

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

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI PADA IP INTAN
PERABOT DI JALAN MELATI PEKANBARU**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleg Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Bidang Ilmu Sosial Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Islam Riau

OLEH :

INDAH SARI

NPM : 167210888

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU**

2020

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Indah Sari
NPM : 167210888
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada Ip
Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru

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

Pekanbaru, 04 November 2020

Turut Menyetujui

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Ketua

Arief Rifa'I, S.Sos., M.Si

Pembimbing

Indra Safri, S.Sos., M.Si

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PERSETUJUAN TIM PENGUJI

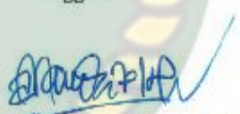
Nama : Indah Sari
NPM : 167210888
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan perabot Di Jalan Melati Pekanbaru.

Naskah skripsi ini secara keseluruhan dinilai relative telah memenuhi ketentuan-ketentuan metode penulisan karya ilmiah, oleh karena itu Tim Penguji Ujian Konferhensif Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dapat menyetujui dan menerimanya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana.

Pekanbaru, 21 November 2020


Ketua
Indra Syafri, S.Sos., M.Si


Sekretaris
Ema Fitri Lubis, S.Sos., M.Si
Anggota


Dr. Annisa Mardatillah, S.Sos., M.Si


Mengetahui
Wakil Dekan I,
Indra Syafri, S.Sos., M.Si

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

BERITA ACARA UJIAN KONPREHENSIF SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Nomor: 1250/UIR-Fs/Kps/2020 tanggal 09 Desember 2020 maka dihadapan Tim Penguji pada hari ini, Kamis tanggal 10 Desember 2020 jam 13.30 – 14.30 Wib, bertempat di ruang sidang Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Pekanbaru telah dilaksanakan ujian konprehensif skripsi atas mahasiswa:

Nama : Indah Sari
NPM : 167210888
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : "Analisis Pengembangan Usaha Industry Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru.."
Nilai Ujian : Angka : "83" ; Huruf : "A"
Keputusan Hasil Ujian : Lulus / ~~Tidak Lulus~~ / ~~Ditunda~~
Tim Penguji :

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Indra Safri, S.Sos., M.Si.	Ketua	1. 
2.	Ema Fitri Lubis, S.Sos., M.Si.	Sekretaris	2. 
3.	Dr. Annisa Mardatillah, S.Sos., M.Si	Anggota	3. 

Pekanbaru, 10 Desember 2020

An. Dekan,


Indra Safri, S.Sos., M.Si.
Wakil Dekan I Bid. Akademik

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU
NOMOR : 1250/UIR-FS/KPTS/2020
TENTANG TIM PENGUJI UJIAN KOMPREHENSIF SKRIPSI MAHASISWA

DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menimbang : 1. Bahwa untuk mengevaluasi tingkat kebenaran penerapan kaidah dan metode penelitian ilmiah dalam naskah Skripsi Mahasiswa maka dipandang perlu untuk diuji dalam forum ujian komprehensif.
 2. Bahwa Tim Penguji dimaksud perlu ditetapkan dengan Surat Keputusan Dekan.

Mengingat : 1. UU Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan Nasional
 2. PP Nomor: 60 Tahun 1999 Tentang Sistem Pendidikan Tinggi
 3. SK Mendiknas RI Nomor 045/U/2002 tentang Kurikulum Inti Pendidikan Tinggi.
 4. SK Rektor UIR Nomor: 344/UIR/KPTS/2015 tentang Kurikulum Baru Fisipol UIR
 5. SK Rektor UIR Nomor: 258/UIR/KPTS/2020, tentang Pemberhentian dan Pengangkatan Dekan Fakultas dan Direktur Pascasarjana UIR masa bakti 2020-2024.

Memperhatikan : Rekomendasi Ka Prodi dan Wakil Dekan I Bidang Akademik (WD.I) tentang Usulan Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : 1. Dosen Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa atas nama yang tersebut dibawah ini :

Nama : Indah Sari
 N P M : 167210888
 Program Studi : Administrasi Bisnis
 Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
 Judul Skripsi : "Analisis Pengembangan Usaha Industry Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru."

1. Indra Safri, S.Sos., M.Si. Sebagai Ketua merangkap Penguji
2. Ema Fitri Lubis, S.Sos., M.Si. Sebagai Sekretaris merangkap Penguji
3. Dr. Annisa Mardatillah, S.Sos., M.Si. Sebagai Anggota merangkap Penguji
2. Tim Penguji melaksanakan tugas dan mengisi serta menandatangani berkas ujian sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Fakultas.
3. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan apabila terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.

Ditetapkan di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 09 Desember 2020
 Dekan

Dr. Saiful Akmal Latif, M.Si
 NIP. 080102337

Terselasa Dasmiprakan Kepala :
 1. Yth. Bapak Rektor UIR
 2. Yth. Sdr. Ka. Biro Keuangan UIR
 3. Yth. Ketua Jurusan ADM Bisnis.....
 4. Arsip -----ss.pengaji

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Indah Sari
NPM : 167210888
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan perabot Di Jalan Melati 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 administratif dan akademis, oleh karena itu dapat disyahkan sebuah karya ilmiah

Pekanbaru, 21 November 2020

An. Tim Penguji

Sekretaris,

Ketua

Indra Syafri, S.Sos., M.Si

Ema Fitri Lubis, S.Sos., M.Si

Turut Menyetujui,

Wakil Dekan 1,

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Ketua

Indra Syafri, S.Sos., M.Si

Ariel Rifa'I, S.Sos., M.Si

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kekuatan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini yang berjudul : **“Analisis Pengembang Usaha Industri Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru”** dan diajukan ke fakultas dalam rangka memenuhi salah satu syarat penyusunan skripsi.

Penulis dengan segala keterbatasan ilmu dan pengetahuan ilmu dan pengalaman sudah berupaya semaksimal mungkin untuk menyusun setiap lembar bab perbab skripsi ini sesuai dengan kaidah penelitian ilmiah dan ketentuan yang ditetapkan oleh fakultas walaupun demikian penulis menyadari bahwa pada lembar tertentu dari naskah skripsi ini mungkin ditemukan berbagai kesalahan dan kekurangan. Untuk membenahi hal ini penulis berharap kemakluman serta masukan dari para pembaca.

Penulis menyadari pula bahwa dalam proses studi maupun proses penulisan dan penyelesaian skripsi ini banyak pihak turut membantu. Sehubungan dengan itu secara khusus pada lembaran ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Rektor Universitas Islam Riau, Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL yang menyediakan fasilitas dan memberikan kesempatan kepada penulis dalam menimba ilmu pada lembaga pendidikan yang beliau pimpin.
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau, Bapak Dr. Syahrul Akmal Latief, M.Si karena selalu mendukung dan

menjadi motivator saya untuk menyelesaikan studi dengan tepat waktu pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

3. Bapak Arief Rifa'i, S.Sos., M.Si selaku ketua Program Studi Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
4. Bapak Indra Safri, S.Sos., M.Si sebagai pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan masukan untuk penyelesaian usulan penelitian ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau yang dalam hal ini penulis tidak dapat menyebutkan satu persatu yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama di bangku perkuliahan dengan mendidik dan memberikan segala dorongan serta arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal ini.
6. Kepada Pimpinan dan Karyawan pada Rattan Handmade Pekanbaru yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan mengambil data serta informasi yang dibutuhkan.
7. Kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah memberikan do'a, mendidik, memotivasi selama penulis menyelesaikan studi pada Universitas Islam Riau, serta Adik - adik saya yang sudah membantu mensupport.

Kepada teman-teman seangkatan yang sama-sama menggali ilmu khususnya angkatan 2016 prodi Administrasi Bisnis yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.

Naskah skripsi ini penulis sadari bahwa masih banyak terdapat kesalahan dan kekurangan. Oleh karna itu, kritik dan saran yang bersifat positif diharapkan dari semua pihak yang telah membaca skripsi ini untuk kesempurnaan penulis.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan semoga ilmu yang penulis tulis dapat berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan serta bagi Nusa, Bangsa dan Agama.

Pekanbaru, 04 November 2020

Peneliti

Indah Sari

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN USULAN PENELITIAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
SURAT PERNYATAAN	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah1	10
C. Tujuan Dan Pemanfaatan Penelitian	10
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR	12
A. Studi Kepustakaan.....	12
1. Konsep administrasi	12
2. Konsep organisasi	13
3. Konsep manajemen	15
4. Konsep manajemen pemasaran	16
5. Konsep bauran pemasaran.....	17
6. Konsep industri	22
7. Konsep Usaha Kecil.....	25
8. Konsep pengembangan usaha	21
9. Penelitian terdahulu.....	33
B. Kerangka Pikir	37
C. Operasional Variabel.....	39
BAB III METODE PENELITIAN	40

	A. Tipe Penelitian	40
	B. Lokasi Penelitian	40
	C. Populasi Dan Sampel	41
	D. Teknik Penarikan Sampel	41
	E. Jenis Dan Sumber Data	42
	F. Teknik Pengumpulan Data	42
	G. Teknik Analisis Data Dan Uji Kompetensi	43
	H. Jadwal Waktu Penelitian	44
BAB IV	DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN	45
	A. Sejarah Singkat Perusahaan	45
	B. Struktur Organisasi	46
	C. Fungsi Dan Tugas Organisasi	48
BAB V	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
	A. Identitas Key Informan	51
	B. Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru	52
BAB VI	PENUTUP	70
	A. Kesimpulan	70
	B. Saran	72
	DAFTAR PUSTAKA	73
	Lampiran	75

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
I.1 :Daftar Jenis Produk Dan Harga Barang	6
II.1 :indikator usaha yang dimanis / berkembang	32
II.2 :Penelitian terdahulu.....	33
II.3 :Operasional Variabel Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada Ip Intan Perabot Di Jlan Melati Pekanbaru	39
III.1 :Jadwal Waktu Penelitian	44
V.1 :Distribusi jumlah key informan dan informan	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
II.1 :Keraaangka Pikir Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada Ip Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru.....	27
IV.1 :Struktur Organisasi Pada Usaha Ip Intan Perabot Pekanbaru	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1 :Pengantar Wawancara.....	72
2 :Penagntar Wawancara Pemilik Usaha.....	73
3 :penagntar wawancara karyawan.....	85
4 :Dokumentasi Wawancara.....	90
5 :Foto-Fotp Produk	92



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

SURAT PERNYATAAN

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

Nama : Indah Sari
Npm : 167210888
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru

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

1. Bahwa naskah skripsi ini adalah benar-benar hasil karya saya sendiri (tidak karya plagiat) yang saya tulis sesuaidan mengacu pada kaidah-kaidah metode penelitian ilmiah dan penulisan karya ilmiah.
2. Bahwa seluruh persyaratan administratif, akademik dan keuangan yang melekat padanya benar telah saya penuhi dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Fakultas dan Universitas.
3. Bahwa apabila dikemudian dan terbukti secara sah bahwa saya ternyata melanggar atau belum memenuhi sebagian ataukeseluruhan atas pernyataan butiran 1 dan 2 tersebut diatas maka saya menyatakan bersedia menerima sanksi pembatalan hasil ujian Skripsi yang telah saya ikuti secara sanksi lainnya sesuai dengan ketentuan Fakultas dan Universitas serta hukum Negara Republik Indonesia.

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

Pekanbaru, 14 November 2020

Pelaku pernyataan



Indah Sari

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI PADA IP INTAN PERABOT DI JALAN MELATI PEKANBARU

ABSTRAK

INDAH SARI

Kata kunci : Pengembangan, Usaha, Industri.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan data informasi dan menganalisis data 1) Aspek Pasar sebagai tempat menjual hasil produksi 2) Aspek teknologi dan inovasi yang ada di usaha IP Intan Perabot 3) Aspek permodalan yang digunakan di usaha industri IP Intan Perabot 4) Aspek manajemen sebagai pengelola dan mengontrol berjalannya usaha IP Intan Perabot. Tipe Penelitian yang digunakan deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan keadaan yang sebenarnya tentang keadaan objek penelitian dengan cara mengumpulkan data dari pengamatan dan wawancara, sehingga mendapatkan rumusan analisis terhadap masalah yang sedang di hadapi. Teknik penarikan sample yang digunakan yaitu *simple random sampling*, dimana setiap elemen atau anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih sebagai sample, sehingga sampel dalam penelitian ini sebanyak 2 orang. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan pada saat pengumpulan data sedang berlangsung. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa 1) pasar sebagai tempat menjual produk yang dihasilkan masih kurang luas, karena akses informasi yang terbatas dan juga promosi yang dilakukan kurang optimal untuk memperluas pasar , serta target pasar yang di tuju kurang beragam 2) teknologi dan inovasi yang ada di IP Intan Perabot sudah baik, sehingga memudahkan proses produksi, mempersingkat waktu, memperbanyak produksi barang, meminimalisir kecelakaan, kerusakan dan inovasi yang dilakukan cukup berhasil 3) modal industri IP Intan Perabot menggunakan modal pribadi dari pemilik usaha untuk seluruh kegiatan usaha maupun produksi, ketersediaan modal yang terbatas mengakibatkan produksi barang menjadi terbatas. 4) manajemen digunakan sebagai alat untuk mengontrol dan mengelola usaha agar berjalan sesuai dengan harapan.

ANALYSIS OF INDUSTRIAL BUSINESS DEVELOPMENT ON IP INTAN PERABOT IN THE REOD MELATI PEKANBARU

ABSTRACT

INDAH SARI

Keywords: Floating, Business, Industry.

This study aims to obtain information data and analyze data 1) Market Aspects as a place to sell products 2) Aspects of technology and innovation in the IP Intan Perabot business 3) Capital aspects used in the IP Intan Perabot industry 4) Management aspects as manage and control the running of IP Intan Perabot's business. The type of research used is descriptive qualitative, which describes the actual situation about the state of the object of research by collecting data from observations and interviews, so as to get an analysis formula of the problem being faced. The sampling technique used is simple random sampling, where each element or member of the population has the same opportunity to be selected as a sample, so that the sample in this study was 2 people. Data collection methods used were interviews, observation, documentation. The data analysis technique was used when data collection was in progress. The results of this study reveal that 1) the market as a place to sell the products produced is still not broad, due to limited access to information and promotions carried out are not optimal to expand the market, and the target market is less diverse 2) technology and innovation in IP Intan Perabot is already good, making it easier for the production process, shortening time, increasing the production of goods, minimizing accidents, damage and innovation that has been quite successful 3) industrial capital IP Intan Perabot uses private capital from business owners for all business and production activities, availability of capital which is limited results in limited production of goods. 4) management is used as a tool to control and manage the business so that it runs as expected.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Dengan berkembangnya zaman maka dunia usaha juga turut ikut mengalami perkembangan yang positif. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya unit usaha yang semakin berkembang dan bertambah dalam skala kecil, menengah, maupun skala besar. Sektor industri di Indonesia mempunyai peran penting dalam kemajuan dan pertumbuhan perekonomian nasional.

Usaha Kecil Menengah (UKM) mempunyai peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Pengembangan usaha kecil di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Ini karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditinjau untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, lebih dari itu pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural.

UKM merupakan kegiatan usaha yang memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional, sebagai salah satu pilar utama ekonomi nasional.

Menurut undang-undang republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah di bagi menjadi tiga yaitu:

1. Kriteria usaha mikro kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00; (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
2. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau,
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
3. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau,
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Badan pusat statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Perkembangan yang begitu pesat dalam dunia usaha, menimbulkan dampak persaingan yang sangat ketat dari para kalangan pengusaha di bidang industri. Pada dasarnya suatu perusahaan harus mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya perusahaannya, agar tujuan dan pasar sasaran dapat dilakukan secara optimal yaitu memproduksi dengan memproduksi barang daya yang dapat memberi kepuasan kepada konsumen. Dalam menjalankan tujuannya tersebut maka perusahaan harus menjalankan fungsinya dengan baik serta menghasilkan produk yang bermutu.

Menurut Laena (2010: 37) Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah Daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

Pengembangan usaha merupakan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan serta pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha. Pengembangan usaha juga diartikan sebagai jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung atau yang terjun dalam bidang usaha dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas kehidupan mereka.

Namun ada sejumlah persoalan umum yang dihadapi UKM antara lain keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses informasi

mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, keterbatasan organisasi dan biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan ijin usaha dan ketidak pastian akibat peraturan yang kurang jelas.

Bisnis Furnitur atau mebel di Pekanbaru memiliki prospek ekonomi yang baik. Dengan asumsi bahwa disetiap rumah pasti memiliki barang-barang furnitur, minimal setiap rumah memiliki meja atau lemari, dan furnitur juga ada di kantor atau di sekolah yang membutuhkan meja, kursi, lemari serta rak buku . Keluarga yang memiliki ekonomi menengah biasanya akan memiliki tempat tidur, sofa, lemari, rak buku, kichen set, dan banyak lagi. Furnitur merupakan barang yang juga sangat di butuhkan tidak hanya untuk rumah tangga, tetapi juga di butuhkan oleh banyak kalangan seperti kantor dan sekolah.

IP Intan Perabot merupakan industri manufaktur yaitu kegiatan memproses atau menghasilkan barang dengan tangan atau mesin, Barang atau produk yang di hasilkan berupa barang furnitur atau mebel. IP Intan perabot merupakan usaha perseorang yang didirikan pada tahun 2006, di awal tahun ia hanya memproduksi satu barang. Tetapi hingga sekarang ia mampu memproduksi puluhan hankan ratusan baranga atau produk. Tujuan perusahaan adalah selalu berusaha mendekatkan diri dengan para konsumen taupun para agen, sehingga senantiasa menempatkan pelanggannya sebagai prioritas utama dalam membuka usaha untuk mendapatkan keuntungan dan loyalitas dari para konsumen atau agen.

Industri IP Intan Perabot menghasilkan tujuh produk atau barang furnitur yaitu lemari pakaian, tempat tidur minimalis, tempat tidur ukiran, sofa jaguar mini, sofa jaguar jumbo, sofa tifoli, kitchen set. Dalam satu bulan IP Intan Perabot menghasilkan 150 produk. Adapun jenis dan harga produk yang dijual seperti berikut :

Berikut contoh adalah yang di hasilkan oleh IP Intan Perabot di jalan melati simpang baru kecamatan tampn kota Pekanbaru:



Gambar 1 : Sofa jaguar jumbo hasil produksi IP Intan perabot (30/06/2020)



Gambar 2: sofa tifoli hasil produksi IP Intan perabot (30/06/2020)



Gambar 3: lemari sleiding 3 pintu



Gambar 4: tempat tidur ukiran

Tabel 1.1 Daftar Jenis Produk Dan Harga Yang Di IP Intan Perabot

No	Produk Furnitur	Harga / Produk
1	Lemari Sleding Tiga Pintu	Rp 4.700.000.00;
2	Tempat Tidur Minimalis	Rp 1.300.000.00;
3	Tempat Tidur Ukiran	Rp 1.800.000.00;
4	Sofa Jaguar Mini	Rp 3.700.000.00;
5	Sofa Jaguar Jumbo	Rp 7.200.000.00;
6	Sofa Tifoli	Rp 2.600.000.00;
7	Kichen Set	Rp 2.800.000.00; / meter

Sumber : IP Intan perabot, 2020

Harga yang terdapat pada tabel diatas bukan merupakan harga tetap, karena harga tersebut dapat berubah tergantung dengan situasi dan permintaan pasar serta bahan baku. Begitu juga dengan kapasitas produksi perhari yang

bergantung dengan permintaan dari pasar atau agen. Dimana IP Intan perabot hanya memproduksi barang sesuai dengan permintaan para agen.

Umumnya pemilihan lokasi oleh suatu unit aktivitas yang ditentukan oleh beberapa faktor seperti: bahan baku lokal (local input), permintaan lokal (local demand), bahan baku yang dapat dipindahkan (transferred input), permintaan luar (outside demand).

Dalam menyediakan kebutuhan faktor produksi modal kerja berupa kas, IP Intan Perabot menggunakan modal kerja sendiri. Dimana modal kerja ini akan digunakan untuk membeli kebutuhan bahan baku produksi, pembayaran upah tenaga kerja, biaya perawatan mesin dan sebagainya. Namun realisasinya, keterbatasan modal ini mengakibatkan keterbatasan kemampuan untuk berusaha.

Kegiatan produksi tidak akan terwujud atau terlaksana tanpa adanya alat dan faktor-faktor produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Dalam kegiatan produksi maka dibutuhkan tempat untuk memproduksi, peralatan untuk produksi dan juga orang yang melakukan produksi. Benda-benda dan juga alat-alat yang digunakan untuk melakukan proses produksi disebut faktor-faktor produksi. Faktor produksi adalah setiap benda ataupun alat yang digunakan untuk menciptakan dan menghasilkan benda dan jasa.

Teknologi atau alat-alat produksi pada IP Intan perabot masih lemah atau terkendala, IP Intan Perabot hanya menggunakan tenaga listrik PLN. Ia tidak memiliki pembangkit listrik lainnya seperti mesin diesel, hal tersebut dapat menghambat proses produksi. Jika pembangkit listrik mengalami gangguan atau

pemadaman maka produksi barang akan terhenti, maka hal tersebut akan memberikan kerugian.

Pemenuhan akan bahan baku untuk proses produksi juga masih sulit terpenuhi, karena bahan utama untuk proses produksi adalah kayu. Di Indonesia untuk pemenuhan bahan kayu masih sulit untuk di penuhi, karena pemerintah memeberikan peraturan untuk tidak menebang kayu dalam jumlah yang banyak dan masal untuk melindungi hutan, dan perusahaan kayu harus menyertakan ijin untuk melakukan penebangan pohon. Maka bahan kayu masih terbatas ketersediaannya.

Fakor tenaga kerja dalam produksi sangat menentukan berhasil atau tidaknya suatu usaha, terutama dalam industri yang berskala kecil dan khususnya Para pengrajin yang memproduksi barang. Dlaam penyediaan tenaga kerja, para pengrajin atau tenaga kerja di IP Intan perabot di jalan melati simpang baru kecamatan tampan kota Pekanbaru mengupayakan tenaga kerja yang berasal dari dalam maupun dari luar keluarga (buruh) termasuk pengrajin sendiri.

Laporan keuangan atau pembukuan juga sangat dibutuhkan dalam setiap usaha baik itu usaha yang sudah besar maupun usaha yang masih berskala kecil agar lebih mudah untuk mengetahui setiap pemasukan atau pengeluaran yang terjadi setiap harinya sehingga mempermudah bagi pemilik untuk usaha untuk mengukur apakah usaha tersebut mangalami kemajuan atau bahkan mengalami kemunduran di setiap tahunnya. Akan tetapi berbeda dengan halnya dengan usaha IP Intan Perabot yang belum menggunakan sistem pembukuan maupun laporan keuangan, melainkan masih menggunakan sistem analisis atau berandai-andai

sehingga sangat sulit untuk mengetahui setiap kegiatan pemasukan atau pengeluaran yang terjadi. Hal tersebut juga membuat sulitnya untuk mengukur apakah apakah IP Intan Perabot mengalami kemajuan atau mengalami kemunduran disetiap tahunnya, menurut penulis hal tersebut akan membuat para pengerajin dan tidak dapat berkembang dalam usahanya terkhusus di usaha IP Intan Perabot.

Perekonomian Indonesia dapat memiliki fundamental yang kuat jika UKM telah menjadi pelaku utama yang produktif dan juga berdaya saing dalam perekonomian nasional. Maka, pengembangan koperasi, usaha kecil dan menengah, perlu menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional dalam jangka panjang.

Melihat permasalahan yang ada di industri IP Intan Perabot diatas, maka di perlukan strategi-strategi untuk mengembangkan industri kerajinan tersebut salah satunya dengan cara mengembangkan industri kecil kerajinan. Selama ini telah banyak upaya kerajinan dan pemberdayaan usaha kecil yang dilakukan oleh pihak-pihak terkait, baik seperti institusi pemerintahan maupun swasta. Upaya-upaya yang dilakukan tersebut belum dapat berfungsi secara maksimal terhadap perkembangan industri. Hal ini dilakukan dikarenakan pembinaan usaha kecil yang dilakukan selama ini sering tumpang tindih dan dilakukan sendiri-sendiri oleh masing-masing institusi tanpa adanya saling koordinasi yang baik sehingga pembinaan dan pemberdayaan usaha kecil kurang efektif dan efisien

Fenomena yang ditemui peneliti mengenai analisis pengembangan usaha pada industri IP Intan Perabot di Jalan melati Pekanbaru yaitu:

1. Minimnya modal yang dimiliki oleh pengusaha IP Intan perabot, mengakibatkan produksi barang yang sedikit.
2. Usaha kerajinan IP Intan Perabot belum menggunakan sistem pembukuan melainkan hanya berdasarkan analisis atau berandai-andai.
3. Pemasaran yang dilakukan hanya didalam skala lokal, belum bisa mencapai pasar nasional bahkan internasional. Dan belum bisa memanfaatkan pemasaran dalam bentuk online, sehingga kurang dikenal oleh konsumen.
4. Kesulitan mendistribusikan produk yang sudah dihasilkan.

Berdasarkan latar belakang yang telah terurai diatas maka menjadi dasar pertimbangan penulis untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha yang dilakukan oleh industri IP Intan Perabot. Maka dengan demikian tokot yang akan diangkat dalam penelitian ini yaitu: ***“Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan Perabot di Jalan Melati Pekanbaru”***

A. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan masalah pokok yang akan dikaji dalam penelitian ini, yakni : ***“Bagaimanakah Pengembangan Usaha Di Industri IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru”?***

B. Tujuan dan pemanfaat penelitian

1. Tujuan penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengembangan usaha industri ip intan perabot di jalan melati pekanbaru.

2. Manfaat penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan informasi dan data sekunder bagi kalangan akademisnya yang akan melaksanakan penelitian dalam topik yang sama. hasil penelitian diharapkan dapat memacu perkembangan ilmu administrasi dalam bidang pengembangan ilmu.

b. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai tambahan informasi dan bahan perbandingan lain di bidang ilmu pengembangan usaha.

c. Manfaat Akademis

Yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan ilmu administrasi, dan kegunaan sebagai referensi bagi mahasiswa yang lain melakukan kajian tentang analisis pengembangan usaha

BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR

A. Studi kepustakaan.

1. Konsep administrasi

Menurut Zulkifli (2014:9) Administrasi dalam arti sempit. Pada konteks ini konsep administrasi diartikan sebagai rangkaian pekerjaan ketata usahaan atau kesekretarian yang terkait dengan dengan surat menyurat (korespondensi) dan pengelolaan keterangan tertulis lainnya.

Kelanjutan arti dari administrasi dalam arti luas diartikan sebagai petunjuk bagi seseorang dalam memimpin dan mengontrol dari suatu kelompok atau individu untuk mencapai sejumlah tujuan (Zulkifli, 2014:11)

Sedangkan Menurut Irham Fahmi (2015: 1) administrasi adalah sebuah bangunan hubungan yang tertata secara sistematis yang membentuk sebuah jaringan yang saling bekerjasama satu sama lainnya untuk mendukung terjadinya suatu mekanisme kerja yang tersusun dan mencapai tujuan yang diharapkan.

Lain halnya dengan Makmur (2008:14-15) Administrasi adalah sekumpulan bagian-bagian, baik sebagai pemikiran konseptual maupun sebagai aktivitas, yang saling berkaitan dan saling berhubungan sehingga membentuk suatu kebulatan yang utuh, atau diistilahkan dari sub-subsistem itu sendiri.

Ilmu administrasi merupakan hasil pemikiran dan penalaran manusia yang disusun berdasarkan dengan rasionalitas dan sistematika yang mengungkapkan kejelasan tentang objek formal, yaitu pemikiran untuk menciptakan

keteraturan dari berbagai aksi dan reaksi yang dilakoni oleh manusia dan objek material, yaitu manusia yang melakukan aktivitas administrasi dalam bentuk kerjasama menuju terwujudnya tujuan tertentu (Makmur 2008: 5).

Definisi lain dari Sondang P. Siagian (2015: 2) bahwa administrasi adalah keseluruhan proses kerja sama antara dua orang manusia atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

Lanjutan pengertian administrasi menurut Sondang P. Siagian administrasi sebagai proses yaitu suatu proses kegiatan-kegiatan tertentu tertentu yang dimulai sejak adanya dua orang yang bersepakat bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Administrasi sebagai unsur-unsur tertentu yaitu karena adanya unsur-unsur tertentu yang menjadikan sesuatu. Telah dikatakan pula bahwa unsur-unsur (bagian-bagian yang mutlak) dari administrasi ialah

- a) Dua orang manusia atau lebih
- b) Tujuan
- c) Tugas yang hendak dilakukan, serta
- d) Sarana dan prasarana.

2. Konsep Organisasi

Menurut Basu swastha (dalam Irham Fahmi 2015: 29) organisasi berasal dari kata organ (sebuah kata yang berasal dari bahasa Yunani) yang berarti alat. Adapun definisi lain dari Stephen P. Robbins (2001) yaitu organisasi merupakan

gabungan unit sosial yang mempunyai anggota dua orang atau lebih yang dikoordinasikan untuk mencapai sejumlah tujuan.

Sedangkan Menurut Edgar (dalam pandji anoraga, 2011:161) organisasi merupakan koordinasi sejumlah kegiatan manusia yang telah direncanakan untuk mencapai maksud dan tujuan tertentu bersama melalui pembagian tugas dan fungsi serta melalui serangkaian wewenang dan tanggung jawab.

Adapun menurut Griffin (dalam Ernie dan kurniawan 2017:4) Organisasi adalah sekelompok orang yang bekerjasama dalam struktur dan organisasi tertentu dalam mencapai serangkaian tujuan tertentu.

Disisi lain Stephen P. Robbins (dalam Irham Fahmi 2015: 30) mendefinisikan 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.

Organisasi merupakan persekutuan manusia yang terdiri dari minimal dua kelompok yang saling berkaitan menuju keberhasilan. Menurut (Makmur, 2008:35) dua kelompok tersebut yaitu: Pertama, kelompok pimpinan, yaitu sekelompok manusia dalam organisasi yang memiliki atau diberikan kewenangan (kepercayaan) dan tanggung jawab untuk mengendalikan atau mengarahkan kegiatan operasional. Kedua, kelompok bawahan yang diberikan kepercayaan atau tanggung jawab untuk melaksanakan suatu kegiatan operasional dalam rangka mencapai tujuan.

3. Konsep manajemen

Menurut Skinner & Ivancevich (dalam Pandji Anoraga, 2011: 149) yang berpendapat bahwa manajemen dapat didefinisikan sebagai penggunaan perencanaan, pengorganisasian, pengerjaan, pengarahan, dan fungsi pengendalian dalam cara yang paling efisien tujuan-tujuannya.

Sedangkan menurut Stoner (dalam Zulkifli, 2009: 17) berpendapat bahwa manajemen merupakan proses perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan pekerjaan anggota organisasi dan menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai sasaran organisasi yang sudah ditetapkan.

Lain halnya dengan Pandji Anoraga (2011: 149) bahwa manajemen merupakan sebuah proses yang khas yang dapat menggerakkan organisasi agar dapat berjalan dengan baik, tanpa adanya manajemen yang efektif maka usaha atau tujuan organisasi tidak dapat tercapai.

Sedangkan menurut Paul Hersey dan Kenneth H. Blanchard (dalam Siswanto, 2013: 2) manajemen merupakan suatu usaha yang dilakukan dengan individu dan kelompok untuk dapat mencapai tujuan organisasi. selanjutnya menurut James A.F dan Charles Wankel (dalam Siswanto 2013:2) Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan serta pengendalian upaya anggota organisasi dan juga penggunaan seluruh sumber daya organisasi lainnya demi tercapainya tujuan organisasi.

Menurut George R. Terry (dalam Pandji Anoraga 2011: 150) manajemen merupakan proses untuk mencapai tujuan dengan menggunakan sumber daya yang ada pada organisasi, sumber daya yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan

manajemen adalah : (1) *man* (manusia); (2) *materials* (materi); (3) *machines* (mesin-mesin); (4) *methods* (tata kerja); (5) *money* (uang). (pandji anoraga, 2011: 150)

Didasarkan pada pengertian manajemen bahwa sebenarnya fungsi manajemen sudah terkandung didalamnya. Dengan demikian menurut skiner (dalam pandji anoraga, 2011:152) fungsi manajemen meliputi :

- a. Perencanaan (*planning*),
- b. Pengorganisasian (*organizing*),
- c. Pengerjaan (*staffing*),
- d. Pengarahan (*directing*), dan
- e. Pengendalian (*controlling*)

4. Manajemen pemasaran

Menurut Assauri (2017: 5) pemasaran adalah sebuah kegiatan manusia yang diarahkan untuk dapat memenuhi serta memuaskan kebutuhan dan juga keinginan konsumen melalui proses pertukaran. Adapun pengertian lain bahwa pemasaran sebagai usaha untuk menciptakan dan menyerahkan suatu standar kehidupan.

Menurut Ir. Soetarno (2012:214) manajemen pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba.

Sedangkan menurut Assauri (2017: 12) manajemen pemasaran adalah suatu kegiatan penganalisisan, perencanaan, pelaksanaan, serta pengendalian program-program yang dibuat untuk membentuk, membengun, dan memelihara,

keuntungan dari pertukaran melalui sasara pasar guna mencapai tujuan organisasi (perusahaan) dalam jangka panjang.

Untuk mencapai keberhasilan dalam kegiatan manajemen pemasaran pada sebuah perusahaan, maka dibutuhkan masukan seperti berasal dari informasi kegiatan yang berjalan dilapangan. Umumnya orang beranggapan bahwa manajemen pemasaran berkaitan dengan upaya pencarian pelanggan dalam jumlah besar agar dapat menjual produk yang telah di hasilkan oleh perusahaan. Tetapi pendapat ini terlalu sempit karena suatu organisasi (perusahaan) akan dapat menghadapi kondisi permintaan terhadap produknya, kemungkinan pemintaannya cukup, permintaan yang tidak teratur atu juga terlalu banyak, sehingga manajemen pemasaran harus bisa menghadapi situasi sulit dan harus bisa mengatasi keadaan permintaan yang berubah-ubah.

5. Bauran pemasaran

Setiap perusahaan selalu berusaha agar perusahaannya tetap hidup dan tumbuh, dan mampu bersaing. Maka setiap perusahaan seelalu menetapkan dan juga menerapkan strategi dan juga cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya. Kegiatan pemasaran yang dilakukan, diarahkan untuk dapat mencapai sasaran perusahaan yang berupa tingkatan laba yang diperoleh perusahaan dalam jangka panjang.

Menurut Pandji Anoraga (2011: 191) bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah suatu varibel-variabel yang dpat dikendalikanoleh perusahaan, yang terdiri dari: produk, harga, distribusi, dan promosi.

Sedangkan menurut assauri (2017: 198) bauran pemasaran atau marketing mix adalah kombinasi variabel atau suatu kegiatan inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk dapat memengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen.

Adapun keempat unsur atau variabel strategi acuan/bauran pemasaran tersebut yaitu:

- a) Strategi produk
- b) Strategi harga
- c) Strategi penyaluran/Distribusi
- d) Strategi promosi.

Keempat variabel atau strategi tersebut diatas saling memengaruhi, sehingga semuanya penting sebagai suatu kesatuan strategi untuk dapat mencapai keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan.

A. Produk

Menurut Tjiptono (2016:176) produk adalah yang mencakup segala sesuatu yang dapat memberi nilai (value) untuk dapat memuaskan kebutuhan ataupun keinginan konsumen, jadi produk dapat bisa berupa tangible atau intangible yang berpotensi untuk memuaskan pelanggan.

Sedangkan menurut Assauri (2017: 200) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi, yang meliputi barang berupa fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi dan gagasan atau buah pikiran.

Dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang berupa barang atau jasa dimaksudkan dapat digunakan oleh konsumen guna untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan dan memberikan kepuasan terhadap konsumen.

Tujuan utama dari strategi produk ialah untuk mencapai sasaran pasar yang dituju dengan meningkatkan kemampuan bersaing atau mengatsai persaingan. Dan didalam produk terdapat tingkat, hirarki, dan klasifikasi produk yaitu:

1. Merek (Brand)

Merek adalah nama, istialah, tanda ataupun lambang dannjuga kombinasi dari dari dua atau lebih unsur tersebut, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi (barang atau jasa) dari seorang penjual atau kelompok penjual dan yang membedakannya dari produk saingan. Pemberian merek pada suatu produk dimaksudkan untuk beberpa alasan yaitu:

- a. Untuk tujuan identifikasi, guna mempermudah penanganan (*handling*) atau mencari jejak (*tracing*) produk yang telah dipasarkan.
- b. Untuk melindungi produk yang unik dari kemungkinan ditiru pesaing.
- c. Produsen ingin menekankan mutu tertentu yang ditawarkan dan untuk mempermudah konsumen menemukan produk tersebut kembali.
- d. Sebagai landasan untuk mengadakan diferensiasi harga.

2. Kemasan (*Packaging*)

Pengemasan mempunyai arti penting dalam strstegei produk, bukan hanya sebagai pembungkus, tetapi juga digunakan untuk menyenangkan dan menarik konsumen. Kemasan mempunyai arti penting untuk memengaruhi para konsumen langsung maupun tidak langsung didalam menentuka pilihan terhadap produk

yang akan dibelinya. Maka pengemasan harus dibuat dengan sangat baik dan teliti agar kemasan tersebut memberikan kesan bahwa produk tersebut memiliki mutu atau kualitas yang baik.

3. Pemberian label (*Labeling*)

Labeling berkaitan erat dengan pengemasan, dimana labeling merupakan pengenalan terhadap produk yang menyampaikan informasi tentang produk dan juga penjual. Labeling bisa juga berupa etikel (tanda pengenal) yang dicantumkan pada produk.

4. Kualitas (*Mutu*) produk

Kualitas produk adalah hal yang sangat perlu diperhatikan oleh perusahaan atau produsen, karena kualitas produk akan berkaitan dengan kepuasan konsumen/pelanggan, yang merupakan tujuan dari pemasaran yang dilakukan perusahaan/produsen. Perusahaan harus memiliki tingkat kualitas produk yang baik untuk menunjang serta membantu perusahaan untuk dapat meningkatkan atau memertahankan posisi produknya di dalam pasar sasaran. Kualitas merupakan alat utama untuk mencapai posisi produk yang lebih baik.

5. Layanan (*service*)

Keberhasilan pemasaran produk sangat ditentukan juga oleh baik tidaknya pelayanan yang diberikan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya. Pelayanan yang diberikan dalam pemasaran suatu produk mencakup pelayanan saat menawarkan produk, pelayanan dalam penjualan/pembelian produk, pelayanan saat menyerahkan produk yang dijual, yang mencakup dalam pengangkutan yang ditanggung oleh penjual, pemasangan instalasi produk dan asuransi atau jaminan

apabila produk tersebut rusak, perbaikan dan pemeliharaan dari produk apabila mengalami kerusakan.

B. Harga

Menurut Tjiptono (2016: 218) harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang dapat mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, harga merupakan unsur bauran pemasaran yang paling fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat dengan waktu tertentu.

Sedangkan menurut Assauri (2016: 223) harga merupakan satu-satunya unsur *marketing mix* yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur yang lainnya hanya unsur biaya saja.

Harga juga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap pendapatan/laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan kuantitas produk yang terjual. Sementara itu, dari sudut pandang konsumen, harga seringkali dijadikan sebagai indikator nilai ketika harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa tersebut.

C. Distribusi

Distribusi juga disebut dengan penyaluran yang mana akan digunakan sebagai alat dalam bauran pemasaran pada suatu perusahaan. Dimana dalam setiap usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran dari suatu perusahaan dibidang pemasaran, maka setiap perusahaan akan melakukan kegiatan penyaluran.

Menurut Assauri (2017: 233) penyaluran merupakan suatu kegiatan penyampaian produk yang akan sampai pada tangan si pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat.

D. Promosi

Menurut Pandji Anoraga (2011: 194) promosi merupakan salah satu dari bauran yang memiliki peran yang besar. Promosi merupakan kegiatan aktif yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengenalkan produknya kepada konsumen, yang bertujuan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan tersebut.

Sedangkan Kotler berpendapat bahwa bauran promosi terdiri atas lima unsur utama yaitu: pengiklanan, hubungan masyarakat, penjualan pribadi, pemasaran langsung, dan promosi penjualan.

6. Industri

Industri merupakan usaha dalam mengolah bahan mentah atau bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau barang jadi sehingga dapat di pasarkan pada konsumen untuk memperoleh keuntungan atau profit. Pada hal ini hakikatnya yang menjalankan perusahaan lah yang menjalankan operasi dalam bidang kegiatan ekonomi yang tergolong dalam sektor sekunder. Kegiatan industri seperti ini antara lain ialah pabrik tekstil, pabrik perakit atau pembuat mobil, dan pabrik pembuatan minuman rinagan.

Menurut Sukirno (2013: 204) Industri merupakan gabungan firma yang menjalankan kegiatan menghasilkan suatu jenis barang tertentu, semua firma tersebut merupakan keseluruhan penjual dalam pasar.

Undang-unang 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 rancang bangunan rekayasa industri.

Menurut Laena (2010: 42) praktek industri atau usaha kecil ini ternyata juga muncul dalam aneka tipe dari sudut penggunaan tenaga kerja yaitu:

1. Industri kerajinan rumah tangga (*conttage or household industry*) yang hanya mempekerjakan beberapa tenaga kerja. Untuk di Indonesia batasan kategori ini adalah usaha (*estabilishment*) yang mempekerjakan satu sampai empat tenaga kerja. Terutama anggota keluarga yang tidak dibayar (*umpaid family labour*). Industri kerajinan rumah tangga ini pada umumnya berorientasi pada pasar lokal dan menggunakan teknologi tradisional.
2. Industri kecil yang juga berskala kecil, akan tetapi tidak mengandalkan diri pada tenaga kerja. Industri ini mempekerjakan tenaga kerja keluarga. Industri ini juga mempekerjakan tenaga kerja yang dibayar upah dan didalamnya terdapat hierarki antara para pekerja.

Sedangkan dari segi teknologi, usaha kecil dapat di golongan atas usaha kecil yang tradisional dan usaha yang berorientasi pada teknologi modern.

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

1. Industri Berat

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

- a) Industri pertambangan.
- 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 konsumsi seperti tekstil, bahan makanan, obat-obatan, barang keperluan rumah tangga dan sejenis nya.

3. Industri Kerajinan Rakyat

Industri kerajinan rakyat adalah unit produksi yang tidak menggunakan mesin, melainkan menggunakan tenaga manusia dengan bantuan alat sederhana. Industri Kerajinan rakyat dibagi menjadi tiga tingkatan:

a. Kerajinan Sambilan (*huisvliet*)

Ciri-ciri kerajinan sambilan :

- 1) Tidak merupakan usaha sebagai mata pencahariaan pokok
- 2) Tidak terkait pada waktu dan orang lain
- 3) Mengandung unsur seni

b. Kerajinan rumahan

- 1) Merupakan usaha rumahan sebagai mata pencahariaan pokok
- 2) Dikerjakan dengan bantuan keluarga
- c. Perusahaan kerajinan
 - 1) Perusahaan dikerjakan sebagai mata pencahariaan pokok
 - 2) Memperkerjakan karyawan di luar anggota keluarga.

7. Usaha Kecil Menengah (UKM)

UKM merupakan kegiatan usaha yang memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional, sebagai salah satu pilar utama ekonomi nasional.

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) sebagai berikut :

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang mamahami Kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi

kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Badan pusat statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Usaha kecil dan menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis yang dapat digunakan dalam pembangunan ekonomi nasional, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi serta penyerapan tenaga kerja dan juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan industri. Terbukti pada masa krisis yang terjadi di negara kita banyak usaha yang stagnasi bahkan usaha yang berskala besar pun berhenti dalam aktifitas dagangnya. Tetapi usaha kecil dan menengah (UKM) terbukti mampu bertahan dalam keadaan krisis sekalipun.

Menurut Anoraga (2002 ; 249) diindonesia banyak terdapat industri kecil dengan beragam jenis usaha. Dengan keberadaan industri kecil dan menengah di indonesia telah memiliki peran yang sangat penting didalam perekonomian

nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non-migas.

8. Pengembangan usaha

A. Pengertian pengembangan usaha

Menurut Laena (2010:37) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha usaha mikro, kecil, dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha.

Sedangkan menurut anoraga (2007: 66) pengembangan usaha adalah suatu tanggung jawab dari setiap pengusaha ataupun wirausaha yang memiliki dan juga membutuhkan pandangan kedepan, motivasi serta kreativitas. Jika hal tersebut dilakukan oleh setiap pengusaha maupun wirausaha, maka besar kemungkinan untuk dapat menjadikan usaha yang memiliki skala kecil dapat berkembang menjadi skala menengah bahkan menjadi lebih besar.

Strategi merupakan rencana ataupun langkah-langkah yang digunakan secara cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran ataupun rencana khusus yang di buat untuk mencapai tujuan. Strategi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan memfokuskan beberapa aspek yang akan kaji lebih dalam guna untuk mengembangkan usaha agar dapat berkembang menjadi lebih besar.

Menurut Budiarto (2015: 99) ada beberapa aspek yang dapat mempengaruhi prospek pengembangan usaha dengan melakukan peningkatan kualitas pada beberapa aspek yaitu:

a. Pasar

Aspek pasar masih perlu diperkuat, karena aspek ini akan mempengaruhi peningkatan pada usaha. Upaya penguatan pasar diprioritaskan terutama untuk menembus pasar yang ada dan memperkecil barrier to entry untuk masuk pasar.

Menurut Mankiw pasar adalah sekumpulan pembeli dan penjual dari sebuah barang atau jasa tertentu. Para pembeli sebagai sekumpulan kelompok yang menentukan permintaan terhadap produk dan para penjual sebagai kelompok yang penawaran terhadap produk (Zayinul fata, 2010).

Untuk meningkatkan akses informasi pasar menurut Budiarto (2016: 100) bahwa untuk meningkatkan akses informasi pasar para pemangku kepentingan diharapkan dapat membuka diri dan membantu UMKM untuk mendapatkan akses informasi yang akurat, memberikan akses informasi pasar yang sangat diperlukan secara terbuka dan fair kepada seluruh UMKM. Dan juga bersedia untuk menunjukkan dan menghubungkan UMKM dengan mitra yang jaringan pemasaran yang sudah mereka miliki.

Pengembangan jaringan pemasaran dalam perluasan pasar menurut Budiarto (2016) yaitu upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi seperti kontak dengan berbagai

pusat informasi bisnis, asosiasi-asosiasi dengan baik didalam maupun di luar negeri, sosialisasi dan pengenalan e-commers bagi UMKM, pendiri dan pembentuk pusat-pusat data bisnis UMKM.

b. Teknologi dan inovasi

Pada umumnya di indonesia aspek teknologi masih harus di perkuat dan di tingkatkan. Dengan adanya teknologi yang canggih serta memadai maka akan menghasilkan produk yang baik, cepat, murah, anam, dan hemat energi. Sehingga dapat terus berkembang untuk menciptakan suatu ide yang baru untuk terus melakukan inovasi.

Menurut Latif dan Ahmad (2009) Menyatakan bahwa Teknologi mempunyai posisi sentral dalam usahanya meraih berbagai target bisnis dan pertumbuhan perdagangan. Keunggulan teknologi berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi, produktivitas produksi, serta dalam perdagangan dan daya saing internasional (dalam Budiarto 2016: 104).

Gustavsson (2000) menekankan bahwa difusi teknologi tidak hanya merupakan persoalan pasokan alat-alat kepada orang. Lebih dari tu, proses tersebut perlu mengintegrasika aspek *know-how*, keterampilan, dan budaya ditempat dimana suatu teknologi akan di operasikan. Pendekatan *user-perspective* perlu di terapkan sebagai penghubung antara teknologi dan (calon) pemakai.

Menurut Budiarto (2016: 108) membuat produk baru merupakan salah satu betuk inovasi yang paling umum. Pembuatan produk baru

tersebut bisa saja memanfaatkan teknologi dan bahan baku yang sudah ada atau teknologi dan bahan baku yang seluruhnya baru sama sekali.

Sesuai dengan pendapat Budiarto (2016: 108) bahwa teknologi yang dikombinasikan dengan inovasi menjadi salah satu kunci pencapaian keunggulan UMKM. Inovasi akan mendorong meningkatnya produktivitas dan daya kompetensi, tetapi sekaligus meningkatkan potensi terimplementasinya prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan.

c. Permodalan

Dalam rangka untuk meningkatkan produktivitas sekaligus efisiensi usaha, salah satu faktor penunjang yang cukup penting adalah ketersediaan modal yang memadai. Maka dibutuhkan sistem kredit/pembiayaan yang mampu menjangkau lapisan bawah masyarakat serta pada waktu bersamaan mendorong kesiapan untuk meningkatkan kesiapan untuk meningkatkan kinerja usahanya sehingga lambat laun menjadi layak untuk mengakses kredit/pembiayaan di badan keuangan yang lebih besar seperti bank.

Menurut Munawir (2006:19) Modal kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri. Sumarni Soepi Hanto (2006: 21) yang menyatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang dimasukkan para pemilik perusahaan yang seterusnya akan dioperasikan perusahaan selama masih berjalan perusahaan tersebut.

Suharjono (2017) yang menyatakan bahwa kemampuan modal merupakan kekuatan suatu usaha dalam mengelola ketersediaan modal untuk operasional usahanya. menurut Bambang Riyanto (1997) yang menyatakan bahwa modal adalah hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Kemudian modal ditekan pada nilai, daya beli, ataupun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang-barang modal.

d. manajemen

Dengan menerapkan praktik manajemen terbaik untuk setiap tantangan yang dihadapi, maka yang dilakukan yaitu dengan menumbuhkan sikap aktif untuk selalu melakukan manajemen transformatif.

Menurut Bleicher (2001) setidaknya ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam manajemen usaha kecil yang bertolak dari keluarga. Pertama, pengaruh dari pemilik terhadap pengelolaan (manajemen) yang akan berdampak bagi jalannya roda usaha. Kedua, seputar isu mengenai pergantian kepemimpinan dalam usaha tersebut sehingga akan terjadi pergantian generasi yang mampu meneruskan dan mengembangkan usahanya.

Menurut Budiarto (2016: 122) Manajemen transformatif merupakan pendekatan untuk mendobrak pola pikir tradisional yang memandang bahwa hubungan antara pemimpin dan karyawan (*leadership and followership*) hanya dilandaskan dengan *reward* dan *punishment* yang diberikan. Dalam pola pola kepemimpinan tradisional, kontrol atas proses

kerja tersentralisasi di tangan sang pemimpin, sedangkan kepemimpinan transformatif mendelegasikan wewenang kepada karyawan atau bawahannya, memercayai, dan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengerjakan pekerjaan yang kreatif dan dinamis

B. Prinsip-prinsip pengembangan usaha

a. Kemaslahatan

yakni kebaikan dan kemanfaatan bersama. Pengembangan yang dilakukan harus mendatangkan kemanfaatan yang nyata dan dirasakan oleh seluruh *stakeholders* yang terlibat. Saling menguntungkan dan mendatangkan kebaikan serta kemanfaatan bersama antara berbagai mitra.

b. Kemandirian bangsa

Pengembangan UMKM diarahkan agar makin kokoh sebagai kekuatan utama perekonomian Indonesia. Tujuannya agar UMKM mampu memasok sebagian besar kebutuhan dalam negeri dengan produk barang dan maupun layanan hasil karya anak bangsa. Hal tersebut membuat UMKM sebagai pilar kemandirian bangsa.

c. Terukur

Program pengembangan usaha harus mempunyai tujuan dan sasaran yang tepat. Tahap yang harus dirancang dengan seksama, tahapan-tahapan sasaran yang akan dicapai harus jelas, akhir pada setiap program harus dapat diukur tingkat keberhasilannya. Ukuran keberhasilannya dari program tersebut dapat bersifat kualitatif maupun kuantitatif.

d. Komprehensif

Program pengembangan UMKM melibatkan beberapa institusi selaku pemangku atau penyelenggara kepentingan. Maka perlu menyesuaikan program-program yang akan dilaksanakan agar masing-masing institusi dapat mengikuti program tersebut dengan baik. Penyelesaian masalah dan pemberdayaan UMKM harus mendapatkan skala prioritas yang tinggi dalam merencanakan program. Dalam pengembangan usaha tidak dapat hanya menerapkan satu disiplin ilmu saja. Oleh karena itu sifat komprehensif/menyeluruh harus diterapkan dalam pelaksanaan pengembangan UMKM.

e. Berkelanjutan

Untuk Membentuk UMKM yang unggul dan mandiri, pengembangan usaha tidak dapat dilakukan dalam waktu yang singkat. Kestinambunga program perlu dilakukan agar pengembang usaha untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih baik dapat berlangsung terus-menerus.

Dengan adanya program yang berkelanjutan diharapkan permasalahan UMKM dapat digarap secara tuntas. Mulai dari identifikasi potensi dan permasalahan, perencanaan, pelaksanaan, sampai evaluasi. Dengan demikian, keseluruhan program akan menggarap satu siklus penuh dari suatu permasalahan.

C. Tujuan pengembangan usaha

1. Kelestarian dinamis produk

Dimana UMKM secara berkelanjutan memasok produk untuk memenuhi kebutuhan pasar yang sangat dinamis atau segala sesuatu yang terus aktif dan berubah. Dinamika pasar tersebut bukan hanya dalam aspek kuantitas produk, melainkan juga dalam hal ragam, kualitas, dan pelayanan.

2. Kelestarian dinamis proses produksi

Tuntutan kelestarian produk berarti pula suatu tuntutan bagi UMKM untuk mampu melangsungkan proses produksi secara lestari. Rantai produksi dijamin kelangsungannya sejak dari pelibatan bahan baku hingga produk akhir. Jaminan kualitas diterapkan agar terjadi peningkatan kualitas secara lestari atau terus berlanjut.

3. Kelestarian dinamis sumber daya

Proses produksi yang mengacu pada target-target usaha dijalankan tanpa mengorbankan daya dukung lestari yang memestinya diberikan oleh lingkungan. Di sini, aspek penanganan limbah, misalnya, menjadi kata kunci. Orientasi zero waste menjadi koridor kendali. tujuan penangan limbah agar menjadi produk samping memiliki nilai tambah tinggi menjadi salah satu tujuan. Selain itu, eksploitasi sumber daya alam dilakukan tanpa berlebihan dan selalu dalam batas daya dukung lestari. Lebih jauh lagi sumber daya manusia yang berperan menjadipengerakan seluruh aktivitas UMKM yang dikembangkan terus secara optimal.

4. Kelestarian dinamis peran strategi.

Dalam batas dimensi mikro, kecil, dan menengahnya yang khas, UMKM mampu secara lestari berperan dinamis dalam dan penguatan aspek lingkungan, sosial, dan ekonomi bangsa dan negara. Dengan demikian, UMKM menjadi salah satu kunci vital ketahanan serta kedaulatan bangsa dan negara.

Pencapaian kondisi tersebut dapat diukur melalui berbagai indikator usahayang dinamis dan lestari, sebagaimana diuraikan dalam tabel 4.1 berikut.

Indikator tersebut perlu dicapai secara bertahap melalui perlakuan secara sistematis.

Tabel II. 1 Indikator usaha yang dinamis dan lestari atau Berkembang

Kelestarian dinamis produk	UMKM mengalami peningkatan volume produksi. UMKM mampu melakukan diversifikasi produk
Kelestarian dinamis proses produksi	UMKM mampu mengurangi produk gagal UMKM menerapkan pencatatan keuangan dan aliran barang.
Kelestarian dinamis sumber daya	UMKM mampu melakukan kontrol kualitas UMKM melakukan aktivitas peningkatan kompetensi tenaga kerja (pelatihan) UMKM melakukan peningkatan efisiensi konsumsi bahan bakar UMKM melakukan pengelolaan limbah/sampah
Kelestarian dinamis peran strategi	UMKM mengalami peningkatan aset, dan/atau omset dan/atau tenaga kerja.

9. Tabel Penelitian Terdahulu

Tabel II : 2 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
1	2	3	4	5
1	Saifudin Zuhri (2017)	Analisis pengembangan usaha kecil home industri sangkar ayam dalam rangka mengentaskan kemiskinan	• Strategi • Pengembangan usaha kecil • kemiskinan	Strategi SO : memproduksi sangkar lebih banyak dan khusus untuk di pasarkan di daerah tuban. Lebih dimaksimalkan jumlah memproduksi sangkar ayam saat musim kemarau Strategi ST : lebih kreatif dan memperhalus rautan banbu sehingga hasil lebih baik dan menarik Strategi WO: Memaksimalkan pemasaran, dengan memasuki daerah yang belum pernah dimasuki. Strategi WT: mempertahankan kepercayaan pelanggan dengan menjaga produk dengan kualitas yang terbaik. Untuk mengatasi kelemahan, maka di butuhkan teknologi yang lebih modern, sdm yang memadai, serta fokus pada pengembangan usaha.

2	Raymond Marbun, Ima Maulina, Iwang Gumilar (2012)	Analisis pengembangan usaha pemindangan ikan di kecamatan Bekasi Barat.	• Strategi • ikan, • pemindangan • swot	Hasil dari perhitungan matriks strategi industri agresif (SO). Berdasarkan pemaknaan strategi menghasilkan enam alternatif strategi yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas ikan pindang serta pengawasan dan pelayanan, meningkatkan jumlah produksi, mengoptimalkan kegiatan produksi dan kesejahteraan, menghasilkan jenis ikan pindang yang baru, meningkatkan teknologi produksi dan pendekatan dengan konsumen, serta membuat anggaran produksi.
3	Yusran, Made Antara, Rustam (2014)	Analisis pengembangan usaha abon sapi pada UKM Mutiara "Hj. Mbok Sri" di Kota Palu	Strategi pengembangan, abon sapi, UKM Hj Mbok Sri	Berdasarkan hasil analisis yaitu faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha abon sapi UKM Mutiara "Hj. Mbok Sri" yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal memiliki total nilai sebesar 3,4 sedangkan perhitungan dari reteng dan bobot faktor internal sebesar 1,32 yang

				berada pada sumbu horizontal atau sumbu X. Faktpr eksternal memiliki total nilai sebesar 3,32. Hal ini menunjukkan faktor eksternal yang diiliki UKM “Hj Mbok Sri” lebih besar dari faktor ancaman. Hasil pehitunagn reting dan bobot sebesar 1,19 yang dijadikan sumbu vertikal atau sumbu Y. Strategi yang dihasilkan dari matriks SWOT yaitu strategi SO, yakni dengan memperluas jaringan distribusi, pengadaan bahan baku, dan peningkatan produk.
--	--	--	--	--

Sumber: olahan data 2020

1. Persamaan Dan Perbedaan antara Penelitian ini dengan Penelitian yang dilakukan Saifudin Zuhri:

penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh syaifudin zuhri yaitu sama-sama meneliti atau menganalisis pengembangan usaha kecil home industri. Tipe penelitian yang digunakan pendekatan kualitatif.

Perbedaan penelitian ini yaitu terdapat pada metode analisis data dimana penelitian ini menggunakan analisis Simple Random Sampling, sedangkan penelitian yang dilakukan saifudin zuhri yaitu analisis SWOT.

2. Persamaan dan Perbedaan antara Penelitian ini dengan Penelitian Raymond Marbun Lumban, Ina Maulina, Iwang Gumilar

penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Raymond Marbun Lumban, Ina Maulina, Iwang Gumilar yaitu yaitu sama-sama meneliti atau menganalisis pengembangan usaha kecil home industri.

Perbedaan mendasar antara penelitian ini yaitu perbedaan objek penelitian yaitu pada rumah pemindangan di bekasi barat. Selain itu penelitian ini juga menggunakan analisis penelitian swot

3. Persamaan dan Perbedaan antara Penelitian ini dengan Penelitian Yusran, made antara, rustam

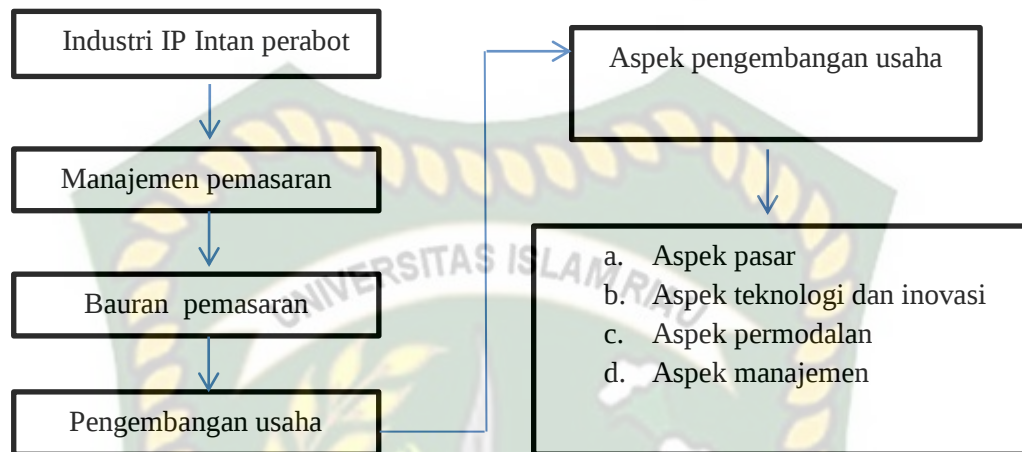
penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yusran, made antara, rustam yaitu yaitu yaitu sama-sama meneliti atau menganalisis pengembangan usaha kecil home industri.

Perbedaan mendasar antara penelitian ini yaitu perbedaan objek penelitian yaitu pada UKM Mutiara “Hj. Mbok Sri” . Selain itu penelitian ini juga menggunakan analisis penelitian swot

B. Kerangka Pikir

Untuk lebih memudahkan dan memahami penelitian ini, maka perlu diuraikan alur pikiran yang menata dan mendudukan permasalahan dalam penelitian ini. Kernagka pikir berguna sebagai pedoman bagi penulis dalam mengembangkan penelitian terhadap masing-masing indikator.

Gambar II.I Kerangka Pikir Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada Ip Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru.



Sumber : Data Penelitian 2020

C. Konsep Operasional

Beberapa konsep dalam penelitian ini dioperasionalkan untuk membatasi kajian dari penelitian, adapun konsep operasional penelitian ini adalah :

1. Administrasi adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan catat-mencatat, pembukuan, dan kegiatan tata usaha lainnya.
2. Organisasi adalah suatu wadah/tempat berkumpulnya orang-orang untuk melakukan kerjasama dan mencapai tujuan bersama.
3. Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, serta pengendalian terhadap anggota organisasi dan penggunaan seluruh sumber daya organisasi lainnya demi tercapainya tujuan organisasi.
4. Manajemen Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba.

5. Bauran pemasaran adalah bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah suatu variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri dari: produk, harga, distribusi, dan promosi.
6. Industri adalah kegiatan memproses atau mengolah barang dengan menggunakan sarana dan juga peralatan, seperti mesin-mesin dan lainnya.
7. Pengembangan usaha adalah proses, cara, maupun perbuatan yang sifatnya harus dilakukan oleh setiap pengusaha dan juga wirausaha untuk membuat usahanya dapat bertahan hidup serta menciptakan inovasi agar usahanya dapat berkembang lebih besar.

D. Operasionalisasi Variabel

Tabel II. Tabel Operasional Variabel Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru.

Konsep	Variabel	Indikator	Penilaian
1	2	3	4
Pengembangan usaha adalah suatu tanggung jawab dari setiap pengusaha ataupun wirausaha yang harus memiliki pandangan kedepan, kreativitas dan juga inovasi untuk mengembangkan usahanya (Pandji Anoraga, 2011: 66)	pengembangan usaha	1. Aspek Pasar	a. Akses informasi pasar b. Standar kualitas pasar c. Perluas pasar d. Target pasar
		2. Aspek Teknologi Dan Inovasi	a. teknologi/mesin yang modern. b. Produksi produk baru c. Desain produk d. Kualitas produk
		3. Aspek Permodalan	a. Sumber Permodalan b. Kemampuan modal c. Perputaran modal d. Pembiayaan teknologi dan inovasi
		4. Aspek Manajemen	a. Manajemen keuangan b. Manajemen produksi c. Manajemen pemasaran

Sumber: Modifikasi Penulis 2020

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada dasarnya adalah penelitian survey deskriptif, karena bertujuan memberikan gambaran secara jelas, mendalam dan terperinci tentang keadaan objek penelitian dengan cara mengumpulkan data dari pengamatan, sehingga mendapatkan rumusan analisis terhadap masalah yang sedang dihadapi. Kemudian metode penelitian ini yang digunakan merupakan metodologi kualitatif. Karena metode kualitatif merupakan penelitian yang lebih bersifat deskriptif, data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka. Data yang sudah terkumpul kemudian dideskripsikan sehingga dapat di pahami oleh orang lain. penelitian kualitatif menganalisis data secara naratif, metode penelitian kuantitatif terutama digunakan untuk memper oleh data yang kaya, informasi yang mendalam tentang isu masalah yang dipecahkan. (dukeshire & thurlow dalam sugiyono, 2018:7)

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Industri IP Intan Perabot yang beralamat di simpang baru kecamatan tampan kota Pekanbaru. Alasan peneliti melakukan penelitian di lokasi tersebut yaitu karena usaha industri tersebut memiliki macam-macam produk yang di hasilkan dengan kualitas yang baik dan memiliki potensi yang besar untuk dapat lebih berkembang menjadi usaha yang lebih berkembang menjadi industri yang lebih besar.

C. Populasi Dan Sampel

Menurut Sugiono (2017: 136) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Dalam penelitian kualitatif populasi lebih di kenal dengan “social situation” atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat, pelaku, aktivitas yang berinteraksi secara sinergis.

Populasi atau situasi sosial dalam penelitian ini yaitu tempat usaha dan cara atau strategi yang digunakan untuk mengembangkan tempat usaha tersebut.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Maka sampel yang akan di ambil yaitu sebanyak 10 orang, dimana 1 orang pemilik usaha dan 9 orang pekerja/tenaga kerja.

D. Teknik Penarikan Sampel

Tenik Penarikan Sampel yang digunakan dalam Penelitian ini yaitu Simple Random Sampling. Menurut Kerlinger (2006: 188), simple random sampling adalah metode penarikan dari sebuah populasi atau semesta dengan cara tertentu sehingga setiap anggota populasi atau semesta tersebut memiliki peluang sama untuk terpilih atau terambil.

Maka dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwan Simple Random Sampling adalah teknik pengambilan sampel atau elemen secara acak, dimana setiap elemen atau anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi sample.

E. Jenis Dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:

1. Data Primer

Data yang berasal dari informasi yang didapatkan langsung dari narasumber terhadap usaha yang dijalankan serta indikator analisis pengembangan usaha yang dilakukan oleh IP Intan Perabot di kota Pekanbaru

2. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari perusahaan tempat untuk melakukan penelitian ini dilaksanakan yang bersifat mendukung analisis penelitian ini, meliputi :

- a. Gambaran umum tentang perusahaan.
- b. Aktivitas perusahaan
- c. Jumlah barang yang diproduksi.
- d. Jumlah penjualan.

F. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang peneliti gunakan guna untuk memperoleh data yang relevan yang bertujuan untuk memecahkan dan menganalisis masalah. Adapun teknik pengambilan data yang akan dilakukan yaitu dengan cara:

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap narasumber serta yang bertujuan

mendapatkan data yang berhubungan dengan pengembangan usaha dan kinerja yang dilakukan

2. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan untuk melakukan tanya jawab secara lisan terhadap pemilik usaha, yang dianggap sangat penting untuk mendukung dan mendapatkan data.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara mengambil data-data dari catatan, dokumentasi, administrasi yang sesuai dengan masalah yang diteliti atau mengambil gambar/foto tempat penelitian diadakan.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitaian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data sedang berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data pada eriode tertentu. Menurut Huberman (dalam sugiyono, 2018:132) dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung sevara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikn kesimpulan.

A. Jadwal Waktu Kegiatan Penelitian

B. Tabel III.1 : jadwal waktu penelitian

Jenis kegiatan	Bulan dan minggu ke																	
	Juni 2020			Juli 2020			Agustus 2020			September 2020			Oktober 2020			November 2020		
Persiapan dan penyusunan usulan penelitian																		
Seminar usulan penelitian																		
Revisi UP																		
Riset																		
Penelitian lapangan																		
Pengelolaan data dan analisis data																		
Konsultasi dan bimbingan skripsi																		
Ujian skripsi																		
Revisi dan pengesahan skripsi																		
Pengadaan serta penyerahan skripsi																		

BAB IV

DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

IP Intan Perabot merupakan salah satu usaha manufaktur yang bergerak di bidang perabot atau furniture yang berada di jalan melati simpang baru kecamatan tampan Pekanbaru. dimana usaha ini mengolah barang mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai jual dan memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia serta meningkatkan nilai jual barang yang sudah ada. IP Intan Perabot merupakan usaha perseorangan yang berdiri pada tahun 2006, di awal usaha IP Intan Perabot hanya memproduksi satu jenis barang, namun dengan seiringnya waktu sekarang ia mampu memproduksi tujuh jenis produk dengan jumlah yang banyak. Usaha IP Intan Perabot belum memiliki brand atau merek, mereka hanya memproduksi barang dan menyuply barang kepada para agen yang menampung hasil produksi dari IP Intan Perabot.

Produk-produk yang dihasilkan oleh IP Intan Perabot ada tujuh jenis yaitu lemari, tempat tidur ukiran dan mini, sofa jaguar jumbo dan mini, sofa tofoli dan kichen set. Produk yang sudah siap dipasarkan akan di kirim ke para agen di dalam maupun di luar kota. Kualitas yang baik dari produk yang di hasilkan membuat paga agen menjadi pelanggan tetap untuk terus mengambil barang dari IP Intan Perabot, hal ini yang selalu di jaga oleh IP Intan Perabot yaitu menjaga kualitas tetap baik serta menghadirkan produk inovasi serta harga yng di tawarkan

cukup terjangkau . hal ini terus di jaga dengan baik agar usaha tetap hidup dan berjalan dengan baik.

Dalam menjalani usaha apapun selalu ada pesaing, dalam menangani persaingan yang ada IP Intan Perabot selalu mengutamakan kualitas dan inovasi serta harga yang masih terjangkau. Adapun kegiatan promosi yang dilakukan yaitu dengan cara door to door atau menawarkan browsur-browsur produknya langsung kepada agennya dengan mendatangi tempat usahanya. IP Intan Perabot belum menggunakan internet ataupun media sosial untuk mempromosikan produknya kepada para agen atau konsumen.

B. Struktur Organisasi

Struktur merupakan pengaturan unsur atau pembagian suatu tatanan, didalam suatu organisasi sangat dibutuhkan struktur untuk mengatur susunan tingkat kewenangan yang di miliki dalam suatu organisasi. peran struktur didalam organisasi sangatlah penting karena tanpa adanya struktur organisasi yang sistematis dan baik, maka akan sulit bagi suatu perusahaan atau organisasi dalam menjalankan berbagai aktivitas dan kegiatan secara tepat sasaran dan dan teratur dalam mencapai tujuan yang telah di tetapkan oleh organisasi atau perusahaan, hal ini bertujuan untuk tercapainya kerjasama antara pemimpin dan anggota organisasi yang terdapat didalam nya yaitu karyawan. Dalam hal ini struktur organisasi didalamnya terdapat unsur atau susunan sebagai berikut:

1. Adanya pemimpin dan orang yang akan di pimpin(karyawan)
2. Memiliki tujuan yang harus dicapai dan kerjasama.

3. Adanya wewenang dan tanggung jawab.

Pemimpin yang memiliki wewenang lebih besar dalam suatu organisasi atau perusahaan memiliki tanggung jawab yang besar dalam hal pengambilan keputusan atau penentu dalam suatu organisasi yang di pimpinnya, Yang mana ia akan bertanggung jawab dalam keberlangsungan hidup perusahaannya atau organisasinya tersebut. Dan dapat menjadi panutan bagi karyawan yang bekerjasama dalam mewujudkan tujuan organisasi untuk bisa bekerja sama dengan baik dan memberikan loyalitas penuh terhadap perusahaan untuk memaksimalkan kinerjanya didalam perusahaan atau organisasi agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik.

Maka dari itu organisasi sangat dibutuhkan, dimana organisasi sebagai wadah dari perkumpulan orang-orang yang saling kerjasama untuk mencapai tujuan dari organisasi tersebut. Agar organisasi dapat terbentuk dan bermanfaat dengan benar, maka perlu adanya pembagian tugas dan wewenang didalam organisasi, kemudian dibentuk dan disusun dalam suatu struktur organisasi yang akan menjadi hubungan antar a berbagai fungsi dan wewenangnya dalam organisasi. dengan adanya struktur tersebut diharapkan para pekerja lebih dimudahkan dan tanggap dalam menjalani tugas serta fungsi dan mengetahui siapa yang pimpinan dan anggota.

Gambar IV.1 : Struktur Organisasi pada usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru



C. Fungsi dan Tugas Organisasi

Dalam sebuah struktur yang telah di bentuk didalamnya akan memiliki wewenang dan tugas serta tanggung jawab sesuai dengan kedudukannya dalam struktur organisasi. dengan adanya tugas dan wewenang tersebut akan memudahkan pengarahan serta pengawasan dan mengevaluasi pelaksanaan,

adapun tugas dan wewenang , tanggung jawab dari setiap unit dalam struk organisasi pada IP Intan Perabot di jalan melati adalah :

1. Pemimpin IP Intan Perabot

Adapun fungsi dari seorang pemimpin dalam suatu organisasi yaitu sangat penting keberadaannya, yang berperan dalam mengambil keputusan demi kemajuan perusahaan atau organisasi yang bersangkutan, adapun tugasnya yaitu:

- a. Bertanggung jawab sepenuhnya atas aktivitas perusahaan.
- b. Membuat atau mengambil keputusan
- c. Membuat rancangan kebijakan untuk memajukan perusahaan
- d. Membina anggota atau karyawan agar dapat memikul tanggung jawab dan tugas masing-masing dengan baik.
- e. Membina karyawan agar dapat bekerja secara efektif dan efisien
- f. Menyusun fungsi manajemen secara baik
- g. Menciptakan iklim kerja yang baik dan harmonis.

2. Kepala produksi IP Intan Perabot

Adapun fungsi dari kepala produksi yaitu keterlibatan dalam proses perencanaan, koordinasi dan kontrol dalam proses memproduksi barang dari proses manufaktur serta bertanggung jawab memastikan barang di produksi secara efisien. Adapun tugas dari kepala produksi yaitu :

- a. Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi.
- b. Mengawasi proses produksi
- c. Melakukan pemilihan, pemesanan dan pembelian bahan baku.

- d. Mengontrol pemeliharaan dan perbaikan peralatan produksi
 - e. Memberi pelatihan dan pengawasan kepada staf baru/junior
 - f. Mengukur skala waktu untuk pekerjaan.
 - g. Memantau standar produk dan kontrol kualitas produk
3. Karyawan IP Intan Perabot
- Fungsi karyawan adalah sebagai sumber daya yang dimiliki oleh IP Intan Perabot, yang memiliki tugas untuk memproduksi barang yang dihasilkan di dalam perusahaan sesuai dengan perencanaan yang telah ditentukan

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Key Informan

Identitas key informan merupakan suatu kejelasan identitas dari seoran informan atau narasumber yang diperoleh dari wawancara yang sudah dilakukan oleh peneliti dengan narasumber langsung. Adapun isi dari waancara tentang key informan ini berisikan tentang nama nara sumber, umur, jenis kelamin, serta pendidikan terakhir yang kenyam oleh narasumber. Maka keterangan dari narasumber dapat dilihat pada tabel di bawah ini sebagai berikut:

Tabel V.1 Distribusi jumlah key informan pemilik usaha pada IP Intan Perabot di jalan melati pekanbaru.

No	Key informan dan informan	Umur (tahun)	Tingkat pendidikan	Jenis kelamin		jumlah
				L	P	
1.	Suradi	43	SMK	L	-	1
2.	Romli	23	SMA	L	-	1
Jumlah				2		2

Sumber : Data Olahan 2020

Dari tabel diatas dapat di ketahui bahwa Key Informan dan Informan memiliki usia berkisar 40-50 tahun dan 20-25 tahun, kemudian jika dilihat dari jenjang pendidikan terakhir yang dikenyam oleh narasumber yaitu setara

SMA/SMK dan untuk jenis kelamin yaitu laki-laki dengan jumlah satu orang. Maka dari keseluruhan jumlah Key Informan dan Informan pada usaha ini yaitu satu orang.

B. Analisis Pengembangan Usaha Industri Pada IP Intan Perabot Di Jalan Melati Pekanbaru.

Menurut Anoraga (2007 : 66) pengembangan usaha adalah suatu tanggung jawab dari setiap pengusaha ataupun wirausaha yang memiliki dan juga membutuhkan pandangan kedepan, motivasi serta kreativitas. Jika hal tersebut dilakukan oleh setiap pengusaha maupun wirausaha, maka besar kemungkinan untuk dapat menjadikan usaha yang memiliki skala kecil dapat berkembang menjadi skala menengah bahkan menjadi lebih besar.

Memulai suatu usaha ataupun bisnis dapat dirintis atau dimuai dengan kerjasama atau dengan membeli usaha orang lain yang lebih dikenal dengan franchising. Adapun dalam membangun suatu bisnis yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa, bagaimana cara agar usaha yang sedang kita jalankan dapat bertahan hidup bahkan berkembang menjadi usaha yang besar. Maka dari itu yang harus dilakukan selain harus dapat bertahan hidup dalam persaingan usaha yaitu bagaimana usaha kita dapat melakukan pengembangan untuk meluaskan serta membesarkan usaha tersebut agar bisa berkembang menjadi usaha besar dan mampu menguasai pasar. Untuk dapat mengembangkan suatu usaha, maka ada beberapa aspek yang dapat menangani problematika dalam pengembangan usaha dengan melakukan peningkatan

kualitas pada beberapa aspek seperti aspek permodalan, teknologi dan inovasi, bidang pemasaran, dan juga pada bidang manajemen.

1. Aspek Pasar

Aspek pasar sangat penting dalam menjalankan suatu usaha, karena aspek pasar akan menentukan dimana produk yang telah kita hasilkan akan di pasarkan. Dimana pasar akan menjadi tujuan akhir dari produk yang telah di hasilkan, untuk mengetahui besarnya permintaan terhadap produk yang akan di sediakan dan di berikan oleh para pengusaha. Serta menempatkan produk yang akan dipasarkan pada posisi yang tepat dan menguntungkan sehingga usaha yang di jalankan dapat terus berjalan.

Menurut Mankiw pasar adalah sekumpulan pembeli dan penjual dari sebuah barang atau jasa tertentu. Para pembeli sebagai sekumpulan kelompok yang menentukan permintaan terhadap produk dan para penjual sebagai kelompok yang penawaran terhadap produk (Zayinul fata, 2010)

Dalam ilmu ekonomi, pengertian pasar memiliki arti yang lebih luas dari pada hanya sekedar tempat pertemuan antara penjual dan pembeli untuk mengadakan transaksi jual beli barang. Pengertian pasar tidak harus dikaitkan dengan suatu tempat yang dinamakan pasar dalam pengertian sehari-hari. “Namun pasar mencakup keseluruhan permintaan dan penawaran, serta seluruh kontak antara penjual dan pembeli untuk mempertukarkan barang dan jasa”. (Rita Hanafie, 2010: 176)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru, pada hari jum'at tanggal 25 september 2020 jam 10:45 WIB terkait dengan aspek pasar

1. Akses Informasi Pasar

“untuk meningkatkan informasi pasar kita biasanya survei secara langsung ke tempat usahanya atau toko yang akan menampung barang kita, dan juga informasi dari mulut ke mulut saja gitu dek. (bapak suradi pada jum'at 25 september 2020 jam 10:45 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum'at 25 September 2020 jam 09:25 WIB.

“kita sebagai karyawan disini bertugas untuk memproduksi barang dengan baik, dengan menjaga kualitas barangnya dengan kinerja dengan baik supaya menghasilkan produk yang baik. Biasanya untuk informasi pasar kita hanya dari mulut ke mulut saja, biasanya dari keluarga atau konsumen langsung. (bapak romli pada jum'at 25 September 2020 pukul 09:25 WIB)”

Dari hasil wawancara secara langsung dengan pemilik usaha yang dapat di analisis untuk akses informasi pemilik usaha melakukan survei langsung dengan turun ke lapangan. Beliau akan langsung pergi menemui agen atau pemilik toko untuk menawarkan produk yang di hasilkan oleh IP Intan Perabot, pemilik usaha sendiri secara langsung akan melakukan promosi secara langsung dengan memberikan brosur dari produk-produknya. Selain itu akses informasi pasar ini juga didapat dengan adanya informasi dari mulut-kemulut untuk mendapatkan pasar yang sesuai untuk memasarkan produk-produk yang di hasilkan oleh usaha IP Intan Perabot.

Adapun hal yang dapat membantu para pemilik usaha atau UMKM untuk meningkatkan akses informasi pasar menurut Budiarto (2016: 100) bahwa untuk meningkatkan akses informasi pasar para pemangku kepentingan diharapkan dapat membuka diri dan membantu UMKM untuk mendapatkan akses informasi yang akurat, memberikan akses informasi pasar yang sangat diperlukan secara terbuka dan fair kepada seluruh UMKM. Dan juga bersedia untuk menunjukkan dan menghubungkan UMKM dengan mitra yang jaringan pemasaran yang sudah mereka miliki.

Minimnya akses informasi yang dimiliki oleh pemilik usaha menyebabkan usaha IP Intan Perabot dalam pengembangan jaringan pemasaran kurang luas. Hal tersebut dikarenakan kurang pemanfaatan dalam akses pengumpulan informasi, seperti tidak menggunakan internet dalam mencari informasi pasar serta tidak adanya informasi yang di dapat dari para pemangku kepentingan untuk dapat menghubungkan dengan mitra yang tepat serta dan memberikan informasi pasar yang lebih tepat.

Minimnya akses informasi ini juga mempengaruhi dalam penjualan dari produk-produk yang sudah di hasil oleh IP Intan Perabot. Dalam waktu empat tahun IP Intan Perabot dalam penjualan produk mengalami kenaikan, tetapi kenaikan tersebut tidak signifikan atau tidak banyak. Maka dalam hal ini penjualan terhadap produk yang di hasilkan oleh IP Intan Perabot masih sesuai target dalam penjualan yang sudah di tentukan belum mengalami pelonjakan permintaan terhadap produk-produk tersebut.

2. Standar kualitas pasar

“untuk memenuhi standar kualitas pasar, kita harus bisa memenuhi keinginan dari konsumen. Kemudian kita memproduksi barang yang sesuai dengan kualitas di pasar seperti kekuatan dari produknya, dan kita terus berusaha meningkatkan mutu dari produk dan kinerja kita agar yang di hasilkan sudah sesuai dengan standar yang ada di pasaran dan bisa lebih bagus lagi.(bapak suradi pada jum’at 25 september 2020 jam 10:50 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum’at 25 September 2020 jam 09:30WIB.

“kalau untuk standar pasar kita dari karyawan pasti berusaha dengan baik dalam proses produksi, untuk memenuhi standar itu kita usahakan kinerja kita sudah baik biar hasilnya juga bagus sesuai dengan standar di pasaran. Selain kinerja yang baik pastinya bahan baku untuk produksi juga yang bagus. di sesuaikan dengan harga dan bahan yang di gunakan.(bapak romli pada jum’at 25 September 2020 pukul 09:30 WIB)”

Dari hasil wawancara maka dapat di analisis bahwa untuk memenuhi standar kualitas pasar usaha IP Intan Perabot memberikan kualitas yang baik pada produk yang telah di hasilkan oleh usahanya. selain dari kualitas produk yang sesuai dengan standar pasar, IP Intan Perabot juga menggunakan bahan baku yang baik dan juga kinerja yang baik untuk hasil yang memuaskan. Untuk memenuhi standar kualitas pasar usaha IP Intan Perabot juga terus meningkatkan mutu dari produknya agar memiliki kualitas yang baik dan lebih unggul di pasar.

Dalam pemenuhan kualitas pasar menurut Budiarto (2016: 101) para pemanagku kepentingan seperti pemerintah dan juga pemilik usaha di harapkan dapat membantu meningkatkan kualitas produk dengan penentuan metode atau proses yang lebih baik atau lebih meningkatkan mutu dari produk, pelatihan

standar mutu produk kepada UMKM, pembentukan gugus kendali mutu, dan sertifikasi mutu produk.

Usaha IP Intan Perabot telah memberikan pelatihan terhadap karyawan yang bekerja di usaha tersebut. Pelatihan di berikan untuk dapat menciptakan suatu produk yang bermutu dan memiliki kualitas yang baik, sehingga produk yang dihasilkan sudah memenuhi standar kulaitas pasar. Pelatihan tersebut di berikan agar para pekerja atau karyawan dapat memberikan kinerja yang baik serta untuk meningkatkan kemampuan, meminimalisir kecelakaan kerja, dan mengurangi kerugian dari kerusakan bahan baku dalam proses produksi.

3. Perluasan pasar

“untuk memperluas pasar ya itu tadi dek, setelah kita mendapatkan informasi tadi kita langsung datang ke tempatnya, kita memberikan browsur untuk memperkenalkan produk kita. Kita memperluas pasar dengan door to door gitu, kita datangi dari toko ke toko selanjutnya untuk nyeles lah gitu.(bapak suradi pada jum’at 25 september 2020 jam 10:55 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum’at 25 September 2020 jam 09:35 WIB.

“untuk bagian pasar dan pemasaran itu semua sudah di handel sama bosnya, kita sebagai karyawan hanya bekerja untuk memproduksi barang saja. Semua kegiatan di luar produksi barang di lakukan oleh bosnya langsung.(bapak romli pada jum’at 25 September 2020 pukul 09:35 WIB)”

Adapun analisis dari hasil wawancara yang dilakukan secara langsung dengan pemilik usaha. Bahwa kegiatan dalam memperluas pasar dilakukan sepenuhnya oleh pemilik usaha. Pemilik usaha memperluas pasar dengan melakukan survei

secara langsung, dengan mendatangi toko-toko atau agen yang akan menampung produk yang di produksi oleh IP Intan Perabot. Dengan mempromosikan produknya dengan cara door to door dari toko ke toko besar lainnya dengan memberikan bowsur dari produknya.

Pengembangan jaringan pemasaran dalam perluasan pasar menurut Budiarto (2016) yaitu upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi seperti kontak dengan berbagai pusat informasi bisnis, asosiasi-asosiasi dengan baik didalam maupun di luar negeri, sosialisasi dan pengenalan e-commers bagi UMKM, pendiri dan pembentuk pusat-pusat data bisnis UMKM.

Tidak hanya kurangnya akses informasi yang di dapat oleh IP Intan Perabot tetapi juga kurang dalam pengembangan dalam memperluas pasar. Kurangnya jarinagan bisnis yang dimiliki serta kurang memanfaatkan promosi secara online atau melakukan penjualan pada e-commers, tidak mengikuti pameran terhadap produknya. Sehingga produk yang sudah di hasilkan kurang dikenal.

4. Target pasar

“untuk target pasar kita ya kita cari agen-agen atau toko-toko besar yang bisa menampung produk-produk kita.nah kenapa target kita itu toko besar, karena mereka yang tertarik dengan produk kita akan mencoba menampung produk kita kan. Setelah melihat penjualan yang cukup baik dari produk kita mereka akan terus ambil produk dari kita dengan jumlah yang lebih banyak lagi gitu.(bapak suradi pada jum’at 25 september 2020 jam 11:00 WIB)”

Adapun analisis dari hasil wawancara yang dilakukan oleh pemilik usaha mengenai target pasar. Pasar yang ditargetkan oleh usaha IP Intan Perabot ini

merupakan toko besar yang dapat menampung dan memasarkan produk yang di hasilkan oleh IP Intan Perabot, pemilik usaha menargetkan toko-toko besar karena daya tampung yang lebih besar serta memiliki cabang. Maka toko tersebut memiliki konsumen yang lebih banyak, Hal tersebut dapat mempengaruhi penjualan pada produk yang di hasilkan oleh usaha IP Intan Perabot. Maka semakin banyak penjualan yang di dapat pada toko dari produk IP Intan Perabot maka semakin banyak atau tinggi produksi barang pada IP Intan Perabot.

Berdasarkan hasil pengamatan (observasi) adapun kegiatan dari aspek pasar pada keseluruhan kegiatan dilakukan oleh pemilik usaha, pemilik usaha sebagai penanggung jawab penuh pada kegiatan pasar dan juga pemasaran. Tanpa adanya campur tangan dari karyawan, dimana karyawan hanya bertugas untuk memproduksi barang dan memastikan produk yang di hasilkan sudah baik, memiliki kualitas yang baik, dan mutu yang baik. Sedangkan untuk aspek pasar dari pengumpulan akses informai, perluasan pasar, target pasar semua di lakukan oleh pemilik usaha.

2. Aspek Teknologi dan Inovasi

Aspek teknologi dan inovasi yang dimaksud disini ialah semua kegiatan yang berkenaan dengan peroses produksi yaitu dalam hal pemenuhan alat yang digunakan untuk proses memproduksi barang. Teknologi yang modern saat ini sangat dibutuhkan dalam kegiatan pengolahan dalam usaha industri mebel atau yang lainnya, karena dengan bantuan teknologi yang modren maka dapat membuat proses produksi semakin sederhana, murah, cepat, aman, tidak boros,

dan hemat energi. Adanya teknologi ini sangat penting keberadaannya dalam suatu usaha industri agar lebih efektif dan efisien dalam proses produksinya.

Teknologi memiliki posisi sentral dalam usahanya untuk meraih berbagai target bisnis dan pertumbuhan perdagangan. Keunggulan teknologi berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi, produktivitas industri, serta dalam perdagangan dan daya saing dalam bisnis.

Menurut Latif dan Ahmad (2009) Menyatakan bahwa Teknologi mempunyai posisi sentral dalam usahanya meraih berbagai target bisnis dan pertumbuhan perdagangan. Keunggulan teknologi berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi, produktivitas produksi, serta dalam perdagangan dan daya saing internasional (dalam Budiarto 2016: 104)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha secara langsung di jalan melati Pekanbaru, pada jum'at 25 september 2020 jam 10:25 WIB terkait sumber teknologi dan inovasi.

1. Teknologi modern

“kita sudah menggunakan teknologi modern untuk produksi barang, kayak mesin bobok yang kita beli dari malaysia yang digunakan untuk mendesain atau membentuk ukiran dan segala macamnya, kalau dulu kita pakai manual pake gergaji, tenaga manusia tukang sendiri kan. Nah sekarang sudah menggunakan mesin untuk memotong kayunya dan juga memakai mesin untuk menghaluskan kayunya, kita ada punya sekitar tujuh teknologi mesin yang di pakai untuk memproduksi barang disini. (bapak suradi pada jum'at 25 september 2020 jam 10:25 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum'at 25 september 2020 jam 09:00 WIB

“ kita sudah pakai teknologi modren ya buat memproduksi barang,kita punya tujuh mesin yang di gunakan untuk memproduksi barang. kita ada mesin potong,kompresor sama etona atau mesin jahit, untuk ngedesain pola bentu gitu,tapi masih ada beberapa yang masih dikerjakan secara manual kayak memalu palu untuk buat kerangkanya.(bapak romli pada jum'at 25 September 2020 pukul 09:00 WIB)”

Analisis yang dapat di analisis dari wawancara diatas yaitu usaha IP Intan Perabot sudah menggunakan teknologi modren untuk memproduksi barang. Yang digunakan untuk membuat mendesain, membuat ukiran, menjahit, memotong dan menghaluskan kayu. Dengan adanya teknologi yang modren yang di gunakan untuk memproduksi barang, karyawan merasa teknologi tersebut sudah efektif untuk membantu kinerja karyawan. Karena dengan adanya teknologi tersebut maka proses produksi menjadi lebih cepat dan menghasilkan barang yang lebih banyak. Dengan adanya teknologi modren ini tidak hanya membantu mempercepat dalam produksi, tetapi juga dapat meminimalkan kerusakan, meminimalkan kecelakaan kerja, menghemat tenaga.

Gustavsson (2000) menekankan bahwa difusi teknologi tidak hanya merupakan persoalan pasokan alat-alat kepada orang. Lebih dari tu, proses tersebut perlu mengintegrasika aspek *know-how*, keterampilan, dan budaya ditempat dimana suatu teknologi akan di operasikan. Pendekatan *user-perspective* perlu di terapkan sebagai penghubung antara teknologi dan (calon) pemakai.

Saat ini usaha IP Intan Perabot menggunakan alat atau teknologi untuk proses produksi, dengan menggunakan teknologi tersebut dapat memproduksi produk lebih cepat dari yang manual, pengerjaannya lebih mudah, tidak membutuhkan waktu yang lama seperti dulu. Jika dulu dalam sehari dengan pengerjaan secara manual hanya bisa memproduksi tiga buah. Nah sekarang menggunakan teknologi bisa memproduksi barang lebih banyak dalam sehari.

Namun sekarang dalam sehari IP Intan Perabot dapat memproduksi sampai sepuluh produk. Kemudian dapat lebih hemat biaya, seperti untuk membuat desain atau menjahit untuk kulit springbed dengan bagus dan rapi, tidak membuang banyak bahan, jahitannya rapi, lebih bagus dan cepat dalam pengerjaannya. Dan yang pastinya juga lebih aman. pasti ada resikonya dalam bekerja meskipun memakai mesin, hanya saja jika memakai mesin resikonya lebih sedikit dari pada waktu pengerjaan dengan cara manual pada waktu pengerjaannya.

Diketahui bahwa teknologi yang di gunakan untuk memproduksi barang sangatlah efektif, terbukti dengan menggunakan teknologi atau alat-alat tersebut proses produksi menjadi lebih cepat, hemat, mengurangi adanya resiko kerusakan, dan dapat meningkatkan jumlah produksi. hal ini akan memberikan keuntunagn yang baik pada usaha IP Intan Perabot karena semakin cepat produk tersebut selesai dengan jumlah yang lebih banyak sesuai target, maka akan semakin cepat dapat terjual atau dikirim kepada para agen yang akan menjual produk-produk tersebut.

Karena penggunaan semua alat produksi tersebut menggunakan aliran listrik dalam proses penggunaannya, maka beban listrik yang akan digunakan dalam memproduksi barang dengan menggunakan alat-alat tersebut akan menjadi lebih besar yang akan mengakibatkan pengeluaran akan menjadi besar. Selain itu pelatihan juga telah di berikan kepada calon karyawan dan juga karyawan dalam pemakaian teknologi yang akan di gunakan untuk memproduksi barang. Yang bertujuan untuk menghindari kecelakaan kerja dan kerusakan bahan baku.

2. Produksi produk baru

“kalau dalam membuat produk baru atau membuat inovasi kita tergantung pasar, nah jika dengan motif yang sekarang ini sudah berjalan sekian tahun tentunya melemah karena modelnya sudah lama, jadi otomatis kita dongkrak lagi dengan desain baru yang lebih baik supaya pasar kita ini bisa tetap hidup, jadi orang tidak jenuh dengan modelnya jadi kita buat inovasi supaya mereka lebih ada pilihan yang lebih baru lagi lebih fres. (bapak suradi pada jum’at 25 september 2020 jam 10:30 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum’at 25 september 2020 jam 09:10 WIB

“kalau inovasi produk atau membuat produk baru itu biasanya dilakukan setelah beberapa tahun produk berjalan kemudia ada kelemahan dalam penjualan, atau kurang diminati jadi pasti ada pembaruan untuk produknya. Untuk kapan dan seperti apa produk tersebut semua dari bos. Kita hanya bagian produksi saja .(bapak romli pada jum’at 25 September 2020 pukul 09:10 WIB)”

Yang dapat di analisis dari wawancara di atas dalam membuat produk baru atau inovasi pada produk yang dilakukan oleh pemilik usaha tergantung pada permintaan pasar. Jika peminat pada produk yang lama menurun dalam kurun

waktu beberapa tahun maka pemilik akan menginovasi produk tersebut atau membuat produk baru. Inovasi dilakukan agar pasar tidak jenuh dengan produk yang sudah lama, Maka dari itu adanya inovasi ini akan membuat produk yang lebih fres untuk di pasarkan sehingga para konsumen memiliki lebih banyak pilihan. selain itu juga inovasi sangat penting dilakukan dalam suatu usaha karena Untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, dan juga untuk mempertahankan pasarnya.

Hal ini sejalan dengan Budiarto (2016: 108) membuat produk baru merupakan salah satu bentuk inovasi yang paling umum. Pembuatan produk baru tersebut bisa saja memanfaatkan teknologi dan bahan baku yang sudah ada atau teknologi dan bahan baku yang seluruhnya baru sama sekali.

Selaras dengan penggunaan teknologi yang modren, IP Intan Perabot sudah dapat menginovasi produk-produknya yang di jual atau di distribusikan kepada para agen untuk di jual ke pasaran. Adapun inovasi ini sangat penting dilakukan untuk wujud pertahanan hidup dari suatu usaha. Selain untuk mempertahankan hidup usahanya inovasi juga harus dilakukan agar usaha tersebut dapat berkembang dan terus bertahan dalam persaingan terus eksis di pasaran.

Sesuai dengan pendapat Budiarto (2016: 108) bahwa teknologi yang dikombinasikan dengan inovasi menjadi salah satu kunci pencapaian keunggulan UMKM. Inovasi akan mendorong meningkatnya produktivitas dan daya kompetensi, tetapi sekaligus meningkatkan potensi terimplementasinya prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan.

Adapun hambatan yang di alami IP Intan Perabot dalam memenuhi kebutuhan atau bahan baku untuk proses produksi, dimana kayu merupakan bahan baku pokok dalam proses produksi. tetapi dalam pemenuhannya kayu masih cukup sulit. Karena adanya peraturan pemerintah dalam pembatasan dalam penebangan pohon.

3. Desain produk

“Kalau untuk membuat desain atau bentuk baru itu saya sendiri yang membuat desain dan bentuknya, saya sendiri yang akan menggambar-gambar modelnya dulu, terus warnanya, nah kemudian kita serahkan sama tukang untuk proses pembuatannya. Nah nanti dalam proses pembuatan kita kompromi sama tukangnya untuk penyesuaiannya, disinilah komunikasi kita sama pekerja atau tukang harus bagus biar produk yang baru ini bisa jadi dan bisa lebih baik dari produk lama gitu. (bapak suradi pada jum’at 25 september 2020 jam 10:35 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum’at 25 september 2020 jam 09:15 WIB

“kalau dalam desainya seperti bentuk, warnanya, polanya semua itu di tentukan oleh bos.bosnya yang akan menentukan dan membuat pola, setelah itu di serahkan sama kepala produksi dan kepada kita karyawannya untuk membuat produk yang sesuai dengan desain yang di berikan itu.(bapak romli pada jum’at 25 September 2020 pukul 09:15 WIB)”

Adapun analisis dari wawancara diatas yang bahwasannya pemilik usaha bertanggung jawab penuh dalam mendesain, menggambar, menentukan bentuk dan warna pada setiap produk. Kemudian dalam proses produksi akan diserahkan kepada kepala produksi dan karyawan. Setelah adanya penyesuaian terhadap desain dan ketika adanya kendala atau ketidak sesuaian Maka kepala produksi akan

koordinasi kepada pemilik usaha tersebut, untuk adanya perubahan dari desain yang telah di tentukan.

4. Kualitas produk.

“untuk kualitas dari produk-produk yang kita hasilkan disini ya, alhamdulillah kualitasnya bagus dan itu yang selalu kita jaga dari pemula sampai sekarang. Darimana kita bisa menilai bahwa produk yang kita hasilkan itu kualitasnya baik karna dari para agen, para konsumen dari dulu sampai sekarang tidak ada komplek sama produk-produk yang di hasilkan dari IP Intan Perabot ini, itu kita sangat bersyukur sekali bisa memperthankan kualitas yang baik sehingga masih di percaya, dan masih langganan gitu. (bapak suradi pada jum’at 25 september 2020 jam 10:40 WIB)”

Selanjutnya merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru pada jum’at 25 september 2020 jam 09:20 WIB

“kualitas dari produk yang sudah di hasilkan di IP Intan Perabot ini sudah baik, ini karena kita sebagai karyawan sudah bekerja sebaik mungkin untuk membuat produk yang baik dan bagus gitu dek.(bapak romli pada jum’at 25 September 2020 pukul 09:20 WIB)”

Dari hasil wawancara di atas maka dapat di analisis bahwa produk yang di hasilkan dari usaha IP Inta Perabot memiliki kualitas produk yang baik. Karena produk tersebut dibuat dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas baik, serta dalam pengerjaannya juga di lakukan dengan teliti dan sebaik mungkin agar hasil yang di peroleh memiliki kualitas yang baik. Hal ini juga dibuktikan dengan tidak adanya komplain dari para agen yang sudah menampung produk-produk tersebut, para konsumen yang sudah membeli produk tersebut juga tidak memiliki keluhan terhadap produk yang telah di di belinya.

Dari hasil wawancara diatas dapat di ketahui bahwa IP Intan Perabot sudah menggunakan teknologi yang modern untuk memproduksi barang. Dengan menggunakan teknologi yang modren ini mereka dapat memproduksi barang dengan jumlah yang lebih banyak dari pengerjaan secara manual, dapat lebih cepat, aman, sederhana, hemat energi dan juga dapat mengurangi resiko yang akan terjadi pada saat proses memproduksi barang.

Selain dengan adanya teknologi yang modren juga dibutuhkan keterampilan dari para karyawan untuk mengoperasikan teknologi tersebut, maka dari itu pelatihan juga di lakukan kepada karyawan guna mengurangi resiko yang akan terjadi pada saat proses produksi. Agar dapat menghindari resiko dalam kecelakaan kerja dan juga untuk mengurangi resiko kegagalan dalam proses produksi sehingga tidak meyebabkan pemborosan ataupun kerugian.

Adapun inovasi yang dilakukan oleh IP Intan Perabot dapat dikatakan berhasil di pasaran dan dapat di terima oleh para agen dan konsumen. Hal ini yang dapat mendongkrak keberlangsungan hidup dari usaha IP Intan Perabot sehingga dapat bertahan hingga sekarang, dan juga dapat melakukan inovasi lagi untuk produk yang lainnya. Tidak hanya memikirkan inovasi pada produk untuk mendongkrak usahanya tetapi IP Intan Perabot juga sangat memperhatikan kualitas dari produk yang sudah di hasilkan, mereka berusaha agar memberikan kualitas yang baik untuk setiap produk yang di hasilkan dan juga yang di inovasi.

Berdasarkan hasil pengamatan (observasi) yang dilakukan oleh penulis di IP Intan Perabot, penulis dapat melihat bahwa teknologi yang di guankan sudah baik,

adapun produk yang di hasilkan juga memiliki kualitas yang baik. Namun terdapat kendala yang dimiliki oleh usaha tersebut, yaitu dengan hanya mengandalkan listrik dari PLN sehingga jika listrik mengalami pemadaman maka proses produksi berhenti. Meskipun tidak berhenti secara keseluruhan tetapi tidak dapat menyelesaikan produk tersebut menjadi satu produk yang utuh. Kendala tersebut dikarenakan IP Intan Perabot tidak memiliki mesin diesel, jadi ketika listrik PLN pada maka mereka tidak memiliki aliran listrik pengganti.

3. Aspek Permodalan

Aspek permodalan merupakan aspek utama yang harus dipenuhi dalam menjalankan suatu usaha. dari usaha yang baru mulai sampai usaha yang sudah berjalan lama, Peran modal sangatlah penting bagi para pengusaha untuk itu dibutuhkan sumber modal yang cukup jelas dan kuat untuk digunakan dalam serangkaian proses produksi dalam menjalankan usaha.

Menurut Munawir (2006:19) Modal kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri.

Berdasarkan wawancara secara langsung yang dilakukan peneliti dengan pemilik usaha yang dilakukan di tempat usaha yaitu di jalan melati Pekanbaru, pada hari jum'at tanggal 25 September 2020 jam 10:00 WIB terkait sumber permodalan.

1. Sumber modal

“Dari awal membuka atau berdirinya usaha ini sampai sekarang kami belum pernah menggunakan modal dari luar atau meminjam modal dari bank atau badan usaha keuangan, kami sampai sekarang masih murni menggunakan modal sendiri.(bapak suradi di IP Intan Perabot jalan melati pekanbaru pada jum’at 25September pukul 10:00 WIB)”

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat dianalisis bahwa modal yang digunakan oleh pemilik usaha dari awal membuka usaha atau merintis sampai sekarang menggunakan modal sendiri dari pemilik usaha. Hingga saat ini ia masih menggunakan modal sendiri dari pemilik usaha, dikarenakan produksi barang yang masih terbatas sehingga pemilik usaha masih bisa mencukupi modal untuk kegiatan produksi. pemilik usaha akan membutuhkan modal yang lebih besar apabila produksi barang lebih banyak dan untuk mengembangkan usahanya, maka pemilik usaha akan membutuhkan dana dari luar seperti bank atau badan usaha lainnya.

Hal ini sejalan dengan Sumarni Soepi Hanto (2006: 21) yang menyatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang dimasukkan para pemilik perusahaan yang seterusnya akan dioperasikan perusahaan selama masih berjalan perusahaan tersebut.

2. Kemampuan modal

“ dalam memenuhi kemampuan modal yang kita gunakan disini, kita harus menyesuaikan kadar kemampuan yang kita miliki. Jika dengan modal yang kita miliki saat ini hanya mampu memproduksi barang 50 unit yasudah kita pertahankan dan kita jalankan sesuai kemampuan yang kita miliki apa adanya. tentunya jika modal kita bisa lebih tinggi maka bisa memproduksi lebih banyak lagi.(bapak suradi di IP Intan Perabot jalan melati pekanbaru pada jum’at 25September pukul 10:05 WIB)”

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis dari hasil wawancara terhadap pemilik usaha. Bahwa kemampuan modal yang dimiliki oleh usaha IP Intan Perabot masih terbatas untuk dapat memproduksi barang yang lebih banyak. Kemampuan modal yang dimiliki hanya mampu memproduksi barang sesuai target sesuai dengan kadar modal yang dimiliki. IP Intan Perabot tidak dapat memproduksi barang diluar dari target karena tidak mencukupi dalam kemampuan modal untuk memproduksi barang. Keterbatasan modal ini lah yang membuat usaha tersebut tidak dapat memproduksi barang dengan jumlah banyak dan kurang berkembang, maka dibutuhkan modal yang besar untuk dapat membuat usaha tersebut menjadi lebih berkembang. Seperti adanya investor yang akan membantu kemampuan modal, meminjam modal dari bank atau badan keuangan lainnya.

Hal ini sejalan dengan pendapat Suharjono (2017) yang menyatakan bahwa kemampuan modal merupakan kekuatan suatu usaha dalam mengelola ketersediaan modal untuk operasional usahanya.

3. Perputaran modal

“nah dalam perputaran modal dalam 4 tahun terakhir yang kita gunakan bisa dibilang stabil ya, tidak menurun dan juga tidak terlalu cepat/tinggi standar seperti biasa, bahkan dalam masa pandemi kayak gini masih bisa dibilang aman, paling dalam penagihan agak lama tapi tidak ada yang macet kalau dalam produksi barang ya alhamdulillah masi berjalan aman.(bapak suradI di IP Intan Perabot jalan melati pekanbaru pada jum’at 25September pukul 10:10 WIB)”

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis dari hasil wawancara terhadap pemilik usaha. Bahwa perputaran modal pada usaha IP Intan Perabot

dalam 4 tahun terakhir sangat stabil. Tidak mengalami penurunan dalam perputaran modal, tetapi pada saat ada kendala seperti pandemi maka perputaran modal akan sedikit terhambat karena adanya pembayaran yang lambat. Perputaran modal ini sangat diharapkan untuk tidak ada kendala, karena jika perputaran modal terhambat maka proses produksi pun akan mengalami penghambatan juga.

Adapun pendapat yang selaras bahwa menurut Bambang Riyanto (1997) yang menyatakan bahwa modal adalah hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Kemudian modal ditekan pada nilai, daya beli, ataupun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang-barang modal.

4. Pembiayaan teknologi dan inovasi produk

“Pembiayaan dalam teknologi pasti ada, ya namanya alat-alat ini kan kebanyakan mesin kan nah kadang-kadang kalau ada kerusakan kita harus servis atau ganti yang baru, seperti kemaren ada alat yang rusak otomatis ganti beli mesin baru lagi. Nah itu pasti akan nambah modal lagi kan buat biaya alat produksi, tapi setiap dari pendapatan kita sudah ada pembagian uang untuk alat produksi jadi sudah beda dari modal pokok untuk memproduksi barang, minyak dan lainnya sudah di bagi masing-masing.(bapak suradi di IP Intan Perabot jalan melati pekanbaru pada jum'at 25September pukul 10:15 WIB)”

Dari hasil wawancara dapat di analisis bahwa pembiayaan dalam perawatan mesin atau pembelian alat untuk produksi semua sudah di dikeluarkan dari modal pokok untuk kegiatan memproduksi. Pembiayaan dalam mencukupi teknologi ini cukup membutuhkan biaya yang besar, seperti service atau bahkan membeli alat baru maka modal yang digunakan untuk pembiayaan ini sudah memiliki akun atau anggaran tersendiri dari hasil pendapatan. Sehingga tidak akan menggunakan modal pokok untuk memproduksi barang.

“ kalau pembiayaan untuk membuat barang baru itu pastinya nambah modal lagi, karenakan harus membuat bentuk baru dengan desain yang baru, nah kalau pas lagi di buat ternyata kurang bagus harus dibongkar lagi, kemudia dibentuk lagi itu pasti nambah biaya, pembiayaan ini diambil dari modal atau pembiayaan tak terduga gitu, jadi gak nambah modal dari saya lagi. (bapak suradi pada hari jum'at tanggal 25 september 2020 jam 10:20 WIB)

Adapun analisis yang di dapat dari hasil wawancara yaitu, dalam menginovasi produk atau pembuatan produk baru semua pembiayaan di luar dari modal pokok pembuatan produk pesanan. Pembiayaan ini menggunakan modal tak terduga yang sudah di sediakan untuk pembiayaan inovasi taupun di luar produksi pokok.

Teknologi dan inovasi merupakan hal penting untuk keberlangsungan perkembangan usaha, termasuk didalamnya daya saing. Teknologi (dan kemampuan inovasi) perlu di integrasikan ke dalam bisnis yang di jalankan UMKM, tergantung pada berbagai variabel yang menjadi latar belakangnya, meskipun demikian, integritas teknologi kedalam UMKM sering tidak leluasa dilakukan, antara lain karena permasalahan pembiayaan.

Menurut Budiarto (2016: 120) akses permodalan bagi UMKM dapat di dorong tidak hanya untuk membiayai belanja barang, tetapi juga juga pada investasi peningkatan kapasitas teknologi. Idealnya, dapat dipilih teknologi yang sekaligus antara lain 1) dapat meningkatkan nilai tambah barang/jasa yang menjadi bisnis UMKM. 2) mampu meningkatkan efisiensi 3) sesuai dengan kemampuan UMKM untuk opsional dan pemeliharaan teknologi tersebut, dan juga 4) mempunyai resiko keuangan yang terkendali.

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa modal yang digunakan oleh pemilik usaha dari awal membuka usaha atau merintis sampai sekarang menggunakan modal sendiri dari pemilik usaha. Hingga saat ini ia masih bisa bertahan dalam usahanya dan sedang mencoba untuk mengembangkan usahanya tanpa menggunakan modal dari luar. Sejauh usaha tersebut berjalan semua masih berjalan dengan baik dan sesuai dengan kegiatan serta harapan pemilik.

Berdasarkan dari hasil pengamatan (observasi) yang dilakukan oleh peneliti di IP Intan Perabot. Penulis menemukan bahwasannya modal yang digunakan berasal dari pemilik usaha sendiri, selain itu pemilik juga sebagai penanggung jawab kegiatan keuangan, pengelolaan serta pembukuan atau pencatatan dalam transaksi. Sedangkan kegiatan produksi akan diserahkan kepada kepala produksi dan karyawan.

4. Aspek manajemen

Aspek manajemen ini sangat penting untuk menjalankan suatu usaha agar lebih tertata, lebih terarah serta untuk mengontrol jalannya usaha agar berjalan sesuai dengan apa yang sudah di rencanakan dan di harapkan. Dimana aspek ini agak di gunakan dalam kemampuan usaha untuk memberikan taggapan yang tepat dan cepat pada setiap tantangan maupun isu yang dihadapi merupakan kunci keberhasilan untuk dapat bersaing. Kemampuan tersebut berkaitan erat dengan kompetensi praktisi usaha dalam bidang manajemen.

Menurut Bleicher (2001) setidaknya ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam manajemen usaha kecil yang bertolak dari keluarga. Pertama, pengaruh dari pemilik terhadap pengelolaan (manajemen) yang akan berdampak bagi jalannya roda usaha. Kedua, seputar isu mengenai pergantian kepemimpinan dalam usaha tersebut sehingga akan terjadi pergantian generasi yang mampu meneruskan dan mengembangkan usahanya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru, pada hari jum'at tanggal 25 september 2020 jam 11:05 WIB terkait dengan aspek manajemen.

“kalau dalam memanajemen keuangan kita masih menggunakan pembukuan sederhana pencatatan-pencatatan untuk keuangan keluar masuk yang di gunakan kita masih pakai pembukuan sederhana saja, kita belum menggunakan sistem akuntansi komputer karna kita juga belum mampu untuk menggunakannya. dan semua dalam memenejemen keuangan masih dilakukan oleh saya sendiri, semua kegiatan transaksi kebutuhan, bahan baku, transportasi, pengeluaran, pemasukan saya yang melakukannya. (bapak suradi pada jum'at 25 september 2020 jam 11:05 WIB)”

Semua kegiatan usaha selain memproduksi barang di lakukan oleh pemilik usaha sendiri, begitu juga dalam menejemen keuangan. Dalam mengelola menejemen keuangan pemilik usaha menggunakan manajemen pembukuan sederhana atau manual, dengan mencatatkan segala transaksi yang berkaitan dengan kegiatan usaha. Dalam menjalankan usaha ini pemilik belum menggunakan teknologi dalam dalam mengelola manajemen keuangan, seperti menggunakan isitem komputer akuntansi.

“dalam memproduksi barang atau produk dari mulai desain, pola, bentuk, warnanya itu juga masih di lakukan oleh saya sendiri, setelah

saya menggambar desainnya saya akan memberikan kepada kepala produksi, kemudia beliau yang akan mengecek bahan baku dan kesesuaian gambar desaian dengan keadaan bahan.kemudia jika nanti ada ketidak cocokan atau kurang sesuai beliau akan diskusi lagi sama saya nah dari situ kita bisa rubah lagi bentuk polanya. Setelah mendapat desain yang cocok baru kita serahkan kepada pekerja, nanti kepala produksi sama karyawan yang akan menyelesaikan produk tersebut.(bapak suradi pada jum'at 25 september 2020 jam 11:10 WIB)”

Dalam proses mendesain produk semua dilakukan oleh pemilik usaha, beliau akan menentukan bentuk, pola dan warna untuk membuat produk baru. Proses pembuatan desain ini tidak ada campur tangan dari karyawan, setelah desain selesai akan di serahkan kepada kepala produksi dan karyawan untuk membuat produk sesuai dengandesai yang telah di buat oleh pemilik usaha.

“ semua kegiatan dalam mempromosikan dan mengenalkan produk kepada agen atau konsumen itu semua saya sendiri yang menghendel. Saya yang akan menawarkan produk-produk ini kepada para agen dengan mendatangi tempat usahanya dan memberikan brosur mengenalkan barang dan harganya langsung kepada agennya langsung dari pintu ke pintu lainnya.(bapak suradi pada jum'at 25 september 2020 jam 11:15 WIB)”

Hal yang sama juga dilakukan oleh pemilik usaha yaitu dengan menangani kegiatan promosi dengan sendirinya, beliau kan mempromosikan sendiri produk-produknya secara langsung kepada para agen dengan memberikan browsur untun mengenalkan produknya.

Dalam wawancara diatas yang di lakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha bahwa dapat diketahui bahwasan nya aspek manajemen dalam penanganannya dilakukan oleh pemilik usaha. Beliau yang akan memanajeneni dalam keuangan,

produksi, pemasaran dan lainnya. Selain untuk memproduksi barang yang akan di kerjakan oleh kepala produksi dan karyawan.

Menurut Budiarto (2016: 122) Manajemen trasformatif merupakan pendekatan untuk mendobrak pola pikir tradisional yang memandang bahwa hubungan antara pemimpin dan karyawan (*leadership and fallowership*) hanya dilandaskan dengan *reward* dan *punishmend* yang diberikan. Dalam pola pola kepemimpinan traisional, kontrol atas proses kerja tersetralisasi di tangan sang pemimpin, sedangkan kepemimpinan trasformatif mendelegasikan wewenang kepada karyawan atau bwahannya, memercayai, dan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengerjakan pekerjaan yang kreatif dan dinamis.

Dari observasi yang dilakukan penulis di tempat usaha secara langsung, dimana dalam menejemen keuangan pemilik usaha seharusnya melakukan manajemen pembukuan yang lebih terperinci, lebih baik menggunakan sistem akuntansi komputer agar semua transaksi dapat lebih jelas. Kemudian dalam manejemen produksi usaha IP Intan Perabot sebaiknya memiliki mesin pengganti listrik, sehingga proses produksi akan terus berjalan meskipun listrik PLN mengalami pemadaan. Untuk pemasaran IP Intan Perabot sudah cukup baik tetapi jika promosi di dunia internet lebih giat dilakukan maka akan lebih bisa di kenal oleh konsumen dan agen lebih luas dan akan lebih banyak yang membeli produk yang di produksi oleh usaha IP Intan Perabo.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan analisis yang penulis lakukan mengenai analisis pengembangan usaha industri IP Intan Perabot di jalan melati Pekanbaru, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa usaha IP Intan Perabot di jalan melati mengalami proses pengemangan hal ini dapat dilihat dari beberapa faktor pendukungnya yaitu :

1. Modal yang digunakan untuk menjalankan usaha berasal dari pemilik uaha sendiri. Dengan menggunakan modal sendiri IP Intan Perabot dalam memenuhi kemampuan modalnya tidak dapat memproduksi barang yang lebih banyak dari target yang sudah di tetapkan.
2. Dari aspek teknologi dan inovasi usaha IP Intan Perabot sudah dapat memenuhi kebutuhan untuk alat-alat produksi yang modren, dengan adanya teknologi modren ini memudahkan proses produksi, mempermudah, mempersingkat waktu, serta dapat menghemat tenaga dan juga waktu, memperkecil resiko kecelakaan kerja dan resiko kerusakan bahan baku saat proses produksi.
3. untuk produk yang dihasilkan dari IP Intan Perabot memiliki kulaitas yang baik, terbukti dengan tidak adanya komplek dari para konsumen dan juga agen yang sudah memesan produk dari IP Intan Perabot serta meraka masih memertahankan produk dengan baik sehingga para agen

masih terus percaya untuk terus berlangganan dengan usaha IP Intan Perabot.

4. Untuk inovasi produk usaha IP Intan Perabot sudah cukup baik dalam melakukan inovasi terhadap produknya ataupun menciptakan produk baru dengan jangka waktu tiga sampai lima tahun pembaruan atau membuat produk baru. Sehingga tidak jenuh dengan bentuk atau model yang sudah lama sehingga memiliki model dan bentuk baru agar lebih fres dan banyak pilihan baru. Hal ini sebagai pendongkrak usaha agar terus hidup dan berjalan, dan berkembang menjadi lebih besar.
5. Pelatihan diberikan kepada karyawan yang baru bergabung untuk bekerja di IP Intan Perabot, pelatihan di berikan dalam waktu dua sampai tiga bulan untuk menggunakan alat-alat atau teknologi produksi, sehingga meminimalkan kecelakaan dalam bekerja dan kerusakan pada bahan baku untuk produksi.
6. Kegiatan pemasaran yang dilakukan sudah cukup baik, tetapi belum maksimal karena promosi yang dilakukan dengan giat hanya secara manual dengan membagikan brosur kepada para agen atau pemilik toko secara dari pintu ke pintu (door to door). Pemilik usaha juga melakukan promosi di internet tetapi tidak begitu aktif dalam mempromosikannya sehingga pengenalan produk terhadap konsumen atau agen kurang luas jangkauannya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas saran yang dapat penulis sampaikan dalam penelitian yang dilakukan di IP Intan Perabot di jalan melati kepada pemilik usaha yaitu: Dari hasil penelitian peneliti menyarankan kepada usaha IP Intan Perabot untuk dapat memenuhi modal atau memberikan modal yang lebih besar, karena untuk dapat memproduksi barang lebih banyak. Untuk membantu membantu menambah modal pemilik usaha dapat membuat pinjaman modal usaha di badan usaha keuangan pemerintah atau meminjam modal ke bank.

Selain itu juga Disarankan untuk memiliki mesin diesel pengganti listrik PLN yang di gunakan untuk memproduksi, sehingga dapat terus memproduksi barang ketika adanya pemadaman dari pihak PLN. untuk dapat terus mempertahankan dan mengembangkan usahanya agar bisa lebih besar lagi.

Memberikan kesempatan kepada karyawan untuk ikut serta dalam pelaksanaan usaha. Tidak hanya dalam memproduksi barang tetapi juga dalam mendisain, dalam promosi dan juga pemasaran. Memberikan kepercayaan kepada karyawan untuk lebih kreatif dan bertanggung jawab untuk mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, 2008 . *Pengantar Bisnis*. Bandung, Alfabeta.
- Anoraga, Pandji, 2011. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan bisnis dalam era globalisasi*. Jakarta, Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan, 2017. *Manajemen Pemasaran Dasar, konsep dan strateg*, edisi ke limabelas. Jakarta, PT Rajagrafindo persada.
- Budiarto, Rachmawan, 2015. *Pengembangan Umkm: Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta, Gadjah Mada University press.
- Fahmi, Irham, 2015. *Pengantar Ilmu Administrasi Bisnis*. Bandung, Alfabeta
- Fahmi, Irham, 2015. *Pengantar Ilmu Administrasi Bisnis*. Bandung, Alfabeta
- Laena, Idris., 2010. *Membedah : UMKM Indonesia*. Jakarta, PT.Putra Babakan Utama.
- Makmur, 2008. *Filsafat Administrasi*. Jakarta, Bumi Aksara.
- Siagian, Sondang P, 2015. *Filsafat Administrasi*. Jakarta, PT Bumi Aksara.
- Sugiyono, (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung, Alfabeta.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung, Alfabeta
- Terry, George R, 2008. *Prinsip-prinsip Manajemen*. jakarta, Bumi Aksara
- Tisnawati Sule, Ernie Dan Kurniawan Saefullah, 2017. *Pengantar Manajemen*. Jakarta, Kencana.
- Tjiptono, Fandy Dan Anastasia Diana, 2016. *Pemasaran Esensial Dan Aplikasi*. Yogyakarta, Andi

Usman, Husaini, 2013. *Manajemen : teori, praktek,dan riset pendidikan*. Jakarta, Bumi Aksara.

Wilantara, Rio dan Susilawati., 2016. *Strategi & Kebijakan pengembangan UMKM*. Bandung, PT.Refika Aditama.

Zulkifli, dan Moris adidi yogia, 2014. *Fungsi-Fungsi Manajemen*. Pekanbaru, Marpoyan Tujuh.

Jurnal :

Anggraeni, F. D. 2013. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha " Emping Jagung" Di Kelurahan Pandan Wangi Kecamatan Blimbing Kota Malang). *Jurnal Administrasi Publik*, 1(16), 1286-1295

Liani, L. (2008). Pembinaan Dan Pengembangan Usaha Kecil Sebagai Sarana Memperkokoh Struktur Perekonomian Nasional. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 15(2)

Nurliana, Lamusa, 2017. Strategi Pengembangan Usaha Tahu Pada Industri Tahu "Vivi" Di Kota Palu. *Jurnal Agrotekbis*, 592-599

Zuhri, Saifuddin., 2013. *Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan*, Jurnal Manajemen dan Akutansi. 46-56