

**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM RIAU
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL SEKTOR
INDUSTRI SEBAGAI ALTERNATIF PENGHASILAN
KELUARGA
(Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya
Kota Pekanbaru)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)
Pada Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik
Universitas Islam Riau



**SRI PATMAWATI
NPM : 167210825**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
PEKANBARU
2021**

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN TIM PEMBIMBING

Nama : Sri Patmawati
 NPM : 167210825
 Program Studi : Administrasi Bisnis
 Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
 Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)

Format sistematika dan pembahasan materi masing-masing bab dan sub-bab dalam skripsi ini, telah dipelajari dan dinilai relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan normatif dan kriteria metode penelitian ilmiah, oleh karena itu dinilai layak serta dapat disetujui untuk diuji dalam sidang ujian konferehensif.

Turut Menyetujui,
 Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
 Ketua,

Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

Pekanbaru, 09 Februari 2021
 Pembimbing

Dr. H. Moris Adidi Yogia, M.Si

**UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Nama : Sri Patmawati
 NPM : 167210825
 Program Studi : Administrasi Bisnis
 Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
 Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri
 Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada
 Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya
 Kota Pekanbaru)

Naskah skripsi ini secara keseluruhan dinilai, relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan metode penelitian ilmiah, oleh karena itu Tim Penguji Ujian Komprehensif Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dapat menyetujui dan menerimanya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana.

Ketua,

Dr. H. Moris Adidi Yogias, M.Si

Pekanbaru, 30 Juni 2021

Sekretaris,

Eko Handrian, S.Sos., M.Si
 Anggota

Dr. H. Nurman, S.Sos., M.Si

Mengetahui
 Wakil Dekan I

Indra Safri, S.Sos., M.Si



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

**UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

PENGESAHAN SKRIPSI

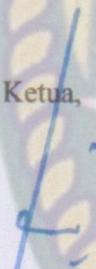
Nama : Sri Patmawati
 NPM : 167210825
 Program Studi : Administrasi Bisnis
 Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
 Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri
 Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada
 Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya
 Kota Pekanbaru)

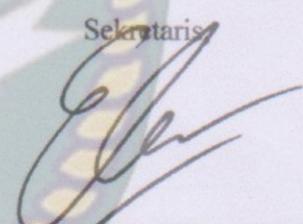
Naskah skripsi ini benar telah dilakukan perbaikan dan penyempurnaan oleh mahasiswa bersangkutan sesuai dengan koreksi dan masukan Tim Penguji dan dinilai telah memenuhi persyaratan administrasi dan akademis, oleh karena itu dapat disyahkan sebagai sebuah karya ilmiah.

Pekanbaru, 30 Juni 2021
An. Tim Penguji

Ketua,

Sekretaris


Dr. H. Moris Adidi Yogya, M.Si

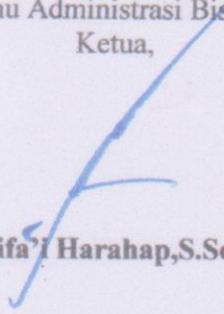

Eko Handrian, S.Sos., M.Si

Turut Menyetujui:

Wakil Dekan I,

Program Studi
Ilmu Administrasi Bisnis
Ketua,


Indra Safri, S.Sos., M.Si


Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

KATA PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Yang utama dari segalanya.....

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayangnya telah memberikan kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkan arti kesabaran dan cinta. Atas karunianya memberikan kemudahan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kehadiran Rasulullah Muhammad SAW.

Ku persembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat aku cintai.

Ayahanda dan Ibunda tercinta...

Sebagai tanda bakti dan hormat. Saya mengucapkan rasa terimakasih yang tak terhingga kepada Ayahanda dan Ibunda yang selalu memberikan kasih sayang dan cinta yang tiada mungkin dapat saya balas. Hanya selembar kertas yang bertuliskan rasa sayang dan terimakasih semoga ini menjadi awal langkah saya membuat Ayah dan Ibu bangga, karena aku sadar belum bisa menjadi terbaik.

Untuk Ayah dan Ibu terimakasih atas sujud mu yang selalu mendoakan aku, menasehati aku setiap hari dan selalu memotivasi aku untuk menjadi lebih baik lagi kedepannya.

My brother's and sister.

Untuk kakak dan adik-adikku terimakasih atas segalanya yang selalu mendengarkan keluh kesahku dan selalu memberikan aku arah dan motivasi. Maaf belum bisa menjadi panutan yang baik buat kalian, tapi akan aku usahkan selalu menjadi terbaik untuk kalian semua, sekali lagi terimakasih atas doa dan bantuan kalian selami ini akhirnya aku dapat menyelesaikan karya sederhana ini.

My Best friend's

Untuk para sahabat ku ' Tissi Kifitri, Febri Aisyah Ardi, Sri Nuriani, Zulia Latifah, Tika Haloho. Terima kasih atas segala bantuannya. Do'a, nasehat dan semangat yang kalian berikan selama kuliah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucapkan Alhamdulillahirobbilalamin, saya ucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT, Atas Rahmad dan Nikmat yang telah diberikan tiada henti-hentinya, sehingga saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)”** Sholawat beriringan salam saya kirimkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi umat Islam di akhir zaman.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus diselesaikan dalam mendapatkan Gelar Sarjana Strata Satu (S1) dalam Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Islam Riau.

Dalam setiap penulisan ini banyak yang telah membantu saya dan selalu mendukung, memotivasi saya untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Sehubungan dengan secara khusus pada lembaran ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof . H. Dr. Syafrinaldi, SH., M.CL selaku Rektor Universitas Islam Riau yang telah menyediakan fasilitas dan memberikan kesempatan kepada saya dalam menimba ilmu pada lembaga pendidikan sarjana yang belia pimpin.

2. Bapak Dr. Syahrul Akmal Latief, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.
3. Bapak Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si selaku ketua program studi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.
4. Bapak Dr. H. Moris Adidi Yogya, M.Si selaku pembimbing yang telah menyediakan waktunya dan menukarkan pengetahuan yang luas kepada saya terutama selama proses bimbingan berlangsung.
5. Kepada Bapak/ibu dosen di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau yang mana dalam hal ini tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang sudah banyak memberikan ilmu di saat jam perkuliahan berlangsung kepada saya dan memberikan dorongan serta motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Kepada seluruh staf karyawan/ tata usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau dan serta Perpustakaan Universitas Islam Riau yang telah membantu saya menyelesaikan administrasi mengenai surat menyurat dan keperluan saya yang berhubungan dengan penyelesaian skripsi ini.
7. Khususnya untuk orang yang selalu mencintai saya yaitu Ayahanda M. Ali dan ibunda Muda Syaroh tercinta, kakak dan adik saya yang telah memberikan untaian doa-doanya, dukungan dan motivasi yang tiada henti-hentinya sehingga saya dapat menyelesaikan.
8. Kepada seluruh family yang telah memberikan semangat terus menerus untuk saya agar dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Kepada ibu Finora Nongsih sebagai pemilik Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera Sumber Rezeky yang telah bersedia menerima dan memberikan informasi yang lengkap kepada penulis dalam pengumpulan data penyusunan skripsi ini.
10. Kepada para teman-teman yang amat saya sayangi, yaitu Zulia Latifah, Tisi Kifitri, Irdatul Jannah, Febri Aisyah Ardi , Sri Nuriani, Tika Haloho. yang saling memotivasi dan mendukung untuk menyelesaikan penelitian ini.
11. Kepada seluruh teman-teman angkatan 2016 saya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan dukungan dan terus motivasi kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga dengan adanya bimbingan, saran dan petunjuk serta dorongan yang diberikan kepada saya untuk dapat menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT memberikan pahala atas seluruh dukungannya dan kebaikan kepada mereka. Amin ya robb alamin.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pekanbaru, Juni 2021

Penulis

Sri Patmawati
167210825

DAFTAR ISI

	Halaman
PERSETUJUAN TIM PEMBIMBING	ii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI	iii
BERITA ACARA UJIAN KONFERENSI SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	v
KATA PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
1. Tujuan Penelitian.....	8
2. Kegunaan Penelitian.....	8
BAB II : STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR	9
A. Studi Kepustakaan.....	9
1. Ilmu Administrasi.....	9
2. Organisasi.....	10
3. Manajemen.....	12
4. Manajemen Pemasaran.....	13
5. Pemasaran.....	16
6. Industri.....	19
7. Usaha Kecil dan Menengah (UMK).....	21
8. Pengembangan Usaha.....	27
B. Kerangka Pikir.....	30
C. Hipotesis.....	31
D. Konsep Operasional.....	32
E. Operasionalisasi Variabel.....	34
F. Penelitian Terdahulu.....	35
BAB III : METODE PENELITIAN	39
A. Tipe Penelitian.....	39
B. Lokasi Penelitian.....	39
C. Informan Penelitian.....	40
D. Jenis dan Sumber Data.....	41

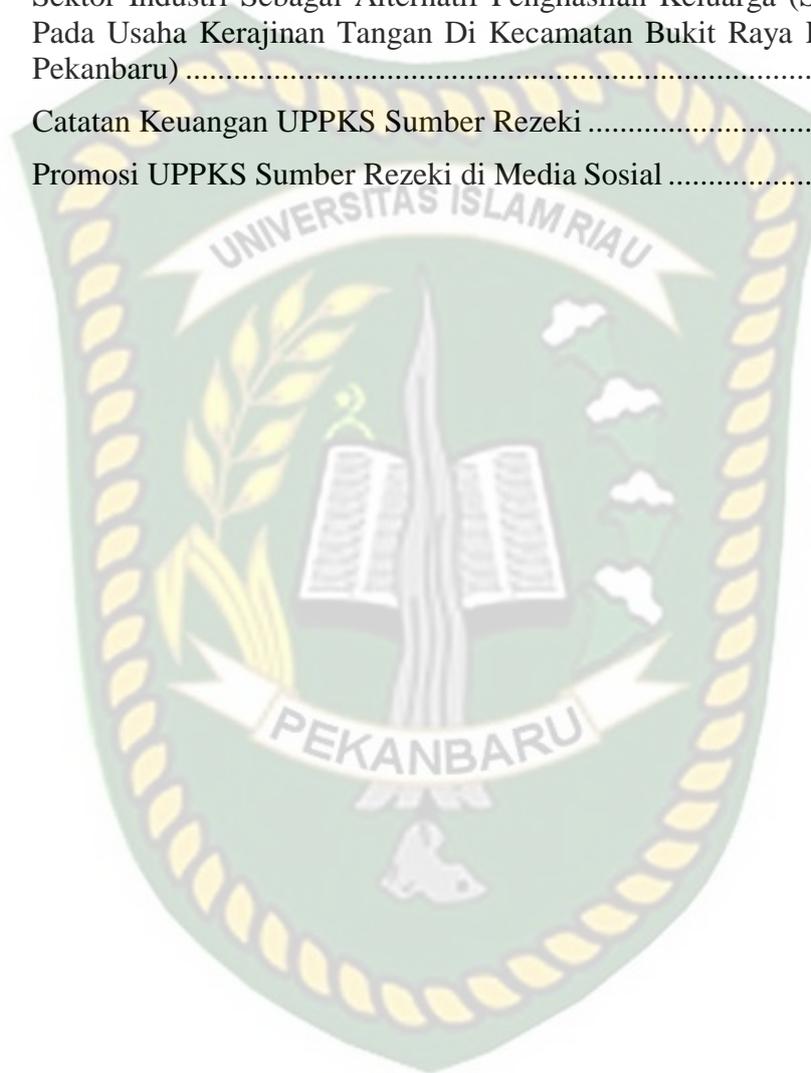
E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
F. Teknik Analisis Data.....	42
G. Jadwal Kegiatan Penelitian	44
BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	45
A. Sejarah Singkat Usaha.....	45
B. Jenis-Jenis Produk.....	46
C. Aktivitas Produksi.....	46
BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Identitas Informan.....	48
B. Hasil Penelitian	49
1. Aspek Permodalan	50
2. Aspek Produksi	54
3. Aspek Daerah Pemasaran.....	61
4. Aspek Kewirausahaan.....	66
C. Pembahasan.....	69
BAB VI : PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran-saran.....	72
DAFTAR KEPUSTAKAAN	74
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
I.1	Produk dan Penjualan Hasil Industri Kerajinan Tangan Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera (UPPKS) Sumber Rezeki	5
II.1	Operasional Variabel Penelitian Tentang Tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)	34
II.2	Penelitian Terdahulu	35
III.1	Jadwal Kegiatan Penelitian Tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)	44
V.1	Identitas Informan	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
II.1	Kerangka Pikir Tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)	31
V.1	Catatan Keuangan UPPKS Sumber Rezeki	53
V.2	Promosi UPPKS Sumber Rezeki di Media Sosial	65



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Lembar Wawancara Penelitian
2. Dokumentasi Penelitian
3. Surat Keterangan/Rekomendasi Penelitian



SURAT PERNYATAAN

Saya mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau peserta ujian konferehensif skripsi yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sri Patmawati
NPM : 167210825
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)

Atas naskah yang didaftarkan pada ujian konferehensif skripsi ini beserta seluruh dokumen persyaratan yang melekat padanya dengan ini saya menyatakan :

1. Bahwa, naskah usulan penelitian ini adalah benar hasil karya saya sendiri (tidak karya plagiat) yang saya tulis sesuai dan mengacu kepada kaidah-kaidah metode penelitian ilmiah dan penulisan karya ilmiah;
2. Bahwa, keseluruhan persyaratan administratif, akademik dan keuangan yang melekat padanya benar telah saya penuhi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Fakultas dan Universitas;
3. Bahwa, apabila di kemudian hari ditemukan dan terbukti secara syah bahwa saya ternyata melanggar dan atau belum memenuhi sebagian atau keseluruhan atas pernyataan butir 1 dan 2 tersebut di atas, maka saya menyatakan bersedia menerima sanksi pembatalan hasil ujian konferehensif yang telah saya ikuti serta sanksi lainnya sesuai dengan ketentuan Fakultas dan Universitas serta Hukum Negara RI.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa tekanan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 30 Juni 2021
Pelaku Pernyataan,

Sri Patmawati
NPM: 167210825

ABSTRAK**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL SEKTOR INDUSTRI
SEBAGAI ALTERNATIF PENGHASILAN KELUARGA
(Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota
Pekanbaru)**

Oleh:

Sri Patmawati
NPM: 167210825**Kata Kunci:** Strategi, Pengembangan, Usaha Kecil Kerajinan Tangan

Tujuan penelitian ini Untuk mengetahui Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru). Tipe penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif. Informan penelitian yakni Pemilik/Owner Finora Nongsih dengan jenis dan sumber data yang digunakan yakni: data primer dan sekunder. Kemudian pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Seluruh data yang dikumpulkan dianalisis secara deskriptif dan kemudian hubungan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian yang berkaitan dengan masalah yang ada. Hasil penelitian ditemukan bahwa strategi pengembangan usaha kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga (studi pada usaha kerajinan tangan di Kecamatan Raya Kota Pekanbaru) pada penelitian ini di khusus pada UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki. Di mana dalam pengembangan usaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah memiliki aspek modal, aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek kewirausahaan. Pengembangan usaha yang dijalani pada UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki mampu meningkatkan penghasilan keluarga. Walaupun dalam pengembangannya masih terdapat kendala berupa desain dan pemasaran.

ABSTRACT

*INDUSTRIAL SECTOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY AS AN
ALTERNATIVE OF FAMILY INCOME
(Study on Handicraft Business in Bukit Raya District, Pekanbaru City)*

By:

Sri Patmawati
NPM: 167210825

Keywords: Strategy, Development, Handicraft Small Business

The purpose of this study was to determine the strategy for developing small-scale businesses in the industrial sector as an alternative to family income (a study on handicraft businesses in Bukit Raya, Pekanbaru City). This type of research is descriptive using qualitative methods. Research informants are Owner Finora Nongsih with the types and sources of data used, namely: primary and secondary data. Then data collection was carried out through interviews, observation, and documentation. All data collected were analyzed descriptively and then the relationship with the theories used in research related to the existing problems. The results of the study found that the industrial sector small business development strategy as an alternative to family income (a study on handicraft businesses in Raya Pekanbaru City) in this study was specifically at UPPKS (Business to Increase Prosperous Family Income) Sumber Rezeki. Where in the development of the UPPKS (Business to Increase Income for a Prosperous Family), Sumber Rezeki already has aspects of capital, aspects of production, aspects of marketing, and aspects of entrepreneurship. The business development undertaken at the UPPKS (Business to Increase Prosperous Family Income) Sumber Rezeki is able to increase family income. Although in its development there are still obstacles in the form of design and marketing.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu ciri perkembangan ekonomi suatu negara dapat dilihat dari perkembangan sektor industrinya, pengalaman dari perkembangan ekonomi yang telah berlangsung di Negara maju menunjukkan bahwa perkembangan ekonomi harus dengan perkembangan sektor industri. Industri kecil memiliki peranan yang besar dalam mendorong pembangunan di daerah khususnya pedesaan.

Industrialisasi merupakan salah satu proses kunci perubahan struktur perekonomian yang ditandai dengan terjadinya keseimbangan proses interaksi antara pengembangan teknologi, inovasi, spesialisasi produksi, dan perdagangan antar negara peningkat pendapatan masyarakat (Arlini, 2006:3). Sektor industri merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam pengembangan nasional baik negara, provinsi maupun daerah, kontribusi sektor industri terhadap pembangunan nasional dari tahun ke tahun menunjukkan kontribusi yang signifikan. Peranan sektor industri dalam pengembangan ekonomi nasional ditelusuri dari kontribusi masing-masing bersektor terhadap pertumbuhan ekonomi nasional atau terhadap produk.

Peranan sektor industri dalam pembangunan ekonomi di berbagai negara sangat penting karena sektor industri memiliki beberapa keunggulan dalam hal akselerasi pembangunan, keunggulan-keunggulan sektor industri tersebut di antaranya memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan mampu

menciptakan nilai tambahan yang lebih tinggi pada berbagai komoditas yang dihasilkan (Anwar, Yunita & Wulan, 2007:4).

Sektor industri memiliki peranan yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian nasional dan juga mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar. Di mana sektor industri terdapat beberapa kategori mulai dari industri besar, menengah/sedang, sampai industri kecil yang keseluruhannya memiliki kontribusi pada perekonomian nasional.

Salah satu pemegang peran penting dalam perekonomian Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Usaha Kecil Menengah (UKM), biasanya diikuti maupun ditinjau dari segi penciptaan lapangan kerja, pentingnya UMKM dan UKM lebih dikaitkan dengan upaya pemerintah mengatasi berbagai masalah ekonomi maupun sosial, yaitu menyediakan lapangan pekerjaan, pemberantasan kemiskinan, pemerataan pendapatan. UMKM dan UKM di Indonesia digambarkan sebagai kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Di mana UMKM merupakan usaha yang dijalankan dengan modal yang sangat kecil, sementara UKM usaha yang dijalankan dengan modal yang sudah di atas Rp. 1.000.000,-

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin kuat, sekarang kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses, pengembangan usaha yang baik dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya dapat bertahan lama dan tidak bangkrut.

Indonesia sendiri merupakan negara yang terkenal dengan banyak kerajinan. Kerajinan yang terkenal di Indonesia di antaranya kerajinan tangan dari barang-barang bekas, kerajinan kayu, kerajinan kulit, kerajinan logam, kerajinan batik, kerajinan rotan, dan masih banyak kerajinan yang dimiliki oleh Indonesia. Pertumbuhan ekonomi yang cepat dan stabil merupakan keinginan dari setiap negara yang sedang berkembang. Berbagai usaha yang dilakukan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan cara meningkatkan produksi barang-barang dalam berbagai kegiatan ekonomi. Namun saat ini sampah merupakan masalah serius di negeri ini, terutama di kota-kota dengan jumlah penduduk yang melebihi batas. Dengan teknologi yang tepat, sampah yang tadinya menjadi masalah sebagai barang buangan, kotor, berbau, menimbulkan penyakit dan mencemari lingkungan dapat menjadi barang yang bisa dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi tinggi. Sampah plastik akan di daur ulang menjadi bahan baku industri, daur ulang adalah salah satu cara yang digunakan untuk mengurangi jumlah sampah yang ada di kota-kota atau lingkungan tersebut. Untuk meningkatkan nilai ekonomi menjadi barang-barang yang berguna. Daur ulang merupakan proses untuk mengurangi penggunaan bahan baku yang baru, mengurangi penggunaan energi, mengurangi polusi, kerusakan lahan.

Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup.

Kemampuan keberanian, dan kesempatan maupun elemen yang lain dan harus diperkuat untuk menjadi wirausaha.

Di Provinsi Riau hampir di setiap kabupaten/kota banyak terdapat UMKM pada tahun 2019 lalu berdasarkan berita yang diterbitkan Riau Pos jumlah UMKM di Riau mencapai 167.000 yang berpotensi untuk berkembang (9/01/2020). Sementara jumlah UMKM terbesar ada di Kota Pekanbaru sebanyak 67.720 unit UMKM. Dengan demikian jelaslah bahwa UMKM di Kota Pekanbaru memiliki potensi untuk berkembang dan meningkatkan perekonomian masyarakat.

Salah satu usaha industri kerajinan tangan yang terdapat di Pekanbaru ialah usaha industri kerajinan tangan yang berada di Jalan Kesadaran Perumahan Tanam Indraloka Blok F No 14 Kelurahan Tangkerang Labuai Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Yaitu Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera Sumber Rezeki dari barang-barang bekas seperti plastik, kain perca, dan lainnya dijadikan sebagai produk utamanya yang dimiliki oleh ibu Finora Nongsih. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan penelitian dapat diketahui usaha industri rumah kerajinan tangan yang telah berjalan memiliki potensi untuk berkembang.

Di mana hasil penjualan dari produk yang dihasilkan oleh Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera Sumber Rezeki pada tahun 2017 hingga tahun 2019 setiap tahunnya meningkat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1 Produk dan Penjualan Hasil Industri Kerajinan Tangan Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera (UPPKS) Sumber Rezeki

No.	Jenis Produk	Total Penjualan (Rupiah)			
		2017	2018	2019	2020
1	Tas	14.795.000	16.260.000	17.105.000	21.000.000
2	Dompot				
3	Sepatu				
4	Bunga Tulip				
5	Bunga Kemuning	(0%)	(9,8%)	(5,3%)	(22,8%)
6	Bunga Kristal				
7	Pas Bunga Gucci				
8	Tempat Pensil				
9	Keranjang Minuman Air Mineral (gelas)				
10	Masker				

Sumber: UPPKS Sumber Rezeki, 2020.

Berdasarkan data di atas terlihat jelas bahwa penjualan produk yang dihasilkan UPPKS Sumber Rezeki setiap tahunnya terus meningkat. Pada tahun 2017 jumlah penjualan Rp. 14.795.000,- sementara penjualan pada tahun 2018 lebih meningkat dari tahun sebelumnya yakni sebesar Rp. 16.260.000,-. Kemudian penjualan UPPKS Sumber Rezeki meningkat lagi pada tahun 2019 sebesar Rp.17.105.000,-. Sementara pada tahun 2020 terjadi peningkatan penjualan yang cukup baik yakni 22,8% dari tahun 2019, dikarenakan terjadi peningkatan produksi dan penjualan masker (masker dan gantungan masker). Total penjualan produk ini diakumulasi dari semua produk yang terjual. Di mana dari produk yang diproduksi dan terjual tersebut dengan kisaran harga terendah yakni Rp. 55.000,- pada produk dompet/tas tangan dan harga produk tertinggi yakni pas bunga sebesar Rp. 750.000,-/

Di mana hasil penjualan ini tidak terlepas dari aktivitas UPPKS Sumber Rezeki yang rajin mengikuti berbagai pameran dalam Kota Pekanbaru maupun di luar daerah, sehingga penjualan produk industrinya banyak terjual pada saat pameran. Namun ada juga yang dijual secara langsung konsumen datang ke tempat produksi UPPKS Sumber Rezeki. Selain itu sejak tahun 2018 lalu UPPKS Sumber Rezeki juga mulai melakukan promosi dan penjualan dengan memanfaatkan berbagai jenis media sosial terutama di Facebook dan Instagram.

Dalam menjalankan UPPKS Sumber Rezeki dikelola langsung oleh Ibu Finora Nongsih. Di mana semua bahan baku untuk produksi diperoleh dari berbagai bahan bekas yang diperoleh sendiri maupun dibeli dari pengumpul barang bekas. Kemudian semua bahan baku tersebut dipilah sesuai dengan kebutuhan barang yang akan di produksi. Dalam proses produksi semua pekerjaan mulai dari penetapan model sampai barang kerajinan tangan siap untuk dipasarkan, semuanya dikerjakan sendiri oleh pemilik usaha tanpa ada bantuan dari tenaga kerja lain yang dipekerjakan.

Melihat masalah yang ada pada industri kerajinan tangan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki di atas, maka perlu strategi-strategi untuk mengembangkan industri kerajinan tersebut salah satunya dengan cara pengembangan industri kecil kerajinan tangan, selama ini telah banyak upaya pembinaan dalam pemberdayaan usaha kecil kerajinan tangan yang dilakukan oleh pemilik usaha, baik institusi pemerintah maupun swasta.

Berdasarkan fenomena yang ada di lapangan bahwasanya :

1. UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki masih sulit untuk memproduksi hasil kerajinan tangan dalam jumlah besar, dikarenakan terbatasnya kemampuan modal untuk membeli barang bekas dan membayar upah pekerja. Di mana dalam proses produksi saat ini masih dikerjakan sendiri oleh pemilik usaha tanpa ada dibantu tenaga kerja.
2. Masih kecilnya daya jangkau pemasaran yang bisa di capai UPPKS Sumber Rezeki menjadi kendala dalam memasarkan produknya dalam jumlah yang besar. Di mana pemasaran hanya dilakukan dengan cara menitip produk yang dihasilkan pada pedagang/toko tertentu, media penjualan Online, dan mengikuti pameran yang diselenggarakan pemerintah.
3. Belum banyaknya model dari produk yang dihasilkan, dikarenakan semua model pada setiap produk hanya hasil imajinasi pemilik usaha saja. Padahal model suatu produk sangat penting diperhatikan dalam menarik konsumen untuk membelinya.

Berdasarkan hasil di atas, maka penulisan tertarik untuk melakukan penelitian dan menungkan dalam bentuk karya ilmiah dengan judul: “**Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah penelitian yaitu “Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)”

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru).

2. Kegunaan Penelitian

Di samping tujuan penelitian yang telah disampaikan di atas, penulis mengharapkan agar peneliti ini memberikan manfaat antara lain:

1. Kegunaan Teoritis, hasil penelitian ini digunakan sebagai sarana informasi dan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan terhadap pengembangan kerajinan tangan.
2. Kegunaan Praktis, sebagai sarana penerapan ilmu dalam bidang pengembangan usaha kerajinan tangan yang diperoleh pada masa perkuliahan dengan kenyataan yang terjadi di lapangan.
3. Kegunaan Akademis, dapat dijadikan referensi bahan maupun pedoman dalam pengembangan ilmu pengetahuan lanjut bagi lembaga pendidikan terkait bidang usaha pengembangan kerajinan tangan.

BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR

A. Studi Kepustakaan

1. Ilmu Administrasi

Administrasi berasal dari bahasa Latin : Ad = *intensif* dan *ministrare* = melayani, membantu, memenuhi. Administrasi merujuk pada kegiatan atau usaha untuk membantu, melayani, mengarahkan atau mengatur semua kegiatan di dalam mencapai suatu tujuan. Administrasi bisnis terbagi 2 yaitu :

- a) Administrasi dalam arti sempit adalah kegiatan yang meliputi: catatan, surat menyurat, pembukuan ringan, agenda, dan sebagai administrasi teknis.
- b) Administrasi dalam arti luas adalah seluruh proses kerja sama antara dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan dengan menggunakan infrastruktur tertentu yang efisien dan efektif.

Sedangkan pengertian administrasi secara luas menurut Siagian (2014:4) adalah keseluruhan dari proses kerja sama antara dua orang atau lebih yang didasarkan dari atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Handayani (2004:7-8) mengungkapkan bahwa administrasi adalah kegiatan ketatausahaan yang terdiri dari berbagai kegiatan seperti pembukuan baik penghitungan, pencatatan atau yang lainnya dengan tujuan untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan. Sedangkan dalam arti yang sempit, menurutnya administrasi merupakan kegiatan catat mencatat atau pembukuan, surat menyurat atau lainnya yang berkaitan dengan ketatausahaan.

Adapun menurut Fahmi (2015:1) yang mengatakan Administrasi adalah sebuah bangunan hubungan yang tertata secara sistematis yang membentuk sebuah jaringan yang saling bekerja sama satu sama lainnya untuk mendukung terwujudnya suatu mekanisme yang sama tersusun dan tercapai tujuan yang diharapkan.

Selain itu Fahmi (2015;2) juga menjabarkan definisi tentang administrasi bisnis yang merupakan suatu tata susunan yang mengklasifikasi dan menjelaskan setiap tahap-tahap pekerjaan dalam bisnis yang disajikan secara jelas dan tegas serta terencana

Dari pengertian di atas yang sudah disebutkan oleh para ahli bahwasanya setiap administrasi adalah sebuah proses yang dilakukan dalam dua orang tahu lebih sehingga dapat mencapai tujuan yang ingin dicapai dalam sebuah organisasi.

2. Organisasi

Pengertian organisasi adalah sebuah wadah atau tempat berkumpulnya sekelompok orang untuk bekerja sama secara rasional dan sistematis, terkendali, dan dipimpin untuk mencapai suatu tujuan tertentu dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Pada umumnya organisasi akan memanfaatkan berbagai sumber daya tertentu dalam rangka untuk mencapai tujuan, seperti; uang, mesin, metode/ cara, lingkungan, sumber daya manusia, dan sumber daya lainnya, yang dilakukan secara sistematis, rasional, dan terkendali. Sedangkan menurut Stephen P. Robbins pengertian organisasi adalah kesatuan (*entity*) sosial yang dikoordinasikan secara sadar, dengan sebuah batasan yang relatif dapat

diidentifikasi, yang bekerja atas dasar yang relatif terus menerus untuk mencapai suatu tujuan bersama atau sekelompok tujuan.

Sedangkan menurut Siagian dalam Solihin (2015;12) organisasi adalah setiap bentuk persekutuan antara dua orang lebih yang bekerja sama serta secara formal keterikatan dalam rangka pencapaian suatu tujuan yang telah ditentukan dalam ikatan yang terdapat seseorang/beberapa orang yang disebut atasan dan kelompok orang yang disebut bawahan.

Selain pengertian di atas menurut Siagian juga di tahun (2014; 6), mengatakan bahwasanya hakikatnya organisasi itu terlihat dari dua sudut pandang. Pertama, organisasi dipandang sebagai “wadah” dan organisasi dipandang sebagai “proses”. Diterima ketika organisasi dipandang sebagai wadah maka organisasi merupakan tempat di mana kegiatan-kegiatan administrasi dan manajemen dijalankan. Maka organisasi dipandang sebagai proses maka organisasi akan menyoroti interaksi antara orang-orang di dalam organisasi tersebut.

Adapun menurut Ernest Dale (dalam Subkhi, 2013;3) mengatakan organisasi adalah suatu proses perencanaan yang meliputi penyusunan, pengembangan, dan pemeliharaan suatu struktur atau pola hubungan kerja dari orang-orang dalam suatu struktur atau pola hubungan kerja kelompok.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa organisasi adalah suatu wadah yang terdiri dari unsur manusia yang saling bekerja sama dan saling menguntungkan untuk kepentingan bersama dalam pencapaian tujuan organisasi.

3. Manajemen

Secara umum, pengertian manajemen merupakan suatu seni dalam ilmu dan pengorganisasian seperti menyusun perencanaan, membangun organisasi dan pengorganisasiannya, pergerakan, serta pengendalian atau pengawasan. Bisa juga diartikan bahwa manajemen merupakan suatu ilmu pengetahuan yang sistematis agar dapat memahami mengapa dan bagaimana manusia saling bekerja sama agar dapat menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain maupun golongan tertentu dan masyarakat luas.

Secara etimologis, pengertian manajemen merupakan seni untuk melaksanakan dan mengatur. Manajemen ini juga dilihat sebagai ilmu yang mengajarkan proses mendapatkan tujuan dalam organisasi, sebagai usaha bersama dengan beberapa orang dalam organisasi tersebut. Sehingga, ada orang yang merumuskan dan melaksanakan tindakan manajemen yang disebut dengan manajer.

Menurut Stoner (2006) manajemen adalah suatu aktivitas yang meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian anggota organisasi untuk diarahkan semua sumber daya yang artinya semua organisasi manajemen untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Sedangkan menurut Solihin (2015:4) mengatakan bahwasanya manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian dari berbagai sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Selanjutnya Jonh D Milled (dalam Siswanto 2013:1) mengatakan bahwa manajemen sebagai suatu proses, yaitu suatu rangkaian aktivitas yang satu sama lain saling berurutan.

- a. Proses pengarahan (*process of directing*), yaitu suatu rangkaian kegiatan untuk memberikan petunjuk atau instruksi dari seseorang atasan kepada bawahan atau kepada orang yang diorganisasikan dalam kelompok formal dan untuk pencapaian tujuan.
- b. Proses pemberian fasilitas kerja (*process of facilitating work*), yaitu rangkaian kegiatan untuk memberikan sarana dan prasarana serta jasa yang memudahkan pelaksanaan pekerjaan dari seorang atasan kepada bawahan atau kepada orang yang terorganisasi dalam kelompok formal untuk pencapaian suatu tujuan.

Adapula pengertian manajemen menurut Paul Hersey dan H. Blanchard (dalam Siswanto 2013:2) sebagai suatu usaha yang dilakukan dengan bersama individu dan kelompok untuk mencapai tujuan organisasi .

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen memiliki kemampuan dan keterampilan untuk mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber daya lainnya untuk mencapai suatu tujuan yang sudah direncanakan secara efektif dan efisien.

4. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah sebuah rangkaian proses analisis, perencanaan, pelaksanaan, serta pengawasan dan pengendalian suatu kegiatan

pemasaran di mana tujuannya adalah untuk mencapai target perusahaan secara efektif dan efisien.

Menurut Buchori dan Djaslim (2010:5), pengertian manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi gagasan, barang, dan jasa, untuk menghasilkan pertukaran yang memuaskan individu dan memenuhi tujuan organisasi.

Dalam hal ini untuk menentukan keberhasilan kegiatan manajemen pemasaran pada sebuah perusahaan, maka perlu masukan misalnya berasal informasi kegiatan yang ada di lapangan. Yang beranggapan bahwa manajemen pemasaran berkaitan dengan upaya pencarian pelanggan dalam jumlah besar untuk menjual produk yang telah dihasilkan perusahaan.

Selanjutnya menurut Kotler dan Kelvin Lane Keller (dalam Mulyadi. 2016;188) manajemen pemasaran adalah seni menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Adapun lima konsep alternatif menurut Kotler dan Armstrong (dalam Sindoro, 2004;20-24) yang melandasi aktivitas pemasaran organisasi meliputi:

a. Konsep produksi

Filosofi yang menyatakan bahwa pelanggan akan menyukai produk yang tersedia dan harganya terjangkau dan karena itu manajemen harus berusaha keras untuk memperbaiki produksi dan efisiensi distribusi.

b. Konsep produk

Gagasan bahwa konsumen akan menyukai produk yang mempunyai mutu

terbaik, kinerja terbaik, dan sifat paling inovatif sehingga organisasi harus mencurahkan energi untuk terus-menerus melakukan perbaikan produk.

c. Konsep penjualan

Gagasan yang menyatakan bahwa konsumen tidak akan membeli produk suatu organisasi dalam jumlah cukup kecuali jika organisasi terus melakukan usaha penjualan dan promosi berskala besar.

d. Konsep pemasaran

Filosofi manajemen pemasaran yang menyatakan bahwa pencapaian sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran dan penyampaian kepuasan yang didambakan itu secara lebih efektif dan efisien dibandingkan pesaing.

e. Konsep pemasaran berwawasan sosial

Gagasan yang menyatakan bahwa organisasi harus menentukan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan pesaing melalui cara-cara yang bersifat memelihara dan memperbaiki kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

Ada pun yang disampaikan Kolter dan Amstrong (dalam Sindoro, 2004;16) mengatakan bahwa manajemen pemasaran sebagai analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran demi mencapai tujuan organisasi.

Menurut Sutarno (2012;214) mengatakan manajemen pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang, dan untuk mendapat laba.

Dari pengertian di atas menurut para ahli dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran adalah proses perencanaan, penentuan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang/jasa yang bisa memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli.

5. Pemasaran

Pengertian pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum. Secara sederhana, definisi pemasaran lebih diidentifikasi dengan proses pengenalan produk atau servis kepada konsumen yang potensial. Aspek-aspek untuk pemasaran ini meliputi periklanan, public relation, promosi dan penjualan. Dalam perusahaan, tujuan utama pemasaran adalah untuk memaksimalkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan. Di perusahaan atau bisnis, *marketing executives* harus mampu melihat banyak aspek dalam beriklan, termasuk juga memprediksi *lifespan* sebuah produk.

Menurut Kotler (2008;6-7) menyatakan pemasaran umumnya dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan, dan menyerahkan barang dan

jasa kepada konsumen dan perusahaan. Sesungguhnya orang-orang pemasaran melakukan dari 10 jenis wujud yang berbeda.

- a. Barang
- b. Jasa
- c. Pengayaan pengalaman
- d. Peristiwa
- e. Orang
- f. Tempat
- g. Properti
- h. Organisasi
- i. Informasi
- j. Ide

Adapun konsep-konsep pemasaran inti menurut Kotler dan Armstrong (dalam Sindoro, 2004;7-13)

- a. Kebutuhan, keinginan dan permintaan

Kebutuhan adalah keadaan merasa kekurangan. Keinginan adalah bentuk kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian individu.

Permintaan merupakan keinginan yang didukung oleh daya beli.

- b. Produk dan jasa

Produk adalah segala yang bisa ditawarkan ke pasar untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan. Jasa adalah segala aktivitas atau manfaat yang ditawarkan untuk dijual secara esensial tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan atas apa pun.

c. Nilai, kepuasan, dan kualitas

Nilai bagi pelanggan (*customer value*) merupakan perbedaan antara nilai yang dinikmati pelanggan karena memiliki serta menggunakan suatu produk dan biaya untuk memiliki produk tersebut. Kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) merupakan tingkat di mana anggapan kinerja (*perceived performance*) produk akan sesuai dengan harapan seorang pembeli. Bila kinerja produk jauh lebih rendah dibandingkan harapan pelanggan, pembelinya tidak puas. Bila kinerja sesuai dengan harapan atau melebihi harapan, pembelinya merasa puas atau merasa amat gembira. Total *quality management* (TQM) merupakan program-program yang dirancang untuk melakukan perbaikan kualitas produk, jasa, dan proses pemasaran secara terus menerus.

d. Pertukaran, transaksi, dan relasional

Pertukaran adalah tindakan memperoleh obyek yang didambakan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai penggantinya. Transaksi merupakan perdagangan di antara dua pihak yang setidaknya mencakup dua barang yang bernilai. Persyaratan yang disetujui, waktu persetujuan, dan tempat persetujuan, pemasaran relasional merupakan proses penciptaan, pemeliharaan, dan penguatan hubungan yang kuat dan penuh nilai dengan pelanggan dan pameran lainnya.

e. Pasar

Pasar merupakan kumpulan pembeli yang aktual dan potensial dari sebuah produk.

6. Industri

Di Indonesia banyak terdapat industri kecil dengan beragam jenis usaha. Dengan keberadaan industri kecil menengah di Indonesia telah memiliki peran yang sangat penting di dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkat kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non-migas (Anoraga, 2002:249)

Dalam kemajuan ekonomi suatu negara tidak terlepas dari produktivitas kerja penduduknya. Adapun produktivitas itu sendiri harus didukung oleh tingkat investasi dan sumber daya manusia yang memadai. Selain itu untuk menumbuhkan perekonomian suatu negara harus didukung adanya efisiensi dalam proses produksinya sehingga dapat berproduksi maksimal. Dengan tingkat daya saing suatu negara di kancah perdagangan internasional, pada dasarnya amat ditentukan oleh dua faktor, yaitu :

- a. Faktor keunggulan komparatif (*comparative advantage*)
- b. Faktor keunggulan kompetitif (*competitive advantage*)

Dari faktor di atas dapat diketahui bahwasanya faktor keunggulan komparatif bersifat alamiah sedangkan Faktor keunggulan kompetitif bersifat dikembangkan atau diciptakan.

Adapula pengertian yang umum dalam industri berarti perusahaan yang menjalankan operasi dalam bidang kegiatan ekonomi yang tergolong ke dalam sektor sekunder. Kegiatan seperti ini antara lain adalah pabrik tekstil, pabrik perakitan atau pembuat mobil, dan pabrik pembuat minuman ringan. Menurut Sukirno (2013:204) sebagaimana industri diartikan sebagai gabungan semua firma

yang menjalankan kegiatan menghasilkan suatu jenis barang tertentu, semua firma tersebut merupakan keseluruhan penjual dalam pasar sesuatu barang.

Berdasarkan dalam Undang-undang nomor 5 tahun 1984 industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancangan bangun perkerjasama industri.

Kemudian menurut Siahaan (2000;362), penggolongan industri berdasarkan besarnya investasi di bagi sebagai berikut:

1. Industri berat

Industri berat yaitu hulu yang menghasilkan barang jadi atau bahan baku untuk industri hilir. Jenis usaha yang termasuk dalam industri berat adalah:

- a. Industri
- b. Industri logam dan pengolahan logam
- c. Industri peralatan dan mesin
- d. Industri pengangkutan
- e. Industri semen.
- f. Industri tenaga listrik.
- g. Industri kimia dasar.

2. Industri ringan

Industri ringan ialah suatu unit produksi yang menghasilkan barang konsumen seperti tekstil, bahan makanan, obat-obatan, barang keperluan rumah tangga dan sejenisnya.

3. Industri Kerajinan Rakyat

Industri kerajinan tangan adalah unit produksi yang tidak menggunakan mesin melainkan tangan manusia dengan bantuan peralatan sederhana.

Industri kerajinan rakyat dibagi dalam tiga tingkat:

a. Kerajinan sembilan (*Huisvliet*)

Ciri-ciri kerajinan sembilan:

1. Tidak merupakan usaha sebagai mata pencaharian pokok
2. Tidak terikat pada waktu dan orang lain
3. Mengandung unsur seni.

b. Kerajinan rumah

1. Merupakan usaha sebagai mata pencarian pokok
2. Dikerjakan dengan bantuan keluarga

c. Perusahaan kerajinan

1. Perusahaan dikerjakan sebagai mata pencarian pokok
2. Mempekerjakan karyawan di luar anggota keluarga.

Dari pengertian di atas industri adalah suatu kegiatan produksi yang memproses pembuatan dari bahan-bahan mentah menjadi bahan-bahan setengah jadi maupun barang jadi atau suatu kegiatan yang bisa mengubah keadaan barang dari satu tingkat tertentu ke tingkat yang lain.

7. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Di Indonesia banyak terdapat industri kecil dengan beragam jenis usaha. Menurut Rudjito (2003) Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Indonesia yang

memiliki perencanaan yang penting dalam perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dari segi penciptaan lapangan kerja.

Kemudian itu industri kecil telah terbukti tahan terhadap gejolak pasang surut perekonomian global. Namun demikian, dalam proses usahanya industri kecil di Indonesia banyak menghadapi berbagai masalah antara seperti dalam proses produksi di mana dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, modal, pemasaran dan bahan. Seperti yang telah disebutkan di atas, oleh (Anoraga, 2009:245) bahwa usaha kecil menghadapi berbagai tantangan dan kendala seperti kualitas sumber daya manusia yang rendah, tingkat produktivitas dan kualitas produk dan jasa rendah; kurangnya teknologi dan informasi; faktor produksi sarana dan prasarana belum memadai, aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembiayaan; iklan usaha belum mendukung, dan koordinasi pembinaan belum baik.

a. Tenaga Kerja

Menurut Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang tenaga ketenagakerjaan, pengertian tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

Menurut Swastha (2000;263) tenaga kerja dapat dibedakan sesuai dengan fungsinya, yaitu.

1. Tenaga Kerja Eksekutif

Tenaga kerja yang mempunyai tugas dalam pengambilan keputusan dan melaksanakan fungsi organik manajemen, merencanakan,

mengorganisasikan, mengarahkan, mengoordinir dan mengawasi.

2. Tenaga Kerja Operatif

Tenaga kerja pelaksana yang melaksanakan tugas-tugas tertentu yang dibebankan kepadanya.

Tenaga kerja operatif dibagi menjadi tiga yaitu:

- a. Tenaga kerja terampil (*skilled labour*)
- b. Tenaga kerja setengah terampil (*semi skilled labour*)
- c. Tenaga kerja terampil (*unskilled labour*)

Ada pun pengertian tenaga kerja meliputi juga keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikannya, tenaga kerja dibedakan kepada tiga golongan berikut (Sukirno, 2013;7)

1. Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam suatu bidang pekerjaan.
2. Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu dan ahli memperbaiki TV dan radio.
3. Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup tinggi dan ahli bidang tertentu seperti dokter, akuntan, ahli ekonomi dan insinyur.

b. Permodalan

Dalam menjalankan suatu usaha modal merupakan salah satu faktor yang penting dalam suatu industri. Modal menurut Polak (dalam Amarah, 2010;29)

adalah kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Modal dalam pengertian ekonomi umumnya mencakup benda-benda seperti tanah, gedung, mesin-mesin, alat-alat perkakas dan barang produktif lainnya untuk suatu kegiatan usaha.

Sedangkan menurut Anoraga (2009;267) sumber modal adalah yang digunakan untuk digali oleh industri kecil antara lain dapat digolongkan menjadi dua kelompok sumber dana intern dan sumber dana ekstern yaitu;

Sumber intern terdiri menjadi dua bagian;

1. Tabungan pribadi yaitu dana tabungan pemilik.
2. Laba yang ditahan yaitu dana yang diperoleh dari sisa laba yang tidak diambil bagi perusahaan kecil atau tidak dibagikan bagi koperasi.

Sedangkan sumber ekstern terdiri dari pihak lain bukan bank, bank dan modal ventura.

Beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahanya, melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyesihan sebagian laba Badan Usaha Miliki Negara (BUMN), Hibah, dan jenis-jenis pembiayaan lainnya. Dalam Anoraga (2009;268) modal ventura adalah suatu bentuk penyertaan modal yang bersifat sementara ke dalam sesuatu perusahaan persaingan usaha (PPU) yang diinginkan mengembangkan usahanya, namun mengalami kesulitan dalam pendanaan.

c. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu pandangan bisnis secara keseluruhan, sebagai usaha-usaha untuk menyamakan pembeli dan kebutuhannya serta untuk promosi, menyalurkan produk atau servis untuk mengisi kebutuhan tersebut. Tujuan pemasaran adalah untuk menambah peluang bisnis.

Menurut Rangkuti (2009;48) pemasaran merupakan suatu kegiatan yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Dari pengaruh faktor tersebut, masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas.

Sedangkan menurut Kotler dalam Susanto, (2000;19) pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.

Adapun unsur-unsur pemasaran yang dapat diklasifikasikan menjadi tiga bagian, yaitu (Rangkuti, 2009;49);

1. Unsur strategi persaingan.

Unsur strategi persaingan dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu

- a. *Segmentasi pasar*, yaitu tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah.
- b. *Targeting*, yaitu suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.
- c. *Positioning*, yaitu penetapan posisi pasar.

2. Unsur Taktik pasar.

Terdapat dua bagian teknik pemasaran yaitu;

- a. *Diferensiasi*, adalah yang berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek di perusahaan tersebut. Kegiatan membangun strategi pemasaran inilah yang membedakan diferensiasi yang dilakukan suatu perusahaan dengan perusahaan lain.
- b. Bauran pemasaran, adalah yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan mengenai produk, harga, promosi dan tempat.

3. Unsur Nilai Pemasaran

Nilai pemasaran dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian, yaitu;

- a. *Merk* atau *brand*, adalah nilai yang berkaitan dengan nama atau nilai yang dimiliki dan melekat pada suatu perusahaan.
- b. Pelayanan atau *service*, adalah nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen.
- c. Proses, adalah suatu nilai yang berkaitan dengan prinsip perusahaan untuk membuat setiap karyawan terlibat dan memiliki rasa tanggung jawab dalam proses memuaskan konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung.

d. Bahan baku

Perencanaan kebutuhan bahan baku adalah proses untuk menjamin bahwa bahan baku tersedia bila mana diperlukan. Ketika suatu usaha memprediksi permintaan terhadap produknya di masa mendatang, waktu bahan baku harus

datang dapat ditentukan untuk mencapai tingkat produksi yang memenuhi permintaan yang diprediksi (Madura, 2001 : 294).

8. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas (Anorago, 2011;66). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Menurut Masyiah Kholmi (2003) ada beberapa aspek yang mempengaruhi beberapa aspek pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) di antaranya adalah:

a. Aspek Permodalan

Sebagian besar permodalan bersumber dan milik sendiri sehingga umumnya perusahaan kecil tidak berpengaruh adanya kenaikan nilai dollar dan adanya kenaikan suku bunga bank. Umumnya industri kecil kurang memiliki akses memperoleh pinjaman, hal ini disebabkan dokumentasi atas kegiatan belum memadai, khususnya berkaitan dengan pembukuan, oleh karena itu pengelola tidak memiliki informasi yang cukup mengenai kinerja finansial usaha yang dicapai. Dengan demikian akan terjadi kesulitan melalukan pinjaman di bank atau proposal yang diajukan untuk memperoleh dana sangat diragukan validitasnya.

b. Aspek Produksi

1. Desain Produk

Desain produk pada industri kecil cenderung selalu berubah, hanya meniru produk lain yang sudah ada dipasarkan, perusahaan kurang berani mengubah desain produknya hanya mengikuti order dari pembelinya atau melakukan variasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar, sering melakukan pengawasan pasar serta melakukan penetapan waktu produksi untuk menghadapi pemerintah produk.

2. Bahan Baku

Sumber bahan baku yang digunakan sebagian besar bahan baku lokal atau berasal dari daerah sekitarnya, pembelian bahan baku rata-rata secara tunai karena tidak pernah membuat bahan baku secara kontinu, sehingga bahan baku menjadi masalah yang serius diproses produksi ketika ada permintaan mendadak atau kelangkaan bahan baku di pasaran, tetapi sebagian perusahaan telah melakukan persediaan bahan baku untuk menghadapi permintaan yang mendadak.

3. Tenaga kerja

Tenaga kerja yang ada pada industri rata-rata berpendidikan rendah, untuk perusahaan selalu mendorong karyawan bekerja lebih terampil dan menciptakan cara-cara kerja yang efisien. Pada umumnya pimpinan/pengelola perusahaan lebih mudah mengendalikan atau melakukan pengawasan tenaga kerja (karyawan), karena pimpinan langsung dapat memantau langsung

terhadap masing-masing karyawan ketika bekerja. Perlu diperhatikan mengenai tenaga kerja, kurangnya tambahan pengetahuan dari pihak perusahaan atau bekerja sama dengan pihak di luar perusahaan untuk memberikan pelatihan atau memberikan pengetahuan bagaimana dapat bekerja yang produktif dan lebih baik.;

4. Alat produksi

Sebagian besar menggunakan alat produksi sederhana untuk proses produksi, umumnya mesin yang digunakan berumur tua, dan kurang didukung adanya sumber daya yang memadai, sehingga perusahaan kurang dapat menghasilkan produk yang bermutu tinggi, dan terjadi produktivitas rendah yang berakibat terjadi biaya tinggi, dan akhirnya perusahaan kecil kalah saing harga dengan perusahaan menengah dan besar.

c. Aspek pemasaran

Secara umum perusahaan belum menggunakan sarana promosi penjualan secara tepat, cara promosi penjualan yang dilakukan sebagian besar melalui merek yang ada pada kemasan produk, adapun pameran belum banyak diikuti, hal ini sebabkan karena faktor biaya pameran relatif tinggi bagi usaha kecil.

d. Aspek Kewirausahaan

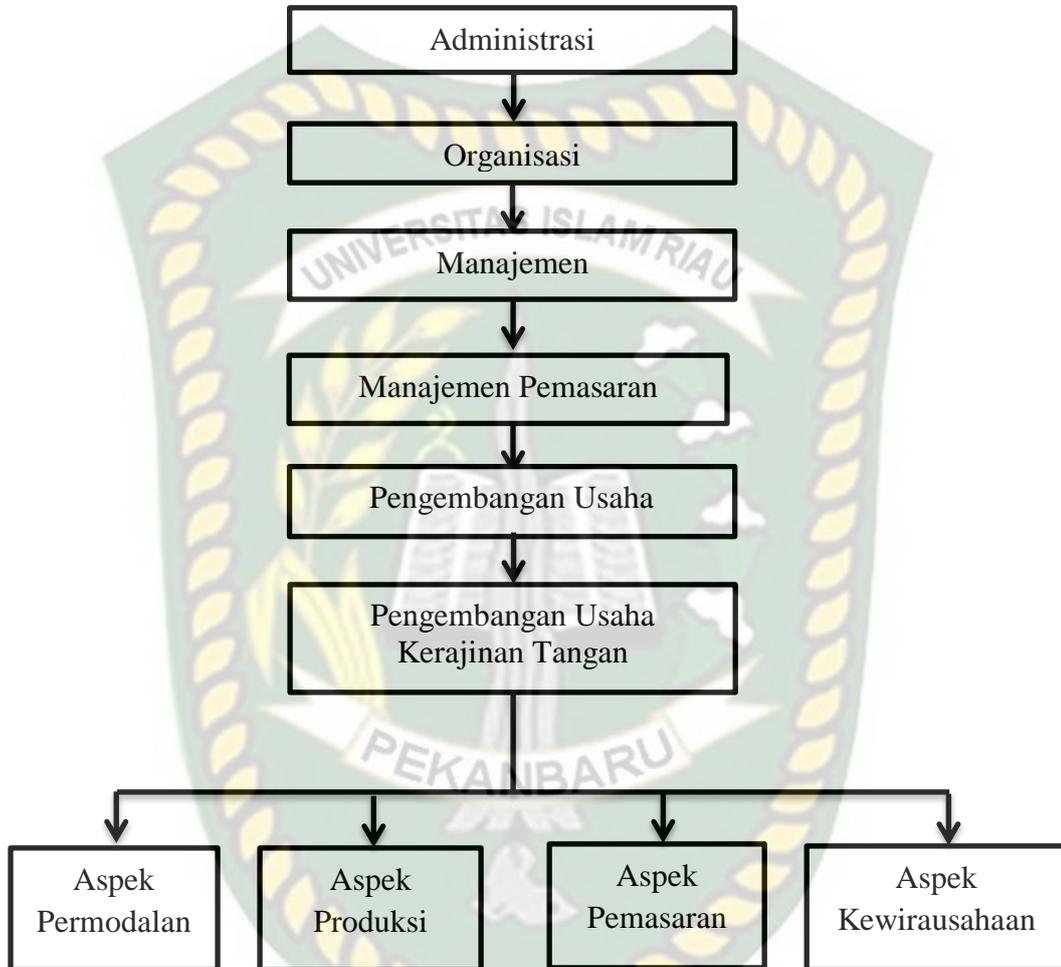
Kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lain usahanya dapat berjalan terus, terdapat upaya untuk memperbaiki

kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi perusahaan sangat tergantung pada perusahaan, hanya karena terbatas pengetahuannya, maka sering kali hal ini dilakukan sebenarnya sudah lama dilakukan pihak lain.

B. Kerangka Pikir

Untuk memudahkan suatu penelitian ini, maka perlu diuraikan alur pikiran yang menduduki suatu permasalahannya dalam penelitian ini. Guna kerangka pikir sebagai pedoman bagi penulis untuk mengembangkan penelitian tersebut terhadap indikator:

Gambar II.1: Kerangka Pikir Tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)



Sumber : Modifikasi Penulis, 2020

C. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2018;105) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, maka dari itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Oleh karena itu dapat dikatakan sementara yang diberikan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti menetapkan hipotesis penelitian bahwa: Diduga aspek permodalan, aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek kewirausahaan menjadi aspek penting dalam pengembangan usaha kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga (studi pada usaha kerajinan tangan di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)

D. Konsep Operasional

Untuk memudahkan dan memberikan pemahaman dalam menafsirkan suatu konsep yang berkaitan penelitian ini, maka penelitian memberikan beberapa konsep yang berlangsung dengan penelitian ini.

1. Administrasi adalah keseluruhan proses kerja sama yang dilakukan oleh UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki di Kecamatan Bukit Raya, Pekanbaru.
2. Organisasi adalah suatu wadah yang terdiri dari unsur manusia yang saling bekerja sama dan saling menguntungkan untuk kepentingan bersama dalam pencapaian tujuan organisasi.
3. Manajemen adalah suatu proses yang melakukan tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasi, pengarahan, dan pengawasan di dalam bidang tersebut mau itu ilmu pengetahuan atau keahlian yang dimiliki bahwa manajemen memiliki dalam kemampuan dan keterampilan untuk mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber daya lainnya untuk mencapai suatu tujuan yang sudah direncanakan secara efektif dan efisien.

4. Manajemen pemasaran adalah suatu kegiatan industri UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki di Kecamatan Bukit Raya, Pekanbaru. Untuk memperoleh penghasil yang maksimal.
5. Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha yang membutuhkan pandangan ke depan, memotivasi dan kreativitas.
6. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah suatu kegiatan usaha masyarakat berskala kecil atau ekonomi yang kecil dan dapat bersaing secara sehat dan dapat mempertahankan di pasar global
7. Kerajinan adalah suatu keterampilan tangan yang diimajinasikan dalam produk yang unik atau kegiatan yang berkaitan untuk menghasilkan produk yang bernilai tinggi.
8. Aspek permodalan adalah sumber awal untuk memulai usaha kerajinan tangan yang berupa uang untuk menjalankan usaha sehari-hari dan dapat bersaing dengan baik.
9. Aspek produksi adalah aspek yang terus mendorong pengusaha untuk menciptakan hasil produksi yang unik dan berkualitas tinggi, sehingga dapat terus memajukan suatu usaha yang dijalankan oleh usaha kerajinan tangan.
10. Aspek pemasaran adalah suatu aspek promosi yang dilakukan oleh usah kerajinan tangan melalui media sosial guna untuk menarik setiap konsumen atau pelanggan serta mau bersaing di pasaran dan media sosial dengan baik.

11. Aspek Kewirausahaan adalah upaya yang dilakukan oleh suatu usaha untuk memperbaiki kondisi usaha secara seksama dengan melakukan atau mengikuti berbagai pelatihan dan kegiatan studi banding.

E. Operasional Variabel

Berdasarkan uraian definisi operasional di atas, maka dapat digambarkan dalam kerangka pikir penelitian sebagai berikut:

Tabel II.1: Operasional Variabel Penelitian Tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)

Konsep 1	Variabel 2	Indikator 3	Sub Indikator 4
Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2011;66)	Aspek pengembangan usaha	a. Aspek permodalan	a) Sumber permodalan b) Manajemen pembukuan
		b. Aspek produksi	a) Desain produk b) Bahan baku c) Tenaga kerja d) Alat produksi
		c. Daerah pemasaran	a) Merek b) Promosi
		d. Aspek Kewirausahaan	a) Pelatihan b) Studi banding

Sumber: Modifikasi Penulisan, 2020

F. Penelitian Terdahulu

Tabel II.2: Penelitian Terdahulu

No	Nama/Jurnal	Judul	Metode Penelitian	Hasil
1	2	3	4	5
1	Saifuddin Zuhri (2013) <i>Jurnal Manajemen dan Akuntansi</i> Volume 2, Nomor 3, Desember 2013	Analisis Pengembangan Usaha Kecil <i>Home Industri</i> Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan	Pendekatan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan analisis SWOT	Strategi SO adalah: Memproduksi sangkar ayam lebih banyak Strategi ST adalah: memperhalus rautan bambu Strategi WO adalah: Memaksimalkan pemasaran Strategi WT adalah: Mempertahankan kepercayaan pelanggan toko Untuk mengatasi kelemahan (<i>weaknesses</i>) pelaku usaha kecil <i>home</i> industri harus dilakukan adalah a) Keterbatasan tenaga kerja dapat diasiasi dengan alat-alat yang lebih modern b) SDM yang kurang terampil diberi pelatihan khusus c) Harus lebih termotivasi dengan usaha yang ditekuni sehingga mereka dapat memfokuskan diri untuk mengembangkan usahanya dengan maksimal.

1	2	3	4	5
2	Muhammad Afridhal Jurnal S. Pertanian Vol 1 No. (3) : 223 ± 233 (2017) 223	Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen	Metode analisis data menggunakan analisis SWOT dan analisis Matriks SWOT	Alternatif strategi mengembangkan usaha : 1. Perbaiki sarana dan prasarana produksi 2. Sumber daya manusia Prioritas strategi 1. Perbaiki sarana dan prasarana produksi, 2. Sumber daya manusia 3. Penanaman modal swasta akan berhasil dengan adanya dukungan dari pemerintah.
3	Preameswari (2011)	Pengembangan industri kreatif untuk meningkatkan daya saing pelaku ekonomi lokal	Kualitatif dengan teknik analisis SWOT	Malang yaitu: 1. Produksi dan bahan baku kurang efisien 2. Tidak adanya dukungan dari pemerintah 3. Kurangnya promosi ke luar daerah 4. Rendahnya daya beli masyarakat 5. Adanya produk-produk bajakan Alternatif kebijakan meliputi: 1. Pemberian insentif pada industri kreatif 2. Pembinaan pekerja kreatif 3. Pengklasifikasian industri kreatif pada pos-pos pendapatan kota malang

1	2	3	4	5
				4. Peningkatan kemitraan sesama industri
4	Joko Purwono Jurnal NeO- Bis Volume 9, No. 1, Juni 2015	Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Tempe Indonesia Di Kota Bogor, Propinsi Jawa Barat	Data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif dan perumusan strategi melalui analisis SWOT	Hasil analisis menunjukkan bahwa posisi RTI dalam matriks IE di kuadran dua yakni tumbuh dan membangun. Strategi yang paling sesuai untuk digunakan strategi intensif dan integratif. Ada 5 alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh RTI berdasarkan hasil analisis the matriks SWOT Berdasarkan analisis matrik QPM menunjukkan prioritas strategi untuk diimplementasikan adalah pengembangan pasar baru secara intensif.
5	Alyas Sosiohumaniora, Volume 19 No. 2 Juli 2017 : 114 - 120	Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)	teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif dan analisis SWOT	Strategi pengembangan usaha kecil dalam penguatan ekonomi kerakyatan pada usaha Roti yang dapat digunakan yaitu 1. Pengembangan pasar dan produk, serta penetrasi pasar secara intensif 2. Meningkatkan promosi, 3. Meningkatkan Kualitas, 4. Inovasi produk Roti Maros

Dari tabel penelitian terlebih dahulu penulis memperoleh jurnal dan skripsi yang dapat dipaparkan beberapa hal menjadi perbedaan antara penelitian terlebih dahulu dengan penelitian yang sedang penulis laksanakan. Adapun perbedaan tersebut diantaranya.

1. Pada penulisan terlebih dahulu membahas pengembangan usaha secara keseluruhan sedangkan penulis hanya membahas beberapa aspek pengembangan usaha.
2. Penulisan menggunakan teori yang berbeda dengan penelitian terlebih dahulu.
3. Pada objek penelitian ini, penulis lakukan juga berbeda dengan objek penelitian terlebih dahulu.

BAB III

METEDOLOGI PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada dasar deskriptif yaitu menggambarkan fakta yang sebenarnya dan jelas, secara mendalam dan terinci tentang keadaan objek penelitian dengan cara mengumpulkan data dari pengamatan yang didapat saat di lapangan, sehingga memperoleh perumusan analisis terhadap masalah yang dihadapi. Dalam hal ini penelitian menggunakan metode kualitatif.

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, di mana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pemahaman makna, dan mengonstruksi fenomena dari pada generalisasi (Sugiyono, 2018;26)

Alasan penulis menggunakan tipe penelitian ini agar dapat mengetahui secara jelas dan rinci tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru).

B. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada usaha industri kerajinan tangan pada UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki di Kecamatan Bukit Raya, Pekanbaru. Alasan penulisan memiliki lokasi penelitian ini dikarenakan industri UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera)

Sumber Rezeki merupakan satu-satunya industri kerajinan tangan yang sudah lama berdiri dan memiliki banyak macam produk yang dihasilkan dengan kualitas yang tidak kalah saing dengan produk yang dipasarkan.

C. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian kualitatif yaitu informan penelitian yang memahami informasi tentang objek penelitian. Informan yang dipilih harus memiliki kriteria agar informasi yang didapatkan bermanfaat untuk penelitian yang dilakukan. Terdapat kriteria-kriteria untuk menentukan informan penelitian yang dikatakan oleh para ahli.

Menurut Spradley dalam Moleong (2014: 165) informan harus memiliki beberapa kriteria yang harus dipertimbangkan, yaitu:

1. Informan yang intensif menyatu dengan suatu kegiatan atau medan aktivitas yang menjadi sasaran atau perhatian penelitian dan ini biasanya ditandai oleh kemampuan memberikan informasi di luar kepala tentang sesuatu yang ditanyakan.
2. Informan masih terikat secara penuh serta aktif pada lingkungan dan kegiatan yang menjadi sasaran penelitian.
3. Informan mempunyai cukup banyak waktu dan kesempatan untuk dimintai informasi.
4. Informan yang dalam memberikan informasi tidak cenderung diolah atau dikemas terlebih dahulu dan mereka relatif masih lugu dalam memberikan informasi.

Berdasarkan kriteria informan yang dikatakan oleh Spradley di atas, peneliti menentukan informan yang memenuhi kriteria tersebut. Informan yang peneliti tentukan merupakan orang-orang yang terikat secara penuh di dalam UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yakni Pemilik/Owner Finora Nongsih.

D. Jenis dan Sumber Data

Untuk melakukan penelitian ini maka perlunya data yang akan digunakan sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2018;219). Jadi data primer ada data yang langsung yang diperoleh di tempat penelitian berupa hasil dari wawancara dengan informan penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2018;219). Adapun data sekunder penelitian ini berupa sejarah organisasi, struktur organisasi, data bahan baku, data jumlah tenaga kerja, jumlah penjualan, dan data produk-produk yang dihasilkan dari barang bekas.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data dan informasi yang lengkap yang dibutuhkan oleh penelitian, maka digunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Teknik Wawancara

Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2018; 464) mengatakan bahwa wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara dalam penelitian ini yaitu melakukan wawancara secara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada pemilik usaha kerajinan tangan.

2. Teknik observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar (Sugiyono 2018;229). Observasi yang peneliti lakukan yakni dengan memperhatikan proses produksi yang dilakukan, wilayah pemasaran barang.

3. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data dengan cara pengambil data-data yang dicatat, dokumentasi, administrasi yang sesuai dengan rumusan yang diteliti di lokasi dan mengambil gambar dan memfoto tempat yang diadakan peneliti. Dalam penelitian ini peneliti mendokumentasikan gambar penelitian yang penulis peroleh.

F. Teknik Analisis Data.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Metode deskriptif adalah menganalisis data dengan pengelompokan data dan kemudian hubungan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian

yang berkaitan dengan masalah yang ada pada usaha UKM tersebut, yang mana penelitian ini berkenan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru).

1. Reduksi data

Adalah bagian dari proses analisa yang mempertegas, memperpendek, membuat fokus, membuat hal-hal yang tidak penting dan mengatur data sedemikian rupa sehingga simpulan penelitian dapat dilakukan.

2. Sajian data

Merupakan rangkaian informasi yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan sajian data tersebut dapat diketahui apa yang terjadi dan kemungkinan untuk menganalisa dan mengambil tindakan lain.

3. Penarikan kesimpulan

Dari sajian data yang sudah tersusun yang dibuat penulis dapat menarik sesuatu kesimpulan akhir. Ketiga komponen di atas akan berinteraksi dengan proses pengumpulan data sebagai proses siklus. Dalam penelitian ini penulisan tetap berada dalam lingkungan interaksi tersebut sampai kumpulan data yang bergerak ke reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan.

G. Jadwal Kegiatan Penelitian

Tabel III.2: Jadwal Kegiatan Penelitian Tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil Sektor Industri Sebagai Alternatif Penghasilan Keluarga (Studi Pada Usaha Kerajinan Tangan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru)

No	Kegiatan	Bulan, Minggu Dan Tahun 2020/2021																			
		Agust				Okt				Des				Jan				Feb			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyusunan Proposal																				
2	Ujian Proposal																				
3	Revisi Proposal																				
4	Rekomendasi Survai																				
5	Survai Lapangan																				
6	Analisis Data																				
7	Penyusunan Laporan hasil penelitian																				
8	Konsultasi revisi skripsi																				
9	Ujian konferensi skripsi																				
10	Revisi Skripsi																				
12	Penggandaan skripsi																				

Sumber Data :Modifikasi Penelitian, 2020

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Usaha

Perkembangan berbagai sektor di Kota Pekanbaru yang begitu pesat membawa dampak positif dan juga negatif bagi masyarakat. Dari sektor kependudukan di Kota Pekanbaru jumlah yang dari tahun ke tahun terus meningkat menimbulkan berbagai permasalahan terutama masalah sampah. Di mana kontribusi meningkatnya jumlah penduduk ini adalah sampah dan barang-barang bekas, sehingga banyak sampah yang menumpuk di mana-mana dan tidak terkelola secara keseluruhan.

Hal inilah yang menjadi dasar berdirinya kerajinan tangan yang berbahan baku barang bekas atau lebih cenderung di sebut sampah. Pada tahun 2013 lalu ibu Finora Nongsih berinisiatif melakukan pengolahan sampah atau barang bekas menjadi produk kerajinan tangan dengan mendirikan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang beralamat di Jalan Kesadaran Perumahan Taman Indraloka Blok F No. 14 Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

Dengan mengandalkan modal awal sebesar Rp. 5.000.000,- ibu Finora Nongsih melakukan pemanfaatan barang bekas menjadi produk-produk kerajinan tangan yang diolahnya sendirian. Di mana dengan modal yang ada Ibu Finora Nongsih membeli peralatan kerja seperti mesin jahit, benang, dan beragam perlengkapan lainnya. Sementara untuk bahan bakunya Ibu Finora Nongsoh memperolehnya dari barang bekas miliki sendiri dan juga dari tetangga serta

teman-teman dekat, kemudian membeli beberapa barang bekas dari pengepul yang memang layak digunakan untuk kerajinan tangan.

B. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi dalam UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dapat dijabarkan dalam bentuk gambar berikut:

Gambar IV.1 Struktur Organisasi UPPKS (Sumber Rezeki



Sumber: Data Olahan Penelitian, 2021.

Tugas dan wewenang serta tanggung jawab dari tiap-tiap unit dalam struktur organisasi UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki sebagai berikut;

1. Pimpinan/Pemilik

Fungsi dari pimpinan yang juga pemilik yaitu sebagai berikut:

- a. Bertanggungjawab sepenuhnya atas aktivitas usaha
- b. Membuat sebuah kebijakan untuk kemajuan usaha
- c. Membina bawahan yang digunakan pada waktu tertentu agar dapat memikul tanggung jawab tugas masing-masing.
- d. Membina bawahan agar dapat bekerja secara efektif dan efisien
- e. Menyusun fungsi manajemen secara baik.

2. Bagian Produksi

Fungsi dan tugas dari bagian produksi yaitu menjalankan proses produksi produk secara efektif dan efisien sehingga dapat memenuhi target produksi yang telah ditentukan. Bagian produksi terbagi setidaknya pada tiga bagian yakni pembentukan pola, menjahit/membentuk produk, pemasaran.

3. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran berfungsi untuk memasarkan barang pada saat mengikuti pameran dan sebagainya.

C. Jenis-Jenis Produk

Beragam jenis dan bentuk produk yang dihasilkan Ibu Finora Nongsih dalam menjalankan usahanya. Produk-produk kerajinan tangan berasal dari barang bekas yang mampu diciptakan Ibu Finora Nongsih adalah tas, dompet, tempat pensil/pena, sepatu, bunga, pas bunga, dan lain sebagainya.

Hasil kerajinan tangan ibu Finora Nongsih berupa produk-produk dari bahan bekas memiliki nilai jual yang bisa diterima oleh masyarakat pada umumnya, dikarenakan produk-produk tersebut memang menjadi banyak di gunakan masyarakat. Apalagi saat ini pada masa pandemi, ibu Finora Nongsih memanfaatkan keadaan ini dengan memproduksi masker dan gantungan masker, tentunya produk-produk ini bisa diterima di pasaran.

D. Aktivitas Produksi

Dalam menjalankan usahanya Ibu Finora Nongsih dari awal telah menetapkan jenis produk yang akan di produksi, kemudian menetapkan bahan

baku yang akan digunakan. Lalu kemudian setelah semua bahan baku yang dibutuhkan diperoleh, Ibu Finora Nongsih melakukan pekerjaan produksinya seorang diri dengan bermodalkan keahlian menjahit yang dimilikinya.

Saat ini telah banyak jenis dan bentuk produk dihasilkan ibu Finora Nongsih, yang mana untuk memproduksi saat ini beliau tidak lagi melakukannya seorang diri. Tetapi mengajak beberapa teman dan juga tetangganya untuk turut bersama-sama memproduksi produk yang telah dirancangnya. Di mana dalam proses produksi ini, sebelumnya seluruh anggota ataupun pekerja dalam memproduksi suatu produk terlebih dahulu diberikan pengajaran oleh ibu Finora Nongsih agar produk yang dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan dan melakukan *quality control* terhadap produk yang sudah jadi, sehingga produk yang dijual berkualitas tinggi dan memuaskan konsumen.

BAB V
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Informan

Sebelum mengurai lebih jauh mengenai hasil dan pembahasan pada penelitian ini terlebih dahulu dijelaskan identitas informan sebagai data awal penelitian yang diperoleh di lapangan. Di mana identitas informan ini sangat penting untuk di kemukakan agar tidak terjadi kesalahpahaman mengenai sumber informasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini.

Informan utama dalam penelitian ini adalah pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yakni Ibu Finora Nongsih dan juga pada saat penelitian lapangan peneliti mendapati beberapa orang pembeli yang sebelumnya telah melakukan pembelian pada produk yang dihasilkan ibu Finora Nongsih.

Adapun identitas informan penelitian yang diperoleh pada penelitian ini sebagai berikut:

Tabel V.1 Identitas Informan Penelitian

No.	Informan	Usia (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan
1.	Pemilik Usaha	46	Perempuan	SLTA
2.	Tenaga Pengrajin	40	Perempuan	SLTA
3.	Konsumen 1	33	Perempuan	S-1
4.	Konsumen 2	28	Perempuan	SLTA

Sumber: Olahan Penelitian, 2020.

Berdasarkan tabel di atas jelaslah bahwa pada penelitian ini peneliti memperoleh informasi pada strategi pengembangan usaha kerajinan tangan yang dijalani Ibu Finora Nongsih pada UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki. Di mana data identitas informan di atas menjelaskan bahwa seluruh informan memiliki tingkatan usia yang sangat dewasa, sehingga diharapkan dengan tingkatan usia ini memberikan informasi yang jelas mengenai strategi yang dilakukan pemilik usaha.

Kemudian dari jenis kelamin, seluruh informan berjenis kelamin perempuan. Hal ini dikarenakan sebagian besar produk yang dihasilkan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki adalah barang-barang yang memang dibutuhkan atau digunakan perempuan seperti tas, dompet, sepatu, dan sebagainya.

Dari segi pendidikan para informan memiliki latar belakang pendidikan yang cukup tinggi yakni SLTA dan Sarjana Strata Satu, sehingga diharapkan mampu memberikan tanggapan dan menjawab pertanyaan yang peneliti maksudkan. Dengan demikian jelaslah bahwa dari segi identitas informan seluruhnya berasal dari tingkat usia yang dewasa, berpendidikan, dan terakhir berjenis kelamin perempuan.

B. Hasil Penelitian

Strategi pengembangan usaha kecil sektor industri sebagai alternatif penghasil keluarga yang peneliti teliti khusus pada kerajinan tangan di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki. Di mana untuk mendapatkan strategi pengembangan tersebut telah ditetapkan 4 indikator

penelitian yang diharapkan mampu menjawab tentang strategi yang digunakan pengusaha dalam menjalankan usahanya.

1. Aspek Permodalan

Aspek permodalan menjadi salah satu indikator yang peneliti gunakan untuk melihat strategi pengembangan usaha yang dijalani dalam mengembangkan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki.

Menurut Masyiah Kholmi (2003) sebagian besar permodalan bersumber dan milik sendiri sehingga umumnya perusahaan kecil tidak berpengaruh adanya kenaikan nilai Dollar dan adanya kenaikan suku bunga bank. Umumnya industri kecil kurang memiliki akses memperoleh pinjaman, hal ini disebabkan dokumentasi atas kegiatan belum memadai, khususnya berkaitan dengan pembukuan, oleh karena itu pengelola tidak memiliki informasi yang cukup mengenai kinerja finansial usaha yang dicapai. Dengan demikian akan terjadi kesulitan melalukan pinjaman di bank atau proposal yang diajukan untuk memperoleh dana sangat diragukan validitasnya.

Adapun aspek permodalan ini dilihat dari 2 hal yakni sumber permodalan dan manajemen pembukuan.

a. Sumber Permodalan

Dalam setiap usaha modal merupakan hal yang penting harus dimiliki pengusaha, baik itu modal berupa dana maupun modal keyakinan. Di mana pada penelitian ini peneliti lebih cenderung melihat modal dalam bentuk dana yang dimiliki pengusaha pada saat menjalankan usahanya.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Untuk merintis usaha ini, saya tidak meminjam dari pihak manapun. Untuk memulai UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki saya mengembangkannya dengan uang pribadi dari hasil sisa belanja dapur yang dikumpulkan sebesar Rp. 5.000.000,-“ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Dengan demikian jelaslah bahwa UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang memproduksi hasil kerajinan tangan bersumberkan modal dari dana pribadi yang dimiliki pemiliknya. Di mana dengan modal Rp. 5.000.000,- usaha ini mampu bertahan dan berkembang sampai saat ini. Bahkan dengan modal awal yang telah dikelola secara baik, sehingga saat ini UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah memiliki gedung produksi sendiri dan toko tempat pemajangan produk yang dihasilkan.

Hasil penelitian ditemukan bahwa dari segi permodalan usaha kerajinan yang dijalani ibu Finora Nongsih bersumberkan modal pribadi. Modal awal yang digunakan tidak besar, karena dipergunakan untuk membeli berbagai bahan baku dan peralatan yang digunakan untuk memproduksi produk hasil kerajinan tangan yang memanfaatkan barang bekas.

b. Manajemen Pembukuan

Manajemen pembukuan dalam menjalankan usaha penting untuk dilakukan sebagai sumber informasi keuangan mengenai sebuah usaha.

Dikarenakan pengelolaan pembukuan berupa membuat catatan atas semua aktivitas usaha terutama dalam hal jual-beli maupun pengeluaran biaya-biaya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha menjadi penting untuk dicatat, agar catatan yang ada bisa menggambarkan keadaan usaha dari segi financial.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Saya menggunakan manajemen pembukuan yang sederhana, agar dapat mengetahui hasil laba usaha meningkat atau menurun. Namun penataan pembukaan usaha ini masih kurang baik, karena terkadang bila saya ingat saya masukkan seluruh transaksi, tetapi bila lupa terkadang ada transaksi yang tidak tercatat” (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki melalui pemiliknya telah menetapkan dan membuat catatan pembukuan secara sederhana. Namun catatan yang dibuat belum mampu menggambarkan keadaan finansial dari usaha tersebut, sehingga hal ini menjadi titik kelemahan seorang pengusaha dalam memajemen keuangan usahanya.

Pengamatan lapangan yang penulis lakukan bahwa Finora Nongsih dalam menjalankan usahanya sudah menggunakan catatan pembukuan atas pengeluaran dan penerimaan. Namun catatan pembukuan yang dilakukan masih sangat sederhana dan terkadang ada beberapa transaksi yang tidak dicatat, sehingga catatan pembukuan yang ada belum menggambarkan atau memberikan informasi akurat mengenai usaha kerajinan tangan yang dijalani Finora Nongsih.

Gambar V.1 Catatan Keuangan UPPKS Sumber Rezeki

BUKU KASIR
BULAN : Desember 2020

Tgl	Uraian	No. Tanda Bukti	Debet Rp.	Kredit Rp.	Saldo Rp.
2/12	Kain Perca 1 goni			Rp. 150.000,-	
	Berang Jahit			Rp. 50.000,-	
	Jatun			Rp. 15.000,-	
3/12	Penjualan Masker		Rp. 150.000,-		
	Penjualan Baju Kanan		Rp. 50.000,-		
	Penjualan tas laptop (3buah)		Rp. 150.000,-		
4/12	Pembelian Lem tembak			Rp. 75.000,-	
	Pembelian barang wol			Rp. 10.000,-	
	Pembelian Sunting Besar (2buah)			Rp. 55.000,-	
	Penjualan tas		Rp. 120.000,-		
	Penjualan Tempat pensil		Rp. 15.000,-		

Sumber: UPPKS Sumber Rezeki, 2020.

Berdasarkan hasil temuan penelitian ini jelaslah bahwa catatan keuangan menjadi salah satu kelemahan yang dimiliki UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dalam mengembangkan usaha ini, sehingga perkembangan usaha ini tidak terlihat secara signifikan bila diperhatikan dari pembukuan yang ada. Tetapi usaha ini bisa dilihat perkembangan dari fakta lapangan yang, padahal dari catatan pembukuan bisa memberikan informasi secara detil mengenai perkembangan usaha tanpa harus mendatangi lokasi tempat usaha.

Indikator permodalan merupakan hal yang penting untuk diperhatikan, sehingga dengan modal yang dimiliki dan terus berkembang jumlahnya serta catatan keuangan yang digunakan setidaknya telah memberikan gambaran keadaan ataupun perkembangan usaha kerajinan tangan yang dijalani Finora Nongsih.

Hasil penelitian ini pada indikator permodalan sudah terlaksana. Di mana dalam menjalankan usahanya Finora Nongsih telah menggunakan modal pribadi yang berasal dari tabungan atas penyisihan uang belanja yang dimilikinya. Kemudian dalam menjalankan usahanya Finora Nongsih sudah menggunakan catatan pembukuan, walaupun catatan pembukuan yang digunakan masih sederhana dan belum menggambarkan informasi secara baik.

2. Aspek Produksi

Aspek produksi hal utama yang dihasilkan pengusaha dalam mengembangkan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki. Di mana aspek produksi sangat penting dilihat dikarenakan, aspek ini yang menjadi penggerak atas keberadaan usaha dan berkembangnya usaha pada masa mendatang.

Aspek produk pada penelitian ini dilihat dari 3 aspek yakni desain produk, bahan baku, dan tenaga kerja, serta alat produksi.

a. Desain Produk

Menurut Masiyah Kholmi (2003) desain produk pada industri kecil cenderung selalu berubah, hanya meniru produk lain yang sudah ada dipasarkan, perusahaan kurang berani mengubah desain produknya hanya mengikuti order dari pembelinya atau melakukan variasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar, sering melakukan pengawasan pasar serta melakukan penetapan waktu produksi untuk menghadapi pemerintah produk.

Produk dari hasil kerajinan tangan tentunya memiliki nilai seni yang tinggi, tetapi jarang diiringi dengan nilai jual yang tinggi pula. Hal ini lah yang

perlu menjadi perhatian bagi pengusaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dalam menghasilkan produknya harus dirancang dan didesain sedemikian rupa agar bernilai jual tinggi.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Desain produk yang dihasilkan ini hasil pikiran/ide atau dari melihat peluang yang saat ini banyak digunakan orang atau juga dibutuhkan, maka akan saya produksi. Namun ada juga hasil produk yang meniru produk lain“ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Tanggapan yang diberikan ini tidak semata-mata hasil produksi kerajinan tangan yang dimilikinya ini bersumber dari ide atau kreativitas sendiri, dikarenakan ada juga produk-produk yang dihasilkan bersumber dari meniru produk lain seperti yang ditiru modelnya. Namun hal ini dibedakan dengan bahan baku yang digunakan lebih terfokus berasal dari barang bekas, sehingga produk yang dihasilkan walaupun meniru tetapi tetap memiliki ciri khasnya yakni bersumber dari bahan baku barang bekas.

Pengamatan yang peneliti lakukan terlihat bahwa banyak desain-desain produk yang telah digambarkan dan dirancang Finora Nongsih. Desain-desain tersebut saat ini sebagian besar telah menjadi produk dan dijual di pasaran. Sebagian besar produk kerajinan tangan yang dihasilkan di desain sendiri oleh Finora Nongsih dan ada beberapa produk yang mengcopy paste desain-desain orang lain, namun tetap terdapat perbedaan dari segi bahan baku yang digunakan.

Dengan demikian jelaslah bahwa desain produk yang dihasilkan tidak seluruhnya berasal dari ide dan kreativitas pemilik usaha, sehingga produk yang dihasilkan bisa beragam jenis dan bentuk. Namun keistimewaan dari produk yang dihasilkan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki berasal dari bahan bekas.

b. Bahan Baku

Menurut Masiyah Kholmi (2003) sumber bahan baku yang digunakan sebagian besar bahan baku lokal atau berasal dari daerah sekitarnya, pembelian bahan baku rata-rata secara tunai karena tidak pernah membuat bahan baku secara kontinu, sehingga bahan baku menjadi masalah yang serius diproses produksi ketika ada permintaan mendadak atau kelangkaan bahan baku di pasaran, tetapi sebagian perusahaan telah melakukan persediaan bahan baku untuk menghadapi permintaan yang mendadak.

Bahan baku menjadi faktor utama dalam memproduksi suatu produk. Di mana bahan baku yang digunakan dalam usaha kerajinan tangan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki bersumber dari barang bekas yang tidak terpakai.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Bahan baku yang digunakan adalah seperti plastik, bungkus-bungkus jajanan, bungkus kopi, bungkus deterjen, dan lainnya yang berbentuk plastik yang keras tidak mudah koyak atau rusak bila dijadikan produk. Koran bekas, botol-botol minuman plastik, kaca, dan kain perca, kaleng-kaleng susu, dan lain sebagainya yang bisa dimanfaatkan untuk dijadikan produk sesuai kemampuan“ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020

pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Melimpahnya sumber bahan baku memberi kesempatan bagi UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki untuk terus berekspresi dalam mengembangkan usahanya. Hal ini dikarenakan bahan baku utama yang digunakan adalah barang bekas yang mudah didapat baik diperoleh sendiri maupun dibeli dari para pengepul barang bekas yang bisa ditemui di berbagai tempat di Kota Pekanbaru.

Hasil pengamatan yang peneliti dapati bahwa Finora Nongsih dalam memperoleh bahan baku utama yakni seperti plastik, kain, botol-botol, dan lainnya diperoleh dengan cara membeli dari pengumpul barang bekas yang ada di sekitar Kota Pekanbaru. Selain itu ada juga bahan baku yang diperoleh sendiri dan diberikan oleh keluarga, teman-teman, dan juga tetangga seperti botol minuman dan lainnya.

Dengan demikian jelaslah bahwa dari segi bahan baku UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki tidak menjadi kendala dalam memenuhi kebutuhannya, sehingga usaha ini bisa dijalankan sampai kapanpun selagi bahan baku yang digunakan masih tersedia.

c. Tenaga Kerja

Menurut Masiyah Kholmi (2003) tenaga kerja yang ada pada industri rata-rata berpendidikan rendah, untuk perusahaan selalu mendorong karyawan bekerja lebih terampil dan menciptakan cara-cara kerja yang efisien. Pada umumnya pimpinan/pengelola perusahaan lebih mudah mengendalikan atau melakukan

pengawasan tenaga kerja (karyawan), karena pimpinan langsung dapat memantau langsung terhadap masing-masing karyawan ketika bekerja. Perlu diperhatikan mengenai tenaga kerja, kurangnya tambahan pengetahuan dari pihak perusahaan atau bekerja sama dengan pihak di luar perusahaan untuk memberikan pelatihan atau memberikan pengetahuan bagaimana dapat bekerja yang produktif dan lebih baik.

Tenaga kerja menjadi motor penggerak dalam menghasilkan suatu produk yang diharapkan. Pada penelitian ini tenaga kerja merupakan tenaga-tenaga terampil yang memiliki kemampuan dalam mengolah bahan baku menjadi produk yang bernilai jual.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Saat ini tidak menggunakan tenaga kerja tetap yang saya bayar. Tetapi menggunakan tenaga kerja atau pengrajin rajin lepas yang dibayar sesuai produk yang dihasilkan“ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Informasi yang disampaikan di atas sangat jelas menggambarkan bahwa tenaga kerja yang digunakan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dalam memproduksi setiap produk dibayar sesuai dengan kuantitas atau bisa disebut ada produk ada upah yang dikeluarkan pengusaha.

Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh salah satu pekerja atau tenaga terampil yang bekerja di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki.

“Upah yang diterima berbeda-beda tergantung dari tingkat kesulitan dari produk. Yang pasti upah diberikan berdasarkan hasil produk dan dibayar sesuai jumlah produk” (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 11.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Hasil ini jelas memberikan gambaran bahwa UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki memiliki tenaga kerja dengan sistem lepas. Di mana tenaga kerja akan dibayar upahnya sesuai dengan jenis dan jumlah produk yang dihasilkan, sehingga apabila tidak ada pekerjaan yang dilakukan maka pengusaha tidak mengeluarkan biaya upah. Dengan demikian usaha ini dijalani tanpa beban upah pada saat tidak berproduksi, sehingga dengan sistem ini usaha akan terus berjalan dikarenakan tanpa beban upah yang memberatkan.

Pengamatan yang telah peneliti lakukan terlihat bahwa dalam memproduksi produk kerajinan tangan ibu Finora Nongsih ada yang dikerjakan sendiri dan ada yang menggunakan tenaga kerja lepas yang dipekerjakan untuk menyelesaikan produk. Di mana dalam usaha ini ibu Finora Nongsih tidak menggunakan tenaga kerja tetap tetapi tenaga kerja lepas yang dibayar sesuai hasil kerja.

Hasil penelitian ini ditemukan bahwa dalam memproduksi hasil kerajinan ibu Finora Nongsih telah menggunakan tenaga kerja lepas yang dibayar sesuai jenis dan kuantitas pekerjaan yang dihasilkan. Dengan demikian jelaslah bahwa

setidaknya usaha ini telah membuka peluang kerja dan juga memberi pengalaman kepada tenaga kerja untuk memproduksi produk-produk kerajinan tangan yang berbahan baku barang bekas.

d. Alat Produksi

Menurut Masyiah Kholmi (2003) sebagian besar menggunakan alat produksi sederhana untuk proses produksi, umumnya mesin yang digunakan berumur tua, dan kurang didukung adanya sumber daya yang memadai, sehingga perusahaan kurang dapat menghasilkan produk yang bermutu tinggi, dan terjadi produktivitas rendah yang berakibat terjadi biaya tinggi, dan akhirnya perusahaan kecil kalah saing harga dengan perusahaan menengah dan besar.

Alat produksi menjadi sarana utama dan pendukung dalam menghasilkan produk. Di mana alat produksi bisa membantu pekerjaan dengan cepat dan mudah, sehingga produk yang dihasilkan bisa berjumlah besar dan berkualitas baik.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Dalam memproduksi kerajinan tangan ini peralatan yang digunakan mesin jahit dan mesin pengering. Sementara untuk perlengkapan pendukungnya sangat banyak sesuai dengan produk, tetapi pada umumnya adalah lem, gunting, pensil, penggaris, jarum, benang, dan sebagainya”
(Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Terdapat beberapa jenis alat produksi yang digunakan dalam usaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki. Di

mana terdapat alat produksi utama yakni mesin jahit dan mesin pengering, alat produksi pendukung seperti gunting, penggaris, dan sebagainya yang mendukung dalam aktivitas produksi.

Pengamatan yang penulis lakukan terlihat bahwa dalam memproduksi produknya ibu Finora Nongsih menggunakan peralatan yang tidak terlalu banyak. Di mana peralatan yang paling utama adalah mesin jahit dan mesin pengering serta peralatan kerja pendukung lainnya dalam memproduksi barang bekas menjadi produk yang bisa dijual.

Alat produksi yang digunakan ibu Finora Nongsih dalam menjalankan usaha mampu mendukung dalam memproduksi satu produk. Di mana untuk membentuk pola dari desain yang ditetapkan menggunakan pensil dan penggaris, kemudian pola yang dibentuk digunting dan dijahit, sehingga menghasilkan suatu produk atau barang yang siap untuk dijual ke pasaran.

Hasil peneliti ini ditemukan dalam aspek produksi dalam mengembangkan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki berasal dari desain produk yang bersumber dari ide sendiri dan juga meniru produk lain, bahan baku yang mudah diperoleh berasal dari barang bekas, dan tenaga kerja yang digunakan dibayar dengan sistem upah per kuantitas dan jenis produk yang dihasilkan, serta alat produksi yang digunakan berupa alat produksi utama dan alat produksi pendukung.

3. Aspek Daerah Pemasaran

Aspek daerah pemasaran menjadi penting untuk dilihat dalam pengembangan usaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera)

Sumber Rezeki. Secara umum menurut Masyiah Kholmi (2003) perusahaan belum menggunakan sarana promosi penjualan secara tepat, cara promosi penjualan yang dilakukan sebagian besar melalui merek yang ada pada kemasan produk, adapun pemeran belum banyak diikuti, hal ini sebabkan karena faktor biaya pameran relatif tinggi bagi usaha kecil. Di mana aspek daerah pemasaran merupakan target pasar yang ditetapkan pemilik usaha dalam menjual produknya ke pembeli. Hal ini dilakukan pengusaha dalam mendukung daerah pemasaran dengan menetapkan merek produk, wilayah pemasaran, dan promosi

a. Merek Produk

Merek produk merupakan hal penting yang harus dimiliki di mana dengan adanya merek, suatu produk bisa dikenal berasal dari mana dan diproduksi oleh siapa.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Dalam menjalankan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki saya memberikan nama pada semua produk yang dihasilkan dengan label atau merek FINORA HANDMADE”
(Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah menetapkan merek dagang dari usaha yang dijalani ini yakni diberikan nama FINORA HANDMADE. Dengan demikian dari adanya merek yang sudah ditetapkan ini memberi kemudahan bagi konsumen untuk

membedakan asal produk dan tentunya dengan merek juga bisa menggambarkan baik tidaknya kualitas produk yang dihasilkan dari nama ini.

Pengamatan yang penulis lakukan di lapangan terlihat bahwa ibu Finora Nongsih telah menetapkan merek pada produk kerajinan yang dihasilkannya. Ibu Finora Nongsih menggunakan namanya sebagai merek dari produk yang dihasilkan yakni FINORA HANDMADE.

Hasil temuan penelitian ini jelaslah bahwa dalam menjalankan usahanya ibu Finora Nongsih telah menetapkan merek dari produknya, sehingga memudahkan konsumen atau pembeli untuk mengenal dan membedakan produk hasil produksinya dengan produk yang lain. Selain itu dengan merek yang telah digunakan ini setidaknya memberi informasi dan komunikasi kepada konsumen mengenai produknya.

b. Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran merupakan area pemasaran yang ditetapkan pemilik usaha dengan mengategorikan dalam target pasar dan jangkauan pasar. Di mana pada penelitian ini ditemukan bahwa target pasar dari UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki adalah semua kalangan konsumen, sehingga tidak membeda-bedakan pasar secara tingkatan usia dikarenakan semua produk bisa digunakan oleh semua kalangan konsumen.

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Saya tidak menetapkan wilayah dan kalangan tertentu yang menggunakan produk hasil kerajinan ini. Karena semua produk ini bisa

dipasarkan tanpa rentang wilayah dan rentang usia “ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Produk yang dihasilkan ibu Finora Nongsih tidak dipasarkan pada wilayah tertentu, tapi ditargetkan untuk bisa dipasarkan ke seluruh wilayah minimal di Riau dan Indonesia secara keseluruhan. Produk-produk ini diproduksi tanpa menetapkan pangsa pasar dari usia dan kalangan tertentu, tetapi bisa digunakan oleh seluruh kalangan dan difokuskan saat ini hanya kaum perempuan.

Kemudian areal pemasaran dari hasil penelitian, pengusaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki tidak menggunakan satu cara saja tetapi berbagai cara sesuai dengan perkembangan zaman. Namun pengusaha masih tetap menjual produk yang dihasilkan dengan memajang di toko, mengikuti pameran/bazar. Selanjutnya melakukan penjualan secara Online baik melalui media sosial Facebook, Instagram, Whatsapp Group UMKM, maupun memanfaatkan toko Online seperti Shopee.

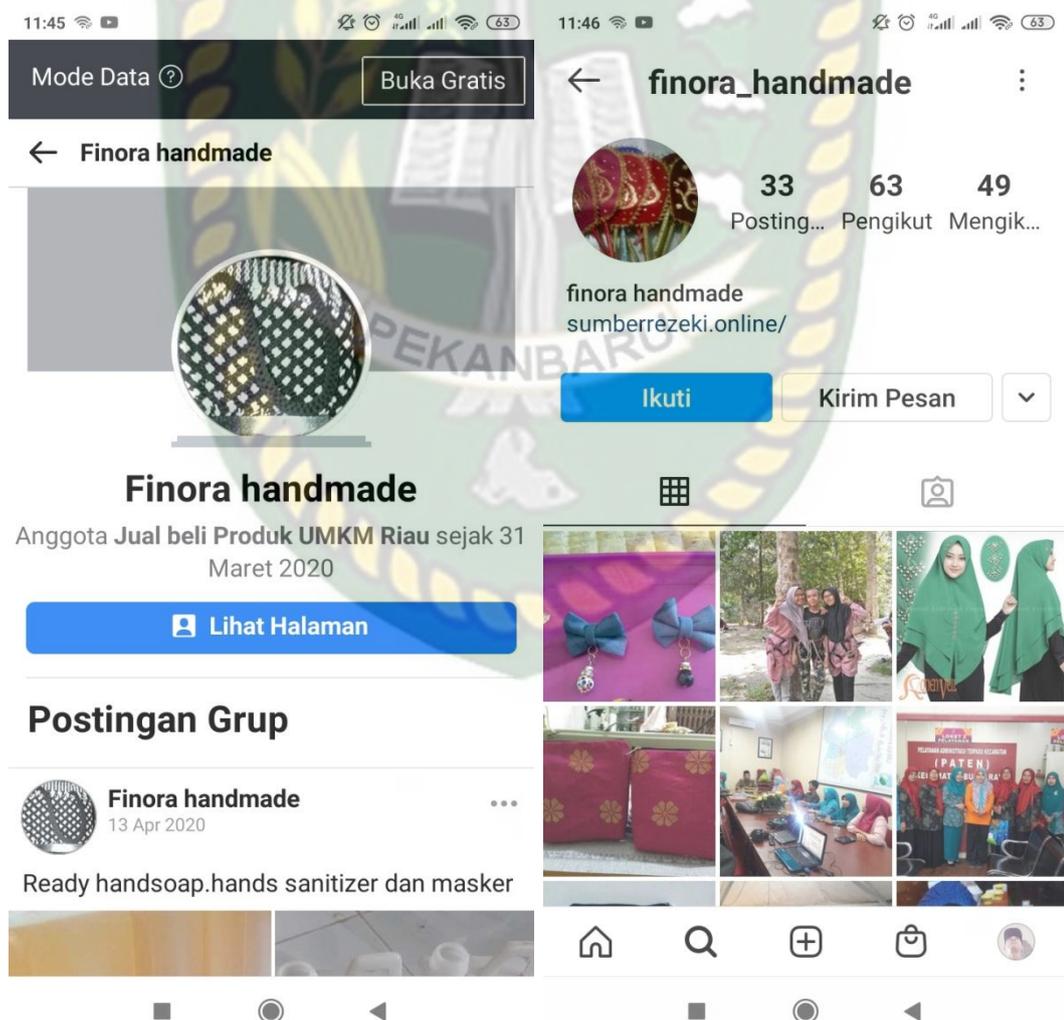
c. Promosi

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Untuk produk yang dihasilkan UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki saya menjual di toko sendiri, dipamaren-pameran atau bazar, melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, toko Online Shoppe “ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki tidak menggunakan satu cara saja tetapi berbagai cara sesuai dengan perkembangan zaman. Namun pengusaha masih tetap menjual produk yang dihasilkan dengan memajang di toko, mengikuti pameran/bazar. Selanjutnya melakukan penjualan secara Online baik melalui media sosial Facebook, Instagram, Whattsap Group UMKM, maupun memanfaatkan toko Online seperti Shopee.

Gambar V.2 Promosi UPPKS Sumber Rezeki di Media Sosial



Sumber: Data Penelitian, 2020.

Aspek promosi yang dilakukan UPPKS Sumber Rezeki adalah dengan menetapkan merek produk yang diproduksi. Kemudian melakukan promosi dengan menggunakan berbagai langkah yakni promosi langsung dengan memajang di toko dan mengikuti pameran/bazar. Promosi media digunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, Whattsap Group UMKM, maupun memanfaatkan toko Online seperti Shopee. Sementara untuk distribusi produk yang dibeli konsumen dilakukan secara langsung dengan datang ke toko atau tempat bazar, sedangkan untuk pembelian secara Online barang dikirim dengan menggunakan jasa pengiriman.

Temuan hasil penelitian pada aspek pemasaran mengenai produk kerajinan yang diusahakan ibu Finora Nongsih telah menetapkan merek dari produk yang dihasilkan, tidak menetapkan wilayah tertentu sebagai wilayah pemasaran, telah menggunakan beragam media sebagai tempat promosi produk dan tentunya lebih cenderung tempat produksi yang menggunakan low bugget dan luas jangkauannya yakni di media sosial. Dengan demikian jelaslah bahwa ibu Finora Nongsih telah menerapkan aspek pemasaran dalam usaha kerajinan yang dijalaninya.

4. Aspek Kewirausahaan

Menurut Masyiah Kholmi (2003) kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lain usahanya dapat berjalan terus, terdapat upaya untuk memperbaiki kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi perusahaan sangat tergantung pada perusahaan, hanya karena terbatas pengetahuannya, maka sering kali hal ini dilakukan sebenarnya sudah lama dilakukan pihak lain.

Aspek kewirausahaan adalah aspek yang mendukung jiwa usaha yang ada dalam diri pengusaha untuk mengembangkan atau menjalankan usaha yang telah dijalaninya. Aspek kewirausahaan yang menjadi menjadi titik fokus peneliti pada penelitian ini adalah pelatihan dan studi banding, hal ini dilakukan karena usaha ini merupakan usaha kerajinan tangan yang membutuhkan ide dan kreasi pemilikinya dalam mengembangkan usaha, sehingga membutuhkan banyak informasi dan wawasan.

a. Pelatihan

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Sudah banyak pelatihan yang diikuti mulai dari sebelum menjalankan usaha ini. Malahan saat ini sejak telah memiliki usaha saya semakin rajin mengikuti berbagai pelatihan dari manapun. Dan bahkan ada juga saya yang ditunjuk menjadi mentor dalam pelatihan-pelatihan kerajinan tangan yang diselenggarakan oleh pemerintah“ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Tanggapan yang disampaikan di atas memberikan gambaran bahwa pengusaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah mengikuti berbagai kegiatan pelatihan yang diadakan pemerintah maupun pihak swasta dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan meningkatkan keterampilan kerajinan tangan.

Dengan demikian jelaslah bahwa ada usaha yang dilakukan pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dalam

mengembangkan usaha yang dijalannya dengan memanfaatkan berbagai bentuk dan jenis pelatihan kerajinan tangan.

b. Studi Banding

Hasil wawancara dengan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diperoleh informasi yakni:

“Ada beberapa kali saya diikuti serta oleh pemerintah Kota Pekanbaru untuk mengikuti studi banding di dalam provinsi Riau dan di luar Provinsi Riau” (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Informasi di atas memberikan gambaran bahwa pengusaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah mengikuti berbagai kegiatan studi banding yang diadakan pemerintah maupun pihak swasta dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan meningkatkan keterampilan kerajinan tangan.

Dengan demikian jelaslah bahwa ada usaha yang dilakukan pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dalam mengembangkan usaha yang dijalannya dengan mengikuti berbagai studi banding di dalam kota maupun luar daerah, sehingga pemilik mampu mengembangkan usahanya sampai saat ini.

Hasil temuan penelitian pada aspek kewirausahaan ini di mana ibu Finora Nongsih selaku pemilik dari usaha kerajinan telah mengikuti berbagai pelatihan-pelatihan dan juga seminar, serta diikutkan pada berbagai seminar pada tingkat lokal dan nasional. Dengan beragam aktivitas pengembangan kewirausahaan ini

tentunya memberi kesempatan kepada ibu Finora Nongsih untuk mengembangkan usaha yang ditekuninya.

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat dikatakan bahwa pengembangan usaha kerajinan tangan yang dilakukan ibu Finora Nongsih melalui lembaga yang dibentuknya UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki mampu membantu perekonomian keluarga. Hal ini dikarenakan dalam menjalankan usaha ini keempat aspek pengembangan usaha sudah ada dan dimiliki yakni aspek permodalan, aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek kewirausahaan.

C. Pembahasan

Berdasarkan pemaparan hasil penelitian yang telah disampaikan sebelumnya, terdapat strategi pengembangan yang dilakukan ibu Finora Nongsih selaku pemilik UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki dalam mengembangkan usahanya. Di mana dengan berkembangnya usaha ini tentu memberi dampak bagi peningkatan penghasilan keluarga.

Dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarganya Ibu Finora Nongsih didukung oleh penghasilan suami yang berprofesi sebagai wiraswasta dengan penghasilan rata-rata sebelumnya Rp. 6.000.000,-. Sementara untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan dalam rumah tangga dengan 2 orang anak yang dimiliki Ibu Finora Nongsih menghabiskan biaya lebih kurang Rp. 5.000.000,-. Itu berarti dari penghasilan suami saja, keluarga Ibu Finora Nongsih sudah mampu menghidupi keluarganya.

“Pendapatan setiap bulannya tidak menentu, terkadang bisa besar dan terkadang kecil. Tapi kalau bisa dirata-ratakan setiap bulannya lebih kurang Rp. 3.000.000,-“ (Wawancara pada tanggal 05 Desember 2020 pukul 10.00 Wib bertempat di UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki yang berada di Jalan Kesadaran Tangkerang Tengah Kecamatan Bukit Raya)

Dengan demikian penghasilan bersih usaha yang dijalani ibu Finora Nongsih dari penjualan produk-produk yang dihasilkan dari UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki diketahui lebih dari Rp. 3.000.000,- sebulannya, sehingga bisa dikatakan usaha yang dijalani ini mampu meningkatkan penghasilan keluarga.

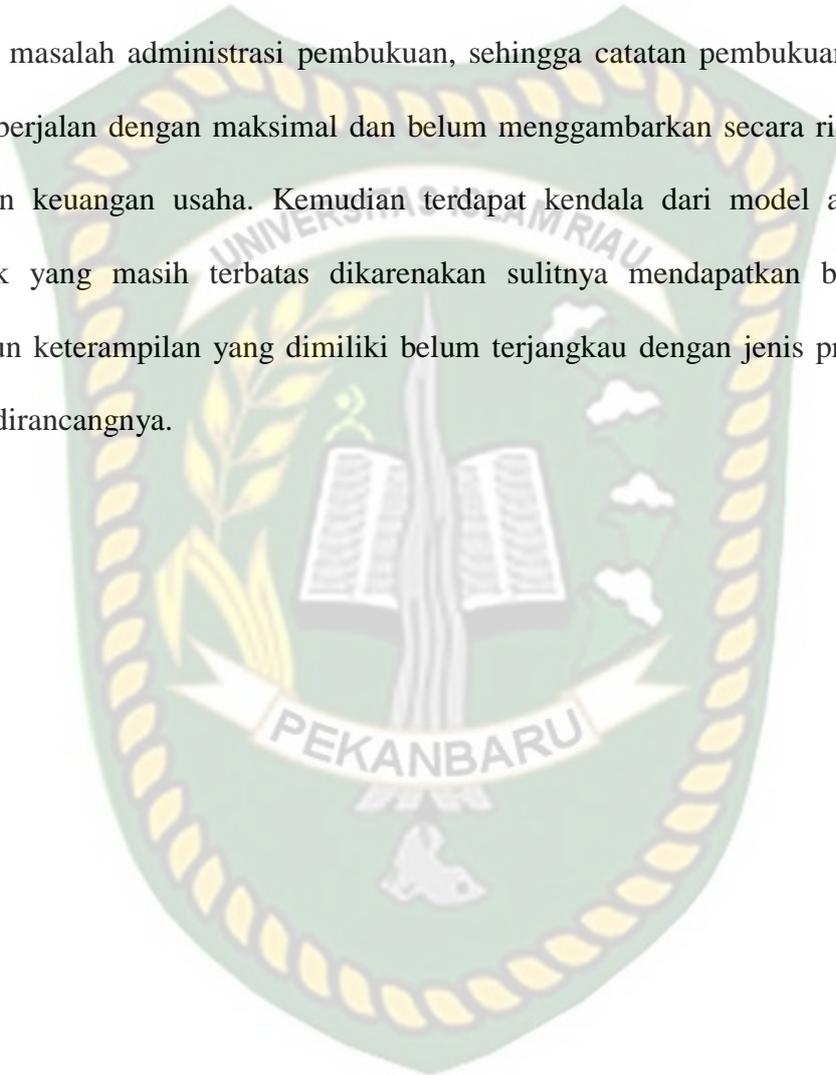
Adanya peningkatan penghasilan keluarga yang dihasilkan Ibu Finora Nongsih tidak terlepas dari usaha yang dijalannya. Di mana dengan usaha yang dijalani bermodal awal Rp. 5.000.000,- dengan melakukan berbagai kreasi dalam menciptakan produk berasal dari bahan bekas, sehingga membuka peluang pasar atas produk yang dihasilkan.

Di mana secara pemasaran strategi yang ditetapkan sudah cukup baik. Pada pemanfaatan sumber daya manusia ibu Finora Nongsih menggunakan tenaga kerja lepas, sehingga pembayaran atau upah disesuaikan kuantitas produk yang dihasilkan. Hal ini tentunya meringankan usaha dari segi pengeluaran upah tenaga kerja.

Sementara dari segi pemasaran telah ditetapkan Merek sebagai Trademark dari usaha yang dijalani yakni FINORA HANDMADE. Kemudian wilayah pemasaran tidak lagi menjadi kendala dikarenakan dengan berkembangnya teknologi usaha ini bisa dipasarkan di mana saja dengan menggunakan media

sosial dan toko Online, sehingga toko konvensional yang dimilikinya saat ini lebih banyak digunakan sebagai tempat pemajangan produk.

Namun dalam menjalankan usahanya Ibu Finora Nongsih terdapat kendala dalam masalah administrasi pembukuan, sehingga catatan pembukuan yang ada tidak berjalan dengan maksimal dan belum menggambarkan secara rinci tentang laporan keuangan usaha. Kemudian terdapat kendala dari model atau desain produk yang masih terbatas dikarenakan sulitnya mendapatkan bahan baku maupun keterampilan yang dimiliki belum terjangkau dengan jenis produk yang ingin dirancangnya.



BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilaksanakan, maka dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha kecil sektor industri sebagai alternatif penghasilan keluarga (studi pada usaha kerajinan tangan di Kecamatan Raya Kota Pekanbaru) pada penelitian ini di khusus pada UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah mampu meningkatkan penghasilan keluarga. Di mana dalam pengembangan usaha UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki telah didukung oleh aspek modal, aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek kewirausahaan.

Pengembangan usaha yang dijalani pada UPPKS (Usaha Peningkat Penghasilan Keluarga Sejahtera) Sumber Rezeki mampu meningkatkan penghasilan keluarga setiap tahunnya sebesar 22%. Walaupun dalam pengembangannya masih terdapat kendala berupa desain dan pemasaran.

B. Saran-saran

Hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat peneliti ditetapkan saran penelitian.

1. Diharapkan pengusaha membuat inovasi-inovasi pada produk yang dihasilkan dari bahan baku barang bekas, sehingga produk yang dihasilkan mampu menembus pasar yang lebih luas.

2. Diharapkan memanfaatkan catatan pembukuan yang lebih baik agar mampu memberikan gambaran informasi atas perkembangan usaha yang dijalani.
3. Diharapkan pengusaha memanfaatkan semua lini pemasaran dalam memperkenalkan produk yang dihasilkannya, sehingga memperkuat eksistensi produk di pasaran.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Buku-buku:

- Achmad, Buchori dan Djaslim Saladin. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Linda Karya
- Amaroh, Siti. 2010. *Manajemen Keuangan*. Kudus: Nora Enterprisse.
- Anoraga, Panji. 2009. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anaraga, Panji. 2011. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Alma, Buchari, 2014. *Manajemen Pemasaran dan Manajemen Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.
- Dewi, IR Chrisyanti, 2011. *Pengantar Ilmu Administrasi*, Jakarta: Prestasi Pustakarya.
- Fahmi, Irham, 2015, *Pengantar Ilmu Administrasi Bisnis*, Bandung: Alfabeta.
- Handyaningrat, Soewarno. 2004. *Pengantar Ilmu Administrasi*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Hamim, Sufian. 2005. *Administasi, Organisasi, dan Manajemen*. Pekanbaru: UIR Press.
- Kotler, Armstrong, 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran (Alexander Sindoro)*. Jakarta: Indeks.
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Indeks.
- Madura, Jeff. 2001. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat
- Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Nitisusastro, Mulyadi H, 2016. *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, F. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- Rudjito. 2003. Strategi Pengembangan Umkm Berbasis Strategi Bisnis, Makalah Yang Di Sampaikan Pada Seminar Peran Perbankan Dalam Memperkokoh Ketahanan Nasional Kerjasama Lemhanas RI Dengan BRI.
- Siahaan, Bisuk. 2000. *Industrialisasi di Indonesia Sejak Hutang Kehormatan Sampai Banting Stir*. Bandung : ITB.
- Solihin, Ismail, 2015. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Siagian, Sondang P. 2014. *Filsafat Administrasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Siswanto, 2013. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Stoner, A.F. James dan Edward Freeman (eds). 2006. *Manajemen*. terj. Alexander Sindoro, Jakarta: Prahallindo.
- Subandi, 2014, *Ekonomi Pembangunan*, Bandung: Alfabeta.
- Subkhi, Akhmad, 2013. *Pengantar Teori Dan Perilaku Organissai*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
- Sugiyono, 2018. *Metede Penelitian (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R & D)*, Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, Sadono. 2013. *Teori Pengantar Ekonomi Mikro*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Pengantar Teori Makroekonomi*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Sutarno. 2012. *Serba Serbi Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Swastha, Basu. 2000. *Pengantar Bisnis Modern, Pengantar Ekonomi. Perusahaan Modern*. Jakarta: Liberty.
- Zulkifli & Yogia A Moris. 2014. *Fungsi-Fungsi Manajemen*. Pekanbaru: Marpoyan.
- Zulkifli, et.al, 2013. *Buku Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi Dan Kertas Kerja Mahasiswa*. Pekanbaru, Badan Penerbit Fisipol Uir.

Peraturan Perundang-Undangan:

Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan

Jurnal/Skripsi/Tesis:

- Afridhal, Muhammad. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian* Vol 1 No. (3) : 223 ± 233 (2017).
- Arlini, Silvia Mila. 2006. Arah Pengembangan Industri manufaktur Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 6 No. 2, Agustus (2006).
- Alyas. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal Sosiohumaniora*, Volume 19 No. 2 Juli 2017 : 114 – 120
- Masiyah Kholmi, 2003. analisis potensi industry kecil : studi kasus di Kabupaten Malang,. (On line) <http://dra.masiyahkholmi.blogspot.com/2003/potensi-industri-kecil%3A-studi-kasus-di-kabupaten-malang-dra-masiyahkholmi.html>. diakses 13 November 2020.
- Preameswari. (2011). Pengembangan Industri Kreatif Untuk Meningkatkan Daya Saing Pelaku Ekonomi Lokal
- Purwono, Joko. 2015. Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Tempe Indonesia Di Kota Bogor, Propinsi Jawa Barat. *Jurnal NeO-Bis* Volume 9, No. 1, Juni 2015.
- Zuhri, Saifuddin. 2013. Analisis Pengembangan Usaha Kecil *Home* Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi* Volume 2, Nomor 3, Desember 2013.

Internet:

- <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengertian-fungsi-dan-unsur-unsur-manajemen/>
- <https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-manajemen-pemasaran.html>
- <https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-pemasaran.html>