

BAB V

PEMBAHASAN

A. Startegi yang Digunakan Untuk Pengembangan Usaha Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat

Strategi pengembangan usaha yang dilaksanakan pada usaha percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, dilaksanakan dengan beberapa konsep pengembangan. Khususnya pada upaya peningkatan produktivitas yang dilaksanakan. Pihak pengelola di percetakan juga berupaya menerapkan efektivitas dalam kegiatan usaha mulai dari tahapan produksi hingga pemasaran yang dilaksanakan.

Strategi merupakan sebuah rancangan yang digunakan dalam melaksanakan sebuah kegiatan. Rancangan strategi dalam sebuah usaha juga merupakan sebuah hal penting dalam menjaga keberlangsungan kegiatan usaha dalam menjaga stabilitas usahanya.¹⁶⁷ Pengembangan sendiri dapat diartikan sebagai upaya dalam melaksanakan inovasi dan peningkatan atas sebuah kegiatan yang dilaksanakan.¹⁶⁸

Pengembangan dalam kegiatan usaha pada dasarnya berpedoman dalam upaya yang dilaksanakan untuk memajukan kegiatan usaha yang dilaksanakan.¹⁶⁹ Hampir serupa dengan pengembangan, terdapat istilah

¹⁶⁷ David, F. R., *Manajemen Strategi; Konsep Edisi Kesepuluh*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 17.

¹⁶⁸ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasrana Indonesia, 2002), h. 168.

¹⁶⁹ Muhammad Hasan dan Muhammad Aziz, *Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat*, (Makassar: CV Nur Lina, 2018), h. 158.

lainnya yaitu pemberdayaan, namun konsep ini lebih mengarah kepada konsep SDM yang terdapat dalam sebuah kegiatan usaha. Kegiatan pengembangan usaha yang dilaksanakan tidak dapat dilepaskan dengan adanya pemberdayaan dari sisi SDM yang dimiliki dalam sebuah kegiatan usaha yang dilaksanakan.¹⁷⁰

Sebuah kegiatan pengembangan usaha dapat dinyatakan berhasil jika kegiatan usaha yang dilaksanakan dapat berjalan sesuai dengan harapan. Untuk ini maka diperlukan adanya pengembangan pada sisi SDM, lingkungan kerja, kualitas produksi, dan perihal sistem administrasi yang baik. Beberapa hal tersebut menjadikan sebuah hal penting yang harus dilaksanakan dalam mendorong keberhasilan dalam sebuah pengembangan kegiatan usaha.¹⁷¹

Pengelola percetakan dalam penelitian ini menjelaskan. Proses 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.

Pemasaran yang dilaksanakan merupakan sebuah strategi lain untuk dapat mendorong keberlangsungan usaha yang dilaksanakan, dengan pemasaran yang tepat maka hal ini juga akan memudahkan pihak percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mencari potensi keuntungan dari tahapan

¹⁷⁰ Sari Anggri Puspita, dkk., *Ekonomi Kreatif*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), h. 15

¹⁷¹ Ronald Nangoi, *Pemberdayaan di Era Ekonomi Pegetahuan*, (Jakarta: PT Grasindo, 2004), h. 1-6.

penjualan yang dilaksanakan. Pemasaran yang tepat maka hal ini juga akan memberikan kemudahan penjualan.

Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Peter dan Frensca, menjelaskan bahwa sebuah kegiatan UMKM penting dilaksanakan sebuah upaya pengembangan. Khususnya dengan adanya dorongan kegiatan usaha yang dilaksanakan. Dengan adanya kekuatan permodalan yang diberikan lembaga lain maka hal ini juga akan mendorong kegiatan usaha tersebut. Maka penting bagi sebuah UMKM dalam melaksanakan pengembangan usaha dengan jaminan permodalan yang dilaksanakan¹⁷² Penelitian yang dilaksanakan oleh Adisti, pengembangan UKM yang langsung difasilitasi pemerintah khususnya dalam upaya untuk mengembangkan Kabupaten Gresik. Dinas Koperasi setempat berperan sebagai pihak yang mendorong pelaku usaha untuk terus melaksanakan pengembangan kegiatan usaha yang dilaksanakan. Pihak Dinas Koperasi menjadi salah satu bagian penting sebagai penjamin modal usaha bagi pelaku UKM, serta sebagai pendorong agar kegiatan usaha yang dilaksanakan dapat berjalan maksimal.¹⁷³

Penelitian yang dilaksanakan Muhammad, upaya pengembangan pada industri rumah tangga roti tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen dilaksanakan dengan berpedoman dalam pengembangan SDM atau pekerja yang berkerja dalam kegiatan usaha. Kegiatan industri yang dilaksanakan terus mengalami perkembangan seiring dengan pengembangan

¹⁷² Pitter Leiwakabessy dan Fensca F. Lahallo, *Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai Solusi dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha pada UMKM Kabupaten Sorong*, Journal of Dedication to Papua Community (J-DEPACE) 1.1 (2018), h. 11-21.

¹⁷³ Adisti Sukmaningrum, *Memfaatkan usia produktif dengan usaha kreatif industri pembuatan kaos pada remaja di Gresik*, Paradigma 5.3 (2017).

sumber daya manusia yang terus dibangun sesuai dengan harapan. SDM yang berkualitas memberikan peranana penting bagi sebuah kegiatan usaha.¹⁷⁴

Dari berbagai uraian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menerapkan tiga konsep utama sebagai strategi yang dilaksanakan, pertama berhubungan dengan efisiensi biaya dan produksi, kemudian konsep pemasaran serta penjualan yang dilaksanakan, serta peningkatan kualitas produk barang yang dilaksanakan penjualan.

Ketiga poin tersebut menjadi pertimbangan utama dalam menumbuhkan produktivitas usaha, dengan formulasi yang tepat maka ketiga upaya tersebut mulai dari proses produksi, penjualan, dan kualitas barang yang ditentukan maka dapat dijadikan sebuah langkah pengembangan usaha yang baik dan terarah. Namun catatannya yaitu konsep tersebut terjalan harus beriringan, dengan sejalannya tahapan yang dilaksanakan oleh pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Maka produktivitas usaha yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik.

B. Strategi yang digunakan untuk menarik minat konsumen percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat

Strategi yang digunakan oleh pihak percetakan khususnya dalam menarik minat konsumen dengan menitik beratkan pada promosi yang dilaksanakan. Pemasaran merupakan sebuah langkah penting dalam kegiatan

¹⁷⁴ Muhammad Afridhal, *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*, Jurnal Sains Pertanian 1.3 (2017), h. 210.

usaha yang dilaksanakan. Strategi dalam pemasaran yang dilaksanakan dapat menjadi sebuah pemicu dalam keberhasilan percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dalam menarik minat konsumennya.

Minat konsumen menjadi hal penting karena akan memicu seberapa besar keinginan yang ditimbulkan untuk membeli atau memiliki suatu barang. Minat konsumen dapat diartikan sebagai seberapa besar keinginan yang ditimbulkan untuk membeli atau memiliki suatu barang. Minat konsumen umumnya terjadi setelah konsumen tersebut mengerti dan memahami sebuah produk hingga memiliki daya tarik mengenai produk tersebut. Kemudian dengan minat tersebut timbulah rasa untuk melakukan pembelian terhadap sebuah produk atau jasa yang diketahuinya.¹⁷⁵

Kotler dan Armstrong menjelaskan mengenai definisi konsumen yaitu orang yang paling akhir membeli produk tersebut sebagai pengguna dan penerima manfaat atas produk tersebut. Ada dua bagian penting dari perilaku konsumen tersebut. Pertama berhubungan dengan karakteristik pembeli yang mempengaruhi sikap dan reaksinya terhadap rangsangan. Artinya sikap individu dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang. Kedua berhubungan dengan proses pengambilan keputusan, yakni merupakan proses atau situasi dimana konsumen telah menentukan pilihannya dan melakukan pembelian produk, serta mengkonsumsinya.¹⁷⁶

Menurut Swasta dan Irawan, struktur keputusan pembelian yaitu sejumlah keputusan pembeli untuk membeli suatu barang atau jasa yang

¹⁷⁵ Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Jilid 1, (Jakarta: Prehalindo, 2001), h. 165.

¹⁷⁶ Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, terjemahan oleh Damos Sihombing, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 195-196.

diinginkan dan dibutuhkan.¹⁷⁷ Minat akan menjadi dampak yang utama dalam memberikan pengaruhnya pada pembelian yang akan dilaksanakan oleh seseorang. Maka strategi penting dilaksanakan untuk mampu memicu seseorang untuk melakukan sebuah keputusan pembelian.

Strategi merupakan sebuah rancangan yang digunakan dalam melaksanakan sebuah kegiatan. Rancangan strategi dalam sebuah usaha juga merupakan sebuah hal penting dalam menjaga keberlangsungan kegiatan usaha dalam menjaga stabilitas usahanya. Pengembangan sendiri dapat diartikan sebagai upaya dalam melaksanakan inovasi dan peningkatan atas sebuah kegiatan yang dilaksanakan. Strategi produk yang dilakukan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu dengan menghasilkan produk-produk tersebut juga dilengkapi dengan variasi menu dan rasa, yang mampu menarik minat konsumen.

Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Ariani dan Mohamad, pengembangan UMKM kota Tarakan dilaksanakan dengan memanfaatkan pemanfaatan pada faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor ini merupakan faktor penting dalam melaksanakan kegiatan usaha. Hal ini menjadikan kegiatan usaha dalam pengembangan dengan mamafaatkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki dalam upaya pengembangan kegiatan usaha. Keberhasilan kegiatan usaha cenderung lebih maksimal dengan adanya dorongan dari berbagai pihak yang menunjang keberadaan kegiatan

¹⁷⁷ Swastha Basu dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2008), h. 67.

usaha yang dilaksanakan.¹⁷⁸ Penelitian yang dilaksanakan oleh Rizal dan Novi, pengembangan kegiatan usaha yang dilaksanakan penting untuk dijalankan. Hal ini mengharuskan sebuah kegiatan usaha untuk terus berkembang. Penambahan konsumen merupakan salah satu langkah penting sekaligus menjadi indikator dalam melaksanakan kegiatan usaha yang dilaksanakan. Bertambahnya jumlah konsumen maka hal ini juga akan menjadi sebuah pendorong jumlah keuntungan usaha yang dijalankan. Semakin banyak konsumen maka profit juga akan semakin besar, sedangkan apabila jumlah konsumen semakin kecil maka jumlah keuntungan juga akan semakin kecil pula.¹⁷⁹

Penelitian yang dilaksanakan oleh Adi, pengembangan usaha yang dilaksanakan penting untuk mempertimbangkan faktor adanya modal, pendampingan serta dorongan dari pihak-pihak yang berhubungan. Dengan adanya dorongan tersebut maka juga akan menjadi sebuah pemicu dalam pelaksanaan kegiatan usaha yang dilaksanakan. Modal tentu saja menjadi faktor penting dalam pengembangan kegiatan usaha yang dilaksanakan, meskipun faktor dorongan dari pihak lain juga menjadi faktor penting dalam sebuah kegiatan usaha yang dilaksanakan.¹⁸⁰

Strategi yang digunakan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat untuk mengembangkan kegiatan usahanya pada dasarnya dengan

¹⁷⁸ Ariani dan Mohamad Nur Utomo, *Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota tarakan*, Jurnal Organisasi dan Manajemen 13.2 (2017), h. 99-118.

¹⁷⁹ Miftakhurizal Kurniawan dan Novi Haryati, *Analisis strategi pengembangan usaha minuman sari buah sirsak*, Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri 6.2 (2017), h. 97-102.

¹⁸⁰ Adi Suparwo, *Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection*, Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 1.2 (2018).

menitiberatkan dalam kualitas produknya. Dengan produk yang berkualitas maka ini juga menjadi sebuah faktor penting selain promosi yang dilaksanakan dalam menarik minat konsumen. Hal ini menjadi pertimbangan dalam melaksanakan proses produksi dan kegiatan percetakan.

Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, dilaksanakan dengan upaya kegiatan pemasaran yang efektif. Proses produksi dan upaya pengembangan yang dilaksanakan terus menjaga pola dan upaya dalam mempertahankan kualitas produksi yang baik. Dengan kualitas produk yang bagus maka hal ini juga akan menjadi sebuah pendorong minat konsumen untuk terus melaksanakan kegiatan bisnis yang dilaksanakannya.

C. Kendala dan Solusi dalam Upaya Pengembangan Usaha Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat

Kegiatan atau bisnis pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yang dilaksanakan terdapat beberapa kendala, umumnya yaitu mengarah pada modal dan bahan baku yang terbatas. Namun khusus untuk modal ini pada dasarnya hanya terjadi pada fase-fase tertentu misalnya ketika terjadi penurunan daya beli masyarakat yang menurun hingga mengakibatkan biaya produksi tak seimbang dengan pendapatan.

Kendala yang dihadapi dalam kajian penelitian ini, dapat diatasi dengan menggunakan konsep produktivitas dapat diartikan secara singkat sebagai tolak ukur suatu orang atau mesin ataupun suatu tempat usaha untuk melakukan pekerjaan sesingkat singkatnya dengan hasil kerja yang sebanyak banyaknya, produktifitas sendiri adalah sebuah konsep yang menggambarkan hubungan

antara hasil dengan sumber tenaga kerja, modal, dan sebagainya untuk menghasilkan hasil tersebut.¹⁸¹

Produktivitas pada sebuah kegiatan usaha erat hubungannya dengan proses produksi yang dilaksanakan dengan sejauh mana produksi yang dilaksanakan menghasilkan produk. Hal ini umum menjadi sebuah tolak ukur yang dilaksanakan pada produktivitas. Produktivitas juga berhubungan dengan kinerja SDM yang tergabung di dalam sebuah kegiatan usaha. SDM yang menunjang maka juga akan menjadikan tingkat produktivitas kinerja sebuah perusahaan akan semakin baik dalam melakukan produksi barang ataupun jasa.¹⁸²

Teori ekonomi menyebutkan mengenai hitungann produktivitas, yaitu berhubungan dengan faktor input dan output. Input dalam produktivitas yaitu berhubungan dengan sejauh mana kemampuan produksi yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan. Sedangkan output yang dilaksanakan pada produktivitas berhubungan dengan sejauh mana barang atau jasa yang dihasilkan yang dilaksanakan.¹⁸³

Dalam jangka pendek, produktivitas dalam kegiatan usaha, erat kaitannya juga dengan penambahan faktor eksternal. Misalnya pada periode tertentu sebuah perusahaan mampu menambah alat produksinya, mampu menambah tenaga kerjanya, dan mampu meningkatkan jumlah produksinya. Ini juga berhubungan dengan faktor penambahan modal yang terjadi pada sebuah

¹⁸¹ Iswandi Idris, *Peningkatan Produktivitas Kelompok Usaha Roti "Nenot-Nenot" Kelurahan Suka Ramai Medan*, Jurnal Teknovasi: Jurnal Teknik dan Inovasi 4.1 (2017), h. 51-58.

¹⁸² T.Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (Yogyakarta: Kanisius, 2008), h. 84.

¹⁸³ Sadono Sukirno, *Ekonomi Pembangunan: Proses Masalah dan Dasar Kebijakan*, (Jakarta: BPFE-UI, 2006), h. 155.

kegiatan usaha. Penambahan yang terjadi tersebut juga masuk sebagai produktivitas atas perkembangan perusahaan.¹⁸⁴

Fungsi produksi yang dilaksanakan dalam jangka panjang erat hubungannya dengan jumlah barang yang tersebar pada pasar. Ini juga erat hubungannya dengan segmentasi pasar yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan dalam melakukan pemasaran produk-produknya, serta menjaga stabilitas penjualan selama periode yang telah ditentukan.¹⁸⁵ Barang konsumsi merupakan suatu barang atau jasa yang diproduksi guna kepentingan hidup manusia utamanya dalam hal pemenuhan kebutuhan hidup. Misalnya: pakaian, makanan, minuman, pemutaran film, dan sebagainya. Barang atau jasa ini yang dibeli oleh para konsumen. Barang produksi merupakan barang atau jasa yang kembali dipergunakan untuk menghasilkan barang lain. Dengan kata lain, barang produksi ini tidak langsung untuk dikonsumsi, melainkan dipergunakan sebagai sarana dalam melaksanakan atau memperlancar proses produksi. Misalnya: mesin dan alat-alat, truk, persediaan bahan bangunan, dan sebagainya. Barang-barang inilah yang dibeli oleh para produsen.¹⁸⁶

Peningkatan jumlah dalam produktivitas atau kuantitas dan kualitas hasil produksi harus tetap disesuaikan dengan kapasitas sumber daya, karena sumber daya memiliki batas kemampuan. Jika sumber daya tersebut

¹⁸⁴ Sugiyono, *Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif*, (Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2007), h. 203.

¹⁸⁵ *Ibid.*

¹⁸⁶ *Ibid.*, h. 85.

telah dipergunakan dengan maksimal, maka akan berpotensi terjadinya penurunan nilai dan kualitas suatu produksi.

Misalnya saja, ketika masa awal pandemi Covid-19 berlangsung. Terjadi penurunan daya beli masyarakat yang dikaibatkan banyaknya usaha percetakan yang tutup, sehingga membuat kondisi keuangan yang tidak stabil. Dalam hal-hal ini seperti ini pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mengakui jika sempat terjadi kekurangan pendanaan atau modal untuk proses produksi selanjutnya.

Dari berbagai uraian tersebut maka dapat disimpulkan beberapa hal yang menjadi kendala dalam produksi di Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, yaitu mulai dari bahan baku, cuaca, dan kondisi yang tidak terduga seperti pandemi Covid-19, hingga penentuan harga oleh pesaing. Khususnya untuk penentuan harga oleh pesaing yang bervariasi 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.

Kendala yang dihadapi oleh pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal atau tidak terduga, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing. Ketiga hal ini merupakan persoalan utama yang dihadapi oleh pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, namun pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat juga berupaya untuk meminimalisir potensi yang terjadi dan melakukan upaya penyelesaiannya.

Misalnya saja dengan memaksimalkan pemasaran yang dilaksanakan, hingga menerapkan efektivitas produksi.

Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Risna dan Rizky, upaya pengembangan kegiatan usaha yang dilaksanakan juga memerlukan adanya pengawasan dan arahan dari pihak terkait atau pihak yang lebih berpengalaman dalam bidangnya tersebut. Dengan adanya dorongan dari pihak lain yang berhubungan dengan kegiatan usaha tersebut maka juga akan menjadikan sebuah kemudahan dalam pengembangan kegiatan usaha yang dilaksanakan. Pengembangan usaha tentu saja juga memerlukan arahan dari pihak atau orang yang lebih berpengalaman pada bidang tersebut, tentu saja ini juga menjadi sebuah upaya dalam pengembangan pengalaman dan pengetahuan mengenai sebuah proses kegiatan usaha.¹⁸⁷

Penelitian yang dilaksanakan oleh Mirza, pemberdayaan masyarakat pada dasarnya dapat dilaksanakan dengan berpedoman pada upaya transformative dengan berbagai resiko atau potensi negatif yang terjadi. Resiko yang terjadi menjadi sebuah langkah penting dan patut menjadi pertimbangan pada kegiatan usaha yang dilaksanakan. Upaya transformative tersebut harapannya juga menjadi sebuah upaya untuk melaksanakan kegiatan pengembangan ekonomi dalam rangka pemberdayaan masyarakat.¹⁸⁸

Penelitian yang dilaksanakan oleh Irmawati dan Husein, matriks SWOT

¹⁸⁷ Irmawati dan Husain Syam, *Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumahan Gula Semut (Palm Sugar) dari Nira Nipah di Kelurahan Pallantikang*, Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian 1.1 (2018), h. 76-94.

¹⁸⁸ Mirza Maulana Al-Kautsari, *Model Transisi Peningkatan Partisipasi Masyarakat Desa: Strategi Pengembangan Usaha Industri Kreatif Kerajinan Batik di Desa Krebet Kabupaten Bantul*, Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran dan Dakwah Pembangunan 1.1 (2017), h. 19-36.

digunakan untuk membangun strategi pengembangan kerja industri rumah tangga gula aren. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan kerja bahan baku, produksi, tenaga kerja, dan pemasaran sudah sesuai dilakukan di lokasi penelitian. Kelayakan finansial terhadap industri rumah tangga gula aren di Desa Pallantikang untuk kriteria BCR, IRR, BEP (Unit), BEP (Rupiah), dan PBP sudah sesuai dilakukan. Selain itu, berdasarkan analisis SWOT, ditemukan rekomendasi untuk penelitian ini yaitu meningkatkan pendapatan operasional; bekerja sama dengan pemerintah untuk mendapatkan bantuan modal, peralatan, bahkan pelatihan bagi pemilik dan pekerja gula aren, serta memberikan pembinaan dan pelatihan bagi gigi seri nira agar tidak membuat ballo atau tuak yang difermentasi.¹⁸⁹

Dari berbagai uraian diatas dapat disimpulkan bahwasanya, pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing dapat diselesaikan dengan baik oleh pihak pengelola Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Mulai dari upaya stocking produksi, produktivitas hasil, dan menjaga kualitas produksi yang dilaksanakan.

Ketiganya menjadi salah satu upaya yang dilaksanakan pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dalam menjaga potensi dan segmentasi pasar. Dengan terjaganya segmentasi pasar maka potensi hasil penjualan atau profit yang diraih oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dapat dipastikan tetap terjaga dengan baik.

¹⁸⁹ Putri Trimiranti dan Arifuddin Lamusa, *Strategi pengembangan usaha abon daging sapi pada industri "citra lestari production" di kota palu*, AGROTEK BIS: E-JURNAL ILMU PERTANIAN 5.4 (2017), h. 525-530.