

BAB V

PEMBAHASAN

Dalam bab ini disajikan beberapa pembahasan sesuai dengan hasil temuan penelitian serta teori yang dijelaskan pada bab sebelumnya. Penelitian disini berdasarkan temuan dari hasil penelitian dalam bentuk observasi, wawancara, dan dokumentasi yang kemudian dilakukan pembahasan sesuai dengan teori dan logika. Peneliti melakukan wawancara kepada pemilik, karyawan, dan pengepul yang sekaligus warga yang bekerja di *home industry* marmo Limbah Jaya Stone dan Janjang Marmo.

A. Peran Pendapatan *Home Industry* Marmo dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa hasil dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenisnya pekerjaan.⁸² Soekartawi menjelaskan bahwa “pendapatan akan mempengaruhi banyaknya

⁸² Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Rajagrafindo, 2006), hal. 47

barang yang dikonsumsi,”⁸³ semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin banyak pula barang yang akan dibeli.

Menurut Al-Ghazali kesejahteraan masyarakat tergantung pada pencarian dan pemeliharaan lima tujuan dasar yaitu: “Agama, hidup, atau jiwa, keluarga atau keturunan, harta atau kekayaan, intelektual atau akal.” Al-Ghazali mendefinisikan aspek ekonomi dari fungsi kesejahteraan sosial dalam kerangka sebuah individu dan sosial yang meliputi “kebutuhan pokok, kesenangan dan kenyamanan serta kemewahan.”⁸⁴ *Home industry* mempunyai dampak positif bagi masyarakat seperti menyediakan lapangan pekerjaan, memanfaatkan sumber yang berasal dari lingkungan setempat, dapat membantu perekonomian masyarakat setempat.⁸⁵

Sesuai dengan Al-Ghazali dan dampak positif *Home Industry*, adanya *Home Industry* marmo bisa memanfaatkan sumber daya alam berupa batu marmer dan dapat mensejahterakan masyarakat kawasan tambang marmer seperti meningkatnya perekonomian dan pendapatan pemilik usaha dan masyarakat sekitar, dimana pemilik usaha yang awalnya hanya tukang las dan buruh bisa mendapatkan penghasilan yang lebih dengan mendirikan *home industry* marmo, dampak pada masyarakat sekitar yang awalnya pengangguran, ibu rumah tangga

⁸³ Soekartawi, *Faktor-faktor Produksi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hal. 132

⁸⁴ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 62

⁸⁵ Anisa Septianingrum, *Revolusi Industri: Sebab dan Dampak*, (Yogyakarta: Anak Hebat, 2018), hal. 52-53

yang hanya mengandalkan pendapatan suami, dan petani yang mengandalkan hasil panennya, semua itu bisa memiliki pendapatan tambahan dengan bekerja di *home industry* marmo ini.

Masyarakat kawasan tambang marmer memiliki perubahan pada tingkat konsumsi barang, yang awalnya tidak punya motor bisa membeli motor, bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari, bisa membeli fasilitas rumah, dan sebagainya. Pendapatan masyarakat yang bekerja disekitar industri marmer entah itu di industri marmer atau *Home Industry* marmo satu bulan memiliki pendapatan kurang lebih sekisar Rp1.000.000-Rp2.000.000, itu jika dihitung satu bulan, kalau dihitung mingguan kurang lebih sekisar Rp350.000-Rp500.000. Sedangkan untuk pemilik *Home Industry* marmo ini memiliki pendapatan Rp4.000.000-Rp5.000.000 per bulan. Dari pendapatan tersebut bisa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, bisa membeli apa saja yang diinginkan seperti fasilitas rumah, bisa membeli motor, dan menabung.

Seperti penelitian yang dijelaskan oleh Septi Nur Ingyas bahwa adanya industri kecil ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat seperti terbukanya lapangan pekerjaan baik bagi masyarakat sekitar Desa Papahan maupun masyarakat luar Desa Papahan untuk mengurangi angka pengangguran

dan dapat menambah pendapatan masyarakat. Dari pendapatan tersebut masyarakat bisa memenuhi sandang, pangan, papan, dan rekreasi.⁸⁶

B. Peran Pendidikan *Home Industry* Marmo dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Menurut Sujatmoko, sadar atau tidak pendidikan adalah “sumber utama yang dijadikan sebagai tolak ukur apakah negara tersebut dapat mensejahterakan, melindungi serta memenuhi segala kebutuhan rakyatnya atau tidak, baik dalam mencukupi kebutuhan primer, sekunder, dan tersier.” Dan “pendidikan merupakan satu-satunya faktor kunci agar manusia Indonesia memiliki kualitas-kualitas yang diperlukan untuk menghadapi tantangan yang menghadang di masa depan.”⁸⁷

Seperti yang sudah dijelaskan oleh Sujatmoko, dari hasil wawancara menjelaskan bahwa orang tua sangat peduli dengan pendidikan anak-anak mereka. Untuk pendidikan anak-anak, masyarakat yang bekerja atau memiliki usaha marmo tidak bingung dengan biaya pendidikan karena pendapatan yang diperoleh pekerja dan pemilik home indsutri marmo ditabung agar bisa menyekolahkan anaknya setinggi-tingginya dan bisa mendapatkan mendapatkan

⁸⁶ Septi Nur Ingtyas, *Eksistensi Industri Kecil Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*, skripsi (Surakarta: Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, 2012)

⁸⁷ Soejadmoko, *Pembangunan Sebagai Proses Belajar*, (Yogyakarta:Tiara Wacana ,1986), hal. 4

pekerjaan yang lebih baik. Sama dengan penelitian Indah Ainun Mutiara, adanya industri pertambangan marmer di Desa Mangilu berpengaruh terhadap pendidikan. Pendidikannya yang kian meningkat dan dapat berpengaruh pada sosial ekonomi.⁸⁸

Selain itu ada juga penjelasan dari penelitian Siti Susana bahwa salah satu indikator peningkatan kesejahteraan dari masyarakat desa Mengkirau yaitu tidak ada kendala ekonomi dalam biaya pendidikan anak-anak mereka bahkan sebagian besar diantara mereka justru bisa mengkuliahkan anak-anaknya.⁸⁹

C. Langkah-langkah *Home Industry* Marmo dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Perlunya langkah-langkah yang dilakukan oleh *home industry* untuk upaya meningkatkan taraf hidup serta kesejahteraan masyarakat. Pengusaha dituntut bertanggung jawab untuk bisa melihat dan memprediksi peluang, pengusaha harus mengambil peluang yang orang lain tidak bisa ambil walaupun peluang tersebut memiliki resiko, karena setiap usaha selalu ada resikonya.

1. Kegiatan Kerja

⁸⁸ Indah Ainun Mutiara, *Dampak Sosial Industri Pertambangan Marmer Di desa Mangilu Kecamatan Bungoro' Kabupaten Pengkep*, Vol. 1, No. 1, (2018)

⁸⁹ Siti Susana, *Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau*, Skripsi (Riau: Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012)

Didalam pembagian pekerjaan atau kegiatan kerja seluruh tugas dikerjakan masing-masing individu, pekerjaan tersebut dipecah menjadi beberapa bagian, dan masing-masing pekerjaan tersebut diselesaikan oleh masing-masing individu sesuai dengan keahliannya.

Menurut Hasibuan yang dimaksud dengan pembagian kerja adalah “pengelompokan tugas-tugas pekerjaan-pekerjaan atau kegiatan-kegiatan yang sama kedalam satu unit kerja (departemen) hendaknya didasarkan atas eratnya hubungan pekerjaan tersebut”⁹⁰

Dari hasil observasi dan wawancara untuk kegiatan kerja sangat diperlukannya pembagian tugas atau pekerjaan sesuai dengan kemampuan, seperti halnya yang telah dilakukan oleh pemilik *home industry* marmo dari hasil wawancara pemilik *home industry* sudah memberi atau membagi tugas menjadi beberapa bagian pada karyawan seperti ada yang menggergaji, ada yang menthitik ada juga yang mengikat batu marmo yang sudah jadi, bahkan pemilik usaha pun juga ikut bekerja dengan karyawan dalam proses pembuatan marmo.

2. Kualitas bahan dan Kualitas produk

Menurut Assuari, “kualitas adalah faktor-faktor yang terdapat dalam suatu barang yang menyebabkan barang atau hasil tersebut sesuai dengan

⁹⁰ Malayu Hasibuan, *Organisasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hal. 30

tujuan untuk apa barang atau hasil itu dibutuhkan.”⁹¹ Menurut Prawirosentono “bahan baku adalah bahan utama dari suatu barang atau produk”.⁹² Jadi kualitas bahan baku adalah bahan yang sudah dipilih untuk menghasilkan produk atau barang yang sesuai dengan manfaat atau kegunaannya.

Sesuai dengan pengertian kualitas bahan dan kualitas produk, dari hasil wawancara untuk mengutamakan kualitas bahan dan kualitas produk pengusaha marmo memilih bahan yang berkualitas dalam pembuatan marmo karena kualitas bahan akan mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan, ada dua bahan yaitu potongan marmer atau limbah marmer dan batu marmer yang masih dalam bentuk balok, masing-masing memiliki dua jenis yaitu, batu B1(putih bersih) batu yang tidak memiliki serat kekuningan dan batu trotol batu yang memiliki serat kekuningan.

Seperti penelitian yang dilakukan oleh Zulkifi Bau, yang menjelaskan bahwa kekuatan utama dari *Home Industry* roti di UKM arifanti Kabupaten Bonebolango adalah kualitas produk yang dihasilkan sesuai dengan selera konsumen yang terlihat dari meningkatnya jumlah kuantitas produk dari tahun-tahun sebelumnya.⁹³

3. Penetapan Harga

⁹¹ Assuari, S, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: LPFEUI, 2008), hal. 292

⁹² Suyadi Prawirosentono, *Manajemen Operasi*, (Jakarta: PT Bumi Perkasa, 2007), hal. 65

⁹³ Zulkifi Bau, *Strategi Pengembangan Home Industry Roti di UKM “ARIFANTI” Kabupaten Bonebolango*, (Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo, 2015)

Harga merupakan suatu pengeluaran atau pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan guna memenuhi kebutuhan dari konsumen tersebut. Bagi pengusaha/pedagang, harga paling mudah disesuaikan dengan keadaan pasar sedangkan elemen yang lain seperti *product*, *place*, dan, *promotion* memerlukan waktu yang lebih lama dan panjang untuk disesuaikan dengan keadaan pasar, karena harga dapat memberikan penjelasan kepada konsumen mengenai kualitas produk dan merek dari produk tersebut.⁹⁴

Agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga bukan hanya sekedar angka, tetapi juga mempunyai bentuk dan fungsi sebagai sewa, ongkos, dan upah.⁹⁵

Dari pengertian penetapan harga sesuai dengan hasil wawancara dari pemilik *home Industry* marmo dan pengepul. Untuk menetapkan harga marmo memiliki perbedaan antara keduanya harga yang sudah ditetapkan antara pengepul dan pemilik *home Industry* memiliki perbedaan, pemilik *home industry* marmo menetapkan harga sekisar Rp70.000-Rp100.000/m langsung

⁹⁴ Muhammad Birusman Nuryadin, *Harga dalam Perspektif Islam*, Jurnal Ekonomi Islam, hal. 86

⁹⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset: 1997), hal. 151

dari tempat usaha marmo, sedangkan dari pengepul sekisar Rp75.000-Rp100.000/m bisa lebih karena untuk biaya pengiriman dan upah untuk buruh.

4. Pemanfaatan limbah

Dalam penelitian Nur Alim menjelaskan bahwa pemanfaat limbah yang dikelola kembali menjadi barang yang bernilai seperti kricak (pecahan dari thitikan batu marmo) dan dolosit bisa dipandang sebagai tindakan untuk meminimalisir pencemaran lingkungan akibat *home industry* marmo.⁹⁶

Sama dengan penelitian Nur Alim pemanfaatan limbah dalam *home industry* marmo juga dilakukan oleh pengusaha marmo untuk mengurangi pencemaran dan menambah pendapatan dari barang yang memiliki nilai jual yang tinggi, limbah yang bisa diolah kembali yaitu sebitan marmo atau potongan marmo yang diolah menjadi wall cladding, dolosit, dan kricak

Seperti yang dijelaskan pada penelitian Nurstiyani dengan pengetahuan lokal tentang pemanfaatan limbah industri. Bahwa Limbah industri yang berasal dari perusahaan marmer maupun industri lokal yang mengolah kerajinan marmer yang kemudian dikeringkan menjadi dolosit

⁹⁶ Nur Alim, *Strategi Usaha Masyarakat Tambang Marmer: Rasionalitas Ekonomi Dalam Industri Marmo Desa Besole Kabupaten Tulungagung*, (Yogyakarta: Fakultas Ilmu Budaya UGM, 2015) Skripsi Antropologi Budaya

sebagai bahan campuran bahan bangunan sehingga dapat mengurangi pencemaran lingkungan.⁹⁷

5. Kerja sama antar pengusaha

Kunci keberhasilan dalam memberikan peluang untuk meningkatkan peran usaha kecil adalah melalui program kemitraan atau kerjasama, kemitraan atau kerjasama menurut Muhammad Jafar Hafsa kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk mendapatkan keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.⁹⁸ Sedangkan menurut Louis E. Bone kerjasama atau kemitraan juga termasuk *Partnership* merupakan afiliasi dari dua atau lebih perusahaan dengan tujuan bersama, yaitu saling membantu dalam mencapai tujuan bersama.⁹⁹

Sama seperti penjelasan oleh Muhammad Jafar Hafsa dan Louis E. Bone untuk mengembangkan *home industry* marmo, pengusaha marmo bekerjasama dengan pengusaha marmo lainnya untuk menjalankan usaha pengusaha marmo saling membantu, saling membutuhkan, dan memiliki tujuan yang sama, seperti pertukaran bahan baku, dan kerjasama pembuatan marmo untuk memenuhi pesanan yang banyak.

⁹⁷ Nurstiayani, *Pemanfaatan Limbah Pengolahan Marmer Sebagai Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat dan Mengurangi Dampak Pencemaran Lingkungan: Studi Kasus di Desa Besole, Kecamatan Besuki, Kabupaten Tulungagung*, Vol.1, No.1 (2010)

⁹⁸ Muhammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha*, (Jakarta: Sinar Harapan, 2000), hal. 10

⁹⁹ Linton, L., *Partnership Modal Ventura*, (Jakarta: PT IBEC, 1995), hal.8

Seperti penjelasan pada penelitian yang dilakukan oleh Nur Alim, dalam penelitian tersebut menjelaskan bahwa kerja sama antara pemilik marmo dilakukan untuk keuntungan sesama pengusaha, kerja sama yang dilakukan yaitu pinjam meminjam bahan baku dan akan dikembalikan sesuai dengan waktu yang telah disepakati.¹⁰⁰

6. Menjaga Kepuasan Konsumen

Kepuasan pelanggan atau konsumen adalah persepsi pelanggan bahwa harapannya telah terpenuhi atau terlampaui. Kepuasan pelanggan merupakan respon pelanggan bahwa dengan menggunakan produk perusahaan tertentu dan harapannya telah terpenuhi.¹⁰¹

Untuk menjaga kepuasan konsumen pengusaha marmo lebih menjaga kualitas dari bahan baku dan marmo yang dihasilkan, jika marmo yang dihasilkan tidak sesuai maka tidak akan dikirim.

Seperti hasil penelitian oleh Hermawan Setiono untuk kepuasan pelanggan dengan menjaga kualitas jasa, dimana kualitas jasa member pengaruh terhadap loyalitas konsumen.¹⁰²

7. Distribusi Produk

¹⁰⁰ Nur Alim, *Strategi Usaha Masyarakat Tambang Marmer: Rasionalitas Ekonomi Dalam Industri Marmo Desa Besole Kabupaten Tulungagung*, (Yogyakarta: Fakultas Ilmu Budaya UGM, 2015) Skripsi Antropologi Budaya

¹⁰¹Satriadi, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Samudara Biru, 2021), hal. 74

¹⁰²Hermawan Setiono, *Pengaruh Kualitas Jasa dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Konsumen*, Skripsi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2007

Distribusi adalah kegiatan penyaluran barang dari produsen ke konsumen. Kepuasan konsumen akan timbul jika dapat dengan mudah memperoleh suatu barang atau produk yang diinginkan.¹⁰³ Berikut ini beberapa saluran pendistribusian, yaitu:

- a) Saluran langsung, ketika produsen melakukan transaksi langsung dengan pelanggan.
- b) Saluran satu-tingkat, penyaluran melibatkan pihak lain yaitu pengecer atau pedagang grosir dalam pendistribusian.
- c) Saluran dua tingkat, dimana dua perantara berada diantara produsen dan konsumen ada pedagang grosir dan pedagang ecer.¹⁰⁴

Seperti penjelasan pada saluran pendistribusian produk, saluran distribusi di *Home Industry* marmo biasa menggunakan langsung dan saluran satu tingkat. Jika saluran langsung maka pembeli atau konsumen langsung menemui atau melakukan transaksi dengan produsen atau pemilik *Home Industry*. Sedangkan saluran satu tingkat dimana pembeli atau konsumen membeli produk melalui pengepul. Selain itu pendistribusian biasa menggunakan angkutan truck pun pick up untuk pengantaran barang atau produk.

Seperti penelitian oleh Muqtadir Adi Pratama bahwa saluran distribusi yang dilakukan oleh CV Sumber Makmur adalah saluran dua tingkat yaitu

¹⁰³ Abu Ahmad, *Ilmu Sosial Dasar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009)

¹⁰⁴ Jeff Madu, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hal. 131

dua perantara berada diantara produsen dan konsumen (PT Frisian Flag Indonesia – CV Sumber Makmur- outlet dan pedagang- konsumen).¹⁰⁵

¹⁰⁵ Muqtadir Adi Pratama, *Analisis Pendistribusian yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Susu Frisian Flag pada CV. Sumber Makmur Metro Ditinjau dari Etika Bisnis Islam*. Skripsi IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah, 2019.