

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengembangan Produk sebagai Strategi Mempertahankan Kelangsungan Bisnis Kerajinan Bubut Kayu dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam mempertahankan kelangsungan bisnisnya, ada beberapa pengembangan produk yang dilakukan oleh para pengrajin di Desa Simo. Pengembangan-pengembangan tersebut mereka terapkan dengan tujuan produk yang mereka jual dapat terus diminati oleh para pembeli. Terdapat beberapa indikator yang mereka terapkan dalam pengembangan produk diantaranya yaitu kualitas produk dan inovasi produk.

Pengembangan produk yang mereka lakukan adalah dengan menciptakan produk dengan berkualitas baik. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ita Nurcholifah, yang mengatakan bahwa suatu barang yang dipasarkan harus memiliki kualitas yang baik. Bukan justru menurunkan kualitas produk guna mencari keuntungan sebanyak-banyaknya. Apabila kualitas produk baik konsumen dapat lebih tertarik dengan produk yang ditawarkan. Sehingga konsumen tidak beralih ke produk pesaing dan dapat mencapai citra bisnis yang diinginkan.⁹⁵

Produk yang berkualitas tentunya dengan adanya SDM yang

⁹⁵ Ita Nurcholifah, "Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah". *Jurnal Khatulistiwa-Journal of Islamic Studies*, Volume 4, No. 1, 2014, hlm. 79.

berkualitas juga, bisnis kerajinan bubut kayu di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung menerapkan kriteria SDM yang ingin bekerja harus siap bekerja, tidak malas, mau belajar, jujur, terampil, cekatan dan mempunyai tanggung jawab yang tinggi. Dengan begitu mampu menghasilkan produk-produk bisnis dengan baik, sehingga dapat terus mengikat konsumen dan dapat terus memperluas pertumbuhan bisnis. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh peneliti Tri Astuti dan Ridwan. Hasil penelitiannya bahwa kekuatan utama pada PT. Cahaya Madani Utama terletak pada SDM yang berkompeten, dengan begitu mudah menjalin hubungan yang baik dengan konsumen. Pada penelitian ini posisi perusahaan pada situasi yang mendukung dan berpeluang, hal tersebut sangat mungkin untuk terus menjalankan ekspansi, memperluas pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.⁹⁶

Pengembangan produk yang kedua yang mereka lakukan untuk mempertahankan kelangsungan bisnis adalah menciptakan inovasi produk. Pengrajin kayu mengeluarkan ide baru, konsep baru yaitu menciptakan produk dengan desain baru yang tujuannya supaya tidak kalah dalam bersaing dan untuk lebih menarik lagi para konsumen. Hal ini sejalan dengan teori yang dikutip oleh Wahyono dalam jurnalnya mengatakan bahwa terjadinya perubahan pada dunia bisnis tentunya menggerakkan perusahaan agar segera mengeluarkan ide-ide baru, gagasan baru, konsep-konsep baru dan

⁹⁶Tri Astuti dan Ridwan, "Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kayu Gergajian Melalui Pendekatan SWOT dan IFAS-EFAS Analysis", *Jurnal Ilmu Teknol. Kayu Tropi*, Vol. 17 No.1 Januari 2019, Diakses tanggal 10 Oktober 2020.

menawarkan suatu produk yang inovatif. Dengan begitu, inovasi mempunyai arti yang sangat penting bukan hanya sebagai media untuk pertahanan keberlangsungan hidup suatu perusahaan tetapi juga diunggulkan dalam persaingan.⁹⁷ Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Diah Ayu Mustika, Sri Wahyuni dan Joko Widodo, dengan hasil penelitiannya bahwa pemilik industri kerajinan kayu perlu mengoptimalkan, memaksimalkan penerapan orientasi pasar dan inovasi produk dengan meningkatkan pengetahuan mengenai pesaing, melakukan inovasi produk dengan memproduksi lebih banyak dengan variasi produk yang beragam dan memaksimalkan peran periklanan sehingga kerajinan kayu di Kelurahan Tanggung Kecamatan Panjelijidul Kota Blitar dapat dikenal dimasyarakat luas.⁹⁸

Jadi pengembangan produk yang dilakukan oleh para pengrajin bubut kayu yang ada di Desa Simo adalah dengan menciptakan produk dengan berkualitas baik. Produk yang berkualitas baik tentunya dihasilkan dari SDM yang berkualitas juga, bisnis kerajinan bubut kayu di Desa Simo menerapkan kriteria SDM yang ingin bekerja harus siap bekerja, tidak malas, mau belajar, jujur, terampil, cekatan dan mempunyai tanggung jawab yang tinggi. Pengrajin juga menginovasi produk dengan mengeluarkan ide baru, konsep baru yaitu menciptakan produk dengan desain baru yang tujuannya supaya

⁹⁷ Wahyono, "Orientasi Pasar dan Inovasi: Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pemasaran". *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, (Vol.1, No.1, Mei 2002), hlm. 28-29.

⁹⁸Diah Ayu Mustika, Sri Wahyuni dan Joko Widodo, "Pengaruh Orientasi Pasar dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran (Pada Sentra Kerajinan Kayu Kelurahan Tanggung Kecamatan Kepanjelijidul Kota Blitar)", *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial*, Vol. 13 No. 2 (2018), Diakses tanggal 10 Oktober 2020.

tidak kalah dalam bersaing dan untuk lebih menarik lagi para konsumen. Dengan begitu, inovasi mempunyai arti yang sangat penting bukan hanya sebagai media untuk pertahanan keberlangsungan hidup suatu perusahaan tetapi juga diunggulkan dalam persaingan.

B. Pengembangan Pemasaran sebagai Strategi Mempertahankan Kelangsungan Bisnis Kerajinan Bubut Kayu dalam Perspektif Ekonomi Islam

Pengembangan pemasaran yang dilakukan oleh para pengrajin bubut kayu di Desa Simo adalah dengan strategi harga dan strategi promosi. Dalam hal menetapkan strategi harga, harga produk yang ditawarkan oleh para pengrajin sangat terjangkau. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Suri Amalia bahwa harga yang terjangkau merupakan aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen yang disesuaikan oleh daya beli konsumen. apabila harga produk sudah sesuai dengan keinginan konsumen, maka konsumen akan memutuskan pilihannya pada produk tersebut. Konsumen akan mencari produk-produk yang harganya dapat dijangkau secara finansial.⁹⁹

Para pengrajin bubut kayu di Desa Simo dalam menetapkan harga juga disesuaikan dengan kualitas produk yang ditawarkan. Apabila kualitas produk baik maka harga yang ditentukan juga cukup mahal. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Suri Amalia bahwa apabila harga

⁹⁹ Suri Amalia, "Pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Xiaomi di Kota Langsa". *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, Vol. 6, No. 1, Mei 2017, hlm. 663.

produk tinggi maka kualitas produk yang diberikan juga lebih baik. Begitu juga sebaliknya, apabila kualitas buruk maka harga yang ditentukan juga lebih murah.¹⁰⁰ Hal ini dilakukan agar tidak melakukan perbuatan zalim yang artinya merugikan diri sendiri atau orang lain.¹⁰¹

Selain itu, penentuan harga berdasarkan kondisi harga pasar juga aspek yang paling penting bagi pengrajin. Apabila harga yang diberikan jauh lebih murah dengan kompetitor maka peluang untuk menarik konsumen jauh lebih mudah. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Suri Amalia bahwa perusahaan dapat menetapkan harga jual suatu produk melalui pertimbangan harga produk yang dijual oleh pesaingnya. Hal ini dilakukan agar produk yang dijual dapat bersaing dipasar. Karena, mahal murahnya harga suatu produk akan menjadi pertimbangan konsumen pada saat akan membeli produk tersebut.¹⁰²

Sedangkan dalam strategi promosi yang dilakukan oleh para pengrajin bubut kayu di Desa Simo yaitu dengan cara mendatangi pasar-pasar dan menjalin kemitraan dengan mencari kerjasama ke perusahaan-perusahaan besar. Hal tersebut sesuai teori yang diungkapkan oleh Sunarto dalam bukunya, bahwa pada kegiatan promosi, komunikasi memiliki peran yang sangat penting, karena dengan adanya komunikasi yang efektif dapat mengubah tingkah laku seseorang.¹⁰³ Sekarang ini para pengrajin juga mengandalkan media sosial untuk menjadi alat bantu dalam melakukan

¹⁰⁰ *Ibid.*, hlm. 663.

¹⁰¹ Ma'aruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*, Banjarmasin: Antasari Press, 2017, hlm. 24.

¹⁰² *Ibid.*, hlm. 663.

¹⁰³ Sunarto, *Manajemen Pemasaran 2*, ...hlm. 300.

promosi seperti WhatsApp, forum-forum jual beli, facebook dengan tujuan untuk mengenalkan produknya kepada konsumen dan mengenalkan ke masyarakat luas.

Produk yang dikenalkan kepada konsumen juga sesuai dengan keadaan tanpa melebih-lebihkan produk yang dijual, memberitahukan mengenai kualitas produk meliputi baik buruknya produk yang ditawarkan secara detail. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ahmad Yusuf dalam Jurnal Hukum Ekonomi Syariah dengan judul Peran Etika Bisnis dan Kunci Sukses dalam Pemasaran Syariah bahwa sifat jujur menjadikan seseorang pelaku bisnis mendapatkan sebuah kepercayaan oleh konsumen dalam menjalankan aktivitas ekonomi yaitu dengan menerapkan larangan tidak menepati janji, larangan mengurangi takaran atau timbangan, larangan menutupi cacat barang, dan larangan membeli barang dari orang yang belum masuk pasar.¹⁰⁴ Hal ini juga sesuai firman Allah SWT sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا
يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ
فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا (٧١)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar. niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan Barangsiapa

¹⁰⁴ Ahmad Yusuf, “Peran Etika Bisnis dan Kunci Sukses dalam Pemasaran Syariah”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Volume 3, No. 1, 2020, hlm. 73-75.

mentaati Allah dan Rasul-Nya, Maka Sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar” (Q.S. Al-Ahzab: 70-71) Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar. niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan Barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, Maka Sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar” (Q.S. Al-Ahzab: 70-71)¹⁰⁵.

Dari ayat diatas jelas, bahwa Allah SWT telah memerintahkan untuk mengerjakan hal-hal yang baik dan melarang mengerjakan keburukan. Demikian dalam menjalankan bisnis, produk-produk yang ditawarkan saat promosi harus sesuai dengan berkualitas baik tanpa ada penipuan.

Dalam pengembangan pemasaran para pengrajin juga menerapkan sifat amanah, para pengrajin telah menepati janji kepada pembelinya. Hal ini terlihat ketika konsumen memesan suatu produk yang diinginkan, tentu pengrajin langsung membuat produk itu. Apabila ada kendala pada proses pembuatan produk yang di inginkan, pengrajin segera menginformasikan kepada konsumen terkait kendala tersebut. Barulah pedagang menawarkan produk lainnya. Hal ini sejalan dengan yang dikatakan oleh ahmad Yusuf bahwa sifat amanah dapat menjadi pendorong seseorang untuk bertanggung jawab atas dirinya sendiri, lingkungan dan masyarakat sekitar, karena sifat amanah dapat mempengaruhi kualitas hubungan seseorang dalam bermuamalah. Hal ini akan berpengaruh terhadap kepuasan, kepercayaan

¹⁰⁵Endang Hendra, dkk., *Al-Qur'an Cordoba Special For Muslimah*, Bandung: PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012, hlm. 427.

pelanggan dan memperkuat hubungan jangka panjang.¹⁰⁶

Hal ini juga dijelaskan dalam Al-Qur'an QS. Al-Anfal: 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَتَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”. (QS. Al-Anfal: 27)¹⁰⁷

Islam mengajarkan supaya wirausaha muslim selalu menegakkan sikap amanah. Dan dari sikap amanah tersebut mereka dapat menjaga hak-hak Allah dan hak-hak manusia, sehingga tidak melupakan kewajibannya. Dalam dunia bisnis, makna amanah bisa dilihat saat penjual berkata jujur mengenai keadaan barang yang dijualnya. Penjual tidak memikirkan resiko dari kejujurannya karena ia sadar dengan apa yang dirasakan dalam hatinya: “selayaknya seorang tidak ridha terhadap sesuatu yang menimpa orang lain sebagaimana dia tak akan ridha bila hal itu menimpa dirinya”.

Oleh karena itu bagi wirausaha muslim sekecil apapun keuntungan yang diberkahi Allah akan menjadi kebahagiaannya di dunia dan di akhirat jauh lebih baik dari pada keuntungan besar yang di cela dan dijauhkan dari berkah yang akan menjadi sebab kehancuran di dunia dan akhirat.

Jadi para pengrajin bubut kayu di Desa Simo dalam menetapkan harga disesuaikan dengan kualitas produk yang ditawarkan. Apabila kualitas produk

¹⁰⁶ Ahmad Yusuf, “Peran Etika Bisnis dan Kunci Sukses dalam Pemasaran Syariah”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Volume 3, No. 1, 2020, hlm. 73-75.

¹⁰⁷ Endang Hendra, dkk., *Al-Qur'an Cordoba Special For Muslimah*, Bandung: PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012, hlm. 180.

baik maka harga yang ditentukan juga cukup mahal. Penentuan harga berdasarkan kondisi harga pasar juga aspek yang paling penting bagi pengrajin. Apabila harga yang diberikan jauh lebih murah dengan kompetitor maka peluang untuk menarik konsumen jauh lebih mudah. Sedangkan dari strategi promosi yang dilakukan oleh para pengrajin bubut kayu di Desa Simo yaitu dengan cara mendatangi pasar-pasar dan menjalin kemitraan dengan mencari kerjasama ke perusahaan-perusahaan besar. Selain itu juga dengan mengandalkan media sosial untuk menjadi alat bantu dalam melakukan promosi seperti WhatsApp, forum-forum jual beli, facebook dengan menerapkan sifat jujur dan amanah dengan tujuan untuk mengenalkan produknya kepada konsumen dan mengenalkan ke masyarakat luas.

C. Implikasi Strategi Pengembangan Bisnis Kerajinan Bubut Kayu terhadap Peningkatan Ekonomi Masyarakat

Tidak dapat dipungkiri bahwa bisnis/industri kecil atau menengah memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu daerah. Demikian dengan halnya bisnis kerajinan bubut kayu yang ada di Desa Simo ini, sejak berdirinya industri ini pada tahun 1960'an hingga sekarang industri ini tetap bertahan dan berkembang dengan pesat. Di Desa Simo, bisnis kerajinan bubut kayu memiliki peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan mendukung pendapatan rumah tangga. Hal ini sejalan dengan yang dikatakan oleh Suparyanto dalam bukunya bahwa jutaan orang Indonesia bekerja pada sektor industri kecil dan menengah. Pada saat kesempatan kerja yang dirasakan semakin terbatas dibuktikan dengan tingginya angka

pengangguran, usaha kecil dan menengah telah mampu berperan aktif dalam menekankan angka pengangguran tersebut.¹⁰⁸

Bisnis di Desa Simo dalam kegiatan usahanya dapat membantu dalam membangun perekonomian masyarakat setempat dikarenakan usaha ini mempunyai kaitan dengan mata pencaharian. Tanda-tanda dari perekonomian yang baik adalah meningkatnya pendapatan, dengan meningkatnya pendapatan maka akan meningkatkan konsumsinya. Usaha ini sangat membantu dalam membangun perekonomian masyarakat, terutama dalam perekonomian keluarga. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Irzan.

Menurut Irzan industri kecil juga memberi manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian yaitu:¹⁰⁹

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

Bisnis kerajinan bubut kayu memiliki peran yang cukup penting

¹⁰⁸Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 31.

¹⁰⁹Irzan Azhari Saleh, *Industri Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*, (Jakarta: Bina Aksara, 1981), hlm. 51.

dalam mensejahterakan masyarakat, dengan lebih menfokuskan penyerapan tenaga kerja pada lingkungan sekitar hal ini telah dibuktikan dari ke 100an tenaga kerjanya. Tenaga kerja yang ada di Desa Simo ini berasal dari Desa Simo sendiri dan sekitarnya. Adanya bisnis di Desa Simo ini merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk memperoleh pekerjaan. Tidak dipungkiri dengan adanya usaha bisnis kerajinan bubut kayu ini dapat memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat Desa Simo maupun sekitarnya diluar sektor pertanian.

Bisnis kerajinan bubut kayu mempunyai peranan penting bagi pembangunan perekonomian yang berada di Desa Simo dan sekitarnya. Namun pembangunan tersebut tidak akan berjalan dengan baik jika tidak didukung dengan sumberdaya manusia (SDM) yang berkualitas, Karena sumberdaya manusia merupakan faktor penentu dalam proses produksi suatu usaha. Dengan demikian, keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan sehingga dapat mensejahterakan keluarga sipekerja dan masyarakat. Tenaga kerja dalam bubutan kayu ini mayoritas berpendidikan terakhir SD, SMP, SMA, ada juga yang masih kuliah, yang terpenting memiliki niat tinggi yang mau bekerja keras. Hal ini sejalan dengan pendapat Porter yang dikemukakan oleh Sonang Sitohang dalam jurnalnya yang mengatakan bahwa kualitas SDM adalah tingkat keahlian SDM dalam melaksanakan suayu kegiatan/tugasnya yang bersumber dari, pendidikan, pengalaman, keterampilan, kesehatan dan etos kerja yang optimal, sehingga dapat dijadikan sebagai kekuatan menggerakkan

perusahaan agar mampu bersaing.¹¹⁰

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

1. Penyediaan lapangan kerja peran usaha kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
2. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
3. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
4. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
5. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.¹¹¹

Menurut Pandji, keberadaan usaha kecil atau menengah selama ini

¹¹⁰ Sonang Sitohang, "Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja Pengrajin Sentra Industri Kecil Tenun Ikat, *Jurnal Ekuitas*, Vol. 14, No. 1, 2010, hlm. 57-81.

¹¹¹Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro Mikro*, (Yogyakarta: PT Dwi Candra Wacana, 2010), hlm. 32.

terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.¹¹² Pendapat tersebut sesuai dengan keadaan masyarakat Desa Simo yang memiliki peluang usaha dengan membuka berbagai jenis usaha baru sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Peluang usaha yang didirikan adalah:

1. Budidaya Jamur Tiram

Masyarakat membudidayakan jamur tiram dengan menggunakan limbah serbuk kayu dari hasil produksi yang tidak terpakai yang kemudian menjualnya ke pasar atau biasanya dijadikan keripik jamur yang biasanya nanti akan di titipkan di toko-toko. Hal ini dapat membantu masyarakat untuk memperoleh pendapatan.

2. Membuat arang

Peluang usaha yang dimiliki masyarakat adalah dengan membuat arang dari sisa kayu yang tidak bisa di olah lagi. Dengan begitu masyarakat memperoleh pendapatan lagi.

Jadi berdirinya bisnis kerajinan bubut kayu ini memiliki peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan mendukung pendapatan rumah tangga serta menekan angka pengangguran. Dengan adanya bisnis ini mampu mencetak sumber daya manusia yang berkualitas sehingga sipekerja selalu mempunyai semangat tinggi dalam bekerja dengan hasil yang baik yang berguna untuk mensejahterakan keluarga sipekerja dan masyarakat. Berdirinya bisnis kerajinan kayu ini juga menumbuhkan berbagai jenis usaha

¹¹²*Ibid.*, hlm. 32.

baru sehingga masyarakat dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dan untuk orang lain juga. Dengan begitu bisnis kerajinan bubut kayu jelas sangat membantu dalam peningkatan ekonomi masyarakat.