

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Kehidupan yang didambakan oleh semua manusia di dunia ini adalah kesejahteraan. Baik tinggal di kota maupun yang di desa, semua mendambakan kehidupan yang sejahtera. Sejahtera lahir dan bathin. Namun, dalam perjalanannya, kehidupan yang dijalani oleh manusia tak selamanya dalam kondisi sejahtera. Bagi sebagian kalangan, guna memenuhi kesejahteraan hidupnya dengan cara mencari dan berusaha sendiri dalam usaha kecil. Karena usaha mereka umumnya tidak menentu dan tidak terdaftar secara resmi, maka usaha mereka disebut usaha rumahan atau menjadi bagian dari ekonomi kreatif.¹

Tuntutan kebutuhan ekonomi, serta pasang surut perekonomian membuat manusia selalu berusaha untuk mencari cara agar tetap sejahtera. Mulai dari pekerjaan kasar seperti buruhatau sejenisnya, sampai pekerjaan kantoran yang bisa sampai ratusan juta gajinya dilakoni oleh manusia. Jangankan yang halal, yang harampun rela dilakukan demi kesejahteraan hidup. Definisi Kesejahteraan dalam konsep dunia modern adalah sebuah kondisi dimana seorang dapat memenuhi kebutuhan pokok, baik itu kebutuhan akan makanan, pakaian, tempat tinggal, air minum yang bersih serta kesempatan untuk melanjutkan pendidikan dan memiliki pekerjaan yang memadai yang dapat menunjang kualitas hidupnya sehingga memiliki status sosial yang mengantarkan pada status sosial yang sama

¹ Wiyandi, *Pengantar Kewiraswastaan* (Bandung: PT Sinar Batu Algerindo, 2000), hal.111.

terhadap sesama warga lainnya.²

Pengembangan usaha dapat dilaksanakan dengan menerapkan strategi yang ditentukan. Setiap perusahaan harus menggunakan strategi untuk mengembangkan usahanya. Tidak hanya perusahaan besar saja yang mempunyai manajemen strategis, perusahaan kecilpun sebaiknya dikelola dengan menggunakan manajemen strategis. Manajemen strategis merupakan sekumpulan keputusan dan tindakan yang dirancang untuk mencapai sasaran perusahaan. Dengan demikian manajemen strategis melibatkan pengambilan keputusan berjangka panjang dan rumit serta berorientasi ke masa depan.³

Perusahaan yang menghasilkan berbagai jenis produk akan bersaing di berbagai tingkatan bisnis atau pasar. Dalam bisnis diperlukan menyusun strategi bisnis dalam pengembangan sehingga sesuai dengan misi, sasaran serta kebijakan perusahaan. Strategi bisnis biasanya dikembangkan dalam level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa perusahaan dalam industri khusus atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut.⁴

Strategi pengembangan bisnis menurut Hendro dibagi menjadi beberapa strategi yaitu pertama, mengembangkan bisnis dengan mengembangkan pasar melalui sistem penjualannya, strategi integrasi, dan sinergisme. Kedua, Strategi

² Melya Andeska, Skripsi, Pengaruh Home Industri Budidaya Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Ekonomi Islam (Studi Desa Kalirejo Kecamatan Kalirejo Lampung Tengah). (Lampung: Unila, 2017) hal. 10.

³ Andi Hendrawan, Ferri Kuswantoro, dan Hari Sucahyawati, Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), *Jurnal Hummansia (Humaniora, Manajemen, Akuntansi)* 2.1 (2019), hal. 1.

⁴ Andri Wahyudi, Tambahan Pendapatan Dengan Usaha Wall Cladding Di Masyarakat Desa Kabupaten Tulungagung, *Publiciana* 13.1 (2020), hal. 23-28.

mengembangkan bisnis dengan cara kerja sama untuk mencapai puncak, melakukan sinergisme (kerja sama saling menguatkan), dan mengembangkan bisnis yang sedang stabil.⁵ Tingkat penjualan produk juga erat berhubungan dengan produktivitas merupakan salah satu komponen yang harus dimiliki oleh suatu perusahaan atau industri apabila ingin mencapai tujuannya. Dalam kegiatannya perusahaan harus mampu meningkatkan produktivitas dari waktu ke waktu karena ini meyangkut pada produksi itu sendiri. Suatu perusahaan atau industri tidak dapat mencapai tujuan secara efisien dan efektif apabila produktivitas rendah.⁶

Salah satu bentuk usaha dan kegiatan pengembangan yang dilaksanakan pada dasarnya dilaksanakan sebagai bentuk untuk meningkatkan kesejahteraan yaitu dengan kegiatan produksi berbasis ekonomi kreatif. Kegiatan ini yang merupakan kegiatan berbasis rumahan adalah kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Kegiatan ini juga merupakan wadah bagi sebagian besar masyarakat yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri dengan memberikan andil besar serta menduduki peran strategis dalam pembangunan ekonomi.⁷

Usaha dalam skala kecil dan menengah atau berbasis rumahan dengan keuntungan besar adalah usaha yang banyak di idam-idamkan oleh wirausaha

⁵ Hendro, *Dasar Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), hal. 515-517.

⁶ Desi Handayani, *Strategi Peningkatan Produktivitas Karyawan Pada PT Perkebunan Nusantara XIV (Pabrik Gula Takalar)*, (Skripsi: UIN Alaudin Makassar, 2019), hal. 10.

⁷ Dito Aditia Darma Nasution, Erlina Erlina, and Iskandar Muda. *Dampak pandemi Covid-19 terhadap perekonomian Indonesia*. *Jurnal Benefita* 5.2 (2020), hal. 212-224.

dengan usaha beskala kecil dan menengah. Usaha sampingan industri rumah tangga banyak menjadi pilihan wirausaha pemula dikarenakan beberapa faktor seperti modal yang kecil, dan tidak harus membutuhkan pengalaman yang besar dan sebagai peluang. Industri rumah tangga berperan sangat penting dalam perkembangan sektor ekonomi negara kita. Dari pengembangan sektor ekonomi industri rumah tangga juga dapat memajukan bangsa Indonesia. Industri rumahan juga bisa disebut usaha kecil. Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari lima puluh orang.⁸

Usaha dalam skala kecil ini atau yang sering disebut dengan UKM merupakan adalah Usaha Kecil Menengah atau biasa disebut dengan industri rumahan. Industri rumah tangga adalah suatu usaha yang didirikan oleh seorang dengan modal yang kecil dan area pemasarannya juga belum meluas. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia sebanyak 56,54 juta unit. Usaha Kecil dan Menengah telah mampu membuktikan dalam perekonomian di Indonesia. Saat krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha kecil tidak terlalu bergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan besar selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami

⁸ Lilis Sulastri, *Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: 2016), hal. 01.

dampak krisis.⁹

Pengertian usaha kecil tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dengan hasil penjualan tahunan maksimal Rp1.000.000.000. Kriteria lainnya juga disebutkan dalam UU No 9 Tahun 1995 adalah: milik WNI, berdiri sendiri, berafiliasi langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak. Industri rumahan atau *Home Industry* termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga.¹⁰

Kabupaten Tulungagung sendiri merupakan salah satu daerah daratan rendah yang terletak di bagian selatan Propinsi Jawa Timur. Dengan luas wilayah sekitar 1.055,65 km², Kabupaten Tulungagung terdiri 19 kecamatan dan 257 desa dengan jumlah penduduk mencapai angka 1.098.557 jiwa di tahun 2017¹¹. Daerah ini memiliki ratusan pelaku usaha berskala kecil atau menengah yang tersebar di berbagai kecamatan maupun desa dengan macam produk komoditas yang kualitasnya tidak dianggap remeh. Kabupaten ini sedang mempersiapkan diri untuk mampu melakukan perencanaan, pelaksanaan serta mengevaluasi proyek-proyek pembangunan secara mandiri sehingga masyarakat di wilayah ini semakin meningkat kesejahteraannya.

Sektor ekonomi menjadi salah satu sektor yang mengalami dampak

⁹ Erwin Rijanto, *Profil Bisnis, Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*, (Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015) hal. 12.

¹⁰ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hal. 17.

¹¹ Diakses melalui Tulungagungkab.go.id pada tanggal 27 Agustus 2021.

paling buruk akibat pandemi Covid-19, hal ini terjadi karena adanya pembatasan akses yang menjadikan pengiriman barang ataupun penjualan barang tidak dapat berjalan dengan lancar. Misalnya saja pemberhentian ekspedisi pengiriman barang yang memberikan dampak cukup besar, bahkan untuk penjualan barang yang dilaksanakan dengan menggunakan sistem online atau secara tidak langsung.¹²

Misalnya saja seperti kegiatan produksi westafel di Hikmah Stone Tulungagung, yang menjadi salah satu embrio produksi westafel batu asli produk Kabupaten Tulungagung yang melaksanakan kegiatan operasionalnya di kawasan Desa Gesikan Kecamatan Pakel. Menjadi salah satu kegiatan usaha dengan skala kecil dan menengah yang potensial terus berkembang.

Tabel 1.1 Penjualan Westafel Hikmah Stone 5 Bulan Terakhir

Bulan	Produksi	Penjualan	Pasar
Juli	65	52	Regional Jatim dan Kalimantan
Agustus	60	60	
Sepetember	62	60	
Oktober	55	55	
November	50	55	Regional Jatim
Desember	60	55	

Sumber: Hikmah Stone Tulungagung 2022.

Produksi yang dilaksanakan pada Hikmah Stone Tulungagung setiap hari mampu mengolah sedikitnya 50 westafel hingga menjadi barang yang siap diperjual belikan untuk seorang pekerja atau pengrajin. Kegiatan usaha yang dilaksanakan ini juga merupakan kegiatan usaha berbasis ekonomi kreatif yang

¹² Aditya Bagus Singandaru, *Dampak Pandemi Covid-19 Pada Pengusaha Kerupuk Kulit di Desa Apitaik Kabupaten Lombok Timur*. *Journal of Economics and Business* 7.2 (2021), hal. 195-202.

juga dapat disebut sebagai kerajinan. Karena produk olahannya semi manual dan tidak semuanya menggunakan mesin. Selain itu juga faktor produksi yang masih terbatas dan belum termasuk dengan menggunakan sistem kerja pabrik.¹³

Meskipun perkembangan Hikmah Stone sendiri yang menjadi satu dari dua produsen westafel yang terbuat dari batu kali tersebut, cenderung tersendat selama pandemi Covid-19 berlangsung. Dengan adanya pembatasan pengiriman barang sehingga hal ini mengakibatkan proses produksi yang dilaksanakan juga mengalami gangguan yang cukup signifikan, termasuk tidak dapat melakukan pengiriman barang.¹⁴

Pihak Hikmah Stone Tulungagung dalam menanggapi persoalan tersebut kemudian melaksanakan beberapa strategi pengembangan dalam melaksanakan kegiatan produksinya. Strategi yang digunakan yaitu berupa promosi dan juga menjaga kualitas produk agar pelanggan senantiasa dapat menjadikan produk Hikmah Stone yang berupa westafel tersebut sebagai langganan di kemudian hari. Hal ini dilaksanakan sebagai bentuk untuk menjaga eksistensinya, agar tidak mengalami kerugian atau kepailitan. Misalnya saja dengan menurunkan jumlah produksi dari jumlah seperti biasanya, agar proses produksi dapat dilaksanakan secara berkesinambungan.

Sesuai dengan uraian diatas maka peneliti mengajukan proposal penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Penjualan pada Produk Westafel di Hikmah Stone Tulungagung.”

¹³ Observasi pra penelitian yang dilaksanakan pada tanggal 20 Oktober 2021.

¹⁴ Observasi pra penelitian yang dilaksanakan pada tanggal 20 Oktober 2021.

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan kajian utama proses produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone, maka berikut fokus penelitian yang ditentukan, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha pada produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone?
2. Bagaimana faktor pendukung pada pengembangan usaha pada produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone?
3. Bagaimana faktor penghambat pada pengembangan usaha pada produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan guna menganalisis proses produksi di Hikmah Stone, sebagaimana berikut:

1. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha pada produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone.
2. Untuk menganalisis faktor pendukung pada pengembangan usaha pada produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone.
3. Untuk menganalisis faktor penghambat pada pengembangan usaha pada produksi yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan adanya manfaat, khususnya bagi pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian ini ataupun yang membutuhkan informasi mengenai kajian dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini memberikan hasil kajian yang mendalam mengenai pengembangan usaha terhadap tingkat penjualan pada produksi westafel di Hikmah Stone Tulungagung. Sehingga sesuai dengan hasil dalam kajian ini dapat digunakan secara teoritis dalam menanggulangi persoalan yang terjadi dalam menjaga stabilitas tingkat penjualan.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berhubungan atau terlibat langsung dengan produksi westafel, yaitu diantaranya:

- a. Bagi pelaku usaha, hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan informasi mengenai upaya pengembangan usaha bagi tingkat penjualan pada produksi westafel di Hikmah Stone Tulungagung.
- b. Bagi pemangku kebijakan, hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan informasi mengenai upaya pengembangan usaha bagi tingkat penjualan pada produksi westafel di Hikmah Stone Tulungagung.

- c. Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini bisa bermanfaat untuk menambah pengetahuan tentang beberapa upaya pengembangan usaha bagi tingkat penjualan pada produksi westafel di Hikmah Stone Tulungagung.

E. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a. Strategi

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), strategi merupakan rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran secara khusus.¹⁵ Strategi merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Selain itu, strategi ialah suatu alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak.

b. Pengembangan Usaha

Definisi dari pengembangan adalah ini proses dianalisis kesempatan, melakukan pemilihan target, perumusan dan pelaksanaan rencana dan strategi pengawasan. Disini dikenal sebagai cara yang dilakukan dengan berbagai cara sehingga yang diagendakan sesuatu

¹⁵ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hal. 1092.

dapat dicapai secara efektif dan pada dasarnya efisien.¹⁶ Pada dasarnya pengembangan dilihat dari segi operasional merupakan suatu proses yang telah direncanakan secara matang-matang atau sedemikian untuk meraih sesuai yang diharapkan.¹⁷ Pengembangan pada sektor pada dasarnya merupakan sebuah upaya dalam meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

c. Penjualan

Penjualan memiliki makna yaitu proses yang dilaksanakan untuk melakukan transaksi tukar menukar, antara barang dengan barang ataupun barang dengan uang agar menghasilkan sebuah profit atau benefit jasa ataupun materi. Penjualan menjadi salah satu kegiatan yang penting dalam sebuah kegiatan produksi, hal ini juga sebagai bentuk upaya untuk mendapatkan profit secara langsung guna menjaga stabilitas keuangan sebuah kegiatan produksi.¹⁸

d. Produksi

Produksi juga diartikan sebagai bentuk yang langsung berhubungan dengan kemampuan, kemampuan seseorang atau perusahaan dalam melaksanakan kegiatan dalam rangka melakukan pemenuhan kebutuhan para konsumen atau pengguna produk perusahaan tersebut. Dalam proses produksi inilah identik dengan

¹⁶Ali Moertopo, *Strategi Kebudayaan*, (Jakarta: PT. Yayasan Proklamasi CSIS, Tt), hal. 7.

¹⁷ Irfan Nursetiawan, *Strategi Pengembangan Desa Mandiri Melalui Inovasi BUMDes*, (FISIP Universitas Galuh, 2018), hal. 77.

¹⁸ Hendri Handoko, dkk, *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan*, *Binus Business Review* Vol.3 no.2, November 2012, hal. 889.

adanya perubahan dari input menjadi output yang menjadikan barang bernilai atau siap jual.¹⁹

2. Definisi Operasional

Kajian dalam penelitian ini dilaksanakan pada kegiatan produksi westafel batu di Hikmah Stone, dengan judul penelitian judul “Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Penjualan pada Produk Westafel di Hikmah Stone Tulungagung,” kajian ini dilaksanakan secara mendetail pada tahapan pengembangan usaha yang dilaksanakan dalam menjaga stabilitas tingkat penjualannya. Pengembangan tersebut dilaksanakan untuk menganalisis mengenai strategi pengembangan usaha yang dilaksanakan, faktor pendukung dan penghambat yang dilaksanakan oleh Hikmah Stone.

F. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari 6 (enam) bab pembahasan, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

BAB ini memuat latar belakang yang diteliti, berfungsi untuk mengarahkan peneliti untuk memperjelas penelitian, memaparkan konteks penelitian, pertanyaan penelitian, tujuan, kegunaan penelitian, definisi istilah, dilanjutkan dengan sistematika penulisan ditampilkan.

¹⁹ Muhammad Khusaini, *Ekonomi Mikro: Dasar-Dasar Teori*, (Malang : UB Press, 2013), hal. 67.

BAB II LANDASAN TEORI

BAB ini menerangkan mengenai teori-teori yang digunakan sebagai alat analisa dalam penelitian ini. Bab ini terdiri dari 6 sub bab, yaitu membahas tentang pengembangan usaha, proses produksi, dan tingkat penjualan. Selain itu, dalam bab ini juga memuat penelitian terdahulu dan, paradigma penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

BAB ini menjelaskan tentang rancangan penelitian, Kehadiran peneliti, Lokasi penelitian, Sumber data, Teknik pengumpulan data, Analisis data, Pengecekan keabsahan temuan, Tahap-tahap penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN

BAB ini menampilkan data yang diperoleh. Hasil penelitian mengungkapkan interpretasi untuk memakai implikasi penelitian.

BAB V PEMBAHASAN

BAB ini berisi hasil penemuan yang telah dibahas dan dikaji dengan teori yang relevan. Menjelaskan temuan-temuan penelitian yang melalui analisis hasil penelitian.

BAB VI PENUTUP

BAB ini terdiri dari kesimpulan dan saran.