

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada zaman ini, untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terdapat berbagai macam produk. Dari mulai produk untuk pemenuhan kebutuhan primer, sekunder, hingga tersier. Namun dalam hal ini sebagai makhluk sosial, manusia tidak selalu dapat memenuhi kebutuhannya sendiri. Terkadang dibutuhkan bantuan dari individu lain dalam memenuhi kebutuhan. Dalam upaya pemenuhan kebutuhan tersebut dilakukan berbagai kegiatan ekonomi yang produktif dan inovatif guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan ekonomi dalam upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat tersebut adalah dengan produksi salah satunya yang dilakukan oleh pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah).

Banyaknya unit usaha mikro, kecil, dan menengah diiringi dengan adanya UMKM di berbagai daerah di Indonesia. UMKM dalam perannya menyediakan produk dan jasa bagi masyarakat haruslah memperhatikan kebutuhan masyarakat. Salah satunya kebutuhan akan makanan. Banyak UMKM yang bergerak di bidang kuliner yang menyediakan makanan seperti kebutuhan pokok hingga camilan. Berdirinya unit-unit UMKM juga terjadi di Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Provinsi Jawa Timur.

Salah satu industri rumah tangga di Desa Langon yang bergerak dibidang makanan adalah UMKM Anvir Abadi. Produknya dapat dikatakan sebagai produk unggulan desa dan mendapatkan dukungan dari pihak Desa Langon maupun pemerintah Kabupaten Blitar. Usaha ini bergerak di bidang industri kuliner pengolahan camilan dan kue kering yang terbuat dari “*waluh*” (dalam bahasa Jawa) atau dalam bahasa Indonesia disebut dengan labu kuning. Alasan pemanfaatan labu kuning sebagai bahan pembuatan camilan karena baik bagi kesehatan.

“Alasan memilih labu kuning atau waluh karena di Blitar banyak petani waluh dan banyak yang suka tetapi hanya dibuat kolak bahkan untuk pakan ternak. Padahal labu kuning mengandung omega juga memiliki banyak kasiat salah satunya mengurangi kepikunan.”²

Home industry tersebut dapat dikatakan strategis dalam peningkatan perekonomian masyarakat desa.³ Produk makanan UMKM Anvir Abadi sudah di pasarkan baik di Kota Blitar maupun kota-kota sekitar seperti Kediri, Malang, Tulungagung, dan sebagainya. Makanan olahan labu dari UMKM Anvir Abadi ini kerap kali menjadi pilihan masyarakat Blitar dan sekitarnya sebagai camilan sehari-hari, suguhan saat lebaran, souvenir acara jahatan, dan oleh-oleh. UMKM Anvir Abadi merupakan usaha industri manufaktur yang memproduksi kue dan camilan yang menggunakan labu kuning sebagai salah satu bahan baku utamanya.

² Wawancara dengan Ibu Evira selaku pemilik UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi, 29 September 2021

³ Martin, "Peran UMKM Desa Langon Meningkatkan Produk Unggulan Desa - Nawacita", 2020 dalam <https://nawacitapost.com>, diakses 15 Desember 2021

Namun, dengan banyak bermunculannya unit UMKM Di bidang makanan menjadikan persaingan semakin ketat. Terdapat 1.319 unit industri rumah tangga yang bergerak di bidang produksi makanan di Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar pada tahun 2019. Di Desa Langon hanya ada 2 unit saja salah satunya adalah UMKM Anvir Abadi. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini⁴:

Tabel 1.1
Data Jumlah UMKM/*Home Industri* di Kecamatan Ponggok
Bergerak di Bidang Makanan Tahun 2019

No.	Desa	Unit UMKM
1.	Bendo	15
2.	Jatilengger	86
3.	Maliran	74
4.	Kawedusan	10
5.	Langon	2
6.	Dadaplangu	24
7.	Kebonduren	18
8.	Pojok	12
9.	Ponggok	21
10.	Karangbendo	491
11.	Candirejo	165
12.	Bacem	9
13.	Ringinanyar	13
14.	Gembongan	42
15.	Sidorejo	337
Jumlah		1.319

Sumber: BPS Kabupaten Blitar

Meskipun dengan banyaknya UMKM dapat menjadi peluang usaha baru, namun adanya persaingan yang semakin besar menjadi permasalahan bagi para produsen terutama dalam perkembangan usaha. Para pelaku umkm harus mampu bersaing dalam menarik konsumen

⁴ Badan Pusat Statistik Kabupaten Blitar, *Kecamatan Ponggok Dalam Angka 2020* (Blitar: BPS Kabupaten Blitar, 2020), hal. 113

dengan produknya sehingga memperoleh keuntungan dan bisnis menjadi bertumbuh.

Ditambah dengan adanya fenomena yang terjadi beberapa tahun terakhir, UMKM secara umum mengalami permasalahan sebagai dampak dari pandemi Covid-19 yang tidak hanya menjadi isu nasional tetapi juga secara global. UMKM secara umum mengalami permasalahan sebagai dampak dari pandemi Covid-19 yang tidak hanya menjadi isu nasional tetapi juga secara global. Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Evira, efek dari fenomena pandemi Covid-19 sangat terasa bagi perekonomian dan kegiatan usaha UMKM Anvir Abadi. Untuk mengurangi risiko tertularnya virus, pemerintah menghimbau untuk menghindari kegiatan yang melibatkan banyak orang. Beberapa lokasi wisata sempat ditutup sementara atau membatasi jumlah wisatawan. Diantara lokasi wisata tersebut merupakan lokasi pemasaran produk yang biasanya dijadikan sebagai oleh-oleh namun karena berkurangnya jumlah wisatawan sehingga penjualan berkurang dan harus mengurangi jumlah produksi.

Selain itu, untuk menghindari terjadinya kerumunan dalam satu tempat yang dapat menyebabkan penularan virus covid-19, pemerintah sempat melarang adanya acara hajatan seperti pernikahan, pengajian, pesta, dan lain-lain, bahkan saat lebaran tahun 2020 dan 2021 masyarakat dihimbau untuk tidak bersilaturahmi secara langsung. Dampak dari hal

tersebut pendapatan selama pandemi menurun jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya.

Tabel 1.2
Laporan Data Omzet Penjualan 2018-2021

Tahun	Omzet penjualan
2018	120.000.000
2019	108.000.000
2020	60.000.000
2021	72.000.000

Sumber data: Data Primer, diolah Maret 2022

Dari tabel 1.2 dapat dijelaskan bahwa omzet penjualan produk pada saat adanya pandemi covid-19 yakni tahun 2020 dan 2021 menurun drastis jika dibandingkan sebelum adanya pandemi tahun 2018 dan 2019. Pendapatan dari penjualan produk yang menurun mau tidak mau memaksa pemilik untuk melakukan pengurangan karyawan. Ditambah lagi harga bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk berfluktuasi dari waktu ke waktu dan seringkali menjadi lebih mahal. Maka dari itu penting bagi produsen untuk membuat strategi agar mampu mempertahankan kegiatan usahanya agar tidak gulung tikar.

Sebagai pelaku ekonomi, dalam menjalankan suatu bisnis pastilah memiliki tujuan. Tujuan bisnis pada umumnya meliputi untuk mendapatkan profit atau keuntungan, untuk mengembangkan dan menumbuhkan perusahaan, tanggungjawab sosial atau menciptakan lapangan kerja, dan mempertahankan hidup perusahaan. Keempat tujuan tersebut saling terkait satu sama lain dan tidak dapat diutamakan hanya salah satu saja. Keuntungan yang didapatkan dari bisnis dapat digunakan

dalam mengembangkan usaha sehingga mampu mempertahankan keberlangsungan usaha dan membuktikan adanya tanggung jawab sosial perusahaan dengan menyediakan lapangan pekerjaan.

Keberadaan dan keberlangsungan hidup sebuah perusahaan perlu dipertahankan karena merupakan unsur yang penting dalam perekonomian sebagai penggerak ekonomi rakyat. Begitu pula dengan industri rumah tangga, yang perlu dipertahankan keberlangsungan usahanya karena jika terhenti maka akan berdampak pada para pelaku ekonomi yang terlibat dalam usaha tersebut. Menurut Tri Handayani, untuk menjaga keberlangsungan hidup suatu kegiatan usaha terdapat beberapa cara seperti menentukan harga sesuai daya beli konsumen, membuat strategi pemasaran yang tepat, membuat inovasi produk, menjaga kualitas produk, menggunakan bahan baku yang berkualitas dan mudah ditemukan di masyarakat, tenaga kerja yang digunakan berada di sekitar lokasi produksi, menjalin kerja sama bisnis yang baik, menggunakan teknologi yang tepat guna, serta menjunjung moral, etika, dan tanggung jawab sosial.⁵

Sebagai produsen, pihak UMKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam mewujudkan keinginan konsumen. Dengan demikian dapat menarik dan mempertahankan konsumen untuk membeli produk dan menciptakan loyalitas pelanggan. Produsen harus memiliki sifat proaktif

⁵ Tri Handayani, "Eksistensi Perusahaan Sebagai Organ Masyarakat", dalam <https://media.neliti.com>, diakses 23 Desember 2021

dengan memperhatikan kebutuhan konsumen. Produsen harus bisa menjangkau permintaan konsumen dengan selalu memperhatikan tingkat kebutuhan yang diinginkan. Produsen adalah sebagai pihak yang menaikkan nilai suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Perilaku produsen harus didasarkan pada nilai-nilai yang ingin menjadi dampak positif bagi orang lain. Karena kualitas output produksi yang dipasarkan di masyarakat luas merupakan tanggung jawab dari produsen. Teori tentang bagaimana tingkah laku produsen dalam menghasilkan produk dalam kegiatan produksinya yang berupaya untuk mencapai efisiensi disebut perilaku produsen. Produsen berusaha untuk menghasilkan produk yang paling optimal dengan faktor produksi yang seefisien mungkin.⁶

Tujuan produksi dalam konsep ekonomi konvensional yang kapitalis adalah memperoleh laba sebesar-besarnya dengan modal sekecil-kecilnya, namun dalam konsep ekonomi Islam tujuan produksi adalah keuntungan ditambah keberkahan. Memaksimalkan masalah merupakan tujuan utama dan mencari profit tetap diperbolehkan. Sehingga dalam kegiatan ekonomi, seorang produsen muslim harus tetap berpegang pada hukum Islam. Strategi pemasaran dalam menarik minat

⁶ A Ardianinsi, "Perilaku Produsen Pada Penetapan Harga (Studi Empirik Pada Usaha Percetakan)", dalam <http://eprints.unm.ac.id>, diakses 25 November 2021

konsumen sebagai salah satu cara mempertahankan usaha juga harus beretika sesuai hukum Islam.⁷

Agar dapat mempengaruhi minat beli konsumen yang harus diperhatikan oleh produsen adalah produk. Persaingan UMKM dalam menghasilkan produk makanan akan semakin ketat sehingga produsen dituntut untuk lebih inovatif dalam menghasilkan produk makanan yang baru dan berbeda dengan yang ditawarkan oleh pihak pesaing. Kualitas dari produk juga sangat penting untuk diperhatikan. Terutama untuk produk makanan, bagaimana kebersihannya, kualitas bahan baku, kandungan-kandungan yang ada dalam makanan tersebut dapat menjadi pertimbangan dalam pembelian. UMKM Anvir Abadi memiliki produk yang cukup inovatif dengan membuat kue dan keripik dari bahan labu kuning yang biasanya dijadikan sebagai bahan kolak atau bahkan makanan ternak.

Selain dalam hal inovasi produk, keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh faktor harga. Harga yang ekonomis akan lebih meningkatkan minat konsumen dari berbagai kalangan bahkan kalangan ekonomi rendah hingga tinggi untuk melakukan pembelian. Perilaku

⁷ Sri Laksmi Pardanawati, "Perilaku Produsen Islam", dalam <https://doi.org/10.29040/jiei.v1i01.6>, diakses 3 Januari 2022

produsen dalam menghasilkan produk yang inovatif dengan harga ekonomis dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.⁸

Seorang produsen juga memerlukan adanya promosi penjualan dan saluran distribusi untuk produknya. Kegiatan promosi dapat merangsang pembelian barang atau jasa yang dijual. Salah satu caranya dapat dengan memperkenalkan produk dan membangun pemahaman terhadap produk secara terus menerus sehingga konsumen akan tertarik untuk mencoba dan membelinya. Untuk saluran distribusi atau tempat memiliki pengaruh dalam menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Bagaimana kinerja tempat atau saluran distribusi ini sebagai perantara arus barang dari produsen ke konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian.⁹

Perilaku produsen dapat diketahui dengan memahami segmentasi pelanggan, pada bagian pemasaran harus memahami sosial budaya konsumen dan pemasar harus memahami psikologi konsumen. Seorang produsen memproduksi suatu barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat dan agar bisa dibeli. Masyarakat sebagai konsumen juga bisa memperoleh barang yang diinginkan dengan harga terjangkau sehingga dapat memenuhi kebutuhannya akan barang tersebut.¹⁰

⁸ MM Sri Raghayu, SH, "Pengaruh Inovasi Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Telur Asin Di Kelurahan Limbangan Wetan Kabupaten Brebes", dalam <http://ejurnal.stiewidyamangalia.ac.id>, diakses 27 November 2021

⁹ Hendra Nazmi, "Pengaruh Promosi Penjualan Dan Saluran Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Furing Prima Pada PT Biru Indikon", dalam <https://jurnal.uisu.ac.id>, diakses 27 November 2021

¹⁰ M. Yusnita, *Pola Perilaku Konsumen Dan Produsen* (Semarang: Alprin, 2019), hal. 48

Dalam perspektif Islam, teori perilaku produsen merupakan ilmu yang mempelajari perilaku kaitannya dengan ekonomi manusia di mana perilakunya diatur berdasarkan agama Islam. Dalam teori produksi memberikan penjelasan tentang perilaku produsen dalam memaksimalkan keuntungannya maupun mengoptimalkan efisiensi produksinya. Dimana Islam mengakui kepemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu. Di tengah adanya pandemi Covid-19 yang memiliki dampak pada perekonomian, UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi masih dapat mempertahankan eksistensi dan tetap menjalankan kegiatan usahanya. UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi mempunyai perkembangan bisnis yang baik. Hal ini tidak terlepas dari peran produsen dalam memberikan produk yang baik, berkualitas, harga yang menarik, adanya promosi, saluran distribusi yang baik dan kesesuaian dengan permintaan konsumen.

Berdasarkan fenomena tersebut, peneliti ingin mengetahui bagaimana perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian “Analisis Perilaku Produsen Makanan Olahan Waluh dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha (Studi Kasus pada Umkm Olahan Waluh Anvir Abadi)”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka dapat difokuskan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perilaku produsen UMKM olahan waluh Anvir Abadi dalam mempertahankan keberlangsungan usaha?
2. Apa saja faktor pendorong dan penghambat produsen UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi dalam mempertahankan keberlangsungan usaha?
3. Bagaimana perilaku produsen UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi menjalankan kegiatan produksinya dalam perspektif ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis perilaku produsen UMKM olahan waluh Anvir Abadi dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.
2. Untuk menganalisis faktor pendorong dan penghambat UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.
3. Untuk menganalisis perilaku produsen UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi menjalankan kegiatan produksinya dalam perspektif ekonomi Islam.

D. Pembatasan Masalah

Mengingat luasnya pembahasan “Analisis Perilaku Produsen” maka dibutuhkan pembatasan masalah agar penelitian ini lebih terarah

dan tidak meluas diluar topik inti yang dibahas, maka ruang lingkup batasan penelitian adalah mengenai perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, mengetahui faktor pendorong dan penghambat produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, serta perilaku produsen dalam menjalankan kegiatan produksi dilihat dari perspektif ekonomi Islam. Studi kasus pada penelitian adalah UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik teoritis maupun manfaat praktis, yakni sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Manfaat penelitian diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi para pembacanya mengenai perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, faktor pendorong dan penghambat, juga perilaku produsen dalam kegiatan produksi dilihat dalam perspektif ekonomi Islam yang diterapkan UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi.

2. Secara Praktis

a. Bagi produsen UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran-saran dan masukan untuk menyempurnakan dan meningkatkan pelaksanaan usahannya dan disesuaikan dengan nilai-nilai ekonomi Islam.

- b. Bagi pembaca, penelitian ini dapat menambah dan mengembangkan wawasan pembaca terkait masalah perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Selain itu sebagai referensi bagi pembaca yang tertarik dan ingin mengkaji lebih dalam tentang penelitian ini.
- c. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat digunakan untuk meluaskan pengalaman dalam menyelesaikan masalah-masalah yang ditemui saat melakukan penelitian juga untuk menambah pengetahuan dan keterampilan peneliti khususnya mengenai perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha dan perilaku produsen dalam perspektif ekonomi Islam.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

- a. Perilaku produsen adalah perilaku atau tingkah laku produsen dalam memproduksi barang-barang yang menggunakan berbagai kombinasi input faktor produksi sedemikian rupa.¹¹
- b. Produksi adalah kegiatan menambah nilai atau faedah ekonomi dari suatu barang dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia.¹²
- c. Produsen adalah orang, badan usaha, atau organisasi yang

¹¹ M. Yusnita, *Pola Perilaku Konsumen Dan Produsen* (Semarang: Alprin, 2019), hal. 48

¹² *Ibid.*, hal. 17

menghasilkan barang atau jasa dalam kegiatan produksi.¹³

d. Keberlangsungan usaha adalah suatu kondisi usaha dimana didalamnya terdapat pertumbuhan, perkembangan, dan juga strategi dalam upaya menjaga eksistensi, konsistensi, dan ketahanan usaha.¹⁴

2. Definisi Operasional

Secara operasional yang dimaksud dengan “Analisis Perilaku Produsen Makanan Olahan Waluh dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha (Studi Kasus pada UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi)” adalah untuk mengetahui dengan cara menganalisis bagaimana perilaku produsen serta strategi yang diterapkan produsen UMKM Olahan Waluh Anvir Abadi dalam mempertahankan keberlangsungan usaha sehingga mampu menjaga konsistensi dan ketahanan usaha.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam skripsi ini untuk memudahkan penulis dalam menyusun dan membahas bagian per bagian yang meliputi:

1. Bagian Awal

Untuk bagian awal di dalam skripsi terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman lembar persetujuan, halaman lembar

¹³ *Ibid.*, hal. 17

¹⁴ Handayani.

pengesahan, halaman kata pengantar, halaman daftar isi, halaman daftar tabel, halaman daftar gambar, halaman daftar lampiran, dan halaman abstrak.

2. Bagian Utama

Untuk bagian utama terdiri dari 6 (enam) bab, terstruktur secara ringkas sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN : pada bab ini terdiri dari konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, pembatasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA : pada bab ini memuat uraian tentang tinjauan pustaka atau buku-buku teks yang berisi teori-teori besar (*grand theory*) dan teori-teori yang dihasilkan dari penelitian terdahulu. Di dalam kajian pustaka ini terdiri dari 3 sub bab, yakni tentang perilaku produsen, produksi, keberlangsungan usaha. Sesudah penjelasan mengenai kajian pustaka, terdapat penelitian terdahulu yang relevan dan kerangka konsep.

BAB III METODE PENELITIAN : pada bab ini berisi tentang pendekatan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-taahap penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN : pada bab ini berisi uraian tentang paparan data yang disajikan dengan topik sesuai dalam

rumusan masalah dan hasil analisis data. Dalam bab ini mencakup diskripsi data berupa gambaran umum objek penelitian, paparan data, dan temuan penelitian. Penjelasan temuan penelitian tentang perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, faktor pendorong juga penghambat produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, serta perilaku produsen dalam menjalankan kegiatan produksi berdasarkan perspektif ekonomi Islam.

BAB V PEMBAHASAN : pada bab ini memuat pembahasan terkait hasil temuan yang di analisis dengan teori-teori yang disajikan dalam bab dua. Pada pembahasan berisi tentang perilaku produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, faktor pendorong juga penghambat produsen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, serta perilaku produsen dalam menjalankan kegiatan produksi berdasarkan perspektif ekonomi Islam.

BAB VI PENUTUP : pada bab ini terdiri dari kesimpulan dari temuan-temuan penelitian, dan saran atau rekomendasi berdasarkan hasil temuan dan pertimbangan peneliti.

3. Bagian akhir

Untuk bagian akhir memuat uraian tentang daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan, dan daftar riwayat hidup.