

**UPAYA PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* BUBUK KOPI
TIGA PUTRI DESA TALANG DONOK KECAMATAN TOPOS
KABUPATEN LEBONG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S.1)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah



OLEH:

GINA AMALYA

NIM : 18681026

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**

2022

Hal : Pengajuan skripsi

Kepada
Yth. Rektor IAIN Curup

di-

Curup

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara **Gina Amalya** mahasiswa IAIN Curup yang berjudul: ***“UPAYA PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI BUBUK KOPI TIGA PUTRI DESA TALANG DONOK KECAMATAN TOPOS KABUPATEN LEBONG”***, sudah dapat diajukan dalam sidang *munaqasyah* Prodi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Terima Kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I



Noprizal, M.Ag

NIP. 19771105 200901 1 007

Curup, 22 Juni 2022

Pembimbing II



Fitmawati ME

NIDN. 2024038902

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Gina Amalya
Nomor Induk Mahasiswa : 18681026
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan peneliti juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, Juni 2022

Peneliti,



Gina Amalya
NIM. 18681026



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup. Email: fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 259 /In.34/FS/PP.00.9/ 8 /2022

Nama : Gina Amalya
NIM : 18681026
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Upaya Pengembangan *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri
Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : Jum'at, 12 Agustus 2022
Pukul : 15.00-16.30 WIB
Tempat : Gedung Munaqasyah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Ruang 3

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Ekonomi Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Oloan Muda Hasim Harahap, Lc., MA

NIP. 19750409 200901 1 004

Mega Ilhamwati, M.A

NIP. 19861024 201903 2 007

Penguji I,

Penguji II,

Hendrianto, M.A
NIDN. 202168701

Harianto Wijaya, M, M.E
NIDN. 2020079003

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam



Dr. Yusefri, M.Ag

NIP. 19700202 199803 1 007

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr.Wb

Subhanallah walhamdu lillah wa laailaha illallah wallahu Akbar. Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, semoga salam tersampaikan kepada keluarga dan sahabatnya hingga akhir zaman, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Upaya Pengembangan *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong”**. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat-syarat guna memperoleh gelar sarjana (S1) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Penulis menyadari tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, maka tidak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sehingga skripsi ini, bukan semata-mata hasil usaha penulis sendiri. Maka dari sudah sepatutnya penulis menyampaikan rasa syukur dan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak dalam penyelesaian skripsi ini, terumata kepada:

1. Bapak Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Prof. Dr. Idi Warsah, M. Pd.I.
2. Bapak Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Dr. Yusefri M.Ag.
3. Ibu Mega Ilhamiwati, M.A selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah
4. Bapak Dr. Muhammad Istan, SE.,M.Pd.,MM selaku penasihat akademik yang selalu bersedia memberikan nasehatnya khususnya dalam proses akademik penulis.
5. Bapak Noprizal, M.Ag dan Ibu Fitmawati, M.E selaku Dosen Pembimbing I dan II, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Ketua beserta staf perpustakaan IAIN Curup, terima kasih atas kemudahan, arahan, dan bantuan kepada penulis dalam memperoleh referensi dan data-data dalam penulisan skripsi ini.
7. Terima kasih kepada Pihak Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu untuk memberikan informasi, data, yang penulis butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Terima kasih kepada Dosen Prodi Ekonomi Syariah dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
9. Terima kasih kedua orang tua beserta saudari-saudariku yang selalu memberikan semangat serta doa.

10. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Peneliti juga sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dari dosen pembimbing. Mungkin dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan. Atas kritik dan saran dari pembaca dan dosen pembimbing, peneliti mengucapkan terimakasih dan semoga dapat menjadi pembelajarab pada pembuatan karya-karya lainnya dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapar bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi peneliti dan pembaca. *Aamin Ya Robbal'Alamin.*

Wasallamualaikum 'alaikum Wr. Wb

Curup, 2022

Penulis

Gina Amalya
NIM. 18681026

MOTTO

Jangan Percaya!

Jangan percaya kata nanti,

“Nanti aku akan berubah jadi baik”

“Nanti aku akan aku kerjakan”

“Nanti kebiasaan buruk ini akan aku tinggalkan”

Menjadi baik itu tidak tiba-tiba ia adalah

Serangkaian bentuk proses panjang maka itu

Harus di mulai dari sekarang.

(Gina Amalya)

“Allah mencintai pekerjaan yang apabila bekerja ia

Menyelesaikannya dengan baik”

(HR. Thabrani)

PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih dan Penyayang, ku persembahkan karya ini dengan penuh Rahmat-Nya serta penuh rasa syukur kepada orang-orang terkasih yang selalu ada dan mendukungku dalam keadaan apapun.

- Untuk orang yang paling berharga dan berjasa dalam hidupku, orang yang telah mendidikku, membimbingku, mencintaiku, menyayangiku, yang selalu ada memberi support apapun yang terjadi, yang tak pernah mengeluh terhadap perilakuku, orang yang selalu membanggakanmu didepan siapapun, yang selalu berjuang agar anak-anaknya hidup dengan bahagia dan tercukupi, rasanya semua ini tidak cukup untuk menggambarkan sosok dirimu, ya kalian adalah kedua orang tuaku yang sangat berarti dalam hidupku. Bapak tercinta (M. Yani) dan Ibu tersayang (Astuti Susila) terimakasih telah menjadi orang tua terbaik, terkuat, terpaksa dalam hidupku, aku tau bagaimana perjuangan kalian demi anak-anakmu ini dan aku adalah saksi atas segala perjuangan kalian. Semua ini aku berikan kepada kalian yang telah memberiku semangat tiap hari, mendoakanku tiada henti hingga kalian memberiku kepercayaan di titik ini.

- Untuk saudariku yang paling aku cintai dan sayangi, adikku (Melani Cholizo) dan (Hazifa Umayra) yang selalu menyemangatiku, memotivasi, senyum dan doa.
- Untuk semua keluarga besarku semuanya, yang selalu memotivasiku untuk kuat dalam menghadapi banyaknya rintangan dalam menjalankan hidup, baik dari pihak bapak dan ibu.
- Kedua pembimbingku Bapak Noprizal M.Ag dan Ibu Fitmawati M.E yang telah membimbing dan mengarahkan sampai selesaikan skripsi ku ini.
- Untuk sahabat-sahabatku Nesha Rizky Ashari, Fezi Dwi Indrianti, Fuji Setia Lestari terima kasih telah menemani suka maupun duka dan saling mensupport satu sama lain, dan selalu saja ada tingkah aneh dalam menghadapi dunia perkuliahan.
- Teman-Teman Ekonomi Syariah local A angkatan 2018, terimakasih untuk tali silaturahmi yang diberikan.
- Seluruh dosen Ekonomi Syariah, terima kasih atas segala ilmu yang kalian berikan.
- Seluruh pihak yang membantu yang tidak bias ku tuliskan, semoga kita semua selalu dalam lingkungan Allah SWT.
- Serta Almamater Tercinta IAIN Curup.

**UPAYA PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* BUBUK KOPI TIGA PUTRI
DESA TALANG DONOK KECAMATAN TOPOS KABUPATEN LEBONG**

Abstrak

Gina Amalya (18681026)

Usaha *Home Industry* pasti tidak lepas dari masalah begitu juga dengan *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri yang mengalami permasalahan, *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri mengalami beberapa permasalahan yaitu, harga bahan baku yang tidak menentu, terbatasnya peralatan pada saat kegiatan produksi, saluran pemasaran yang kurang luas, tenaga kerja yang kurang dan persaingan usaha yang sejenis. Dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui upaya *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri dalam upaya pengembangan usahanya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh dari hasil observasi dan pengamatan langsung dilapangan, Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan, literature-literatur, jurnal, buku, artikel, dokumentasi dan sumber lainnya yang relevan dengan penelitian.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya menjaga keberlangsungan agar bahan baku selalu tersedia dari *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri ini, dengan memilih bahan baku (biji kopi) yang bagus, pemilik usaha memperoleh bahan baku sesuai dengan keadaan. Dan dalam upaya pengembangan produksinya dengan menjalin kerja sama dan komunikasi yang baik antar pemilik usaha dengan karyawan sehingga menghasilkan produk yang dapat bersaing di pasaran. Serta upaya dalam pengembangan pemasaran dengan menerapkan strategi pengembangan usaha yakni dengan strategi produk, dengan menghasilkan produk yang berkualitas dan bercita rasa khas, sehingga dapat bersaing dipasaran, strategi harga menjual dengan harga yang relative murah dan terjangkau dengan banyaknya varian produk dalam kemasan harga yang berbeda-beda, dan strategi promosi yang secara langsung dan bertatap muka.

Kata kunci : *Pengembangan Home Industry.*

DAFTAR ISI

HALAM COVER	i
HALAMAN PENGAJUAN SKIRPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian	9
E. Manfaat Penelitian	9
F. Kajian Literatur	11
G. Penjelasan Judul	14
H. Metode Penelitian	15

BAB II LANDASAN TEORI	19
A. <i>Home Industry</i>	19
1. Pengertian <i>Home Industry</i>	19
2. Pusat Kegiatan dan Pelaku <i>Home Industry</i>	22
3. Fungsi <i>Home Industry</i>	23
4. Kekuatan dan Kelemahan <i>Home Industry</i>	24
5. Jenis-jenis <i>Home Industry</i>	25
B. Pengembangan Usaha	27
1. Pengertian Pengembangan Usaha	27
2. Strategi Pengembangan Usaha	29
3. Tahap Pengembangan Usaha	34
4. Unsur Pengembangan Usaha	35
5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha	36
C. Pengertian Bahan Baku	41
D. Produksi	42
1. Pengertian Produksi	42
2. Faktpr-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Produksi	43
3. Teori Produksi	47
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	50
A. Sejarah Desa Talang Donok	50
B. Kodisi Geografis	51
C. Keadaan Penduduk	52

D. Agama	52
E. Pendidikan	53
F. Mata Pencaharian	53
G. Sejarah Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri	54
H. Visi dan Misi <i>Home Industry</i>	56
I. Struktur Usaha	56
J. Sumber Daya Peralatan	57
BAB IV HASIL PENELITIAN	59
A. Hasil Penelitian	59
B. Pembahasan	66
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Perangkat Desa	52
Tabel 3.2 Kepercayaan/Agama dan Prasarana	53
Tabel 3.3 Tingkat Pendidikan	53
Tabel 3.4 Jenis Mata Pencaharian	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan di era yang semakin moderen ini pemerintah harus cepat dalam membangun ekonomi yang kuat salah satunya melalui *Home Industry* karena *home industri* merupakan suatu bentuk kegiatan dalam dunia usaha dan sebagai salah satu bentuk ekonomi rakyat yang memiliki potensi dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan serta berdampak meningkatkan perekonomian nasional. *Home Industry* saat ini berkembang cukup pesat di Indonesia, sehingga keberadaan home industri dapat membantu pemerintah dalam pengentasan kemiskinan dan mengurangi angka pengangguran. *Home Industry* di Indonesia cukup stabil dan mampu menjaga keseimbangan kondisi ketika ekonomi krisis datang. Kegiatan *Home Industry* merupakan salah satu komponen utama dalam pengembangan ekonomi lokal.¹

Keberadaanya sangat diperlukan di daerah pedesaan, karena industri pedesaan pada umumnya dapat dicirikan oleh industri berskala kecil. Dalam proses industri pedesaan, industri di pedesaan sangat diperlukan dalam upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang pada gilirannya dapat meningkatkan perekonomian. Pertumbuhan Home Industri merupakan industri yang mempunyai peranan penting dalam menunjang laju pertumbuhan ekonomi

¹ Putra Eka Edy, “Peran Home Industri Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Desa Desaloka Kecamatan Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat (Studi Kasus Home Industri Abon Ikan Gabus)”, Universitas Muhammadiyah Mataram, 2020, h.1

daerah, dan perkembangan *home industry* terus bertambah sejalan dengan perkembangan pembangunan.²

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh setiap rumah tangga ialah kecilnya pendapatan dan besarnya pengeluaran. Hal ini menuntut kepada setiap individu berfikir untuk meningkatkan pendapatannya. Perkembangan masyarakat yang semakin pesat, kebutuhan hidup yang semakin meningkat, secara tidak langsung telah mendorong masyarakat untuk berfikir bagaimana cara meningkatkan taraf hidup, diantaranya dengan berwirausaha. Hal ini sejalan dengan pengertian wirausaha itu sendiri, yaitu suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.³ Salah satunya dengan memulai usaha rumahan (*home industry*) atau usaha kecil.

Home industry adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah.⁴ Usaha kecil mempunyai arti sebuah usaha yang dimiliki oleh satu orang saja, maka tanggung jawab dan aplikasinya dipikul oleh satu orang tersebut, sebagai pemiliknya.

Menjadi pemilik usaha kecil dapat memberikan peluang-peluang untuk mewujudkan impian.⁵ Sehingga dapat merubah nasib seseorang, tetapi tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena harus melalui proses yang cukup panjang untuk mencapai semua itu.

² *Ibid*, h. 2

³ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 17

⁴ Yudha, *Karakteristik Home Industri*, <http://redblood.blog.fisip.uns.ac.id/2012/09/23/> diunduh pada 12 september 2021.

⁵ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta: 2009), h. 54

Usaha kecil menjadi salah satu pilihan usaha yang banyak diminati dimasyarakat, karena dalam pendirian dan pengelolaannya tidak terlalu sulit dengan modal yang relatif sedikit. Namun, usaha kecil juga mempunyai kekurangan dan kelebihan. Kekurangan usaha kecil salah satunya adalah cenderung menghasilkan pendapatan yang tidak teratur, terkadang tidak adanya pencatatan keuangan didalamnya. Namun, tidak sedikit usaha kecil yang masih bisa mempertahankan kelangsungan usahanya sampai saat ini. Usaha kecil juga mempunyai kelebihan yaitu bahan produksi yang digunakan mudah didapatkan dan termasuk bahan lokal, sehingga tidak terlalu terpengaruh dengan naik turunnya nilai rupiah.⁶

Perkebunan adalah suatu aspek yang penting dalam penunjangan perekonomian di Indonesia pada masa colonial dan hal itu berlangsung lebih dari satu abad, Sistem perkebunan adalah cara yang terbilang bagus untuk menghasilkan komoditi yang dibutuhkan di pasar-pasar dunia seperti halnya produk Kopi Bubuk atau yang sering kita dengar yaitu Bubuk Kopi, asal Desa Talang Donok, Kecamatan Topos Kabupaten Lebong.

Industri ini adalah satu-satunya industry yang mengelola hasil alam dari daerah tersebut, dengan melimpahnya hasil perkebunan kopi maka pemilik home industry memanfaatkan situasi dan meningkatkan penghasilan dari mengelola hasil perkebunan Setelah melakukan survey dapat diketahui bahwa kelangsungan usaha pembuatan bubuk kopi yang sudah dijalani dalam beberapa tahun

⁶ Mahmuda Umi, "*Karakteristik Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home Industri) Pembuatan Tempe*", IAIN Metro2017, h.3.

belakangan ini. Kelangsungan hidup usaha adalah aspek yang sangat penting dan tujuan dari suatu bisnis sejak berdirinya bisnis tersebut.

Kelangsungan hidup dari usaha sangat berhubungan erat dengan bagaimana mengelola perusahaan baik dari faktor keuangan maupun faktor non keuangannya. Salah satunya Intensi individu dapat mempengaruhi perilaku seseorang yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kelangsungan hidup, perkembangan, dan pertumbuhan organisasi.⁷

Proses pengolahan biji kopi menjadi bubuk kopi adalah proses pengolahan yang terbilang sederhana di mana biji kopi di panggang lalu digiling dan dikemas sesuai dengan takaran kemasan. Produksi kopi bubuk terutama dilakukan oleh petani, pedagang, industri rumahan dan pabrik, produksi kopi bubuk dapat dibagi menjadi dua tahap, yaitu tahap penyangraian dan tahap penggilingan. Ada beberapa pilihan kopi yang biasa digunakan dalam industry pengolahan kopi, yaitu jenis kopi Arabica dan Robusta atau sejenis lainnya.

Salah satu industry bubuk kopi yang akan saya pelajari serta akan saya teliti berada di Desa Talang Donok, yaitu kopi bubuk Tiga Putri. Usaha yang telah dimulai pada tahun 2011, adalah usaha home industry dengan jumlah karyawan 4 orang pekerja dan kapasitas produksi kecil diantara industry kopi bubuk yang ada di provinsi Bengkulu.

Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk, dan sebagainya.

Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan

⁷ Komala Inggawati, Arnold Kaudin, "Peranan Faktor-faktor Individual dalam Mengembangkan Usaha" dalam *Integritas - Jurnal Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Prasetya Mulya Business School), NO. Vol. 3 No. 2, Agustus - November 2010, h.188

dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus di barengi dengan niat dari diri kita sendiri.

Dengan niat yang sungguh-sungguh kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha kita akan bangkrut. Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian. Dan perlu di ingat bahwa pengembangan usaha itu merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (*marketing plan*) oleh karena itu setiap pengusaha baik pengusaha kecil maupun besar harus mampu membuat marketing plan terlebih dahulu sebelum mengembangkan usahanya. Selain itu faktor pemasaran juga penting bagi perusahaan untuk mengembangkan usaha.

Pemasaran adalah sebuah proses sosial, manajerial dimana individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan, melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain. Adapun tujuan pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa dapat terjual dengan sendirinya. Oleh karena itu pemasar dituntut untuk dapat memahami permasalahan pokok di bidangnya. Dapat memeberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perusahaan dan menyusun strategi agar dapat mencapai tujuan perusahaan.

Strategi pemasaran juga merupakan alat yang penting agar perusahaan mampu memenangkan persaingan di pasar. Disamping itu pemasaran juga berfungsi untuk mendekatkan jarak antara produsen dan konsumen dengan memproduksi barang dan jasa perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara dan strategi yang tepat. Untuk merebut pelanggan sebanyak mungkin, setiap perusahaan memiliki cara dan strategi yang berbeda.

Strategi pemasaran yang efektif salah satunya dapat dilihat dari stabilitas tingkat penjualan atau akan lebih baik dapat meningkatkan dari tahun ketahun sesuai dengan kuantitas/kualitas produk yang mampu di produksi oleh perusahaan. Maka pihak manajemen harus membuat suatu strategi yang mampu memanfaatkan berbagai kesempatan yang ada dan berusaha mengurangi dampak ancaman yang ada dan menjadi suatu kesempatan, namun harus sesuai dengan syarta dan tidak bertentangan ajaran syariat islam sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Najm ayat 24-25:

أَمْ لِلْإِنسَانِ مَا تَمَنَّى ﴿٢٤﴾ فَلِلَّهِ الْآخِرَةُ وَالْأُولَىٰ ﴿٢٥﴾

“Atau apakah manusia akan mendapatkan segala yang di cita-citakannya, (Tidak) Maka milik Allah-lah kehidupan akhirat dan kehidupan dunia”

Islam juga menganjurkan umatnya untuk memproduksi dan berperan dalam berbagai bentuk aktifitas ekonomi, pertanian, perkebunan, prikanan, pendistribusian, dan perdagangan, bekerja dalam pandangan islam bukan juga tetapi juga merupakan suatu kewajiban agama, sehingga perlu di perhatikan cara dan proses kerja yang akan membawa konsekuensi terhadap hasil, karena

Ekonomi Islam menolak mengambil keuntungan atau pendapatan yang diperoleh bukan berdasarkan pada pendapatan yang halal dari usaha. Sebagaimana yang telah di sebutkan dalam Al- Qur'an surat Al-Jumu'ah ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ

“Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebarlah kamu di bumi, carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.”

Dalam ayat di atas dapat di jelaskan makna dalam kata “carilah karunia Allah” yang di gunakan di dalamnya dimaksudkan untuk segala usaha halal yang melibatkan orang untuk memenuhi kebutuhannya. Dari kedua ayat tersebut di atas bila di hubungkan dengan keberlangsungan dan pengembangan usaha, maka kegiatan pengembangan merupakan suatu interaksi yang berusaha untuk menciptakan atau mencapai sasaran pengembangan seperti yang di harapkan untuk mencapai keberhasilan bahwa apapun yang sudah kita rencanakan berhasil atau tidaknya pada ketentuan Allah.

Salah satu keunggulan yang dimiliki oleh *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri ini adalah beliau masih memproduksi kopi dengan cara handmade dan memiliki cita rasa yang khas beda dengan kopi yang lain dan rasanya pun tidak pernah berubah dari tahun ke tahun. Jadi dalam pembuatan kopi sangat detail dari mulai pemilihan bahan baku dan saat memproduksi dilakukan dengan teliti sehingga menghasilkan kualitas yang baik. Kegiatan pemasaran yang dilakukan

secara *offline*, namun walaupun home industry kopi ini masih melakukan strategi dengan cara *offline*, dia memiliki keuntungan yang cukup Bubuk Kopi Tiga Putri dalam *home industry* yang sudah tergolong cukup lama.

Hal ini menjadi latar belakang untuk melakukan penelitian mengenai upaya menjaga keberlangsungan usaha dan pengembangan *home industry*, sebab permasalahan yang sering dialami dari pelaku usaha kecil adalah bagaimana cara mereka dalam menjaga keberlangsungan bahan baku untuk tetap tersedia dan bagaimana pengembangan produksinya serta pengembangan pemasaran agar meningkatkan area pemasaran dan volume penjualan.

Melihat fenomena yang terjadi seperti itulah yang menarik perhatian saya untuk mengkaji tentang upaya untuk menjaga keberlangsungan usaha dan pengembangannya. Dengan ini peneliti memutuskan untuk mengambil penelitian dengan judul

“ Upaya Pengembangan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri Desa Talang Donok, Kecamatan Topos, Kabupaten Lebong ”

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti dapat membatasi masalahnya sebagai ruang lingkup dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti. Jadi dalam penelitian ini peneliti lebih memfokuskan pada studi fenomenologi dalam upaya pengembangan *home industry* bubuk kopi tiga putri, desa talang donok kecamatan topos kabupaten lebong.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang sudah peneliti paparkan tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana cara *Home Industy* memperoleh bahan baku?
2. Bagaimana upaya yang dilakukan *home industry* dalam melakukan pengembangan produksi bubuk kopi?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan *Home Industry* dalam melakukan pengembangan pemasaran bubuk kopi?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang peneliti tulisan tersebut, maka tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui upaya pengembangan *Home Industry* dalam memperoleh bahan baku.
2. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan *home industry* bubuk kopi tiga putri dalam melakukan pengembangan memproduksi bubuk kopi.
3. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan *Home Industry* dalam melakukan pengembangan pemasaran produk bubuk kopi Tiga Putri.

E. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Dimana keduanya yaitu :

1. Secara Teoritis

Manfaat secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis pada pengembangan teori pemasaran, khususnya digunakan sebagai solusi alternative dalam pengambilan keputusan untuk memecahkan permasalahan yang berhubungan dengan bagaimana upaya pengembangan home industry bubuk kopi tiga putri di desa talang donok.

2. Secara Praktis

Manfaat secara praktis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengalaman secara langsung terkait dengan upaya pengembangan home industry bubuk kopi tiga putri yang sudah penulis lakukan penelitian.

b. Bagi Pengusaha Industri Rumah Tangga Terkait

Bagi pemilik usaha *home industry*, penelitian ini dapat lebih meningkatkan baik itu dari segi pengembangan, agar produk usaha *home industry* di Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong menjadi dikenal masyarakat luas dan bisa dicontoh oleh masyarakat lain yang ingin mendirikan usaha dan meningkatkan pemasaran *home industry*.

c. Bagi Akademis

Memberikan wawasan ilmiah dan ilmu pengetahuan penulis tentang bagaimana melakukan praktik keberlangsungan dan pengembangan yang baik dan tepat.

F. Kajian Literatur

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini, maka peneliti juga mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu sebagai berikut:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh **Syafiq Abriyansah** mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, tahun 2019 dengan judul penelitian Upaya Peningkatan Kualitas Home Industri Perspektif Produksi Dalam Islam (Studi Di UPPKS Mawar Putih Kecamatan Kabawetan Kabupaten Kepahiang).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan mendeskripsikan teori, subjek dan observasi di lapangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui upaya manajemen peningkatan kualitas produk industri manufaktur dalam negeri di UPPKS Mawar Putih kabupaten Kepahiang dan mengidentifikasi peningkatan kualitas industri manufaktur dalam negeri di UPPKS ditinjau dari sudut pandang syariah. produksi. dan kehalalan.⁸

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh **Desi Kusumaningrum** mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Semarang, tahun 2020 dengan judul Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus Pada Toko Batik Benang Raja Semarang).

⁸ Syafiq Abriyansyah, *Upaya Peningkatan Kualitas Home Industri Perspektif Produksi Dalam Islam (Studi di UPPKS Mawar Putih Kec. Kabawetan, Kab. Kepahiang)* Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, 2019

Adapun penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi.⁹

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh **Mia Mulyani Petri** mahasiswi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sulthan Thaha Saifuddin, Jambi 2020 dengan judul Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi UMKM Buket Bunga Gallery Daisuki Jambi). Adapun penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini memiliki titik focus bagaimana strategi pemasaran, bauran pemasaran dan solusi UMKM Gallery Daisuki dalam menghadapi covid-19.¹⁰

Kempat peneliian yang dilakukan oleh **Umi Mahmudah** mahasiswi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro 2017 dengan jdudl Karakteristik Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (*Home Industry*) Pembuatan Tempe. Adapun penelitian bertujuan mengetahui karakteristik apa saja yang empengaruhi keberlangsungan usaha kecil pembuatan tempe tersebut.

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), sedangkan jenis penelitian ini adalah kualitatif, penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan observasi. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa dari beberapa karakteristik yang dimiliki usaha kecil terdapat empat

⁹ Desi Kusumaningrum, *Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus Pada Toko Batik Benang Raja Semarang)*, Fakultas Ekonomi Universitas Semarang, 2020

¹⁰ Mia Mulyani Petri, *Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi UMKM Buket Bunga Gallery Daisuki Jambi)*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sulthan Thaha Saifuddin, Jambi 2020

karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha tempe tersebut, yaitu fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk, pemasaran yang terbatas, karakteristik pemilik usaha, dan manajemen berdiri sendiri.¹¹

Kelima penelitian yang dilakukan oleh **Novia Sridewi** mahasiswi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram 2020, dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuaapi Kabupaten Lombok Barat. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Sukma Rasa dalam meningkatkan pendapatannya.

Penelitian yang telah dilakukan ini termasuk dalam penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian lapangan menyatakan bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Sukma Rasa yaitu menambah varian produk, meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM), meningkatkan kualitas pelayanan, dan menggunakan konsep pejualan baru.¹²

Berdasarkan kelima penelitian sebelumnya di atas, yang membedakan pembahasan adalah produk yang diteliti, lokasi penelitian, definisi masalah, dan analisis pembahasan.

¹¹ Umi Mahmuda, *Karakteristik Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home Industri) Pembuatan Tempe*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Metro 2020

¹² Novia Sridewi, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada rumah Makan Sukma Rasa Labuaapi Kabupaten Lombok Barat*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Mataram 2020

G. Penjelasan Judul

Untuk menghindari adanya kesalah pahaman dari judul ini, beberapa istilah yang digunakan dalam judul ini perlu penjelasan, yaitu :

1. Upaya

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia upaya adalah usaha, iktiar (untuk mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan, mencari jalan keluar, daya upaya).¹³

2. Pengembangan Usaha

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal tersebut tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya setiap hari. Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan, mengembangkan.¹⁴

3. Home Industri

Pengertian *industry*, industry rumah tangga adalah unit usaha kecil atau perusahaan yang bergerak dalam bidang industry tertentu. Menurut badan pengawas obat dan makanan (BPOM), bisnis rumahan adalah perusahaan yang memiliki tempat usaha dan peralatan yang manual.

4. Bubuk Kopi

Kopi bubuk adalah biji kopi yang telah diproses dan digiling halus menjadi partikel-partikel kecil agar mudah dikonsumsi.

¹³ Indrawan WS, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Jombang: Lintas Media, h.586

¹⁴ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002),h. 538.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian analisis deskriptif. Jenis penelitian ini digunakan untuk menganalisa peristiwa, fenomena, atau situasi social.¹⁵ Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan yaitu penelitian tidak memerlukan pengetahuan lengkap tentang literature yang digunakan dan ketrampilan khusus peneliti. Sifat penelitian ini adalah penelitian *deskriptif* artinya yaitu penelitian yang menggambarkan objek tertentu dan menjelaskan hal-hal yang bertujuan untuk mendapatkan informasi lengkap yang terkait dengan penelitian.

Dalam penelitian ini peneliti akan mendeskripsikan penelitian mengenai upaya menjaga keberlangsungan dan pengembangan *home industry*.

a. Lokasi Penelitian

Penelitian ini nantinya akan dilakukan di Desa Talang Donok, Kecamatan Topos, Kabupaten Lebong. Yang berfokus kepada Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam upaya pengembangan.

b. Waktu penelitian

Penelitian dimulai pada tanggal 1 Oktober 2021 sampai penelitian ini layak dan disetujui sampai pada tahap munaqosah.

c. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

¹⁵ Sujarweni, V. Wiranata, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014), h. 20.

1) Data Primer

Data Primer, adalah data yang didapatkan dari sumber pertama atau sumber aslinya dilapangan.¹⁶ Jadi disini peneliti mendatangi secara langsung informan yang akan diwawancarai untuk nantinya digunakan dalam data penelitian.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data primer yang diolah lebih lanjut dan disediakan pihak lain.¹⁷ Data sekunder ini biasanya bisa kita dapatkan melalui publikasi dan informasi yang diterbitkan oleh perusahaan termasuk jurnal, majalah dan lain sebagainya yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti. Data sekunder dalam penelitian ini didapat dari buku pustaka serta jurnal-jurnal yang berkaitan dengan upaya pengembangan *home industry* bubuk kopi tiga putri.

2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik dengan :

a. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data dengan cara mengamati dan mencatat gejala-gejala atau fenomena yang ada pada subjek penelitian.¹⁸ Jenis observasi yang dipakai pada penelitian ini adalah observasi non participant, yang mana observasi ini peneliti tidak

¹⁶ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Social & Ekonomi*, (Jakarta : Group, 2013), h. 128

¹⁷ Husen Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), h. 41-42

¹⁸ Sutrisno Hadi, *Meodologi Research* (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 2007), h.151.

terlibat secara langsung, hanya sebagai pengamat independent mengenai objek yang akan diteliti.¹⁹

b. Wawancara

Wawancara merupakan suatu percakapan atau perbincangan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu, ini adalah proses Tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih saling berhadapan.²⁰ Dalam penelitian ini wawancara ditujukan kepada penjual atau pemilik usaha Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian ilmu sosial. Metode dokumen adalah metode yang digunakan untuk menyediakan data tentang catatan, transkrip, surat kabar, jurnal, risalah.²¹

3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses sistematis untuk meneliti dan mengorganisasikan data dari observasi, wawancara, catatan lapangan, dll. Analisis data dilakukan dengan cara mengorganisasikan data, memecahnya menjadi unit-unit, mensintesiskannya, mengorganisasikannya ke dalam model-model, menyeleksi data-data penting untuk diselidiki dan menarik

¹⁹ Prof. Dr. Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Cetakan ke-21 (Bandung: Alfabeta, 2014), h.145.

²⁰ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2013), h 160.

²¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), h 231.

kesimpulan.²² Langkah-langkah dalam melaksanakan analisis data kualitatif adalah sebagai berikut:

a. Penyajian Data

Miles dan Huberman mengatakan bahwa teks naratif merupakan teks yang paling banyak digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif. Selain teks naratif representasi data juga dapat menggunakan grafik, matriks, jaringan, dan table.

b. Reduksi Data

Reduksi data berarti meringkas, memilih hal-hal pokok, fokus pada hal pokok, dan mempelajari tema dan model. Pengurangan data membuat gambaran besar lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data yang lebih detail dan menemukannya saat mereka membutuhkannya.²³

c. Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi

Langkah ketiga dalam analisis data adalah menarik dan memvalidasi kesimpulan. Pertama, temuan yang diperkuat masih bersifat tentatif dan akan berubah jika tidak ditemukan bukti konkrit yang mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, kesimpulan yang ditarik adalah valid jika kesimpulan yang ditarik di awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten.²⁴

²² Prof. Dr. Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Cetakan ke-21 (Bandung: Alfabeta, 2014), h.145.

²³ *Ibid*, h. 92

²⁴ *Ibid*, h.280.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Home Industry*

1. Pengertian *Home Industry*

Home Industry secara harfiah, home berarti rumah, tempat tinggal, atau kampung halaman, sedangkan industry dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahann. Singkatnya, *Home Industry* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil, *home industry* juga disebut dengan industry rumah tangga karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga.²⁵

Istilah industry berasal dari bahasa latin, yaitu industry yang artinya buruh atau tenaga kerja, istilah industry sering digunakan secara umum dan luas, yaitu semua kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam rangka mencapai kesejahteraan. Definisi industry menurut Sukirno adalah perusahaan yan menjalankan kegiatan ekonomi yang tergolong dalam sektor sekunder.²⁶

Home industry merupakan kegiatan produksi yang dilakukan di rumah sehingga belum perlu biaya sewa ruang untuk melakukan kegiatan produksi. Dengan demikian biaya yang dibebankan tidak terlalu besar, *home industry* ditinjau dari skala produksinya masih relative kecil namun dari yang kecil-

²⁵ Abidatu Afiyah dkk, Analisis Studi Kelayakan Pendirian Home Industri (Studi Kasus Pada Home Industri Coklat “Cozy” Kedemang Belitar) *Jurnal Administrasi Bisnis JABO/VOL. 23 NO1* : (2015), h. 3

²⁶ Sukirno Sadono, *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*, Edisi kedua, 1995, (Jakarta: PT. Karya Grafindo Persada 2006), h. 54.

kecil ini jika diakumulasikan akan menjadi besar dan sudah terbukti bahwa usaha mikro kecil telah menyelamatkan perekonomian bangsa Indonesia dari krisis.

Home Industri selain lebih mudah dilakukan terkait dengan penyediaan modal, juga memiliki manfaat yang sangat besar dalam kontribusinya pada perekonomian, antara lain :

- 1) Menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat yang bekerja paruh waktu.
- 2) Sumber tambahan penghasilan.
- 3) Menyediakan kebutuhan masyarakat setempat.²⁷

Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi di pusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 9 tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan tepat usaha) dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000.

Kriteria lainnya dalam UU No. 9 Tahun 1995 adalah : milik WNI, berdiri sendiri, berafiliasi langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hokum maupun tidak.

Sedangkan menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

²⁷ Gunarti Dan Fatmawati, Strategi Pemasaran Home Industri Tempe Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Kampong Pulo, *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis VOL. 4 NO 1 : Mei (2019)*, h. 26

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.²⁸

Menurut Tulus T.H Tambunan, industri rumah tangga pada umumnya adalah unit-unit usaha yang sifatnya lebih tradisional, dalam arti menerapkan system organisasi dan manajemen yang baik seperti lazimnya dalam perusahaan modern, tidak ada pembagian kerja dan system pembukuan yang jelas.²⁹ Industri kecil sangat bermanfaat bagi penduduk, terutama penduduk golongan ekonomi lemah karena sebagian besar pelaku industri kecil adalah penduduk golongan tersebut. Industri ini di pedesaan mempunyai manfaat yang besar, karena :

- a. Dapat memberikan lapangan kerja pada penduduk pedesaan yang umumnya tidak bekerja secara utuh.
- b. Memberikan tambahan pendapatan tidak saja bagi pekerja atau kepentingan keluarga, tetapi juga anggota-anggota keluarga lain.
- c. Dalam beberapa hal mampu memproduksi barang-barang keperluan penduduk setempat dan daerah sekitarnya secara lebih *efisien* dan lebih murah dibanding *industry* besar. Hal lain yang perlu diperhatikan terhadap industri kecil adalah lokasi industri, lokasi industri sangat berpengaruh terhadap kemajuan usaha industri tersebut. Secara teoritis

²⁸ UU RI No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM (*Usaha Mikro Kecil Dan Menengah*), (Jakarta:Sinar Grafika, 2009), Cet. Ke-2, h.3.

²⁹ Tulus T.H Tambunan. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Beberapa isu penting)*, Jakarta: Salemba empat, 2002. h.166

yang berlokasi ditempat yang mudah mendapatkan bahan baku, tenaga kerja, modal, pemasaran akan dapat berkembang dengan baik. Adapun syarat lokasi yang baik meliputi: tersedianya bahan mentah atau dasar, tersedianya sumber tenaga alam maupun manusia, tersedianya tenaga kerja yang berpengalaman dan ahli untuk dapat mengolah sumber daya, tersedianya modal, transportasi yang lancar, organisasi yang baik untuk melancarkan dan mengatur segala sesuatu dalam bidang industri. Keinsyafan dan kejujuran masyarakat dalam menanggapi dan melaksanakan tugas, mengubah dari daerah agraris ke daerah industri.

Jadi yang dimaksud dengan *home industry* adalah kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat serta pedapatan keluarga mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Pusat Kegiatan dan Pelaku *Home Industry*

Sebagaimana nama kegiatan ekonomi ini, *Home Industry* pada umumnya memusatkan kegiatan di sebuah rumah keluarga tertentu dan biasanya para karyawan berdomisili di tempat yang tak jauh dari rumah produksi tersebut. Karena secara goeografis dan psikologis hubungan mereka sangat dekat (pemilik usaha dan karyawan), memungkinkan untuk menjalin komunikasi sangat mudah. Dari kemudahan dalam berkomunikasi ini diharapkan dapat memicu etos kerja yang tinggi.

Karena masing-masing merasa bahwa kegiatan ekonomi ini adalah milik keluarga, kerabat dan juga warga sekitar, merupakan tanggung jawab bersama dalam upaya meningkatkan perusahaan mereka. Sedangkan pada umumnya, pelaku kegiatan ekonomi yang berbasis di rumah ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu dari anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya itu dengan mengajak beberapa orang di sekitarnya sebagai karyawannya.

Meskipun dalam skala yang tidak terlalu besar, namun kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk sanak saudara ataupun tetangga di kampung halamannya. Dengan begitu, usaha perusahaan kecil ini otomatis dapat membantu program pemerintah dalam upaya mengurangi angka pengangguran.

3. Fungsi *Home Industry* atau usaha kecil diantaranya:

- 1) Usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industry besar. Usaha kecil berfungsi sebagai transformator antar sektor yang mempunyai kaitan ke depan maupun ke belakang.
- 2) Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada, usaha kecil sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya local serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh.

- 3) Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar dipertanian maupun pedesaan.³⁰

4. Kekuatan dan kelemahan *Home Industry*

Home Industry memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- a. Penyediaan lapangan kerja peran *industry* kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia .
- b. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
- c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik.
- d. Melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- e. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, *industry* kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil samping dari *industry* besar atau *industry* yang lainnya.
- f. Memiliki potensi untuk berkembang berbagi upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa *industry* kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

³⁰ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Cet. ke-1 (Jakarta: Salemba Empat, 2006), , h. 77

Adapun kelemahan dari *home industry* yaitu:

- a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia
- b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha *industry* kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengaksesnya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagaimana tukang saja.
- c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk *industry* kecil.
- d. Kendala permodalan usaha sebagian besar *industry* kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relative kecil. Di samping itu mereka menjual produknya secara pesanan dan banyak terjadi penundaan pembayaran.

5. Jenis-jenis *Home Industry*

Industri sebelum memulai usaha, terlebih dahulu perlu pemilihan bidang yang ingin ditekuni. Pemilihan bidang usaha ini penting agar kita mampu mengenal seluk-beluk usaha tersebut dan mampu mengelolanya. Pemilihan bidang ini harus disesuaikan dengan minat dan bakat seseorang karena minat dan bakat merupakan factor penentu dalam menjalankan usaha.

- a. Berdasarkan SK Menteri Perindustrian No.19/M/I/1998 bahwa:
 - 1) Industri kimia dasar contohnya seperti *industry* semen, obat-obatan, kertas, pupuk, dan sebagainya.

- 2) Industri mesin dan logam dasar, misalnya seperti industry pesawat terbang, kendaraan bermotor, tekstil, dan lain-lain.
 - 3) Industri kecil contoh seperti industry roti, kompor minyak, makanan ringan, es, minyak goreng curah dan lain-lain.
- b. Berdasarkan jumlah tenaga kerja
- 1) Industri rumah tangga, adalah industry yang jumlah karyawan/ tenaga kerja berjumlah antara 1-4 orang.
 - 2) Industri kecil adalah industry yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 5-19 orang.
 - 3) Industri sedang atau industry menengah adalah industry yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 20-99 orang.
 - 4) Industri besar adalah industry yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 100 orang atau lebih.
- c. Berdasarkan pemilihan lokasi :
- 1) Industri yang berorientasi atau menitikberatkan pada pasar (*market oriented industry*) adalah industry yang didirikan sesuai dengan lokasi potensi target konsumen. Industri jenis ini akan mendekati kantong-kantong di mana konsumen potensial berada, semakin dekat ke pasar akan semakin menjadi lebih baik.
 - 2) Industri yang berorientasi atau menitikberatkan pada tenaga kerja/labor (*man power oriented industry*) adalah industry yang berada pada lokasi di pusat pemukiman penduduk karena biasanya

jenis industry tersebut membutuhkan banyak pekerja/pegawai untuk lebih efektif dan efisien.

- 3) Industri berorientasi atau menitik beratkan pada bahan baku (*supply oriented industry*) adalah jenis industry yang mendekati lokasi di mana bahan baku berada untuk memangkas atau memotong biaya transportasi yang besar.

d. Berdasarkan produktifitas perorangan :

- 1) Industri primer adalah industry yang barang-barang produksinya bukan hasil olahan langsung atau tanpa diolah terlebih dahulu contohnya adalah hasil produksi pertanian, peternakan, perkebunan, dan sebagainya.
- 2) Industri sekunder adalah industry yang bahan mentah diolah sehingga menghasilkan barang-barang untuk diolah kembali. Misalnya adalah permintaan benang sutra, komponen elektronik, dan sebagainya.
- 3) Industri tersier adalah industry yang produk atau barangnya berupa layanan jasa, contohnya seperti telekomunikasi, transportasi, perawatan kesehatan dan masih banyak lagi lainnya.³¹

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal tersebut tergantung pada kemampuan pengusaha dan pegelolanya setiap hari, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, pembuatan,

³¹ Siti Susana, *Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau)*, Skripsi, Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau 2012.

mengembangkan.³² Sedangkan konsep pengembangan merupakan sebuah keharusan yang diaplikasikan dalam kehidupan, maka konsep artinya ide, rancangan atau pengertian yang dianstrakkan dari peristiwa yang kongkrit.

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan.³³ Sedangkan usaha adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh perorangan atau kelompok untuk mendapat penghasilan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Suatu usaha, memproduksi atau membeli barang atau jasa yang akan dijual ke pelanggan.³⁴

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu negara.³⁵

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sudah ada maupun pekerjaan yang akan datang dengan meningkatkan kualitas usaha dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai suatu tujuan.

³² Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h. 538

³³ Alyas, Muhammad Rakib, Strategi pengembangan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Study Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros), *Jurnal, Sosiohumaniora*, Vol. 19, No. 12, Juli 2017, h. 115.

³⁴ Bambang Suryanto, Daryanto, *Manajemen Bisnis Usaha Kecil*, (Tangerang: Tira Smart, 2018), h. 107.

³⁵ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa, 2003), h. 14.

2. Strategi Pengembangan Usaha

Dalam setiap pengembangan usaha akan berkaitan dengan peluang, peluang untuk memasuki dunia wirausaha dapat dilakukan melalui berbagai kesempatan atau peluang tersebut tidak terlihat oleh orang lain. Peluang dan kesempatan untuk memulai sebuah usaha sangat tergantung kepada persepsi dan pengalaman seseorang.³⁶

Adapun strategi pengembangan usaha sebagai berikut:

a. Strategi produk

Sedangkan menurut Kotler dalam buku Buchari Alma manajemen pemasaran dan pemasaran jasa menyatakan bahwa produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk terdiri atas barang, jasa, pengalaman, events, orang, tempat, kepemilikan, organisasi, informasi, dan ide.

Jadi produk itu bukan hanya berbentuk sesuatu berwujud saja, seperti makanan, pakaian, dan sebagainya, akan tetapi juga sesuatu yang tidak berwujud seperti pelayanan jasa.

Semua diperuntukan bagi pemuasan kebutuhan dan keinginan dan konsumen, karena konsumen tidak hanya membeli produk sekedar memuaskan kebutuhan, akan tetapi juga bertujuan untuk memuaskan keinginan.³⁷

³⁶ Mulyadi Nisisusantoro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 51.

³⁷ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 139.

Sedangkan strategi produksi merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapat perhatian untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.³⁸ Dalam pemasaran produk, pelanggan akan memilih produk yang menawarkan mutu, kinerja terbaik dan inovatif dalam hal ini memuaskan perhatian untuk membuat produk yang lebih baik dan terus menyempurnakannya.³⁹

b. Harga

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.

Jika salah menentukan harga maka akan berakibat tidak lakunya produk yang ditawarkan.⁴⁰

Menurut Payne dalam buku Ririn Tri Ratnasari Manajemen Pemasaran Jasa, tujuan penentuan harga adalah sebagai berikut.⁴¹

- 1) *Survival*, tujuannya untuk meningkatkan profit ketika perusahaan dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan, sehingga perusahaan tetap bertahan hidup.
- 2) *Profit maximization*, penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan profit dalam periode tertentu.

³⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo, Rajawali Perss, 2013), h. 174.

³⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 21.

⁴⁰ Sofjan Assauri, h. 176.

⁴¹ Ririn Tri Ratnasari DKK, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), h. 61.

- 3) *Sales maximization*, penentuan harga bertujuan untuk membangun market share dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan.
- 4) *Prestige*, penentuan harga bertujuan mempromosikan jasa perusahaan sebagai jasa eksklusif.
- 5) ROI (*Return On Investment*), penentuan harga disusun berdasarkan rencana pencapaian *Return On Investment* atau tingkat pengembalian investasi. Strategi harga harus ditentukan terlebih dahulu agar dalam pemasaran tidak memberikan harga sembarangan atau semau-maunya.

c. Lokasi dan distribusi

Sebelum produsen memasarkan produknya, maka sudah ada perencanaan tentang pola distribusi yang akan dilakukan untuk mendorong penjualan melalui saluran distribusi dapat dilakukan dengan memberikan diskon khusus, bonus dan periklanan.⁴²

Lokasi (*place*) adalah gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi (berhubungan dimana lokasi yang strategis dan bagaimana cara penyampaian jasa pada pelanggan). Lokasi berarti dimana perusahaan harus bermarkas dan melakukan operasi, ada 3 jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi yaitu sebagai berikut.⁴³

- 1) Pelanggan mendatangi perusahaan: bila keadanya seperti ini maka lokasi menjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih tempat yang dekat dengan pelanggan sehingga mudah dijangkau.

⁴² Buchari Alma,, h. 204.

⁴³ Ririn Tris Ratnasari DKK, h. 61.

- 2) Pemberi jasa mendatangi pelanggan: dalam hal ini lokasi tidak terlalu penting, tapi yang harus dipentingkan adalah penyampaian jasa harus tetap berkualitas.
- 3) Pemberi jasa dan pelanggan tidak bertemu secara langsung: berarti service provider dan pelanggan berinteraksi melalui sarana tertentu, seperti telepon, computer, dan surat. Dalam hal ini, lokasi menjadi sangat tidak penting selama komunikasi kedua belah pihak dapat terlaksana.

d. Promosi

Promosi adalah sejenis komunikasi yang member penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Tujuan promosi ialah memperoleh perhatian, mendidik, mengingatkan, dan meyakinkan calon konsumen.⁴⁴

Ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan produknya, baik barang maupun jasa, yakni:⁴⁵

a) Periklanan (*Adversiting*)

Periklanan merupakan komunikasi impersonal. Terdapat beberapa tujuan periklanan, yaitu sebagai berikut:

1. Iklan yang bersifat memberikan informasi adalah iklan yang secara panjang lebar menerangkan produk jasa dalam tahap perkenalan untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut.

⁴⁴ Buchari Alma, h. 179.

⁴⁵ Buchari Alma, h. 79-81.

2. Iklan membujuk adalah iklan yang digunakan dalam situasi persaingan untuk menciptakan permintaan produknya melawan merek yang lain.
 3. Iklan pengingat adalah iklan diluncurkan saat produk mencapai kedewasaan, tujuannya agar pelanggan selalu ingat akan produk tersebut.
 4. Iklan pemantapan adalah iklan yang berusaha menakinkan pembeli bahwa mereka telah mengambil pilihan yang tepat.
- b). Penjualan pribadi (*personal selling*), mempunyai peran penting dalam pemasaran jasa, disebabkan hal berikut:
1. Interaksi secara personal antar penyedia jasa dan pelanggan sangat penting.
 2. Jasa tersebut disediakan oleh orang, bukan oleh mesin.
 3. Orang merupakan bagian dari produksi. Sifat *personal selling* dikatakan lebih luwes, karena tenaga penjualan dapat secara langsung menyesuaikan penawaran dengan kebutuhan dan perilaku masing-masing calon pembeli. Selain itu, tenaga penjual juga dapat segera mengetahui reaksi calon pembeli terhadap penawaran penjualan, sehingga dapat mengadakan penyesuaian penyesuaian di tempat saat itu juga.
- c). Promosi penjualan (*sales promotion*) semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus barang dan jasa dari produsen dan sampai pada penjualan akhir.

- d). *Public Relation* (PR), merupakan kiat pemasaran penting lainnya, dimana perusahaan tidak harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok, dan penyalur, tetapi ia juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan public yang lebih besar.

3. Tahap Pengembangan Usaha

Tahap Pengembangan usaha adalah tahap akhir dari tahapan wirausaha, tahap pengembangan usaha biasanya dilakukan setelah memperoleh hasil positif pada tahap mempertahankan bisnis, dalam artian usaha atau bisnis yang dilakukan tidak menemui kendala ketika melalui tahap mempertahankan bisnis.

Dalam melakukan pengembangan usaha, seorang pengusaha dapat memilih dua macam pengembangan, yaitu.⁴⁶

a) Pengembangan Usaha Vertikal

Pengembangan usaha vertical adalah pengembangan usaha dengan memperbanyak jenis produk sejenis yang dihasilkan tanpa memproduksi produk-produk yang lainnya. Sebagai contoh seorang pengusaha baju muslim mengembangkan produk yang sebelumnya hanya memproduksi baju muslim yang berbahan dasar katun, namun saat ini diproduksi juga dengan bahan wol. Serta sebelumnya hanya memproduksi baju muslim berwarna putih, namun sekarang diproduksi juga produk dengan corak warna lainnya.

⁴⁶ Veny Mayasari, Liliana, Agung Anggara Setno, *Buku Ajar Pengantar Kewirausahaan*, (Jakarta: CV Penerbit Qiara Media, 2019), h. 37.

b) Pengembangan Usaha Horizontal

Pengembangan usaha horizontal adalah pengembangan dengan memproduksi barang atau jasa yang benar-benar berbeda dari bisnis sebelumnya. Sebagai contoh seorang pengusaha baju muslim mengembangkan produknya dengan memproduksi aksesoris ibadah seperti kopiah, jilbab, serta sorban.

Ketika memutuskan untuk memilih jenis pengembangan usaha horizontal seorang usaha harus melakukan analisis studi kelayakan bisnis seperti saat pertama kali akan memulai usaha. Hal ini disebabkan pengembangan horizontal dinilai lebih kompleks karena usaha yang dilakukan menghasilkan produk yang berbeda dari produk yang telah berhasil dijalankan sebelumnya.

4. Unsur Pengembangan Usaha.

Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada dua unsur yaitu:⁴⁷

a. Unsur yang berasal dari dalam, (*pihak internal*)

- 1) Adanya niat dari diri pengusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
- 2) Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk dan lain-lain.

⁴⁷ Mustaghfiroh , *Pengembangan Usaha Iklan Asap dengan Menggnakan SWOT (Studi Kasus Pada Usaha Ikan Asap Kaniati Desa Goyongan Kec. Trangkil Kab. Pati)*, Skripsi, STAIN Kudus, Kudus, 2017.

- 3) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.
- b. Unsur yang berasal dari luar (*pihak eksternal*)
- 1) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
 - 2) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.
 - 3) Harga dan kualitas merupakan unsur strategi yang paling umum ditemui.
 - 4) Cakupan jajaran pokok.

5. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha.

Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan member dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor mempengaruhi pengembangan suatu usaha yakni antara lain:

a. Perencanaan

Perencanaan usaha (*business plan*) adalah dokumen disediakan oleh entrepreneur sesuai pula dengan pandangan penasehat profesionalnya yang membuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan (lahan), pekerja, produk, sumber permodalan.

Business plan ini pandangan dan ide dari anggota tim manajemen, hal ini menyangkut strategi dan tujuan usaha yang hendak dicapai.

b. Sumber Daya Manusia

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dalam pengembangan usaha adalah sumber daya manusia (SDM) yang dimilikinya. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional. Pengelolaan manusia sebagai aset paling berharga dalam mengembangkan usaha.⁴⁸

Keadaan sumber daya manusia pada saat ini lebih difokuskan kepada kualitas tenaga kerja, dimana tenaga kerja merupakan faktor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang dijalankannya, keberhasilan suatu usaha juga didukung oleh faktor kemauan/motivasi, karyawan yang sangat tinggi untuk melaksanakan tugasnya dalam menghasilkan produk.

c. Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan usaha. Karena kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Sebuah usaha yang dibangun tanpa kepemimpinan yang kuat hanya akan menjadi usaha kecil yang stagnant (tidak berkembang).⁴⁹

⁴⁸ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011), h. 154.

⁴⁹ Rhenald Kasali, *Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I*, (Jakarta: Mizan Media Utama, 2010), h.83

Ada bermacam-macam pengertian mengenai kepemimpinan yang diberikan oleh para ahli. Namun pada intinya, kepemimpinan adalah proses kegiatan seseorang untuk menggerakkan orang lain dengan memimpin, memimpin, membimbing, mempengaruhi orang lain, untuk melakukan sesuatu agar dicapai hasil yang diharapkan.⁵⁰

Kepemimpinan adalah proses mempengaruhi kegiatan individu dan kelompok dalam usaha untuk mencapai tujuan dalam situasi tertentu. Mengingat bahwa apa yang digerakkan oleh seorang pimpinan bukan benda mati, tetapi manusia yang mempunyai perasaan dan akal, serta beraneka ragam jenis dan sifatnya, maka masalah kepemimpinan tidak dapat dipandang mudah.

d. Permodalan

Kegiatan melaksanakan atau menjalankan suatu usaha, modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Dimana modal sangat besar perannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan. Modal juga mencakup arti ruang yang tersedia di dalam perusahaan untuk membeli mesin-mesin serta faktor produksi lainnya.⁵¹

⁵⁰ Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), h. 213.

⁵¹ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 1996), h.56.

Modal (Capital) adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk menghasilkan kekayaan yang lebih besar lagi.⁵² Modal yang pertama kali dikeluarkan, selanjutnya adalah biaya untuk membiayai pendirian perusahaan (*prainvestasi*), mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri.

Modal dibedakan atas 3 bentuk yaitu:

1. Modal Uang, adalah sumber dari mana uang itu diperoleh untuk dipergunakan dan ditanamkan dalam barang-barang modal. Jadi modal uang merupakan cermin dari modal barang. Jika dilihat dalam neraca, modal ini terletak pada sisi kredit.
2. Modal Barang, adalah seluruh asset yang dimiliki oleh perusahaan didalamnya termasuk good will bersifat abstrak terletak pada debit neraca.
3. Modal Rediman, adalah semua alat-alat produksi yang harus merupakan kesatuan modal yang mendapatkan laba dengan tidak melupakan unsur pribadi pengusaha yang cakap.

e. Pembinaan

Faktor pembinaan sangat mempengaruhi terhadap pengembangan usaha. Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaikbaiknya untuk mencapai tingkat efektifitas tenaga kerja yang baik maka perlu adanya pembinaan dari seorang pemimpin perusahaan

⁵² Jasman Saripuddin, *Pengantar Bisnis Edisi Revisi*, (Medan: CV. Simphony Baru, 2016), h.90.

sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan tercapai. Dengan adanya pembinaan tenaga kerja, diharapkan setiap tenaga kerja dapat memberikan kinerja yang sebaik-baiknya sehingga berdaya guna dan berhasil guna sesuai tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa betapa pentingnya pembinaan kepada karyawan dalam rangka mengembangkan atau perluasan usaha.

f. Mitra kerja

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja dikarenakan adanya keinginan dalam mencapai tujuan bersama, dengan adanya mitra kerja ini dapat dilakukan antara usaha menengah dan usaha besar. Sehingga masing-masing sector dapat bersaing untuk mendapatkan posisinya.

g. Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbang dengan konsumen pasar secara umum.

h. Lingkungan lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang terletak ditempat strategis yakni dekat para pelanggannya. Hal ini sangat memudahkan para

pelanggan untuk datang ke lokasi tempat usaha, sehingga produk yang dihasilkan akan mendapatkan perhatian dari konsumen.

i. Daya saing

Pada saat kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen, dan selalu melihat permintaan konsumen. Dalam persaingan pemasaran harus dapat mempengaruhi calon pembeli dengan cara promosi tidak mengetahui perkembangan pasar dan permintaan konsumen. Karenanya perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada konsumen dan kondisi pasar

C. Pengertian Bahan Baku

Bahan baku merupakan faktor penting yang ikut menentukan tingkat harga pokok dan kelancaran proses produksi usaha.⁵³ Pengertian bahan baku adalah, barang-barang yang akan menjadi bagian dari produk jadi yang dengan mudah dapat diikuti biayanya.

Berdasarkan pengertian secara umum, perbedaan arti kata antara bahan baku dan mentah dapat diartikan sebagai berikut. Pengertian secara umum dari istilah bahan mentah dapat mempunyai arti sebagai sebuah bahan dasar yang bisa berasal dari berbagai tempat, yang mana bahan tersebut dapat digunakan untuk diolah dengan suatu proses tertentu ke dalam bentuk lain yang berbeda wujud dari bentuk aslinya. Sedangkan pengertian secara umum mengenai bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang

⁵³ Singgih Wibowo, *Petunjuk Mendirikan Perusahaan Kecil*, Edisi Revisi, Niaga Swadaya, Jakarta, 2014, h. 12.

mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lain.

Berdasarkan dari pengertian antara bahan mentah dan bahan baku di atas terdapat beberapa contoh wujud dari istilah bahan mentah beberapa di antaranya adalah bijih perak, yang mempunyai arti penting didalam industri pembuatan perak, contoh yang lainnya adalah gandum yang mana biji dari tumbuhan tersebut bila dikeringkan dan di olah dapat menghasilkan tepung yang mana biji gandum ini sangat berguna bagi industri penghasil tepung.⁵⁴

Sedangkan berdasarkan pengertian umum contoh wujud dari istilah bahan baku diantaranya adalah, perak dan kompor yang berguna sebagai bahan dasar bagi industri penghasil kerajinan dari perak, seperti anting – anting, kalung dan bingkai foto yang bisa di gunakan untuk hiasan dinding, contoh yang lainnya adalah tepung, margarin, telur, dan gula, yang sangat berguna sebagai bahan baku pembuatan roti, karena sifat dari tepung yang bisa mengikat emulsi dari udara yang terkandung di dalam adonan roti setelah adonan dasar di mixer, apabila adonan tersebut tidak di beri tepung, maka rasanya akan lebih berat dan eneg serta tidak bisa tahan lama, tetapi berbeda bila di kasih dengan campuran tepung, roti yang dihasilkan akan lebih terasa kenyal dan mempunyai bentuk yang lebih bagus dan bisa lebih lama disimpan.

⁵⁴ Eddy Herjanto, *Manajemen Operasi*, , h. 238.

D. Produksi

1. Pengertian Produksi

Secara umum, istilah “produksi” diartikan sebagai penggunaan atau pemanfaatan sumber daya yang mengubah suatu komoditi menjadi komoditi lainnya yang sama sekali berbeda, baik dalam pengertian apa, dan dimana atau kapan komoditi-komoditi itu dilokasikan, maupun dalam pengertian apa yang dapat dikerjakan oleh konsumen terhadap komoditi itu. Istilah produksi berlaku untuk barang maupun jasa, karena istilah “komoditi” memenag mengacu pada barang dan jasa, keduanya sama dihasilkan dengan mengerahkan modal dan tenaga kerja. Produksi merupakan konsep arus (*flow concept*), maksudanya adalah produksi merupakan kegiatan yang diukur sebagai tingkat-tingkat output perunit periode atau waktu sedangkan outputnya sendiri senantiasa diasumsikan konstan kualitasnya.

Produksi dalam istilah konvensional adalah sebagai penciptaan kemampuan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia, menurut definisi ini produksi mencakup pengertian yang sangat luas sekali produksi meliputi semua aktivitas dan tidak hanya mencakup pembuatan barang-barang yang dapat dilihat.⁵⁵

Produksi dalam pandangan islam memiliki arti sebagai bentuk usaha keras dalam pengembangan factor-faktor sumber yang diperbolehkan mw income dengan tujuan kesejahteraan masyarakat menopang eksistensi serta ketinggian derajat manusia.

⁵⁵ Ari Sudarman, *Teori Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2004), h. 103.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Produksi

Faktor-faktor produksi adalah sumber daya yang digunakan dalam produksi barang dan jasa tenaga kerja, modal, kewirausahaan, sumber daya fisik, dan sumber daya informasi.⁵⁶ Faktor produksi adalah suatu fungsi atau persamaan yang menunjukkan hubungan antara tingkat output dan (kombinasi) penggunaan input.⁵⁷

Perbedaan utama system ekonomi terletak pada cara system itu mengelola factor-faktor produksinya (*factors of production*), yaitu sumber daya yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan disuatu Negara untuk menghasilkan barang dan jasa.

Para ekonom sudah lama berfokus pada empat factor produksi: tenaga kerja, modal, wirausahwan, dan sumber daya alam. Selain empat factor standar tersebut, para ekonom memasukkan juga sumber daya informasi, perlu diingat bahwa konsep faktor produksi juga dapat diterapkan pada sumber daya yang dikelola organisasi untuk memproduksi barang yang berwujud dan jasa yang tak berwujud.

a. Modal

Modal adalah barang atau hasil produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk lebih lanjut misalnya, orang membuat jala untuk mencari ikan. Dalam hal ini jala merupakan barang modal, karena jala

⁵⁶ Ronald J. Ebert dan Ricky W. Griffin, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 11

⁵⁷ Robert S Pyndick dan Daniel L Rubinfeld, *Microeconomics* (New York: Prentice Hall, 2002), h. 178

merupakan hasil produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk lain.⁵⁸

Dalam usaha tani modal memiliki kedudukan yang penting, sehingga dalam proses suatu usaha tani akan mempunyai keuntungan tergantung besarnya sumbangan modal yang dikeluarkan dalam proses produksi. Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan kepemilikan, serta berdasarkan sifatnya:

1. Berdasarkan sumbernya

Modal dapat dibagi menjadi dua: modal sendiri dan modal asing, modal sendiri adalah yang berasal dari dalam perusahaan sendiri, misalnya, setoran dari pemilik perusahaan. Sementara itu, modal yang bersumber dari luar perusahaan, misalnya, modal berupa pinjaman bank.

2. Berdasarkan bentuknya

Modal dibagi menjadi dua: modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret adalah modal yang dapat dilihat secara nyata dalam proses produksi. Misalnya, mesin, gedung, mobil, dan peralatan. Sedangkan yang dimaksud dengan modal abstrak adalah modal yang tidak memiliki bentuk nyata, tetapi mempunyai nilai bagi perusahaan. Misalnya, hak paten, nama baik dan hak merek.

3. Berdasarkan pemiliknya

Modal dibagi menjadi dua: modal individu dan modal masyarakat.

Modal individu adalah modal yang bersumber dari perorangan dan

⁵⁸ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasi Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 113.

hasilnya menjadi sumber pendapatan bagi pemiliknya. Contohnya adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedangkan yang dimaksud dengan modal masyarakat adalah modal yang dimiliki oleh pemerintah dan digunakan untuk kepentingan umum dan proses produksi. Contohnya adalah rumah sakit umum milik pemerintah, jalan, jembatan, atau pelabuhan.

4. Berdasarkan sifatnya

Modal dibagi menjadi dua: modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah jenis modal yang dapat digunakan secara berulang-ulang. Misalnya, mesin-mesin dan bangunan pabrik. Sementara itu, yang dimaksud dengan modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu kali proses produksi. Misalnya, bahan-bahan baku.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja menurut Griffiin adalah segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa maupun faedah suatu barang.⁵⁹

Tenaga kerja dapat diklasifikasikan menurut tingkatan (kualitasnya) yang terbagi atas:

1. Tenaga kerja terdidik (*skilled labour*)

Adalah tenaga kerja yang memperoleh pendidikan baik formal maupun non formal, seperti guru, dokter pengacara, akuntan, psikologi, peneliti.

2. Tenaga kerja terlatih (*trained labour*)

⁵⁹ Rozalinda, h. 115.

Adalah tenaga kerja yang memperoleh pendidikan baik formal maupun non formal, seperti guru, dokter pengacara, akuntan, psikologi, peneliti.

3. Tenaga kerja tak terdidik dan tak terlatih (*unskilled an untrained labour*)

Adalah tenaga kerja yang mengandalkan kekuatan jasmani daripada rohani, seperti tenaga kuli pikul, tukang sapu, pemulung, buruh tani.

c. Sumber Daya Alam

Sumber daya alam adalah segala sesuatu yang disediakan oleh alam yang dapat dimanfaatkan manusia untuk memenuhi kebutuhannya. Sumber daya alam meliputi segala sesuatu yang ada di dalam bumi, seperti:

1. Tanah, tumbuhan, hewan.
2. Udara, sinar matahari, hujan.
3. Bahan tambang dan lain sebagainya.

d. Wirausahawan

Wirausahawan adalah keahlian untuk keterampilan yang digunakan seseorang dalam mengkoordinir factor-fakor produksi. Sumber daya pengusaha yang disebut juga kewirausahaan, berperan mengatur dan mengkombinasikan factor-faktor produksi dalam rangka meningkatkan kegunaan barang atau jasa secara efektif dan efisien. Pengusaha berkaitan dengan manajemen, sebagai pemicu proses produksi, pengusaha perlu memiliki kemampuan yang dapat diandalkan. Untuk mengatur dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi, pengusaha harus mempunyai kemampuan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengendalikan usaha.

3. Teori Produksi

Teori produksi adalah teori yang menerangkan sifat hubungan antara tingkat produksi yang akan dicapai dengan jumlah factor-faktor produksi yang digunakan. Konsep utama yang dikenal dalam teori ini adalah memproduksi output semaksimal mungkin dengan input tertentu dengan biaya produksi seminimal mungkin.

Dalam teori produksi, dikenal beberapa cara yang dapat digunakan untuk meningkatkan produksinya, yaitu:

a. Ekstensifikasi

Merupakan peningkatan produktivitas dengan cara menambahkan sejumlah factor produksi yang digunakan.

b. Intensifikasi

Dilakukan dengan cara memaksimalkan kapasitas factor produksi yang telah ada.

c. Rasionalisasi

Merupakan peningkatan produktivitas yang dilakukan dengan mengeluarkan kebijakan yang akan meningkatkan efisiensi produksi, terdiri dari:

- 1) Mekanisme merupakan menjadi sifat padat karya menjadi padat modal dengan menggunakan mesin-mesin modern.
- 2) Spesialis melakukan pembagian kerja sehingga satu orang bertanggung jawab pada satu jenis pekerjaan saja.

- 3) Standarisasi membuat standar tertentu terhadap bentuk, ukuran, bobot, dan detail lainnya dari suatu produk.

d. Jenis Teori Produksi

1. Teori Produksi dengan Satu Faktor Berubah

Teori produksi yang sederhana menggambarkan tentang hubungan diantara tingkat produksi suatu barang dengan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan berbagai tingkat produksi barang tersebut. Dalam analisis tersebut dimisalkan bahwa factor-faktor produksi lainnya adalah tetap jumlahnya, yaitu modal dan tanah jumlahnya dianggap tidak mengalami perubahan, teknologi dianggap tidak mengalami perubahan. Satu-satunya factor produksi yang dapat diubah jumlahnya adalah tenaga kerja.⁶⁰

2. Teori Produksi Dengan Dua Faktor Berubah

Terdapat dua jenis faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya, contoh yang dapat diubah adalah tenaga kerja dan modal, di contohkan pula bahwa kedua faktor produksi yang dapat berubah ini dapat dipertukar-tukarkan penggunaannya; yaitu tenaga kerja dapat menggantikan modal atau sebaliknya.

⁶⁰ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 195.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Desa Talang Donok I

Berdasarkan Undang-undang Nomor 06 tahun 2014 tentang Desa, pasal 1, ayat 1 yang berbunyi : Desa adalah desa dan desa adat atau yang disebut dengan nama lain, selanjutnya disebut Desa, adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam sistem pemerintah Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Desa Talang Donok I terletak di Kecamatan Topos, Kabupaten Lebong, Provinsi Bengkulu. Desa Talang Donok I ini adalah Desa pemekaran karna adanya peristiwa yang masyarakat Desa Talang Donok Idisebut dengan Tragedi 1995 yaitu telah terjadi nya banjir besar yang menyebabkan masyarkat kehilangan pemukiman atau rumah yang mereka tempati. Dengan terjadinya tragedy ini pemerintah memberikan bantuan berupa perumahan yang bisa atau layak dihuni oleh masyarakat, yang letaknya tidak jauh dari Desa sebelumnya. Pemerintah tidak mengubah nama Desa nya tetapi hanya memindahkan letak Desa nya saja. Arti dari Talang menurut bahasa dari Suku Rejang adalah sebuah desa/dusun kecil, sedangkan Donok artinya adalah Tengah.

B. Kondisi Geografis

Desa Talang Donok I masuk wilayah Kecamatan Topos dengan luas wilayah *Desa Talang Donok I* **4.260 Ha** dengan Kepadatan penduduk sudah mencapai **582 jiwa** penduduk tetap dengan rincian **Laki-laki 303** dan **Perempuan 279**, namun dari keluasan wilayah yang begitu potensial saat ini masih banyak sumber daya alam yang berpotensi belum digali saat ini. Letak Geografis desa Talang Donok I berada di wilayah Kabupaten Lebong.

Keseharian masyarakat desa Talang Donok I adalah bercocok tanam, bertani, buruh tani, dan berternak (Kambing, ayam Itik), Perikanan, bangunan, buruh bangunan serta berdagang dan lainnya. Mengingat keadaan wilayah desa Talang Donok I yang menjadi wilayah Perkebunan dan Pertanian.

Masyarakat umumnya sudah aktif mengolah lahan pertanian dan Perkebunan dengan menanam Padi dan Komoditas Pekebunan seperti Perkebunan dengan menggunakan cara yang sederhana dan konvensional dan hasil panen belum seutuhnya menemukan harga yang sebanding dengan pekerjaan tersebut. Kendalanya yang utama adalah naik turunnya harga perdagangan tanaman Padi dan Kopi dan serangan hama wereng,ingser,sundep,tikus serta keadaan Iklim dan Cuaca yang tidak mendukung, serta aspek – aspek lain,serta pada saat Musim Panen sering turun drastis sementara harga tinggi kadang-kadang tidak mampu bertahan lama sehingga banyak yang belum sempat menjual sudah turun harga lagi.

Jarak tempuh ke Ibukota Kecamatan sejauh 5 KM dengan lama tempuh sekitar 5 menit. Jalan Raya sebagian sudah bagus karena telah di Perbaiki di

tahun 2009 sedangkan Jalan Lingkungan Desa kebanyakan masih rusak dan Jalan Tanah walaupun di beberapa tempat sudah ada yang telah di bangun Rabat Beton namun belum mampu untuk menjangkau dari seluruh wilayah Desa sehingga masyarakat tidak kesulitan lagi dalam mengangkut hasil pertanian. Jarak tempuh ke Ibu Kota Kabupaten Lebong sejauh 72 kilo meter dengan lama tempuh sekitar 1,5 Jam.

C. Keadaan Penduduk

Berdasarkan data dari kantor Kepala Desa Talang Donok I, Desa Talang Donok I Kecamatan Topos Kabupaten Lebong memiliki Aparatur Pemerintah Desa yang masih aktif dengan jumlah penduduk Desa 582 jiwa. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari table dibawah ini.

Tabel 3.1 Aparatur Pemerintah Desa Dan Perangkat Agama

NO	Jabatan	Jumlah	Ket
1	Kepala Desa	1 Orang	Aktif
2	Sekretaris Desa	1 Orang	Aktif
3	Kaur	3 Orang	Aktif
4	Kasie	3 Orang	Aktif
5	Kadus	3 Orang	Aktif
6	BPD	5 Orang	Aktif
7	Perangkat Agama (Imam, Khotib, Bilal, Gharim, Rubiah.	5 Orang	Aktif

Sumber : Profil Desa Talang Donok

D. Agama

Penduduk Desa Talang Donok I Kecamatan Topos Kabupaten Lebong mayoritas memeluk agama islam. Rumah Ibadah yang terdapat di Desa Talang DonoK I adalah 1(satu) buah masjid.

Tabel 3.2 Jumlah Penduduk Dipisah Dalam Kepercayaan / Agama

NO	Agama	Jumlah	Ket
1	Islam	582 Jiwa	-
2	Masjid At-Taqwa	1	Baik

Sumber : Profil Desa Talang Donok I

E. Pendidikan

Desa Talang Donok I Kecamatan Topos Kabupaten Lebong memiliki tingkat pendidikan yang tidak dapat dikategorikan baik, dapat dilihat dari jumlah penduduk Desa Talang Donok I berjumlah 582, sedangkan yang menempuh pendidikan hanya berjumlah 247 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada table dibawah.

Tabel 3.3 Jumlah Penduduk Dipisah Dalam Tingkatan Pendidikan

NO	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Ket
1	Sekolah Dasar (SD)	81 Orang	-
2	Sekolah Menengah Pertama (SMP)	81 Orang	-
3	Sekolah Menengah Atas (SMA)	85 Orang	-
4	Perguruan Tinggi	27 Orang	-

Sumber : Profil Desa Talang Donok I

F. Mata Pencaharian

Masyarakat Desa Talang Donok I Kecamatan Topos Kabupaten Lebong, mayoritas mata pencahariannya adalah sebagai petani. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada table dibawah ini.

Tabel 3.4 Jumlah Penduduk Dipisah Dalam Jenis Mata Pencaharian

NO	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah	Ket
1	Petani	382 Orang	-
2	Pedangang	11 Orang	-
3	PNS (Pegawai Negeri Sipil)	4 Orang	-
4	Wira Swasta	10 Orang	-
5	Buruh	3 Orang	-

Sumber : Profil Desa Talang Donok I.

G. Sejarah Singkat Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri

Awal mula berdirinya Home Industri ini terinspirasi dari pembentukan Kelompok Tani desa Talang Donok yang dinamai dengan Kelompok Tani “Serumpun” dengan beranggotakan 12 orang laki-laki, kelompok tani ini memproduksi kopi menjadi bubuk kopi dengan memanfaatkan hasil alam dari daerah itu sendiri.

Akan tetapi kelompok tani ini tidak berjalan lama hanya 3 bulan saja, dikarenakan tidak sesuai kontrak atau kesepakatan anggota pada saat memulai pembentukan kelompok tani.

Pada waktu itu tepatnya tahun 2011, Bapak Rio dan Istrinya Ibu Lia sangat menyayangkan terhentinya kelompok tani pedesaan “Serumpun” ini, menyayangkan jika potensi daerah itu tidak dimanfaatkan secara optimal, sehingga Bapak Rio dan Ibu Lia berinisiatif untuk membuka sendiri usaha Bubuk Kopi dengan bermodalkan sendiri dan juga menerbitkan merek usaha sendiri yaitu “ Bubuk Kopi Tiga Putri” dari wawancara langsung peneliti kepada pemilik usaha.

Bapak Rio dan Ibu Lia memiliki modal awal yang tidak begitu besar, beliau memulai usaha ini dengan membeli kopi 10 kg dengan kisaran harga kopi pada tahun 2011 yakni Rp. 17.500 per kilo gram nya, untuk memulai bisnis olahan tersebut ia hanya mempunyai modal berkisar Rp. 1.000.000,-. Modal ini didapatkan dari tabungan Bapak Rio Dan Ibu Lia itu sendiri, beliau mulai memasarkan produknya dengan menitipkan ke warung-warung terdekat terlebih dahulu. Banyak juga masyarakat sekitar yang membeli langsung kerumah, kebanyakan dari mereka adalah warga yang mempunyai usaha warung di rumah masing-masing.

Seiring berjalannya waktu, usaha Bapak Rio dan Ibu Lia ini dikit demi sedikit membuahkan hasil, terbukti bahwa produk tersebut diminati dipasaran. Dari hasil penjualan tersebut dapat digunakan untuk membeli bahan baku lagi untuk diolah kembali, produk Bapak Rio direspon baik oleh masyarakat. Hal ini yang membuat Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri ini semakin lama semakin berkembang dan maju, yaitu dengan meningkatnya produk yang terjual di pasaran.

Kemajuan bisnis yang semakin baik dan daerah pemasaran yang semakin luas, Bapak Rio mempunyai keinginan untuk memperluas daerah pemasaran dengan mencakup kabupaten Lebong. Namun, ternyata persaingan sangat ketat di pasaran sehingga banyak kendala yang beliau hadapi. Namun hal ini tidak membuat bapak Rio menyerah untuk memperjuangkan produknya supaya lebih dikenal oleh masyarakat dan sampai saat ini usaha Bapak Rio masih tetap berjalan dan melakukan produksi setiap harinya.

Dalam satu minggu Bapak Rio melakukan kegiatan produksi sampai dengan 3 kali produksi, satu kali produksi kopi yang digunakan 50kg. Jika dihitung dalam seminggu Bapak Rio memproduksi 150kg dan dalam hitungan perbulan Bapak Rio memproduksi kurang lebih 500-600kg kopi yang di olah menjadi bubuk kopi.

H. Visi dan Misi Home Industri

1. Visi Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri

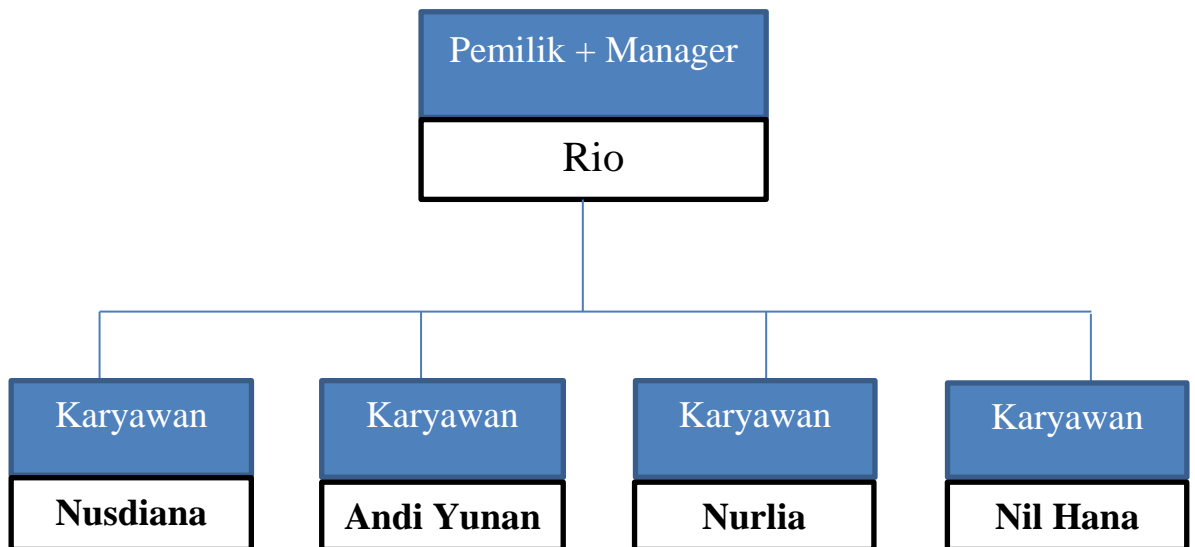
Membangun dan mengembangkan usaha bubuk kopi ini serta memberikan kesejahteraan bersama.

2. Misi Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri

- a. Selalu mengutamakan dan menjaga kualitas produk.
- b. Menciptakan lapangan pekerjaan serta memberikan kesejahteraan bagi karyawan.
- c. Berusaha memberikan layanan terbaik kepada Stakeholders dan konsumen.
- d. Memanfaatkan hasil alam dari daerah itu sendiri.

I. Struktur Usaha

Usaha yang dijalani bapak Rio ini tidak memiliki struktur yang lengkap seperti pada perusahaan lainnya karena, usaha beliau hanya sebatas industry rumah tangga, namun dari wawancara saya mencoba membuat gambaran struktur yang ada di usaha beliau.



Struktur organisasi yang ada pada Home Industri Kopi Bubuk Tiga Putri sangat sederhana, di mana Ario sebagai pemimpin atau pemilik yang mengawasi serta beliau ikut juga dalam proses awal sampai akhir dan juga bertanggung jawab akan keberlangsungan dan pengembangan serta di bantu oleh beberapa karyawan yang bekerja dengan tugas nya masing-masing dan bergantian serta saling tolong-menolong.

J. Sumber Daya Peralatan

Peralatan yang digunakan dalam melakukan proses pembuatan kopi bubuk Tiga Putri.

1. Alat untuk menyangrai kopi dikenal dengan Gelundung yang terbuat dari besi.
2. Mesin bubuk berfungsi untuk memperkecil ukuran partikel kopi sesuai dengan keinginan konsumen.

3. Baskom berfungsi sebagai tempat kopi setelah proses pembubukan.
4. Timbangan, alat untuk mengukur berat kopi.
5. Kayu bakar sebagai bahan bakar dalam pembuatan kopi bubuk.
6. Ember berukuran kecil sebagai tempat kopi bubuk yang akan di kemas.
7. Sendok di gunakan pada saat mengisi kopi bubuk dalam kemasan.
8. Keranjang, tempat kopi bubuk yang sudah di kemas sebelum di masukkan dalam kotak atau box penjualan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan memperoleh hasil sebagai berikut:

1. Upaya Home Industri dalam memperoleh bahan baku.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dari itu penulis akan memaparkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam menjaga keberlangsung bahan baku untuk selalu tersedia.

Penjelasan mengenai cara memperoleh bahan baku yang dikemukakan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, adalah:

“Kami memperoleh bahan baku utama yaitu biji kopi langsung dari toke-toke kopi yang ada di desa ini atau desa tetangga, dan para petani daerah sini ada juga sebagian masyarakat yang datang langsung kerumah untuk menjual biji kopinya.”⁶¹

Selanjutnya penjelasan mengenai harga bahan baku yang dikemukakan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, adalah:

“Harga kopi biasanya Rp. 22.000 per kg nya, tapi harga kopi juga bisa naik dan turun, jika pada saat musim kopi kadang harga kopi relative tinggi, tapi pada musim-musim biasa juga kadang harga kopi mengalami naik turun.”⁶²

Selanjutnya penjelasan mengenai pemilihan kualitas dari biji kopi dan cara memperoleh biji kopi jika musim kopi belum tiba, yang dikemukakan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, adalah:

⁶¹ Rio, *Wawancara*, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

⁶² Rio, *Wawancara*, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

“Kami biasanya memilih biji kopi hanya melihat dari kualitas bagus, bersih dan kering, jenis kopi juga kami pilih jenis kopi yang biasa(kopi Robusta) karna masyarakat disini hasil kopi nya juga termasuk golongan kopi yang biasa, dalam penyetokan biji kopi kami juga tidak bias menyetok terlalu banyak karna takut nanti akan berbau jika biji kopi disimpan terlalu lama dan juga karna modal yang belum tergolong cukup untuk menyetok kopi yang banyak.”⁶³

Berdasarkan hasil wawancara di atas yang didapatkan dari informan yaitu pemilik home industry terkait dengan bahan baku. Mereka memperoleh bahan baku langsung dari toke-toke kopi, dan harga biji kopi sekarang tergolong tinggi, itulah yang menyebabkan pemilik home industry tidak bisa menyetok bahan baku terlalu banyak dikarnakan terkendala dengan modal yang terbatas. Dalam pemilihan bahan baku mereka hanya memilih kopi yang kualitasnya bagus dan jenis kopi yan sering diperoleh adalah jenis kopi *Robusta*.

2. Upaya Home Industri dalam melakukan pengembangan produksi

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka dari itu peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam melakukan pengembangan produksi.

Penejelasan mengenai cara memproduksi biji kopi hingga menjadi bubuk dan siap untuk di pasarkan yang disampaikan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, yaitu:

“Produksi dari usaha bubuk kopi tiga putri ini diawali dengan pemilihan biji kopi, kami menggunakan biji kopi asli tanpa adanya campuran atau bahan penolong lainnya, setelah itu biji kopi kami

⁶³ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

bersihkan hingga benar-benar bersih, jika biji kopi berjumlah 50kg kami bagi menjadi 3 atau 4 bagian, karna kapasitas dari tempat penyangraian yaitu gelundung bermuat maksimal 20 kg saja. Proses penyangraian itu biasanya berlangsung 1 jam, lalu di angkat dan di keluarkan dari tempat penyangraian dan lalu didinginkan dan dipilih kembali, takutnya ada batu atau benda lain yang tidak terlihat pada saat pemilihan pertama, lalu setelah dingin barulah bisa diproses dalam mesin penggilingan untuk menjadi bubuk kopi dalam proses produksi ini kami sangat mementingkan akan kualitas dari produk membuat cita rasa yang khas dan menghasilkan kopi yang berwarna pekat dan rasa yang tradisional”⁶⁴

Selanjutnya penjelasan mengenai kegiatan produksi yang disampaikan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, adalah:

“Kami biasanya seminggu itu 3-4 kali produksi, 1 kali produksi biasanya 50kg biji kopi, jadi hari ini kegiatan produksi besoknya itu kegiatan pemasaran, siang biasanya kami melakukan kegiatan produksi menyangrai kopi sampai dengan proses penghalusan biji kopi untuk menjadi bubuk, jika proses ini selesai bubuk kopi tidak bisa langsung di kemas, tetapi harus menunggu dingin dulu sampai beberapa jam. Jadi proses pegemasan biasanya kami lakukan malam hari, diproses pengemasan ini biasanya ibu-ibu sekitaran rumah berdatangan untuk membantu proses pengemasan, jumlah orang yang datang juga tidak menentu dari 6 sampai 12 orang, upah yang kami berikan itu bukan berupa uang jika dalam proses pengemasan ini tapi dengan memberikan bubuk kopi, di dalam proses pengemasan ini ibu-ibu yang datang juga sudah terbiasa dan paham bagian mana yang akan dikerjakan, ada bagian memasukkan bubuk kopi ke dalam plastik, ada bagian pengeleman plastik, ada bagian yang menimbang takaran untuk tiap-tiap produknya pada bagian ini biasanya dilakukan oleh saya sendiri(bapak rio pemilik home industry), dan ada bagian pengepakan produk”⁶⁵

Selanjutnya penjelasan bagian produk yang di sampai oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak rio, adalah:

“Produk kami kurang lebih ada 5 varian, yang pertama ada harga seribuan, ini kami kemas dalam bentuk rentengan 1 renteng itu berisi 13 dan kami pasarkan ke warung-warung dengan harga Rp. 10.000, jadi keuntungan yang diperoleh oleh pemilik warung senilai Rp.

⁶⁴ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

⁶⁵ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

3.000, yang kedua harga Rp. 2.000, ini kami kemas dalam bentuk pack isi nya 12 dan kami pasarkan ke warung-warung dengan harga 1 pack Rp. 20.000, yang ketiga harga Rp. 5.000, ini kami kemas dalam bentuk pack juga, 1 pack isinya 5 dan kami pasarkan ke warung-warung dengan harga 1 pack Rp. 20.000, yang ke empat harga Rp. 10.000, ini kami jual dengan satuan per produknya, yang kelima harga Rp. 50.000, ini harga dari 1kg bubuk kopi.”⁶⁶

Dari penjelasan di atas peneliti dapat melihat bahwa sistem produksi dilakukan dengan baik, dengan ketrampilan karyawan yang mengerti cara memproduksi bubuk kopi. Proses produksi tidak dilakukan setiap hari, seminggu bisa 3 atau 4 kali produksi dan bisa saja lebih dari itu kegiatan produksinya, bisa dilihat bahwa kegiatan produksi *home industry* bubuk kopi tiga putri ini tidak menentu, dan jumlah atau banyaknya biji kopi yang akan diproduksi juga tidak menentu tergantung dari keuntungan yang didapat pada hari pemasaran. Jumlah produk dari *home industry* ini masih tergolong sedikit hanya 5 produk.

Selanjutnya penjelasan mengenai kendala dalam proses produksi, yang disampaikan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak rio, yaitu:

“Dalam proses produksi ini kendala yang kami alami itu dari peralatan karna kami masih manual sekali dalam proses produksi ini, dalam proses penyangraian biji kopi alat kami hanya ada 1 gelundung, itu pun muatan nya tidak terlalu banyak, alat yang kami pakai ini termasuk dalam golongan gelundung dalam ukuran sedang, begitu juga dalam proses pengemasan juga masih manual untuk pengeleman plastik, kami masih memakai lampu yang tabung nya berisi minyak tanah. Dan juga dari modal, modal yang minim sehingga membuat kami terbatas untuk menambah bahan untuk produksi.”⁶⁷

⁶⁶ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

⁶⁷ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan terhadap informan, maka dari itu peneliti melihat bahwa kendala yang dihadapi pemilik usaha dalam proses produksi ini yaitu keterbatasan peralatan dan keterbatasan modal.

3. Upaya yang dilakukan Home Industri dalam melakukan pengembangan pemasaran.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka dari itu peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam menjaga keberlangsungan dan pengembangan pemasaran.

Penjelasan mengenai bagian pemasaran yang disampaikan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, adalah:

“Sistem pemasaran ini saya lakukan sendiri, pemasaran langsung ke warung-warung dengan kendaraan sepeda motor, banyak hal yang saya temui dalam proses pemasaran ini mulai dari komplek dari konsumen, ada yang menyerupai produk saya sampai-sampai ada yang mengatas namakan produk saya, mungkin dikarenakan produk saya ini kemasannya tidak menggunakan sablon hanya merek saja yang terbuat dari kertas lalu saya tempelkan, jadi orang dengan mudah mengatas namakan saya dalam produknya. Dari permasalahan itu, cara saya menatasinya dengan tidak mengubah rasa dan kualitas, serta saya sampaikan kepada konsumen saya saat ini selain dari saya tidak ada orang lain yang ikut dalam proses pemasaran produk saya ini. Jika membahas soal wilayah pemasaran, wilayah pemasaran saya belum mencakup seluruh kabupaten Lebong, wilayah pemasaran saya ini mulai dari Air Dingin Sampai dengan Ujung Tanjung, saya sudah pernah mencoba untuk lebih memperluas lagi wilayah pemasaran, tapi saat ini kurang memungkinkan karena keadaan, waktu, dan tenaga yang tidak cukup.”⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara diatas yang didapatkan dari informan terkait dengan luas wilayah pemasaran, peneliti melihat bahwa wilayah

⁶⁸ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

pemasaran dari *home industry* bubuk kopi tiga putri ini masih tergolong kecil, karna belum mencakup seluruh kabupaten lebong. Kendala yang dihadapi dari pemilik home industry ini adalah karna keterbatasan waktu dan tenaga, karna proses pemasaran dilakukan sendiri oleh pemilik home industry.

Selanjutnya hasil wawancara mengenai keuntungan yang diperoleh oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, yaitu:

“Membahas masalah keuntungan, itu sekali pemasaran dengan jumlah biji kopi yang di olah 50kg atau bisa lebih dari itu, biasanya saya memperoleh keuntungan kotor nya Rp. 1.500.000 atau bisa lebih. Dalam seminggu saya melakukan kegiatan pemasaran 3 atau bisa 4kali, jadi dalam hitungan mingguan saya memperoleh keuntungan kotor kurang lebih Rp. 6.000.000 dan jika diitung dalam sebulan memperoleh keuntungan kotor nya Rp. 96.000.000 dan bisa lebih, tapi ini belum perhitungan untuk membeli bahan baku, seperti biji kopi, plastik biasanya plastik ini saya beli 1 bulan sekali, bahan bakar penyangraian yaitu kami menggunakan kayu bakar, solar untuk proses penghalusan, dan gaji karyawan pada gaji karyawan ini kami sistemnya tidak perbulan tapi perhari. Dan Alhamdulillah keperluan sehari-hari dan kebutuhan keluarga saya dapatkan dari usaha saya ini.”⁶⁹

Dari wawancara yang peneliti lakukan terhadap informan, maka dari itu peneliti menyimpulkan bahwa, pemilik *home industry* bubuk kopi tiga putri, tidak merekap keuntungan yang didapatkan, dan kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar usaha dapat berhasil dengan baik, faktor paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat, kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

⁶⁹ Rio, *Wawancara*, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

Selanjutnya hasil wawancara mengenai langkah pengembangan usaha yang disampaikan oleh pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, yaitu:

“Dalam pengembangan usaha saya sudah punya surat izin usaha dan sudah dapat no dinkesnya juga, dan saya juga ikut pelatihan-pelatihan umkm di provinsi Bengkulu dan pernah juga ikut pameran yang mempromosikan usaha-usaha kecil di kabupaten Lebong, saya juga pernah melakukan promosi lewat media social tapi karna keterbatasan kemampuan saya dan teknologi saya dan juga waktu jadi kegiatan promosi melalui media social sangat jarang saya lakukan, mungkin nanti ketika saya sudah punya karyawan yang bisa membantu saya dalam proses pemasaran, saya akan tekun dalam kegiatan promosi lewat media, untungnya walupun tidak promosi lewat media social konsumen saya bertambah terus karna banyak yang merekomendasikan untuk membeli produk saya.”⁷⁰

Dari wawancara yang peneliti lakukan terhadap informan, peneliti melihat bahwa pemilik *home industry* bubuk kopi tiga putri sudah melakukan langkah-langkah pengembangan usaha, seperti mengikuti pelatihan umkm, mengikuti pameran di wilayah setempat dengan mempromosikan produknya, melakukan promosi melalui media social tapi belum efisien karena kurangnya konsisten dan tekun melakukan pemasaran melalui media online.

Selanjutnya hasil wawancara mengenai mempertahankan usaha untuk tetap berlangsung yang disampaikan oleh Pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri bapak Rio, yaitu :

“Cara saya mempertahankan usaha ini untuk terus berlangsung adalah dengan menjalin komunikasi yang baik terhadap karyawan saya, dan juga dengan bersikap ramah sopan terhadap konsumen saya, dengan mencari bahan baku yang bagus, proses produksi yang baik, menerima komplemen dari konsumen dengan baik, menjaga selalu

⁷⁰ Rio, Wawancara, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

kualitas rasa dan menetapkan harga yang masih terjangkau baik di kalangan masyarakat rendah maupun kalangan masyarakat yang tergolong mampu, jika berbicara masalah apa motivasi saya mempertahankan kelangsungan usaha ini adalah, yang pertama untuk keluarga saya, untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga dan untuk membantu masyarakat di sekitar saya agar menambah penghasilan mereka dan juga tekun serta konsisten menjalankan usaha ini”⁷¹

Dari wawancara yang peneliti lakukan terhadap informan, peneliti melihat bahwa pemilik *home industry* Bubuk Kopi Tiga Putri sudah melakukan upaya pengembangan usahanya, dengan menjalin komunikasi yang baik kepada karyawan dan juga dengan konsumen, membuat produk yang diminati masyarakat dengan mempertahankan kualitas rasa.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap upaya menjaga keberlangsungan dan pengembangan *home industry* bubuk kopi tiga putri, dimana peneliti telah melakukan wawancara kepada pemilik usaha. Sebelum memulai usahanya calon pengusaha terlebih dahulu perlu pemilihan bidang yang akan ditekuni, pemilihan bidang ini sangat penting agar mampu menjaga keberlangsungan usaha dan pengembangan usahanya. Pemilihan bidang ini harus disesuaikan dengan minat dan bakat merupakan faktor penentu dalam menjalankan usaha.

Home Industry Bubuk Kopi Tiga Putri tergolong dalam jenis industry kecil, yaitu industri yang memproduksi roti, kompor minyak, makanan ringan, es, minyak goreng curah dan lain-lain. Dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang. Dan berdasarkan pemilihan lokasi *Home Industry* ini termasuk dalam industry yang

⁷¹ Rio, *Wawancara*, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

berorientasi atau menitikberatkan pada tenaga kerja, adalah industri yang berada pada lokasi di pusat pemukiman penduduk karena biasanya jenis industri ini membutuhkan banyak pekerja/pegawai untuk lebih efektif dan efisien. Dan juga industri ini berorientasi atau mendekati lokasi dimana bahan baku untuk memangkas atau memotong biaya transportasi yang besar.

Berdasarkan produktifitas perorangan *home industry* Bubuk Kopi Tiga Putri ini termasuk dalam industri primer yaitu industri yang barang-barang produksinya bukan hasil olahan langsung atau tanpa diolah terlebih dahulu contohnya hasil produksi pertanian, peternakan, perkebunan dan sebagainya.

1. Upaya yang dilakukan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam memperoleh bahan baku.

Bahan baku adalah suatu faktor yang terpenting dalam keberlangsungan proses produksi, suatu industri yang tidak mempunyai bahan baku maka tidak mampu membuat suatu produk. Bahan baku yang digunakan *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri ini adalah biji kopi yang didapatkan dari para toke-toke atau petani yang terdapat di desa Talang Donok maupun Kecamatan Topos dan menjalin kerja sama yang baik juga sangat mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha dan juga untuk meminimalisir biaya produksi sehingga bisa memberikan keuntungan yang maksimum untuk ke dua belah pihak.

Dari hasil wawancara langsung peneliti melihat bahwa pemilik *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri memperoleh bahan baku langsung dari masyarakat setempat atau sering disebut sebagai toke kopi. Pemilik *Home*

Indutry memperoleh bahan baku sesuai dengan keadaan atau uang yang diperoleh dari penjualan bubuk kopi.

Pemilihan biji kopi yang bagus sangat berpengaruh besar dalam menjaga keberlangsungan suatu usaha, *Home Industry* Bubuk Kopi Tiga Putri ini sangat menjaga kualitas biji kopi yang di pilih untuk siap diproduksi, jika kualitas kopi bubuknya baik maka konsumen akan puas dan akan menambah kepercayaan untuk produsen dalam memilih bahan baku bubuk kopi yang bagus dan berkualitas.

2. Upaya yang dilakukan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam melakukan pengembangan produksi.

Peoses produksi merupakan suatu bentuk kegiatan yang paling penting saat melakukan kegiatan pada pelaksanaan produksi dalam suatu perusahaan, karena proses produksi sangat berpengaruh dalam meningkat kualitas produk yang baik dan juga hal terpenting dalam upaya pengembangan usaha, namun sebaliknya proses produksi yang tidak lancar atau memiliki masalah yang sering terjadi sehingga produk tidak bisa menghasilkan kualitas produk yang yang baik sehingga menghambat pengembangan usaha.

Proses produksi merupakan sesuatu yang dihasilkan dari suatu perusahaan baik bentuk barang (*goods*) maupun jasa (*service*) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan. Dengan selalu memiliki persedian bahan baku serta proses produksi yang lancar maka perusahaan akan mendapatkan produk yang

berkualitas sesuai dengan kebutuhan atau permintaan konsumen. Dalam melaksanakan perlu adanya bahan baku dan peralatan untuk memperlancar kegiatan produksi.

Dalam proses produksi ini pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri, Kepuasan konsumen adalah hal no 1 dalam menjalankan usahanya, dengan memproduksi bahan baku dengan baik sehingga menghasilkan produk yang bercitarasa khas serta menjalain komunikasi yang baik dengan konsumen serta karyawan.

Dalam pembuatan bubuk kopi ini home industry sangat mengutamakan kualitas dan rasa dalam bubuk kopi ini. Dari hasil peneliti lakukan, adapun cara membuat bubuk kopi tiga putri ini :

- a. Membersihkan biji kopi menggunakan air yang mengalir dan buang biji kopi yang berwarna hitam.

Biji kopi yang sudah di dapatkan dari toke-toke atau petani kopi setempat adalah biji kopi jenis biji kopi robusta dan kemudian biji kopi dipisahkan antara biji kopi yang bagus dan yang tidak bagus, biji kopi yang bagus ialah biji kopi yang berwarna hijau, biji kopi yang tidak bagus itu biji kopi yang berwarna hitam dan tidak berisi. Setelah melewati tahap pemilihan antara biji kopi yang bagus dan tidak bagus biji kopi tersebut langsung dicuci bersih dengan air mengalir untuk membuang kotoran yang ada dibiji kopi tersebut.

- b. Setelah dibersihkan dengan air bersih biji kopi dijemur dibawah sinar matahari.
- c. Sangrai kopi dengan alat yang sudah mereka miliki yaitu gelundung dengan ukuran sedang menggunakan kayu bakar sampai warnanya kecoklatan.

Biji kopi yang sudah di jemur dan kering kemudian dimasukkan kedalam gelundung, dalam proses penyangraian ini pemilik home industry dan juga karyawan harus terus mengontrol api yang dignakan agar kopi tidak gosong. Proses menyangrai biji kopi ini dilakukan 4 jam atau lebih tergantung banyak nya biji kopi yang di sangria, biji kopi disangrai menggunakan kayu bakar sehingga tidak mengubah ciri khas pada rasa bubuk kopi tiga putri ini.

Pada waktu penyangraian waktu yang sangria juga ditentukan atas dasar warna biji kopi atau sering disebut dengan derajat sangrai. Para karyawan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri ini sudah paham dan terbiasa dengan waktu sangrai, proses sangrai dihentikan ketika kopi sudh berubahwarna menjadi kecoklatan.

- d. Setelah disangrai sampai berwarna kecoklatan baru biji kopi didinginkan, biji kopi harus segera dipilih agar tidak adanya lagi batu dan kulit yang tersisa. Proses pemisahan biji kopi dan kulitnya ini dilakukan secara manual yang dilakukan oleh karyawan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri.

e. Pembubukan dan penyaringan

Biji kopi yang sudah disangrai sampai warna kecoklatan dan dingin, biji kopi dimasukkan kedalam mesing penggiling kopi agar biji kopi halus. Biji kopi yang sudah digiling kemudian di masukkan kedalam baskom-baskom berukuran kecil dan besar.

f. Pengemasan

Proses pegemasan yang dilakukan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri melalui tiga tahapan, yaitu memasukkan kopi kedalam plastic biasa menggunakan sendok, setelah itu ditimbang lalu di masukkan kedalam keranjang dengan rapi sebelum dipasarkan. Tujuan pengemasan adalah untuk mempertahankan cita rasa pada kopi dan aroma selama di beli oleh konsumen, jika tidak dilakukan pengemasan secara baik aroma dan cita rasa pada kopi akan berkurang.

3. Upaya yang dilakukan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri dalam melakukan pengembangan pemasaran.

Dari hasil penelitian dan wawancara yang peneliti lakukan dengan pak Rio selaku pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri, peneliti merangkum bahwa pengembangan usaha yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah dengan memproduksi bubuk kopi yang berkualitas dan bersita rasa khas, menjual dengan harga terjangkau, meningkatkan promosi penjualan dengan menerapkan strategi pengembangan usaha, diamana sekarang banyak sekali produk yang sama dipasaran dan laris manis sejak pertama kali dimunculkan. Bubuk Kopi Tiga Putri ini merupakan produk yang bercita rasa

kopi yang pekat dan hitam, dan harus dikembangkan untuk dapat bersaing dengan produk yang lain.

Bubuk Kopi Tiga Putri ini menerapkan strategi pengembangan usaha dalam memasarkan produknya, yaitu sebagai berikut:

a. Strategi Produk

Home Industry Bubuk Kopi Tiga Putri dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualannya perlu mengadakan beberapa upaya dan usaha penyempurnaan serta meningkatkan produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas serta daya tarik yang lebih besar. Produk yang dipasarkan dapat dilihat oleh konsumen dari segi pemanfaatan atau pemakaiannya, maka dalam kebijakan dan strategi produk perlu ditentukan sifat-sifat atau unsur-unsur penonjolan dari suatu produk yang sesuai dengan keinginan para konsumennya.

Home Industry Bubuk Kopi Tiga Putri mempunyai kualitas yang baik sehingga menghasilkan bubuk kopi yang bagus, Biasanya jika ada konsumen yang komplek atau mengeluh karena bubuk kopinya kasar atau tidak halus atau bubuk kopi sudah terlalu lama di warung, maka pemilik usaha mengganti menerima komplek itu dengan respon yang baik dan menggantikan produk yang lama dengan produk yang baru.

b. Strategi Harga

Strategi harga adalah strategi utama yang diterapkan dalam pemasaran Bubuk Kopi Tiga Putri, harga sebuah produk merupakan faktor kunci dalam keputusan pembelian Bubuk Kopi Tiga Putri. Harga produk Bubuk Kopi Tiga Putri sangat mempengaruhi penjualan dan laba, tanpa harga yang kurang diminati oleh konsumen atau terlalu mahal maka penjualan dan laba akan mendapatkan kesulitan. Harga produk Bubuk Kopi Tiga Putri dapat mengukur seberapa banyak uang yang harus dikeluarkan pelanggan untuk mendapatkan bubuk kopi, dalam menetapkan harga jual produknya tergantung pada pesaing pasar.

Strategi lain yang diterapkan oleh Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri berkaitan dengan harga, yaitu menjual dengan harga yang relative murah dan terjangkau dengan banyaknya kemasan yang harga nya berbeda-beda.

c. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan dengan tujuan untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada masyarakat dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dalam mempromosikan produknya, pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri memilih beberapa alternative berikut:

- 1) Sistem *door to door* yakni system promosi langsung bertatap muka dengan calon pelanggan.

2) Sistem mulut ke mulut (*mouth to mouth*) yakni siste produksi dengan mengandalkan pelanggan tetap untuk memberitahukan kepada palanggan baru tentang produk Bubuk Kopi Tiga Putri.

d. Strategi lokasi dan distribusi

Lokasi (*place*) adalah gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi (berhubungan dimana lokasi yang strategis dan bagaimana cara penyampaian jasa pada pelanggan). Pemberi jasa atau produsen mendatangi pelanggan atau konsumen, dalam hal ini lokasi tidak terlalu penting tapi yang harus dipentingkan adalah penyampaian jasa harus tetap baik, sopan dan berkualitas.

Dalam hal ini pemilik Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri mendatangi secara langsung dan bertatap muka langsung kepada para konsumen untuk mempromosika ata menjual produknya, dan juga lokasi dari Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri ini adalah rumah milik pribadi dari pemilik usaha dan lokasi rumahnya masih bisa dijangkau oleh konsumen.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari penjelasan mengenai Upaya Pengembangan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri, Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong. Dapat diambil kesimpulan bahwa.

1. Upaya dalam menjaga keberlangsungan bahan baku dalam Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri adalah dengan memilih biji kopi yang bagus dan berkualitas, tetapi dalam proses pembelian bahan baku tidak adanya upaya yang khusus dalam bekerja sama untuk memperoleh bahan baku. Pemilik home industry ini memperoleh bahan baku dengan cara fleksibel atau menyesuaikan keadaan.
2. Upaya pengembangan produksi dalam Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri adalah dengan bekerja sama dan menjalin komunikasi yang baik antar karyawan sehingga menghasilkan produk yang bercita rasa khas dan dapat bersaing di pasaran, walaupun dengan keterbatasan peralatan saat proses produksi.
3. Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri sudah menerapkan strategi pengembangan usaha, dalam upaya pengembangan usaha dengan menerapkan strategi produk yang mempunyai kualitas dan rasa yang khas sehingga dapat bersaing di pasaran. Dan menerapkan strategi harga yang

terjangkau oleh masyarakat serta strategi promosi system langsung bertatap muka.

B. Saran

Ada beberapa saran yang ingin peneliti sampaikan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagi Mahasiswa

Bagi mahasiswa semoga penelitian ini bisa menjadi alat pembanding ataupun referensi dalam penelitian selanjutnya sehingga dapat menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa mengenai upaya menjaga keberlangsungan dan pengembangan *home industry*.

2. Bagi Pemilik Home Industri

Pengembangan usaha yang dilakukan sudah bagus, tapi ada beberapa hal yang harus di perbaiki lagi terutama dalam hal mempromosikan produk hendaknya pemilik usaha mempromosikan produknya melalui media social seperti Facebook, Instagram maupun WhatsApp.

3. Bagi Pembaca, dari hasil penelitian ini, peneliti berharap bisa menambah wawasan dan pengetahuan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Agus Sucipto, 2011. Studi Kelayakan Bisnis, Malang: UIN Maliki Press.
- Ari Sudarman, 2004. Teori Ekonomi Mikro, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Burhan Bungin, 2013. Metodologi Penelitian Social & Ekonomi, Jakarta : Group.
- Bambang Suryanto, 2018. Daryanto, Manajemen Bisnis Usaha Kecil, Tangerang: Tira Smart
- Buchari Alma, 2016. Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa, Bandung: CV Alfabeta.
- Departemen Pendidikan Nasional, 2002. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta: Balai Pustaka.
- Dr. Kasmir SE., M.M.,2013. Kewirausahaan PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Harmaizar, 2003. Menangkap Peluang Usaha, Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa.
- Husen Umar, 2013. Metodologi Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis, Jakarta: Rajawali Pers.
- Imam Gunawan, 2013. Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik, Jakarta : Bumi Aksara.
- Jasman Saripuddin, Pengantar Bisnis Edisi Revisi, Medan:CV. Symphony Baru, 2016.
- Kasmir, 2006. Kewirausahaan, Jakarta: PT Raja Grapindo Persad.
- Kasmir, 2010. Pengantar Manajemen Keuangan, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Mustafa Kamal Rokan, 2012. Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi Nisisusantoro, 2012. Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil, Bandung: Alfabeta.
- Naomy Marie Tando, 2013. Kewirausahaan.
- Pandji Anoraga, 2009. Manajemen Bisnis, Jakarta: Rineka Cipta.

- Prof. Dr. Sugiyono, 2014. Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Cetakan ke-21 Bandung: Alfabeta.
- Ririn Tri Ratnasari DKK, 2011. Manajemen Pemasaran Jasa, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Rhenald Kasali, 2010 Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I, Jakarta: Mizan Media Utama.
- Ronald J. Ebert dan Ricky W. Griffin, 2014 Pengantar Bisnis, Jakarta: Erlangga.
- Robert S Pyndick dan Daniel L Rubinfeld, 2002 Microeconomics New York: Prentice Hall.
- Rozalinda, 2014. Ekonomi Islam Teori dan Aplikasi Pada Aktivitas Ekonomi, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sujarweni, V. Wiranata, 2014. Metodologi Penelitian.
- Sutrisno Hadi, 2007. Metodologi Research Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM.
- Suharsimi Arikunto, 2006 Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Jakarta: Rineka Cipta.
- Suherman Rosyidi, Pengantar Teori Ekonomi, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 1996.
- Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, h.88.
- Sukirno Sadono, 2006 Pengantar Teori Ekonomi Mikro, Edisi kedua, 1995, (Jakarta: PT. Karya Grafindo Persada)
- Suryana, 2006 Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses, Jakarta: Salemba Empat, Cet. ke-1.
- Singgih Wibowo, 2014. Petunjuk Mendirikan Perusahaan Kecil, Edisi Revisi, Niaga Swadaya, Jakarta.
- Sofjan Assauri, 2013 Manajemen Pemasaran, Jakarta: Raja Grafindo, Rajawali Perss,
- Tulus T.H Tambunan. 2002 Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa isu penting, Jakarta: Salemba empat.

UU RI No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah), Jakarta:Sinar Grafika, 2009, Cet. Ke-2, h.3.

Veny Mayasari, 2019 Liliana, Agung Anggara Setno, Buku Ajar Pengantar Kewirausahaan, Jakarta: CV Penerbit Qiara Media.

Jurnal

Abidatu Afiyah dkk, 2015. Analisis Studi Kelayakan Pendirian Home Industri (Studi Kasus Pada Home Industri Coklat “Cozy” Kedemang Belitar Jurnal Administrasi Bisnis JAB0/VOL. 23 NO1.

Abdus Sami dan Muhammad Nafik HR, 2014. Pencapaian Dampak Shadaqah Pada Keberlangsungan Usaha Studi Kasus: Testimoni 4 Pengusaha Muslim di Surabaya, Jurnal JESTT, Vol.1, No.3.

Alyas, Muhammad Rakib, 2017. Strategi pengembangan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan Study Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros,Jurnal, Sosiohumaniora, Vol. 19, No. 12.

Fitriyaningsih, E. 2012. Jurnal Ekonomi dan Bisnis UNY. Vol 04 ISSN 4678 Pengaruh Besar Modal Modal Sendiri, Pemberian Kredit, Dan Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil Di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.

Gunarti Dan Fatmawati, 2019. Strategi Pemasaran Home Industri Tempe Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Kampong Pulo, Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis VOL. 4 NO 1.

Helda Ibrahim, 2013. Analisis Keberlanjutan usaha pengrajin ekonomi kreatif kerajinan sutera di provinsi sulawesi selatan. Jurnal teknologi industri pertanian 23 3: 210-219.

Komala Inggarwati, 2010. Arnold Kaudin, “Peranan Faktor-faktor Individual dalam Mengembangkan Usaha” dalam Integritas - Jurnal Manajemen Bisnis, Jakarta: Prasetya Mulya Business School, NO. Vol. 3 No. 2, Agustus – November.

Nurrohmah, I. 2015. Jurnal Ekonomi dan Bisnis UNY.Vol 04 ISSN 4678 Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Studi Kasus: Bmt Beringharjo Yogyakarta. hlm.24

Riski Ananda, 2016. Peran Home Industri dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga Studi Kasus Home Industri Kripik di Kelurahan Kubu Gadang, dalam Jurnal : JPM FISIP, Vol. 3 No.2.

Wawancara

Rio, *Wawancara*, tanggal 11 juli 2022, pukul 09.45

Web

Yudha, Karakteristik Home Industri, <http://redblood.blog.fisip.uns.ac.id/2012/09/23/>
diunduh pada 12 september 2021.

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH


Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010Hp. 082186121778 Curup 39119

LEMBAR PERSETUJUAN PROPOSAL SKRIPSI


UPAYA MENINGKATKAN KAPASITAS PEMASARAN HOME INDUSTRI
BUBUK KOPI TIGA PUTRI DI DESA TALANG DONOK
KECAMATAN TOPOS KABUPATEN LEBONG

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mengikuti Ujian Seminar Proposal Skripsi

Mengetahui
Pembimbing Akademik


Dr. Muhammad Istan., SE.,M.Pd,MM
NIP : 19750219 200604 1 008

Mahasiswa


Gina Amalva
NIM. 18681026

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

2021

JADWAL UJIAN SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI
 PRODI EKONOMI SYARIAH TINGKATAN SARJANA DAN EKONOMI ISLAM
 PERIODE 26-27 JANUARI TAHUN 2022

Hari/Tanggal : Rabu, 26 Januari 2022

No	Muqaddim	Waktu	Nama	NIM	Pembimbing Akademik	Calon Pembimbing I	Calon Pembimbing II	Interviu	Judul Proposal/Skripsi	Prinsip
1	Seni Perdana 08.00-09.00	1	ELSA SAPUTRI	1998 1018	BATH KORNALA DEWI M.M	Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	ANDRIKO, M.E.Sy	DRH AGUSTIN	ANALISIS PENDAPATAN TERHADAP KESELARTEMIAN PETANI JAGUNG DI DESA DUDA BERKAYU, KEC. UTOPIA, KAB. OGAN COMILINGGUNG	ES
2		2	ITE RIHANI	1998 1027	HOPRIZAL, M. Ag	HIDRIHARTO, M. A	KENHUEL UMAM KHUDORIL, M. E	PITRI MARYANI	PENGARUH KELUARGA TERHADAP KEHAT BIFERKADUSARA MADRASISWA (Studi Kasus pada Kabupaten Pagar)	ES
3		3	FUJI SETIALESTARI	1998 1025	Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	HOPRIZAL, M. Ag	IRHAMAN ARIFIN, M.E	MESHA RIZKY AGHAB	PENGARUH BAYU PRODUKSI DAN HARGA JUAL TERHADAP PENDAPATAN PETANI KOPRI DESA DIBIN KECAMATAN CULUP UTARA	ES
4	Seni Perdana 09.00-10.00	1	AIBF KORBACI	1998 1006	HOPRIZAL, M. Ag	HIDRIHARTO, M. A	KENHUEL UMAM KHUDORIL, M. E	AMTARJUN	ANALISIS PEMERANAN PERANAN MASYARAKAT DALAM KEMASAN MANGROVE MENDAMPUNGKAN KOMPOSISI BAHAN	ES
5		2	IRHAM KORIATA	1998 1042	BATH KORNALA DEWI M.M	Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	ANDRIKO, M.E.Sy	M. ROZKY FAJR SANTOSO	ANALISIS KONSISTENSI PRODUKSI JAHU EKONOMI ISLAM	ES
6		3	GRIS AMALYA		Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	HOPRIZAL, M. Ag	PITAWAKTI, M. E	MARATUS SUCIHA	UPAYA MEHINGKATKAN KAPASITAS PEMERANAN HOME INDUSTRI BUDUK KOPRI PUTRI DI DESA TALANG DONDOK, KEC. TOPOL, KAB. LUBOHS	ES
7	Seni Kellog 10.00-11.00	1	PANU PURNAMA PUTRA	1998 1041	HOPRIZAL, M. Ag	Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	PITAWAKTI, M. E	ZAHRA USULA	TRAJUKAN ETIKA BERBISNIS TERHADAP JUAL BELI KOPRI (Studi Kasus di Desa Talang Agung, Kec. Talang, Kab. Tebing Tinggi)	ES
8		2	FED DINI ERIHANTI	1998 1023	Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	HIDRIHARTO, M. A	ANDRIKO, M.E.Sy	ELSA SAPUTRI	PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN GRATIS ONDOR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KOPRI (Studi Kasus di Kabupaten LuboHS) TAHUN ANGGARAN 2018-2021	ES
9		3	DANDI DAW SAMANTHA	1998 1011	Dr. M. ISTAH, S.E., M.Pd., M.M	HOPRIZAL, M. Ag	AHMAD DANU SYAPUTRA, M.Si	ITE RIHANI	STRATEGI PEMERANAN BISNIS KOPRI SOSIAL DALAM MENGHADAPI PERUBAHAN USAHA	ES



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
 PRODI EKONOMI SYARIAH

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS.02/ES/PP.00.9/01/2022

Pada hari ini Kamis Tanggal 27 Bulan Januari Tahun 2022 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas:

Nama : Gina Amalya / 18681026
 Prodi / Fakultas : Ekonomi Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
 Judul : Upaya meningkatkan kapasitas pemasaran Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Maratus Sa'idah
 Calon Pembimbing I : Fitriani, M.A.
 Calon Pembimbing II : Fitmawati, M.E.

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. menganalisis tentang kemampuan produksi, meningkatkan pemasaran lahan dari meningkatkan produksi pemasaran
2. memperoleh data omzet, data produksi industri bubuk kopi serta memperjelas pengamatan di judul
3. membaiki judul dan nama presentasi
4.
5.
6.

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal bulan tahun apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 27 Januari 2022

Calon Pembimbing I

 Fitriani, M.A.
 NIP. 1971105 200901 1007

Moderator

 Maratus Sa'idah

Calon Pembimbing II

 Fitmawati, M.E.
 NIP.

NB :



SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor : 011/In.34/FS/PP.00.9/02/2022

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.II/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan
Pertama : Menunjuk saudara:
1. Noprizal, M.Ag NIP. 197711052009011007
2. Fitmawati, ME NIP. 2024198902

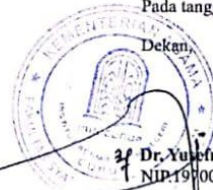
Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : Gina Amalya
NIM : 18681026
PRODI/FAKULTAS : Ekonomi Syari'ah (ES)/Syari'ah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Upaya Menjaga Keberlangsungan Dan Pengembangan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong

- Kedua : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di: Curup
Pada tanggal : 07 Februari 2022

Dekan



Dr. Yusufri, M.Ag
NIP.197002021998031007

- Tembusan :
1. Ka.Biro AU, AK IAIN Curup
 2. Pembimbing I dan II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas.sei@iaincurup.ac.id

Nomor : 0368/In.34/FS/PP.00.9/05/2022
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 19 Mei 2022

Kepada Yth,
Pimpinan Pimpinan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri
Di-
Desa Talang Donok

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup..

Nama : Gina Amalya
Nomor Induk Mahasiswa : 18681026
Progran Studi : Ekonomi Syari'ah (ES)
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Upaya Menjaga Keberlangsungan dan Pengembangan Home Industri Bubuk
Kopi Tiga Putri Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong
Waktu Penelitian : 19 Mei 2022 Sampai Dengan 19 Juli 2022
Tempat Penelitian : Desa Talang Donok

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya
diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



Dekan,

Dr. Yusufri, M.Ag
NIP.197002021998031007



PEMERINTAH KABUPATEN LEBONG
DESA TALANG DONOK 1
KECAMATAN LEBONG
Jln. Desa Talang Donok 1-Topos

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor: 140/612 /TLD1/2022

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yanto
Jabatan : Kepala Desa Talang Donok 1
Alamat : Dusun 1 Desa Talang Donok 1

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Gina Amalya
NIM : 18681026
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Telah benar-benar melakukan penelitian dalam rangka menyusun Skripsi dengan judul “ Upaya Menjaga Keberlangsungan dan Pengembangan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri Desa Talang Donok 1 Kecamatan Topos Kabupaten Lebong”. Guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) di Jurusan Ekonomi Syariah. Demikianlah surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan seperlunya.

Talang Donok 1, 22 Juli 2022
Kepala Desa Talang Donok 1



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rio
Jabatan : Pemilik Home Industri

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Gina Amalya
Nim : 18681026
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Telah benar-benar melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul ***“ Upaya Menjaga Keberlangsungan Dan Pengembangan Home Industri Bubuk Kopi Tiga Putri, Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong”*** guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Ekonomi Syariah.

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Talang Donok, Juli 2022

Pemilik



Rio



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website: <http://www.iaincurup.ac.id>, email: fakultas.scf@iaincurup.ac.id

**BIODATA ALUMNI
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
TAHUN AKADEMIK 2022**

Nama Mahasiswa : GINA AMALYA
Nomor Induk Mahasiswa : 18681026
Program Studi : Ekonomi Syari'ah (ES)
Tempat / Tanggal Lahir : Talang Donok / 09/07/2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Tempat Tinggal : Jalan Baru Curup
Nomor Telepon / HP / WA : 082279902459
Email : ginaamaliaegin@gmail.com
Tahun Masuk IAIN : 2018
Tahun Tamat IAIN : 2022
Pembimbing Akademik : Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM
Pembimbing Skripsi I : Noprizal, M.Ag
Pembimbing Skripsi II : Fitmawati, ME
Penguji Skripsi I : Hendrianto, MA
Penguji Skripsi II : Harianto Wijaya. M, ME
Judul Skripsi : Upaya Pengembangan Home Industry Bubuk Kopi Tiga Putri
Desa Talang Donok Kecamatan Topos Kabupaten Lebong
IPK Terakhir : 3.50
Biaya Kuliah : Rp. 800.000
Jalur Masuk : SPAN-PTKIN
Asal SMA/SMK/MA : SMA N 01 Topos
Jurusan SMA/SMK/MA : IPS
NEM : -
Pesan / Saran untuk Prodi : -

ORANG TUA

Nama Ibu Kandung : Astuti Susila
Nama Bapak Kandung : M. Yani
Alamat Orang Tua : Talang Donok
Pendidikan Ayah : SMA/SMK/MA/Sederajat
Pendidikan Ibu : SMA/SMK/MA/Sederajat
Pekerjaan Ayah : Pedagang: Trader
Pekerjaan Ibu : Pedagang: Trader

LAIN LAIN

Pekerjaan Lain : -
Tinggi / Berat Badan : 165/45
Status Perkawinan : Tidak Kawin
Nama Suami / Istri : -



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website: <http://www.iaincurup.ac.id>, email: fakultas.sei@iaincurup.ac.id

ASAL PERGURUAN TINGGI (Untuk Mahasiswa Pindahan)

Nama Perguruan Tinggi Asal : -
Kabupaten / Kota PT Asal : -



Curup, 23/08/2022 21:18:47
Mahasiswa Ybs,

GINA AMALYA
NIM. 18681026

PEDOMAN WAWANCARA

1. Sudah berapa lama anda menjalankan usaha ini?
2. Apa visi dan misi dari usaha anda?
3. Bahan bakunya di peroleh dari mana?
4. Apakah Usaha Bapak ini surat ada surat izinnya?
5. Apakah Usaha Bapak ini sudah mendapatkan No. Dinkes?
6. Berapa harga bahan baku?
7. Apakah anda memilih kopi kualitas yang super, sedang atau yang biasa saja?
8. Bagaimana cara anda memperoleh kopi jika musim kopi belum tiba?
9. Bagaimana cara anda memproduksi olahan kopi menjadi bubuk kopi ini?
10. Alat apa saja yang digunakan dalam proses produksi?
11. Setiap harinya bapak memproduksi berapa kg kopi?
12. Sekain dari biji kopi apakah ada campuran lain yang digunakan dalam proses produksi?
13. Berapa jumlah karyawan yang bekerja dalam usaha anda?
14. Apa yang menjadi kendala dalam proses produksi olahan bubuk kopi ini?
15. Dalam proses produksi setiap bulannya anda menghabiskan berapa plastic untuk proses pengemasan?
16. Dalam proses pengemasan apakah anda memperkerjakan orang tertentu dalam proses ini?
17. Berapa macam varian kemasan dalam produk anda?
18. Bagaimana system pemasaran yang anda lakukan?

19. Berapa kedai/warung tempat anda memasarkan produk anda?
20. Apakah ada kesulitan dalam proses pemasaran?
21. Yang memasarkan produk anda, apakah anda sendiri atau ada karyawan?
22. Berapa keuntungan yang diperoleh dalam setiap pemasaran atau setiap bulanya?
23. Apakah motivasi anda untuk tetap mempertahankan kelangsngan usaha anda?
24. Langkah apa saja yang sudah anda lakukan untuk mengembangkan usaha anda?
25. Bagaimana cara anda untuk tetap bertahan dalam banyaknya pesaing yang peoduknya sama dengan produk anda?



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Gina Amalya
 NIM : 18681026
 FAKULTAS/PRODI : Syariah dan Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah
 PEMBIMBING I : Nofriah, M.Ag
 PEMBIMBING II : Fitriawati, M.E
 JUDUL SKRIPSI : Ulaya, Mengaja, Keterlaksanaan Dan Pengembangan
 Himpun Industri Bubut Kopi Tiga Putri Desa
 Tanjung Darat Kecamatan Tolos Kabupaten Lebong.

- Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2;
- Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;
- Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.





IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Gina Amalya
 NIM : 18681026
 FAKULTAS/PRODI : Syariah dan Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah
 PEMBIMBING I : Nofriah, M.Ag
 PEMBIMBING II : Fitriawati, M.E
 JUDUL SKRIPSI : Ulaya, Mengaja, Keterlaksanaan Dan Pengembangan
 Himpun Industri Bubut Kopi Tiga Putri Desa Tolong
 Darat Kecamatan Tolos Kabupaten Lebong.

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I,

 NIP.

Pembimbing II,

 NIP.



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1		Revisi Judul	Np	
2	31/05/2022	- Faktor/Signat penelitian - Definisi Home Care	Np	
3	9/06/2022	Acc Bab II	Np	
4	27/06/2022	Uraian Desa SWT 1.H.	Np	
5	29/06/2022	Memorandum Tabel	Np	
6	19/07/2022	- uraian film bahan - Kumpulan	Np	
7		Revisi Abstrak	Np	
8	21/7/2022	Acc cuplikan uraian	Np	



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1		Perbaikan Judul Perbaikan Rumusan Masalah	Np	
2		Acc Bab I	Np	
3	8/06/2022	Lanjutan Teori	Np	
4	7/2022/07	P Bab III Acc	Np	
5	15/07/2022	Acc bus-bus	Np	
6	21/07/2022	Perbaikan Bab IV-1 Abstrak?	Np	
7	22/07/2022	Acc Abstrak → km V	Np	
8				

DOKUMENTASI PENELITIAN



Bahan Baku (Biji Kopi) yang siap di produksi



Proses penyangraian biji kopi



Proses pemilihan biji kopi yang sudah di sangrai



Mesin penggiling biji kopi



Bubuk kopi yang siap di kemas



Proses pengemasan



Produk yang siap di pasarkan

BIODATA PENULIS



DATA PRIBADI

Nama : Gina Amalya
Tempat/Tgl Lahir : Talang Donok, 09 Juli 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Asal : Desa Talang Donok, Kec. Topos, Kab. Lebong
Agama : Islam
Nama Ayah : M. Yani
Nama Ibu : Astuti Susila
Anak ke : Satu dari tiga bersaudari
No. Hp/Wa : 082279902459
E-mail : ginaamaliaegin@gmail.com
Facebook : Gina Amalya
Instagram : gina_amalya

RIWAYAT PENDIDIKAN

Sekolah/Universitas	Tahun	Jurusan/Program Studi
TK Pertiwi Curup	2005-2006	-
SDN 01 Talang Donok	2006-2012	-
SMP 02 Topos	2012-2015	-
SMA N 01 Topos	2015-2018	IPS
IAIN Curup	2018-2022	Ekonomi Syariah