga agar tidak berpindah ke tempat lain.¹⁴⁰

4. Strategi WT

Pada strategi ini memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman. Strategi WT yang dimiliki pada home industri batre ayam Desa Bendilwungu yaitu sebagai berikut:

a. Meningkatkan promosi agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas.

Strategi yang dilakukan oleh pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwungu Tulungagung yaitu dengan meningkatkan promosi agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Promosi merupakan strategi dalam memperluas jaringan dan salah satu upaya untuk mempengaruhi pelanggan. Promosi memberikan dampak yang besar dalam dunia wirausaha. Pengusaha yang melakukan promosi memberikan kesan-kesan yang baik agar pelanggan percaya pada usahanya, hal ini secara tidak langsung membuat jaringan pengusaha semakin luas.

¹⁴⁰ *Ibid.*

Dengan melakukan promosi usaha para pengrajin dapat semakin dikenal oleh pelanggan. Promosi yang mereka gunakan mayoritas adalah dengan mengandalkan informasi dari mulut ke mulut. Cara ini merupakan sebuah alternatif yang paling mudah dalam mempromosikan produk. Selain itu ada juga yang memanfaatkan media sosial seperti facebook dalam melakukan promosi. Seperti yang dilakukan oleh sebagian pengrajin di desa Bendilwung. Meningkatkan promosi ini bertujuan agar seluruh produknya dapat dipromosikan ke daerah yang lebih luas bukan hanya di daerah produksi saja.

Strategi yang telah dilakukan pengrajin kandang batre ayam di Desa Bendilwung Tulungagung ini memiliki hal serupa dengan penelitian Pariang Simanjuntak, dkk. Dengan objek penelitian usaha dodol pepaya (*Carica Papaya L*) Pada Home Industri “Dua Saudara” Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang, bahwasanya dengan meningkatkan promosi agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas bukan hanya di daerah tempat produksi tersebut.¹⁴¹

Setelah peneliti mengolah data hasil wawancara, diketahui bahwa dengan pendekatan analisis SWOT, maka Matriks SWOT berada pada posisi kuadran I yang mengartikan Home Industri Batre Ayam di Desa Bendilwung Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung ini kuat dan berpeluang.

¹⁴¹ Pariang Simanjuntak, dkk, “Prospek Pengembangan Usaha Dodol Pepaya (*Carica Papaya L*) Pada Home Industri “Dua Saudara” Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang”, *dalam Jurnal AGRITEPA*, Vol. I, No. 1, Juni 2014.

Hal ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Hanid Tsuwaibatul Baroroh yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Alat Dapur Di Dusun Umbut Sewu Desa Kaliwungu Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung” yang juga berada pada kuadran 1 dengan menerapkan strategi agresif. Dan memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan untuk merebut peluang yang ada dan memiliki hasil nilai kekuatan dan peluang yang tinggi daripada kelemahan dan ancaman.

B. Tinjauan Ekomomi Islam Terhadap Home Industri Batre Ayam Di Desa Bendilwungu Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja yang didasarkan iman, etika kerja dan akhlak Islam. Islam mengajarkan agar bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan tidak meminta-minta atau mengemis. Sebagai manusia kita punya kewajiban untuk memenuhi kebutuhan hidup di dunia yaitu dengan berbisnis yang baik, selain itu juga kita tidak lupa akan tanggung jawab kita dan untuk apa kita diciptakan di dunia. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan untuk mencari rezeki.¹⁴² Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. Al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

¹⁴² Fakhry Zamzam dan Havis Aravik, *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), hal. 17.

“Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajahilah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”.¹⁴³

Islam mengajarkan bahwasanya boleh melakukan bisnis bahkan dianjurkan untuk berusaha, melalui jalan perdagangan namun usaha yang kita jalankan harus baik yang sesuai dengan ajaran agama Islam. tujuan dalam berbisnis yaitu mendapatkan keuntungan. Namun tidak hanya sekedar keuntungan belaka, tetapi juga dipertimbangkan mengenai proses berbisnis maupun hasil yang diperolehnya. Karena tujuan dalam bisnis Islam selain memperoleh keuntungan duniawi juga keuntungan ukhrowi. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ

“Dan katakanlah, Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.¹⁴⁴

Etika bisnis mengarahkan pebisnis untuk selalu memperhatikan kepentingan *stakeholder* dalam rangka melakukan kegiatan bisnisnya. *Stakeholder* merupakan kelompok gabungan antara internal dan eksternal. Kelompok internal terdiri dari pemilik perusahaan, manajer dan karyawan, sementara kelompok eksternal terdiri dari investor, konsumen, masyarakat yang bukan konsumen, distributor. Dengan memperhatikan kepentingan *stakeholder* maka diharapkan dalam interaksi bisnis terhindar dari perusakan

¹⁴³ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Jakarta: Mahkota Surabaya, 1989), hal. 956.

¹⁴⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an...*, hal. 298.

lingkungan, penipuan, promosi menyesatkan, pemecatan karyawan dan sebagainya. Semua kegiatan bisnis diintegrasikan untuk menyejahterakan *stakeholder* bersamaan dengan itu pebisnis memperoleh keuntungan bisnisnya.¹⁴⁵

Praktik bisnis yang baik, etis, dan adil atau *fair*, akan ikut mewujudkan keadilan dalam masyarakat. Sebaliknya, ketidakadilan yang merajalela akan menimbulkan gejolak sosial yang meresahkan para pelaku bisnis. Apalagi secara naluri semua orang tidak mengharapkan memperoleh perlakuan tidak jujur dari sesamanya, termasuk di dalam dunia bisnis. Praktik manipulasi tidak akan terjadi jika dilandasi moral yang tinggi. Moral dan tingkat kejujuran rendah akan menghancurkan tata nilai etika bisnis itu sendiri. Perbuatan tidak terpuji, berlaku curang, tidak jujur, tidak menepati janji, akan meruntuhkan martabat bisnisnya, sedangkan martabat atau reputasi adalah satu kata magis yang harus dijunjung tinggi oleh setiap wirausaha, yang akan merupakan *competitive advantage*, keunggulan bersaing yang abadi, dan menang selamanya.¹⁴⁶

Menurut Bambang Subandi sebagaimana yang dikutip oleh Fakhry Zamzam selain menetapkan etika, Islam mendorong umat manusia untuk mengembangkan bisnis. Dalam kaitannya dengan paradigma Islam tentang etika bisnis, maka landasan filosofis yang harus dibangun dalam pribadi muslim adalah adanya konsepsi hubungan manusia dengan manusia dan lingkungannya, serta hubungan manusia dengan Tuhannya. Dengan berpegang

¹⁴⁵ Fakhry Zamzam dan Havis Aravik, *Etika Bisnis...*, hal. 4.

¹⁴⁶ *Ibid.*, hal. 7.

pada landasan ini maka setiap muslim yang berbisnis atau beraktivitas apapun akan merasa ada kehadiran “pihak ketiga” (Tuhan) di setiap aspek hidupnya. Keyakinan ini harus menjadi bagian integral dari setiap muslim dalam berbisnis. Hal ini karena Bisnis dalam Islam tidak semata-mata orientasi dunia tetapi harus punya visi akhirat yang jelas.

Memanfaatkan sumber daya alam untuk hal-hal yang bermanfaat merupakan salah satu bentuk ajaran Islam, seperti halnya usaha kandang baterai ayam yang memanfaatkan sumber daya alam dan manusia dengan keahlian yang dimiliki sehingga mampu mengolah dan memproduksi barang-barang yang dibutuhkan masyarakat. Keberadaan home industri kandang baterai ayam telah berperan dalam menyerap tenaga kerja dan hal ini berarti telah ikut andil dalam mengurangi pengangguran di Desa Bendilwungu. Disamping itu keberadaan home industri ini juga telah berperan untuk membentuk ibu-ibu atau anak-anak pemilik usaha menjadi manusia produktif karena telah bisa memanfaatkan waktu luangnya untuk membantu meningkatkan produktifitas produksi. Para pekerja di home industri kandang baterai ayam dapat di kerjakan di rumah masing-masing dan mereka dapat mengatur sistem kerja mereka tentunya dengan tidak meninggalkan kewajibannya beribadah kepada Allah SWT.

Prinsip yang diterapkan oleh pemilik home industri batre ayam adalah menerapkan prinsip tauhid, tidak berbuat zalim, menerapkan kejujuran, keterbukaan dalam menetapkan harga dan menawarkan produk kepada pelanggan. Keterbukaan pemilik home industri kandang baterai ayam yaitu

ketika menawarkan produk dengan diberitahukan kondisi produk yang sebenarnya baik kualitas maupun harganya agar terlihat jelas dan tidak terjadi kesalahpahaman.

1. Tauhid

Tauhid memiliki arti bahwa semua yang kita lakukan di dunia akan dipertanggungjawabkan kepada Allah di akhirat kelak.¹⁴⁷ Dalam menerapkan prinsip tauhid dalam kegiatan ekonomi dengan mengelola sumberdaya yang berdasarkan aturan Allah. Sumber daya dipandang sebagai amanah Allah kepada manusia, sehingga pemanfaatannya haruslah bisa dipertanggung jawabkan di akhirat kelak. Implikasinya adalah manusia harus menggunakan dalam kegiatan yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain. Hal ini yang dilakukan oleh pengrajin batre ayam menggunakan sumber daya alam dengan sebaik mungkin yang akan memberikan manfaat bagi dirinya dan orang lain. Prinsip tauhid juga untukantisipasi segala bentuk monopoli dan pemusatan kekuatan ekonomi pada seseorang atau satu kelompok saja.

2. Amanah

Amanah dapat diartikan keterbukaan, kejujuran dalam hal kualitas barang, bersikap wajar dalam menawarkan harga, dan lain sebagainya. Seperti halnya yang dilakukan oleh pemilik home industri batre ayam dimana mereka menjaga kualitas produk yang baik supaya tidak menimbulkan rasa kecewa pelanggan. Pemilik home industri batre ayam

¹⁴⁷ Choirul Huda, *Ekonomi Islam*, (Semarang : CV Karya Abadi Jaya, 2015), hal. 14.

mempunyai keyakinan bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT. Maka yang harus dilakukan adalah bersikap jujur. Selain itu prinsip keterbukaan juga diterapkan oleh pemilik home industri batre ayam, ketika harga produk sedang mengalami kenaikan maka pemilik home industri batre ayam akan menjelaskan alasan mengapa harga produk dinaikan, yang biasanya disebabkan oleh kenaikan harga-harga dipasar, dengan begitu para pelanggan kebanyakan akan memahami kondisi tersebut dan tidak terjadi kesalah pahaman. Hal ini sesuai teori Abdul Somad bahwa orang muslim harus takut kepada Allah dan hari akhirat, oleh karena itu Islam mencela keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang tidak jujur, perlakuan yang tidak adil, dan semua bentuk diskriminasi dan penindasan.¹⁴⁸

3. Adil

Allah telah memerintahkan manusia untuk berbuat adil dan tidak menzalimi pihak lain demi memperoleh keuntungan pribadi. Dalam kegiatan ekonomi adalah manusia tidak boleh berbuat jahat kepada orang lain atau merusak alam untuk memperoleh keuntungan pribadi.¹⁴⁹ Manusia harus bertindak adil sesuai dengan dengan tuntunan Allah. Misalnya dalam hal pelayanan, penjual (pedagang atau pengusaha) harus berlaku adil terhadap pelanggan atau konsumen. makna adil dalam konteks ekonomi Islam yang dimaksud dengan adil adalah adanya keseimbangan dalam setiap aspek kehidupan. Seperti halnya yang dilakukan oleh pengrajin

¹⁴⁸ Abdul Shomad, *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 75.

¹⁴⁹ Choirul Huda, *Ekonomi Islam...*, hal. 14.

batre ayam, para pengrajin berlaku adil kepada para pelanggannya. Selain kepada pelanggan berlaku adil juga diterapkan kepada karyawannya. Tidak membedakan antara karyawan satu dengan karyawan lainnya.

4. Tidak berbuat zalim

Zalim yaitu transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.¹⁵⁰Salah satu upaya yang dilakukan oleh pemilik home industri batre ayam menanggapi masalah persaingan pasar di daerahnya adalah dengan mengajak rundingan para pengrajin yang berada di Desa Bendilwungu untuk menyepakati batas harga wajar, dengan tujuan untuk mengompakkan harga kandang batre ayam sehingga semua pengrajin kandang baterai ayam di Desa Bendilwungu tetap dapat produksi dan tidak ada yang terjatuhkan.

Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya pengrajin batre ayam sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam. Selain bertanggung jawab untuk memenuhi kebutuhan jasmani dan rohani keluarga seperti berzakat, mengerjakan sholat tetapi juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar sehingga mengurangi pengangguran. Secara umum, home industri batre ayam baik dari segi produksi dan pengembangan usaha telah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam. Dalam aktivitas bisnis yang dijalankan tidak ada praktek yang melanggar syariat. Penulis tidak melihat adanya kegiatan riba dan gharar dalam usaha yang dilakukan oleh pengrajin batre ayam di desa Bendilwungu. Pemasaran dilakukan dengan mendistribusikan

¹⁵⁰Ira Puspito Rini, *Ekonomi Desa Berbasis Islam*, (Temanggung: Desa Putaka Indonesia, 2019), hal. hal. 16.

barang langsung dari produsen ke konsumen. Jadi praktek yang dilakukan sangat sederhana yaitu harga diterima setelah barang diserahkan. Usaha yang dilakukan oleh pengusaha home industri kandang baterai ayam Desa Bendilwungu merupakan usaha yang baik dan sejalan dengan syari'at Islam karena dilakukan dengan usaha dan niat yang baik, tidak adanya pelanggaran syari'at.