

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Letak dan Geografis Desa Pojok

Desa Pojok merupakan 1 dari 13 desa yang ada dalam Kecamatan Ngantru yang terletak pada Koordinat Bujur 111, 56°94'E dan Koordinat Lintang 7,59°13'S. Desa Pojok merupakan desa terluas di Kecamatan Ngantru yang letaknya sekitar 12 km dari Kota Tulungagung atau sekitar 142 km dari kota Surabaya. Letaknya cukup strategis karena menghubungkan jalur Surabaya-Tulungagung serta jalur alternatif Kediri-Blitar-Malang. Hampir setiap hari banyak lalu lalang kendaraan bermotor lewat di desa ini. Desa Pojok memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut :

- a. Sebelah utara : Desa Rejomulyo, Kecamatan Kras
- b. Sebelah selatan : Desa Kepuhrejo, Pulerejo, Kecamatan Ngantru
- c. Sebelah timur : Desa Jaten, Kecamatan Blitar
- d. Sebelah barat : Desa Banjarsari, Kecamatan Ngantru¹

2. Luas Wilayah dan Jumlah Penduduk Desa Pojok

Luas wilayah Desa Pojok secara keseluruhan sebesar 434,50 (Ha). Dengan jumlah penduduk tahun 2016 sejumlah 7.522 jiwa yang terdiri

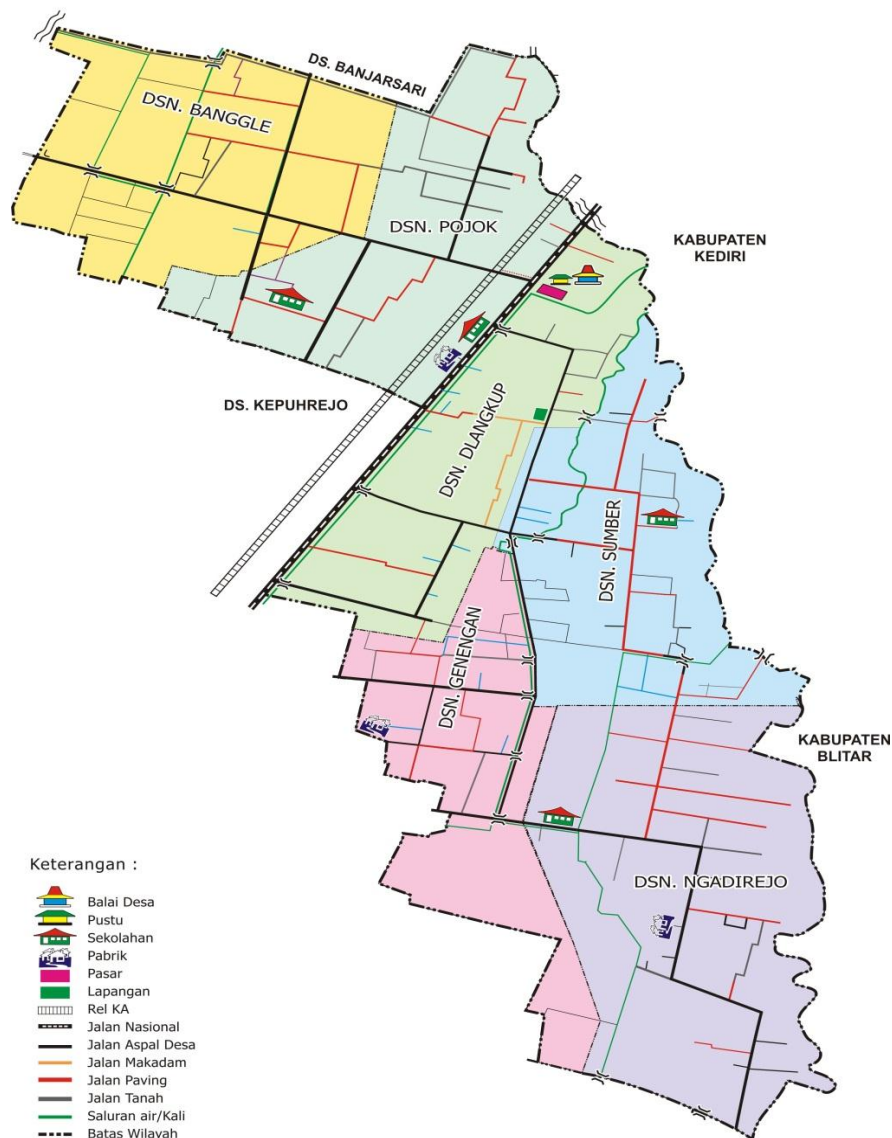
¹ Profil Desa Pojok

dari laki-laki sejumlah 3.753 jiwa, perempuan sejumlah 3.769 jiwa. Dan jumlah KK sebanyak 2.109 KK.²

Gambar 4.1

Peta Desa Pojok

**PETA DESA POJOK KECAMATAN NGANTRU
KABUPATEN TULUNGAGUNG**



Sumber : kantor Desa Pojok

² Profil Desa Pojok

3. Struktur Organisasi dan Tata Kerja Pemerintahan Desa Pojok

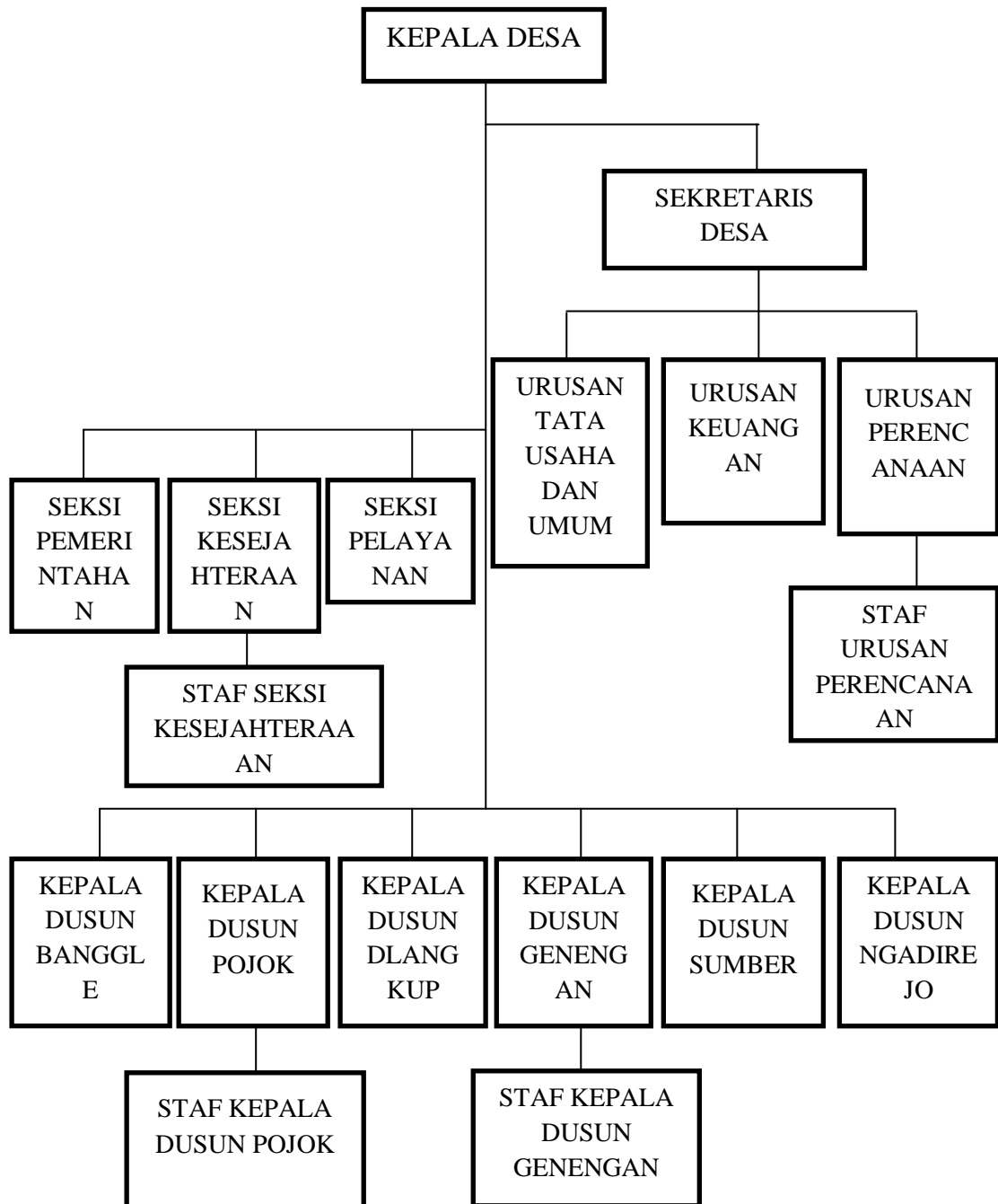
Desa Pojok memiliki kepala desa yang mana pada tahun 2018 ini dijabat oleh Bapak Kasiyanto. Kepala desa memiliki tugas yaitu mengatur seluruh kegiatan yang dilakukan oleh desa dan bertanggung jawab kepada seluruh staff bawahannya serta seluruh penduduk Desa Pojok. Kepala Desa Pojok dibantu oleh sekretaris desa yang bertugas dalam mencatat urusan yang masuk dan keluar di Desa Pojok dan sekretaris desa ini bertanggung jawab kepada urusan tata usaha dan umum, urusan keuangan, dan urusan perencanaan. Untuk urusan perencanaan memiliki staf urusan perencanaan karena kegiatan urusan perencanaan memiliki banyak kegiatan sehingga memiliki staf urusan perencanaan yang membantu. Lalu Kepala Desa Pojok bertanggung jawab kepada seksi pemerintahan, seksi kesejahteraan, dan seksi pelayanan. Dan untuk seksi kesejahteraan ini memiliki staf seksi kesejahteraan yang membantu dalam menjalankan tugas. Kepala Desa Pojok juga bertanggung jawab kepada seluruh kepala dusun yang ada di Desa Pojok yang meliputi Kepala Dusun Banggle, Kepala Dusun Pojok, Kepala Dusun Dlangkup, Kepala Dusun Genengan, Kepala Dusun Sumber, dan Kepala Dusun Ngadirejo. Untuk Kepala Dusun Pojok dan Kepala Dusun Genengan memiliki staf kepala dusun karena sejak dulu sudah memiliki jabatan tersebut sehingga sampai sekarang jabatan tersebut terus terisi.

Terkait produsen emping melinjo yang ada di Desa pojok, mereka memiliki tanggung jawab sendiri-sendiri terhadap usahanya dan dari

pemerintah desa hanya menghimbau untuk membuat kelompok produsen emping. Kelompok produsen emping ini merupakan produsen emping melinjo yang dijadikan satu lalu membentuk pengurus yang terdiri dari ketua, sekretaris, dan bendahara yang disertai keterangan dari kepala desa dan diajukan kepada dinas perindustrian dan perdagangan. Untuk saat ini di Desa Pojok hanya memiliki satu kelompok produsen emping melinjo yang bernama “Al-Mubarak” yang berdiri pada tahun 2008 dan terdiri dari 20 anggota. Kegiatan yang dilakukan oleh kelompok produsen emping melinjo ini yaitu melakukan arisan yang diadakan setiap bulan, arisan tersebut berupa menabung klatak atau melinjo yang sudah tidak ada kulit luarnya sebanyak 2 kg tiap anggota. Dan klatak hasil arisan tersebut diletakkan di rumah anggota kelompok yang pada hari itu mendapat giliran sebagai tempat arisan. Selain itu kegiatan kelompok ini ialah mengikuti setiap ada pameran yang diadakan oleh pemerintah maupun masyarakat.

Gambar 4.2

Struktur Pemerintahan Desa Pojok



Sumber : kantor Desa Pojok

B. Potret Produsen Emping Melinjo Desa Pojok

1. Sejarah dan Perkembangan Industri Emping Melinjo Desa Pojok

Industri emping melinjo di Desa Pojok mulai ada sejak tahun 1965 yang diperkenalkan oleh Mbah Sinom dan Mbah Dolah, dan pada tahun itu masih berjumlah 5 orang yang memproduksi emping melinjo. Setelah itu industri emping melinjo terus berkembang sampai pada tahun 1980-1990 hampir seluruh satu Dusun Ngadirejo memproduksi emping melinjo. Lalu pada tahun 1990-2000 produsen emping melinjo semakin menurun dan sampai sekarang juga produsen emping melinjo semakin menurun yang dikarenakan penerus pembuat emping melinjo sudah tidak telaten dan memilih pekerjaan yang lain, ditambah pekerjaan membuat emping melinjo ini termasuk pekerjaan yang berat karena masih manual sedangkan keuntungan hanya sedikit.

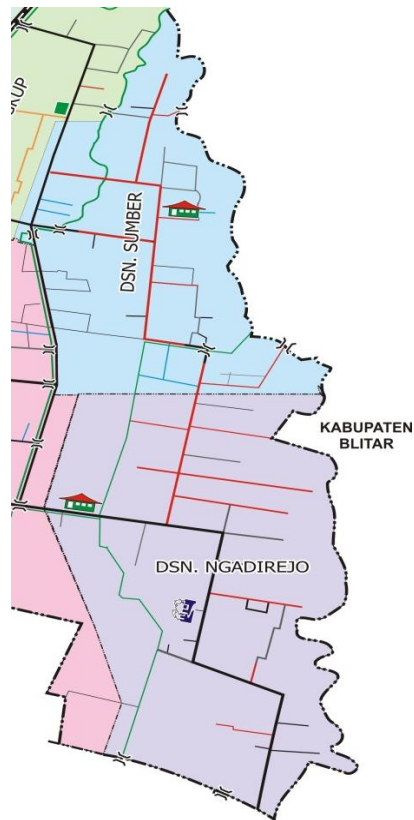
Para produsen emping Melinjo di Desa Pojok juga mengikuti perkembangan dalam pembuatan emping melinjo. Seperti pada tahun 2015, produsen emping melinjo di Desa Pojok menggunakan plastik yang ditaruh diatas permukaan lempengan batu dan plastik tersebut menjadi alas ketika melinjo dipukul. Jadi emping melinjo tersebut dijemur beserta plastiknya, dan penggunaan plastik tersebut memiliki manfaat yaitu membuat emping melinjo semakin tipis dan lebih awet karena tidak menggunakan minyak. Para produsen emping melinjo mulai menggunakan plastik karena mengikuti produsen emping melinjo di Jawa tengah. Lalu pada tahun 2018 ini para produsen mulai menggunakan

mesin pemecah melinjo yang digunakan setelah melinjo disangrai. Mesin ini menggunakan energi listrik yang berguna untuk meringankan pekerjaan pembuat emping melinjo.

Produk yang dibuat oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok semua sama, yaitu emping melinjo dalam keadaan mentah dengan berbagai ukuran mulai dari yang kecil yaitu yang menggunakan satu biji melinjo, ukuran sedang yang terbuat dari 2 atau 3 biji melinjo, dan ukuran besar yang terbuat dari beberapa biji melinjo yang disusun sehingga menjadi emping melinjo bulat dengan ukuran besar. Untuk bahan emping melinjo, para produsen emping melinjo di Desa Pojok biasanya memiliki pemasok melinjo. Selain itu, orang yang memiliki pohon melinjo biasanya menjual melinjo tersebut pada produsen ketika sudah dipetik.

Jumlah produsen emping melinjo di Desa Pojok yaitu 26 produsen yang berada pada 2 dusun yaitu 20 produsen berada di Dusun Ngadirejo dan 6 produsen berada di Dusun Sumber. Meskipun Desa Pojok memiliki 6 dusun namun yang memproduksi emping melinjo hanya 2 dusun tersebut karena di dusun yang lain sudah mempunyai produk sendiri, seperti di Dusun Dlangkup memproduksi kerupuk, Dusun Pojok memproduksi tempe dan tahu, Dusun Banggle memproduksi krupuk uyel dan sebagian memproduksi tempe dan tahu.³

³ Wawancara dengan Perangkat Desa Pojok pada tanggal 23 Juli 2018

Gambar 4.3**Peta Lokasi Produsen Emping Melinjo Desa Pojok****2. Proses Pembuatan Emping Melinjo**

Langkah-langkah pembuatan emping melinjo adalah sebagai berikut :

- a. Wajan diisi pasir lalu dipanaskan diatas tungku api.
- b. Setelah panas, dimasukkan klatak (melinjo yang sudah dikupas kulit luarnya) ke dalam wajan kemudian diaduk-aduk dengan menggunakan irus sampai setengah matang. Hal yang perlu diperhatikan dalam menggoreng klatak adalah jangan sampai klatak itu terlalu matang

bahkan hangus. Jadi kondisi yang tepat untuk bisa dibuat emping melinjo yaitu sampai setengah matang. Dengan demikian isinya menjadi lunak dan mudah dipipihkan. Bila terlalu matang atau hangus maka isinya menjadi keras sehingga sulit dipukul dan pecah bila dipipihkan.

- c. Setelah klatak setengah matang, diambil dari wajan menggunakan serok dan segera dikupas kulit kerasnya dalam keadaan masih panas, caranya yaitu dengan memukul klatak dengan batu yang berukuran agak besar sehingga kulit kerasnya akan pecah.
- d. Pisahkan kulit keras klatak yang sudah pecah dengan isinya yang berwarna putih kekuningan. Lalu dalam keadaan yang masih panas juga, segera pukul klatak yang sudah terlepas dari kulitnya tadi dengan palu di atas batu yang bentuknya datar dan lebar untuk dipipihkan agar menjadi emping melinjo.
- e. Bentuk emping melinjo sesuai dengan ukuran yang diinginkan, lalu emping melinjo yang masih melekat pada batu dilepas satu per satu dengan hati-hati menggunakan sebilah seng yang tipis.
- f. Emping melinjo yang sudah terlepas diletakkan pada anjang anyaman bambu secara teratur dan kemudian dijemur hingga kering.
- g. Setelah emping melinjo kering, kemudian dikemas dan siap untuk dipasarkan.

3. Mutu Emping Melinjo

Emping melinjo dapat dibagi menjadi 2 jenis tergantung kualitas emping sebagai berikut :

- a. Emping yang bermutu tinggi mempunyai ciri warna agak putih dan bening atau transparan, diameternya seragam dan rapi.
- b. Emping yang bermutu rendah mempunyai ciri warna agak putih kekuning-kuningan dan kurang bening atau transparan, diameternya tidak seragam dan tidak rapi.

4. Daftar Harga Emping Melinjo

Harga emping melinjo bisa berubah-ubah sesuai permintaan pasar. Ketika permintaan banyak harga emping melinjo bisa melambung tinggi, begitu pula sebaliknya ketika permintaan sedikit maka harga emping akan rendah. Berikut perbedaan harga yang dipatok oleh informan pada saat permintaan banyak dan permintaan sedikit :

a. Ibu Imroatus

Permintaan banyak : Rp 54.000,-

Permintaan sedikit : Rp 30.000,-

b. Ibu Salamah

Permintaan banyak : Rp 60.000,-

Permintaan sedikit : Rp 35.000,-

c. Ibu Giyem

Permintaan banyak : Rp 55.000,-

Permintaan sedikit : Rp 30.000,-

d. Ibu Napik

Permintaan banyak : Rp 55.000,-

Permintaan sedikit : Rp 33.000,-

e. Ibu Yaroh

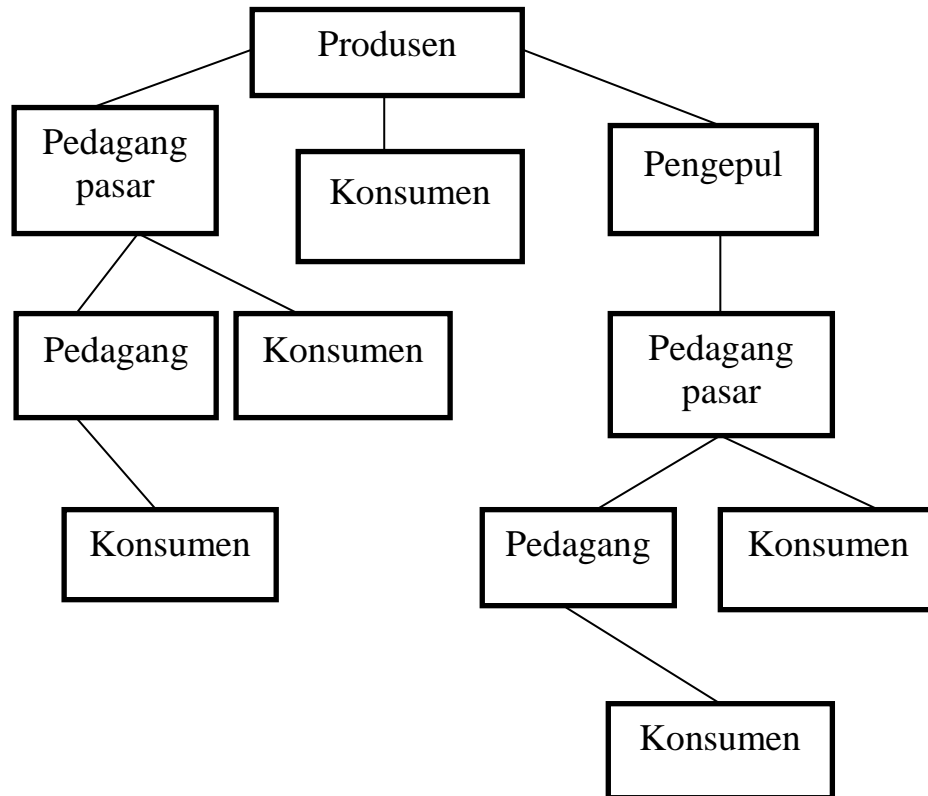
Permintaan banyak : Rp 55.000,-

Permintaan sedikit : Rp 30.000,-

5. Jalur Distribusi Barang kepada Konsumen

Produsen emping melinjo di Desa Pojok menjual produknya pada pedagang pasar, konsumen langsung, maupun pengepul. Pedagang pasar ini dalam artian pedagang yang berjualan di pasar dan produk yang dijual pada pedagang pasar bersifat grosir. Lalu pembeli pada pedagang pasar biasanya datang dari pedagang ecer yang menjual barangnya dirumah maupun konsumen akhir. Produsen emping melinjo di Desa Pojok memasarkan produknya ke pedagang Pasar Wage, pedagang Pasar Ngemplak, pedagang pasar di Kediri. Ada juga yang memasarkan sampai kota Malang dan Nganjuk. Sedangkan pengertian dari pengepul yaitu orang yang membeli dan mengumpulkan emping melinjo dari produsen emping melinjo di Desa Pojok. Pengepul ini berasal dari warga sekitar produsen emping melinjo di Desa Pojok. Mereka biasanya juga menjual pada pedagang pasar seperti pedagang Pasar Bandung Tulungagung, pedagang Pasar Trenggalek, pedagang pasar di Kediri bahkan sampai pedagang pasar di Surabaya.

Gambar 4.4
Jalur Distribusi Barang



6. Hambatan Memproduksi Emping Melinjo

Dalam menjalankan suatu usaha pasti memiliki hambatan, tak terkecuali pada usaha emping melinjo. Dan hambatan yang terjadi dalam memproduksi emping melinjo yaitu :

a. Modal

Dalam bisnis modal sangatlah penting, karena modal bisa menjadi pengatur jalannya suatu bisnis. Hal tersebut juga terjadi pada usaha emping melinjo. Jika modal mereka tidak berputar dengan baik, mereka akan kesulitan untuk membeli bahan yang digunakan untuk

membuat emping melinjo. Seperti pada saat permintaan emping melinjo sedang sepi, maka pendapatan mereka juga sedikit. Hal tersebut membuat produsen emping melinjo kesulitan memutar modal mereka karena mereka setiap hari tetap memproduksi walaupun tidak mendapat pesanan.⁴

b. Tenaga kerja

Pada zaman sekarang ini, generasi penerus atau tenaga pekerja untuk membuat emping melinjo sangat sedikit sekali bahkan bisa dibilang sudah tidak ada. Karena orang-orang sekarang lebih memilih mencari pekerjaan lain dikarenakan pekerjaan membuat emping melinjo tergolong pekerjaan yang berat. Sehingga pada sekarang ini produsen emping melinjo banyak berkurang dikarenakan para pekerja yang sudah tua sedangkan generasi penerusnya tidak ada.⁵

c. Musim/cuaca

Proses pembuatan emping melinjo dilakukan secara tradisional dan manual, sehingga proses tersebut sangat bergantung pada cuaca. Seperti pada saat proses penjemuran emping melinjo yang hanya mengandalkan cuaca. Biasanya proses penjemuran emping melinjo hanya membutuhkan waktu 1 hari saja, tetapi ketika musim penghujan tiba membuat proses penjemuran emping melinjo semakin lama yaitu

⁴ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 23 Juli 2018

⁵ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 23 Juli 2018

sekitar 2-3 hari dan hal tersebut juga bisa mengurangi kualitas dari emping melinjo itu sendiri.⁶

d. Bahan dasar

Bahan dasar membuat emping melinjo murni terbuat dari buah melinjo, tidak ada campuran bahan lain. Sedangkan pohon melinjo itu sendiri berbuah hanya pada musim tertentu sehingga ketika pohon melinjo tidak sedang musim berbuah terkadang membuat produsen kesulitan untuk mencari atau membeli buah melinjo.⁷

C. Paparan Data

1. Kondisi Persaingan Usaha antar Produsen Emping Melinjo

Dalam aktivitas perdagangan sehari-hari, tidak terlepas dari persaingan. Persaingan dalam bisnis adalah hal yang wajar begitu pula dengan persaingan bisnis para produsen emping melinjo di Desa Pojok. Dari pengamatan yang peneliti lakukan, persaingan bisnis yang terjadi antar produsen emping melinjo di Desa Pojok masih terdapat penyimpangan atau persaingan yang kurang sehat seperti membanting harga ketika permintaan produk sedang sepi dan mengoplos produk yang berkualitas baik dengan produk yang berkualitas kurang baik. Tetapi secara keseluruhan praktik persaingan yang dilakukan oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok dapat berjalan dengan baik. Hal tersebut juga dinyatakan oleh Pak Suwignyo selaku perangkat Desa Pojok :⁸

⁶ Wawancara dengan Ibu Imroatus pada tanggal 23 Juli 2018

⁷ Wawancara dengan Ibu Imroatus pada tanggal 23 Juli 2018

⁸ Wawancara dengan Bapak Suwignyo Perangkat Desa Pojok pada tanggal 4 Juli 2018

“Ya kalau setahu saya pas emping sepi terus barangnya banyak secara otomatis kan dijual murah supaya cepet laku untuk memulihkan modalnya saja karena emping kalau disimpan lama-lama juga akan rusak”

Pak Suwignyo menambahkan :

“Kalau dalam Islam kan sudah ada ketentuannya seharusnya mengambil keuntungan itu berapa persen, saya kira semua sudah pada mengerti. Kalau yang sudah mengerti kan Inshaallah nggak mau, kalau yang belum mengerti ya saya tidak tahu. Karena dalam permainan bisnis kadang mengesampingkan hal-hal seperti itu, sng penting oleh duit (yang penting dapat uang).

Desa Pojok merupakan salah satu daerah pengrajin emping melinjo di Tulungagung. Ada sekitar 26 pengrajin/produsen emping melinjo di desa tersebut, sehingga persaingan bisnis sangatlah penting dilakukan.

Ibu Napik mengatakan :⁹

“Kalau persaingan yang jurusan baik ya penting mbak untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Kalau persaingan itu nggak penting kan nanti nggak bisa maju, hanya gitu terus nggak ada perubahan.”

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Imroatus :¹⁰

“Ya penting mbak, karena dengan adanya persaingan bisa meningkatkan harga jual. Kan kita jadi bersaing berlomba-lomba membuat emping yang bagus.”

Walaupun terjadi persaingan antar produsen emping melinjo, tetapi mereka tetap rukun dan saling menghormati, tidak ada yang menjelek-jelekkkan produsen lain.

Ibu Yaroh mengatakan :¹¹

⁹ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

¹¹ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

“Disini itu rukun semua mbak, walaupun kita sama-sama membuat emping melinjo tetapi kita tetap tolong-menolong kalau ada yang membutuhkan dan selagi kita bisa menolong ya kita tolong.”

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Giyem :¹²

“Baik-baik saja mbak, kita kan sama-sama mencari rezeki jadi ya harus saling menghormati dengan yang lain. Dan selama ini kita juga nggak pernah ada masalah. Jualan emping alhamdulillah tetap lancar walaupun disini banyak yang membuat emping juga.”

Sudah sepatutnya dalam membangun hubungan bisnis harus saling menghormati dengan yang lain dan juga harus rukun. Karena kita semua hidup bermasyarakat dan pasti membutuhkan orang lain. Sikap tersebut juga sudah diterapkan oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok. Hal itu diperkuat oleh pernyataan Ibu Nikmah selaku masyarakat sekitar.

Ibu Nikmah mengatakan :¹³

“Semua produsen disini kompak mbak, ibaratnya kan satu tim. Kalau ada yang butuh bantuan ya ditolong. Misalkan ada pembeli di produsen ini dan barang yang mau dibeli itu ternyata pas nggak ada, ya produsen itu pinjam dulu kepada produsen yang lain. Itu sudah biasa mbak, disini juga nggak ada yang menjelek-jelekan produsen lain.”

Walaupun di Desa Pojok terdapat banyak produsen emping melinjo, tetapi setiap produsen biasanya sudah memiliki pelanggan masing-masing sehingga tidak ada perebutan pembeli antar produsen. Produsen tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli produknya, karena sebagai pembeli memiliki kebebasan untuk menentukan produk yang dibeli dari produsen manapun.

Ibu Salamah mengatakan :¹⁴

¹² Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

¹³ Wawancara dengan Ibu Nikmah masyarakat pada tanggal 4 Juli 2018

“Kita sudah punya pelanggan masing-masing mbak. Seperti saya ini biasanya pelanggan saya pedagang yang ada di pasar, jadi saya biasa kirim barang ke pelanggan saya yang ada di pasar.”

Senada dengan Ibu Salamah, Ibu Yaroh mengatakan :¹⁵

“Semua sudah punya pelanggan sendiri-sendiri mbak, entah itu diambil pengepul maupun yang sudah punya langganan seperti di tempat makan maupun di pasar. Kalau ada pembeli baru itu biasa kadang beli disini besok beli disana.”

Ibu Imroatus mengatakan:¹⁶

“Produsen disini tidak pernah memaksa pembeli mbak. Ya paling kalau saya punya emping dan belum laku itu saya tawarkan ke pelanggan yang biasa ambil emping dari saya. Kalau tidak mau ya tidak saya paksa mbak.”

2. Hal-hal yang Dijadikan Persaingan oleh Produsen Emping Melinjo

Seperti yang kita ketahui, persaingan sudah menjadi hal yang biasa dalam dunia bisnis karena adanya keterkaitan satu dengan yang lainnya. Maka berbagai upaya dan cara akan dilakukan untuk memenangkan suatu persaingan. Dari pengamatan yang peneliti lakukan, produsen emping melinjo di Desa Pojok bersaing dalam hal :

a. Persaingan harga

Harga yang ditentukan oleh produsen emping melinjo berbeda-beda karena sebagian produsen menetapkan harga jual dirumah disamakan dengan harga belinya pedagang di pasar. Dan sebagian produsen menetapkan harga jual produknya mengikuti harga pasaran di rumah.

Ibu Salamah mengatakan :¹⁷

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

“Kalau saya kan jual sendiri di pasar jadi masalah harga ya distandarkan dengan pasar bukan pasaran rumah. Kalau produsen lain jualnya lebih murah atau lebih mahal itu terserah mereka.”

Ibu Napik mengatakan :¹⁸

“Saya ini kan cuma pengrajin kecil mbak, dan barang saya ya cuma diambil pengepul saja kalau nggak gitu kadang ada pembeli langsung. Jadi dalam penentuan harga ya ikut umume hargane, pokok e stabil sama seperti yang lain.”

Ibu Giyem mengatakan :¹⁹

“Saya jualnya ikut harga pasaran mbak. Kalau ada yang mematok harga berbeda-beda saya menghargai pembuatnya, dijual murah ataupun mahal terserah. Lek saya ya lihat-lihat barangku mbak, lek jelek ya tak jual murah lek bagus tak jual mahal.”

Namun dalam berbisnis itu tidak selamanya lancar dan banyak pembeli, ada kalanya bisnis itu juga sepi dan sedikit pembelinya. Apalagi dalam hal ini bisnisnya adalah kerupuk emping melinjo. Kita ketahui bahwa kerupuk itu ramainya ketika musim tertentu seperti pada saat menjelang hari raya dan pada saat banyak hajatan. Selain waktu itu permintaan kerupuk sangat sedikit dan tak jarang ada produsen yang menjual dengan harga lebih murah dari produsen lain pada saat permintaan emping melinjo sedang sepi.

Ibu Yaroh mengatakan :²⁰

“Ya ada saja mbak pedagang yang menjual murah gitu. Seperti pedagang kecil-kecil itu kan pengen cepat kembali modalnya jadinya dijual murah. Padahal kan itu bisa merusak harga pasaran karena pembeli yang lain jadi nawar segitu.”

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²⁰ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

Ibu Imroatus mengatakan :²¹

“Disini persaingan cukup ketat mbak, apalagi pada saat permintaan emping sepi dan ditambah lagi sebagian produsen hanya diambil pengepul saja empingnya, karena ya itu gk punya langganan pedagang di pasar. Jadi kalau pas sepi kan harga emping pasti turun to dan kadang ada produsen yang menjual harga dibawah harga umumnya karena pengen empingnya cepat laku mbak.”

b. Persaingan produk

Usaha yang digeluti oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok rata-rata sudah lama, ada yang 20 tahun bahkan lebih. Oleh karena itu dibutuhkan usaha untuk mempertahankan bisnis pembuatan emping melinjo ini.

Ibu Giyem mengatakan :²²

“Saya selalu membuat yang baik supaya konsumen itu banyak yang datang untuk membeli, kalau lihat barangnya bagus kan nggak sepi mbak banyak pembeli terus.”

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Yaroh :²³

“Harus jaga kualitas mbak supaya pembeli itu nggak kapok dan langganan terus disini. Jadinya kan nanti ada pembeli terus dan usaha juga tetap lancar.”

Ibu Napik mengatakan :²⁴

“Ya tetap menjaga kualitas selain itu saya juga mengikuti perkembangan produk emping melinjo. Sekarang kan semua pengrajin emping memakai alas plastik pada saat mukul melinjo diatas batu, itu gunanya supaya emping melinjo bisa gilap pada satu sisi yaitu yang terkena plastik tadi.”

²¹ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²² Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²³ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²⁴ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

Produk yang dibuat oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok semua sama yaitu emping mentah dengan berbagai ukuran dari yang kecil, sedang hingga besar. Oleh karena itu persaingan dalam produk sangat ketat, dan yang membedakan produk antara produsen satu dengan produsen lain yaitu kualitas produknya.

Ibu Salamah mengatakan :²⁵

“Disini semua empingnya sama mbak, semua bisa membuat emping dengan berbagai ukuran. Lha nek punya saya iku bedanya melinjo yang sudah digoreng sebelum dipukul dilap dulu pakai handuk supaya hasil empingnya bisa lebih bersih dan warnanya kuning.”

Ibu Imroatus mengatakan:²⁶

“Produkku lebih tipis dan halus karena menggorengnya sedikit-sedikit. Kalau menggorengnya sedikit-sedikit kan melinjonya bisa panas terus dan dibuat emping bisa tipis.”

Memang setiap produsen memiliki kualitas produk yang berbeda-beda. Namun terdapat produsen yang mencampur produk yang berkualitas bagus dengan produk yang berkualitas kurang bagus.

Ibu Salamah mengatakan :²⁷

“Jadi pas saya kirim barang ke langganan saya yaitu pedagang pasar di Kediri saya diberitahu langganan saya kalau langganan saya itu habis dikirim barang juga dari produsen sini mbak, terus saya dikasih lihat barangnya dan ternyata itu barangnya yang luar bagus tapi dalamnya jelek. Berhubung waktu itu pas puasa kan rame ya permintaan emping jadinya langganan saya tetap mau terima barangnya itu, kalau pas sepi pasti dibalikin mbak lha wong barangnya kayak gitu.”

²⁵ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²⁶ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²⁷ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

c. Persaingan pemasaran

Pemasaran sangatlah penting bagi semua bisnis, tidak memandang bisnis tersebut besar maupun kecil. Apabila dalam suatu bisnis tidak ada pemasaran, maka konsumen tidak akan mengetahui tentang sebuah produk yang dihasilkan dari bisnis tersebut dan membuat penjualannya menjadi rendah. Tetapi dengan melakukan suatu pemasaran yang baik maka akan membuat banyak orang tahu tentang produk usaha bisnis kita dan memungkinkan banyak konsumen yang tertarik, terlebih lagi produk usaha bisnis kita memiliki kualitas dan nilai inovatif, dan keunikan. Begitupula yang terjadi pada produsen emping melinjo di Desa Pojok, mereka melakukan pemasaran untuk mengenalkan produknya pada masyarakat.

Ibu Giyem mengatakan :²⁸

“Seumpama ada pameran ya ikut mbak, pameran di kecamatan atau kabupaten terus dilihatkan pada pembeli diberi contoh ini kerupuk yang kualitas baik ini yang kurang baik. Selain itu pas sehari-hari kalau ada pembeli di rumah disuruh melihat cara membuat biar pembeli puas itu betul tidak ada campuran, kan ada pembeli yang berpikir tebal itu ada campuran padahal tebal itu karena cara membuatnya cepat.

Ibu Napik mengatakan :²⁹

“Harus tlaten ditawarkan ke pembeli, misale saya punya emping begini kamu butuh apa enggak, aku bisa membuatkan. Atau kalau ada orang kesini ditanya butuh emping apa, harganya berani berapa saya bisa membuatkan.”

²⁸ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

²⁹ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

Walaupun sudah melakukan pemasaran yang baik, tetapi dalam suatu bisnis pasti memiliki kendala. Seperti pada produsen emping melinjo di Desa Pojok kendala yang terjadi yaitu ketika permintaan emping melinjo sedikit.

Ibu Salamah mengatakan :³⁰

“Kalau sepi kita orang cari jalan pintas lain, misal e pelanggan sini nggak ambil gitu ya cari pelanggan lain yang penting tetap jalan.”

Berbeda dengan Ibu Salamah, Ibu Yaroh mengatakan :³¹

“Disimpan dulu mbak, kan emping itu bisa bertahan sampai beberapa bulan. Soalnya kalau pas sepi pelanggan ngambilnya cuma sedikit-sedikit dan jarak ngambilnya juga lama karena barang mereka juga lama habisnya.”

d. Persaingan pelayanan

Pelayanan mempunyai pengaruh penting dalam suatu bisnis karena pelayanan bisa untuk menarik pembeli agar tertarik membeli suatu produk pada kita. Kalau pelayanan yang diberikan baik maka pembeli akan merasa puas dan kembali lagi. Seperti yang dilakukan oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok, mereka selalu memberikan pelayanan dengan baik, ramah dan sopan.

Ibu Napik mengatakan :³²

“Yang sopan, yang ramah. Kalau disopani ya harus balas sopan, saling menghargai.”

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Giyem dan Ibu Imroatus

kalau melayani konsumen harus ramah.

³⁰ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

³¹ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

³² Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

Ibu Giyem mengatakan :³³

“Ramah tamah, sopan santun. Kalau ada pembeli ya harus dilayani dengan baik.”

Ibu Imroatus mengatakan :³⁴

“Sama pembeli ya harus ramah tamah, dilayani dengan baik. Kalau nggak gitu nanti pembelinya bisa kapok dan nggak mau beli lagi disini.”

Ibu Parmi yang merupakan pelanggan produsen emping melinjo juga mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan sangat baik dan beliau berlangganan sudah lama dengan para produsen tersebut. Selain itu dari pemangamatan Ibu Nikmah selaku masyarakat sekitar juga mengakui bahwa produsen selalu memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan.

Ibu Parmi mengatakan :³⁵

“Alhamdulillah untuk selama ini pelayanan sangat bagus. Produsen bisa melayani dengan baik, misalkan gini kalau saya minta dibuatkan emping yang ukuran kecil bisa, ukuran sedang bisa, bahkan ukuran yang besar juga bisa.”

Ibu Nikmah mengatakan:³⁶

“Kalau sepengetahuan saya produsen disini baik semua, melayani dengan sopan dan ramah. Kan disini pesaingnya banyak, kalau nggak melayani dengan baik ya pembeli langsung kabur ke produsen lain.”

Dalam melakukan pelayanan memang seorang pebisnis harus bermurah hati, sopan dan ramah karena pembeli akan cenderung membeli produk yang dibutuhkannya kepada pebisnis yang

³³ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

³⁴ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

³⁵ Wawancara dengan Ibu Parmi pelanggan pada tanggal 4 Juli 2018

³⁶ Wawancara dengan Ibu Nikmah masyarakat pada tanggal 4 Juli 2018

membuatnya nyaman saat bertransaksi. Meskipun barang yang ditawarkan bagus dan menarik tapi dari segi pelayanan kurang memberikan kesan yang baik kepada konsumen tentunya pembeli akan merasa enggan dan tidak mau membeli kepada pebisnis tersebut. Pembeli adalah raja memang slogan yang tepat, ia berhak memilih dimana saja ia mau membeli. Ketika seorang pembeli ada yang membanding-bandingkan harga produk produsen satu dengan yang lain maka sikap kita juga harus tetap melayani dengan baik dan menghormati pembeli tersebut.

Ibu Yaroh mengatakan :³⁷

“Sudah biasa itu kalau pembeli tanya-tanya harga dulu terus kalau nggak cocok pindah ke produsen lain. Kalau yang kayak gitu ya tetap tak layani, saya nggak marah misalkan nggak jadi beli.”

Ibu Salamah mengatakan :³⁸

“Silahkan mau beli yang mana, sini apa sana. Biasanya pembeli tak suruh lihat barange dulu,”

Ibu Giyem mengatakan :³⁹

“Harga berbeda-beda itu sudah biasa. Kalau ada konsumen ya diberitahu harga murah itu kualitasnya juga rendah seperti kerupuk tebal, kalau harganya mahal dilihat kerupuknya tipis gitu mbak.

3. Etika Bisnis Islam Para Produsen Emping Melinjo dalam Bersaing

Sebagaimana kita ketahui dalam dunia bisnis seorang pebisnis nampaknya tidak dapat terpisahkan dari aktivitas persaingan. Dengan

³⁷ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

³⁸ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

³⁹ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

kata lain aktivitas bersaing dalam bisnis antara pebisnis satu dengan pebisnis yang lain tidak dapat dihindarkan. Sebagai seorang pebisnis muslim, kita harus memahami kalau dalam ajaran Islam dianjurkan agar para umatnya melakukan perlombaan dalam mencari kebaikan disegala hal, termasuk diantaranya dalam hal berbisnis. Oleh karena itu, walaupun sedang mengalami kondisi persaingan, pebisnis muslim bisa berusaha menghadapinya tanpa merugikan orang lain.

Selain itu, dalam ajaran Islam juga terdapat aturan-aturan dan falsafah yang tegak di atas persaudaraan antar manusia dan menganggap mereka semua sebagai satu keluarga. Dan dengan berpegang pada asas tersebut maka pebisnis muslim satu dengan pebisnis lainnya diharapkan dapat saling menghargai dan menghormati diantara mereka. Pebisnis harus memiliki komitmen bersama diantara pesaing terhadap konsep persaingan sebagai berikut, persaingan itu tidak lagi diartikan sebagai usaha untuk mematikan pesaing lainnya tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik dari usaha bisnisnya. Adapun dalam melakukan persaingan, para produsen harus memperhatikan beberapa prinsip etika yang telah digariskan dalam Islam sebagai berikut:

a. Jujur dalam takaran

Sifat jujur harus dimiliki oleh semua orang termasuk para pelaku bisnis. Karena kejujuran merupakan kunci sukses seseorang menurut Islam dan dalam bisnis untuk membangun kerangka kepercayaan itu seorang pelaku bisnis harus mampu berbuat jujur atau adil, baik

terhadap dirinya maupun terhadap orang lain. Dalam hal ini para produsen emping melinjo di Desa Pojok juga selalu jujur dalam hal timbang menimbang.

Ibu Imroatus mengatakan :⁴⁰

“Insyaallah timbangan saya sudah pas. Karena saya juga nggak berani kalau ngasih timbangan nggak pas soalnya dalam Islam juga sudah ada anjurannya kalau dalam menimbang itu harus pas bahkan lebih baik lagi kalau dilebihkan sedikit.”

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Giyem dan Ibu Yaroh bahwa mereka selalu jujur dalam menimbang dengan memberikan takaran yang pas.

Ibu Giyem mengatakan :⁴¹

“Timbangan saya sudah pas mbak, kalau tidak pas ya nggak ada yang beli nanti.”

Ibu Yaroh mengatakan :⁴²

“Saya nimbange mesti tak angeti, soale emping itu kalau sering ditimbang gampang patah dan bisa mengurangi timbangan. Jadi pas nimbang ya tak lebihkan sedikit untuk mengantisipasi hal tersebut.”

Hal ini sesuai dengan pengamatan peneliti bahwasanya produsen emping melinjo di Desa Pojok sudah jujur dalam takaran yaitu dengan memberikan timbangan yang pas dan pembeli tidak pernah ada yang komplek mengenai timbangan dari produsen, dan hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Parmi sebagai pelanggan.

Ibu Parmi mengatakan :⁴³

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁴² Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

“Timbangan selalu pas dan selama ini saya nggak pernah komplek. Kalau tak timbang pakai timbangan barang yang gede itu juga nggak mati.”

b. Menjual barang yang baik mutunya

Sebagai pelaku bisnis kita dituntut untuk menjual barang yang paling baik yang kita miliki. Sebab kalau kita bisa memberikan kepuasan pada orang lain, maka kita juga akan mendapatkan keberkahan pada kegiatan transaksi kita. Selain itu kita juga tidak boleh menyembunyikan mutu produk semisal terdapat kecacatan karena menyembunyikan mutu sama halnya dengan berbohong dan curang.

Ibu Giyem mengatakan :⁴⁴

“Iya waktu ada konsumen datang saya pasti menjelaskan ini emping yang baik mutunya bagus. Kalau mutu yang bagus itu tipis renyah, kalau yang tebal dimakan keras.”

Berbeda dengan Ibu Giyem. Ibu Salamah dan Ibu Napik tidak pernah menjelaskan mutu produknya tetapi mereka memperlihatkan produk yang dimilikinya dan memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk melihat dan memberikan keputusan pembelian.

Ibu Salamah mengatakan :⁴⁵

“Ini barange kalau kamu mau, kalau tidak mau ya sudah tidak apa-apa. Saya hanya menunjukkan saja.”

Ibu Napik mengatakan :⁴⁶

⁴³ Wawancara dengan Ibu Parmi pelanggan pada tanggal 4 Juli 2018

⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁴⁵ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁴⁶ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

“Empingku ngene iki lo, wujudu yo wes ngene iki. Lek awakmu kerso yo mungo lek nggag kerso nggeh monggo kulo boten ngelem keadaane emping kulo ngeten niki.”

(empingku begini lo, bentuknya ya sudah begini ini. Kalau kamu mau ya sudah kalau nggag mau ya sudah saya tidak memuji keadaannya emping saya ya begini).

Sebagai pelanggan, Ibu Parmi mengatakan :⁴⁷

“Walaupun terkadang produsen menjual barang yang kualitasnya kurang bagus, tetapi mereka selalu menjelaskan dan harganya pun juga berbeda. Kalau yang kualitas bagus harganya juga bagus, kalau kualitas biasa harga juga biasa.”

c. Dilarang menggunakan sumpah

Menggunakan sumpah untuk meyakinkan pembeli tidak dibenarkan dalam Islam karena akan menghilangkan keberkahan dan jika pembeli tahu bahwa barang yang dibelinya tidak sesuai dengan sumpah yang menyertainya maka pembeli sangat merasa dirugikan dan hilang sudah kepercayaan dari pembeli tersebut.

Ibu Imroatus mengatakan :⁴⁸

“Nggag pernah mbak saya bersumpah gitu, ya apa adanya barangku tak lihatkan pembeli.”

Hal senada juga diungkapkan Ibu Salamah dan Ibu Napik.

Ibu Salamah mengatakan :⁴⁹

“Nggag ngenal sumpah saya. Ya mengikuti rezeki ae, kalau rezeki jalan ya jalan rezeki sedikit ya sedikit.”

Ibu Napik mengatakan :⁵⁰

⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Parmi pelanggan pada tanggal 4 Juli 2018

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Salamah produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

“Nggak pernah, saya nggak berani. Sumpah itu berat mbak kalau mau ya wes gitu barange.”

Dari hasil wawancara yang terkumpul dapat disimpulkan bahwa para produsen emping melinjo tidak ada yang menggunakan sumpah, mereka hanya memperlihatkan barangnya kepada konsumen dengan apa adanya dan tanpa ditutup-tutupi kalau terdapat cacat.

d. Longgar dan bermurah hati

Seorang pelaku bisnis diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada pembeli agar bisnis tersebut selalu diminati pembeli. Kalau pelaku bisnis sudah menerapkan sikap ramah maka tidak memungkinkan bahwa seorang pembeli akan menjadi pelanggan setia yang akan menguntungkan pengembangan bisnisnya dikemudian hari. Dalam hal ini sikap longgar dan bermurah hati yang ditunjukkan oleh produsen emping melinjo yaitu dengan memperbolehkan pelanggannya jika berhutang.

Ibu Yaroh mengatakan :⁵¹

“Boleh saja mbak kalau ada yang berhutang, karena biasanya pelanggan itu kan ngambil buat dijual lagi dan bayarnya ke saya kalau sudah dapat uang. Ya yang penting orangnya jujur kalau janji harus ditepati.

Hal serupa juga diungkapkan Ibu Giyem :⁵²

“Kalau ada yang berhutang tak bolehin pokoknya tepat waktu tanggal saya layani. Itu kan namanya menolong. Kalau nggak tak bolehin saya juga yang susah soalnya nanti empingku nggak ada yang ngambil.”

⁵¹ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁵² Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

Ibu Parmi selaku pelanggan juga mengungkapkan bahwa ia sudah terbiasa melakukan hutang piutang dengan para produsen emping melinjo.

Ibu Parmi mengatakan :

“Hutang piutang itu sudah biasa antara produsen dengan saya sebagai pelanggannya. Kalau sekarang belum ada besok dikasih itu nggak masalah.”

Selain memperbolehkan jika ada yang berhutang, sikap bermurah hati ditunjukkan oleh produsen dengan memberikan pelayanan kepada konsumen dengan ramah dan sopan.

e. Membangun hubungan baik antar kolega

Hubungan baik antar kolega harus tetap terjaga. Seperti bekerja sama antar produsen, yakni antar produsen emping melinjo harus saling membantu dalam menghadapi sebuah masalah. Dan dengan membangun hubungan baik antar kolega bisa membuat usaha bisnis yang dilakukan akan berkembang karena antar kolega memiliki hubungan yang erat sehingga akan saling tolong menolong ketika mengalami kesulitan.

Ibu Napik mengatakan :⁵³

“Kalo sesama produsen selalu terjaga dengan baik mbak hubungannya, dulu pada saat saya mengalami masalah seperti kehabisan bahan baku, waktu itu melinjo saya sedang habis, tapi disisi lain saya memiliki banyak pesanan dari pelanggan, akhirnya saya memutuskan meminjam atau hutang melinjo kepada produsen yang lainnya mbak, dan mereka mau mengasih pinjaman melinjo pada saya mbak.”

⁵³ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

f. Tertib administrasi

Dalam Islam menganjurkan perlunya pencatatan administrasi agar manusia terhindar dari kesalahan yang mungkin terjadi. Dalam hal ini produsen emping melinjo ada yang melakukan pencatatan administrasi dan sebagian belum melakukan pencatatan administrasi.

Ibu Napik mengatakan :⁵⁴

“Saya selalu tak catet misale mlinjo berapa kwintal nanti jadi emping berapa, terus misale setelah saya beli mlinjo itu juga tak catet kan nanti nyari keuntungannya mudah.”

Ibu Imroatus mengatakan :⁵⁵

“Tak catat mbak tapi ya nggak tiap hari, paling kalau pas saya beli mlinjo berapa terus jadi empingnya berapa. Selain itu kalau ada yang berhutang juga tak catat.”

Berbeda dengan Ibu Napik dan Ibu Imroatus, Ibu Giyem tidak pernah melakukan pencatatan transaksi.

Ibu Giyem mengatakan :⁵⁶

“Nggak pernah tak catat. Walaupun tidak dicatat kan kalau produsen emping mau tahu keuntungan dilihat dari pendapatan hari ini bisa mbak.”

g. Menetapkan harga dengan transparan

Dalam menetapkan harga seorang pelaku bisnis harus transparan karena harga yang tidak transparan bisa mengandung penipuan. Untuk itu menetapkan harga dengan wajar dan terbuka sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus dalam riba.

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Giyem produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

Ibu Yaroh mengatakan :⁵⁷

“Harga yang saya tetapkan ya sama mbak dengan pedagang lainnya. Kalau ada yang menawar itu nggak papa tapi kalau nawarnya jauh dibawah harga umumnya ya pembeli itu tak kasih tau kalau harga bahannya segini kalau kamu nawar segitu ya ndak dapat untung saya.”

Ibu Imroatus dengan pedagang lain mengatakan :⁵⁸

“Saya menetapkan harga selalu sama dengan pedagang lain, yakni tergantung dari modal dan keramaian mbak. Jika sedang musim ramai seperti banyak hajatan dan hari raya harga juga saya naikkan seperti produsen yang lainnya.”

Namun ternyata tidak semua produsen menetapkan harga dengan transparan. Menurut pengakuan Ibu Napik ada produsen yang tidak jujur dengan harga.

Ibu Napik mengatakan :⁵⁹

“Ada itu mbak produsen yang curang. Bilange punyamu tak beline segini, soale hargane disana segini. Ternyata harga sebenarnya nggak segitu.”

Dari hasil wawancara yang terkumpul dapat disimpulkan bahwa produsen emping melinjo menetapkan harga secara transparan yaitu produsen menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran. Namun masih terdapat produsen yang tidak transparan yaitu dengan berkata tidak jujur mengenai harganya

D. Temuan Penelitian

Berdasarkan paparan data di atas, terdapat beberapa temuan yang diperoleh dalam pelaksanaan penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Kondisi persaingan usaha antar produsen emping melinjo

⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Yaroh produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Imroatus produsen emping melinjo pada tanggal 3 Juli 2018

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Napik produsen emping melinjo pada tanggal 4 Juli 2018

Persaingan yang terjadi antar produsen emping melinjo di Desa Pojok masih terdapat penyimpangan yang dilakukan oleh para produsen. Namun kondisi persaingannya dapat berjalan dengan baik dan lancar karena :

- a. Para produsen emping melinjo menganggap bahwa persaingan dalam konteks yang baik itu penting dan perlu dilakukan karena bisa menjadi motivasi bagi para produsen untuk membuat produk yang lebih bagus lagi.
- b. Terciptanya hubungan yang baik antar produsen emping melinjo dengan cara tetap rukun, saling menghormati, tolong menolong ketika ada yang meminta bantuan, dan tidak ada yang menjelek-jelekan produsen lain.
- c. Pembeli memiliki kebebasan untuk membeli produk pada produsen manapun sehingga tidak ada perebutan pembeli antar produsen dan produsen emping melinjo di Desa Pojok juga sudah memiliki pelanggannya masing. Oleh karena itu tidak ditemukan produsen yang memaksa pembeli untuk membeli produknya.

2. Hal-hal yang dijadikan persaingan oleh produsen emping melinjo

Produsen emping melinjo di Desa Pojok saling berlomba untuk menarik pembeli agar membeli produk mereka. Hal-hal yang ada dalam persaingan produsen emping melinjo diantaranya :

a. Persaingan harga

Tidak adanya intervensi harga mengakibatkan penetapan harga yang berbeda-beda antar produsen emping melinjo. Namun hal tersebut tidak lantas membuat produsen emping melinjo menetapkan harga dengan seenaknya sendiri. Mereka menetapkan harga produk mengikuti harga pasaran yaitu ketika permintaan banyak harga akan naik begitu pula sebaliknya, ketika permintaan sedikit harga akan turun.

Namun demikian masih ditemukan produsen yang membanting harga ketika permintaan produk sedang sepi karena produsen tersebut ingin produknya cepat laku.

b. Persaingan produk

Mempertahankan usaha ditengah persaingan bisnis yang ketat merupakan hal yang sulit. Terlebih lagi produk yang dihasilkan oleh produsen emping melinjo di Desa Pojok semua sama yaitu emping mentah dengan berbagai ukuran mulai dari yang kecil, sedang hingga besar. Yang dilakukan produsen emping melinjo untuk mempertahankan usaha bisnisnya yaitu dengan menjaga serta memperbaiki kualitas agar pembeli tetap berlangganan ditempatnya. Selain itu mereka juga mengikuti perkembangan dalam pembuatan produk emping melinjo. Namun di tengah persaingan yang ketat masih terdapat produsen emping melinjo yang mencampur produk berkualitas baik dengan produk berkualitas kurang baik, padahal hal

tersebut bisa merugikan dirinya sendiri karena akan mengurangi kepercayaan dari konsumen.

c. Persaingan pemasaran

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi pelaku bisnis. Karena dengan pemasaran akan membuat konsumen mengetahui tentang produk yang dihasilkan oleh seseorang. Produsen emping melinjo di Desa Pojok melakukan promosi terhadap produknya diantaranya ialah dengan mengikuti pameran.

d. Persaingan pelayanan

Pelayanan merupakan hal yang penting karena bisa menarik konsumen agar membeli produk seseorang. Dalam segi pelayanan, produsen emping melinjo bersaing sangat ketat dengan selalu memberikan pelayanan yang baik dengan ramah, sopan dan produsen emping melinjo juga bersedia melayani permintaan dari konsumen dalam hal ukuran produk yang diinginkan konsumen hal tersebut dilakukan supaya pelanggannya tidak lari ke produsen lain.

3. Etika bisnis Islam para produsen emping melinjo dalam bersaing

Dalam melakukan persaingan, para produsen emping melinjo menerapkan beberapa prinsip etika yang telah digariskan dalam Islam sebagai berikut:

a. Jujur dalam takaran

Dalam hal takaran, produsen emping melinjo selalu jujur dengan memberikan timbangan yang pas. Produsen tidak pernah mengurangi

timbangannya bahkan diantara mereka ada yang menghangatkan timbangannya karena produsen menganggap kalau emping sering ditimbang mengakibatkan emping mudah patah dan bisa mengurangi timbangan.

b. Menjual barang yang baik mutunya

Sebagai seorang pelaku bisnis sudah menjadi keharusan untuk menjual produk yang memiliki kualitas baik, begitu pula dengan produsen emping melinjo di Desa Pojok. Mereka selalu berusaha membuat produk sebaik mungkin untuk memuaskan konsumen. Meskipun terkadang kualitas produk mereka kurang bagus tetapi mereka tidak pernah menyembunyikan mutu dari produknya. Dan produsen emping melinjo juga memberikan kebebasan kepada konsumen untuk tetap membeli atau tidak setelah konsumen mengetahui kualitas produk mereka.

c. Dilarang menggunakan sumpah

Islam tidak membenarkan seorang pelaku bisnis mengobral sumpah dengan maksud untuk meyakinkan pembeli bahwa produknya berkualitas baik dengan harapan agar konsumen mau membelinya. Dalam hal ini produsen emping melinjo tidak pernah menggunakan sumpah, mereka hanya memperlihatkan produknya kepada konsumen tanpa menutup-nutupi jika terdapat cacat.

d. Longgar dan bermurah hati

Sikap longgar dan bermurah hati ditunjukkan oleh produsen emping melinjo yaitu dengan memperbolehkan pelanggannya jika berhutang. Selain memperbolehkan jika ada yang berhutang, sikap bermurah hati ditunjukkan oleh produsen dengan memberikan pelayanan kepada konsumen dengan ramah dan sopan agar konsumen mau kembali lagi.

e. Membangun hubungan baik antar kolega

Cara yang dilakukan oleh produsen emping melinjo dalam membangun hubungan antar pelaku bisnis yaitu dengan saling tolong menolong. Karena dengan dilaturrahim itulah menurut Islam akan diraih hikmah yang dijanjikan yakni akan diluaskan rezeki dan diperpanjang umur bisnisnya dalam arti bisnis akan terus bertahan dan berkembang.

f. Tertib administrasi

Pencatatan administrasi penting dilakukan agar manusia terhindar dari kesalahan yang mungkin terjadi dikemudian hari. Dalam hal ini produsen emping melinjo sudah melakukan pencatatan transaksi yaitu mencatat setelah membeli melinjo dan mencatat ketika ada yang berhutang. Namun masih ada juga produsen emping melinjo yang tidak melakukan pencatatan transaksi.

g. Menetapkan harga dengan transparan

Meskipun produsen emping melinjo menetapkan harga dengan berbeda-beda tetapi produsen menetapkan harga tersebut dengan

terbuka dan wajar. Mereka memberikan harga sesuai dengan kualitas produk yang mereka tawarkan, kalau kualitas produk bagus maka harga juga tinggi sedangkan produk yang berkualitas kurang bagus maka harganya juga rendah. Sehingga dalam menetapkan harga harus transparan agar tidak mengandung penipuan dan tidak ada pihak yang dirugikan.