

**STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PENGRAJIN
PADA USAHA KERAJINAN MENDONG DAN ROTAN
DI DESA MUJING PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2024

ABSTRAK

Febriansyah, Ferry. Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam. *Skripsi*, 2024. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Yunaita Rahmawati, SE., M.Si., Ak.

Kata kunci: Strategi, Pendapatan, Usaha Kerajinan

Usaha kerajinan Desa Mujing merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam industri kreatif di Kecamatan Nawangan. Usaha kerajinan merupakan suatu kegiatan usaha yang terorganisir untuk menghasilkan produk kerajinan guna mendapatkan keuntungan dan memenuhi kebutuhan pengrajinnya. Dalam sebuah usaha perlu dilakukan perencanaan strategi supaya usaha yang dijalankan berjalan dengan baik dan menghasilkan pendapatan sesuai yang diharapkan. Adapun penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan pendapatan pengrajin yang dilakukan oleh usaha kerajinan Desa Mujing.

Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan, yang mengumpulkan data dan informasi ketika peristiwa itu terjadi, teknik yang digunakan peneliti yaitu penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Strategi peningkatan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing menggunakan empat indikator yaitu dengan membangun SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, pelaksanaan manajemen yang baik, setra keadilan dan pemerataan. 2) Kelebihan dan kekurangan dari pelaksanaan strategi tersebut adalah kelebihan seperti peningkatan efisiensi produksi, daya saing produk, serta koordinasi dan produktivitas tenaga kerja. Namun, ada kekurangan seperti biaya tinggi dan kesulitan dalam implementasi rencana. 3) Dampak dari pelaksanaan strategi ini yaitu meningkatkan pendapatan secara langsung, memperbaiki kesejahteraan karyawan dan mendorong pertumbuhan. Melalui pelaksanaan strategi ini, pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing berhasil meningkat secara substansial.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL SKRIPSI
1	Ferry Febriansyah	401200043	Ekonomi Syariah	Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong dan Rotan di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 19 Maret 2024

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah


Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I
NIP. 197801122006041002

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Skripsi


Yunaita Rahmawati, SE., M.Si., Ak.
NIP. 198406042019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam
Nama : Ferry Febriansyah
NIM : 401200043
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang :
Iza Hanifuddin, Ph.D.
NIP. 196906241998031002
Penguji I :
Nurma Ffitrianna, M.SM.
NIP. 198908062019032031
Penguji II :
Yunaita Rahmawati, SE., M.Si., Ak.
NIP. 198406042019032012

Ponorogo, 15 April 2024

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo

Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ferry Febriansyah

NIM : 401200043

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan
Mendong dan Rotan di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah skripsi tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di **etheses.iainponorogo.ac.id**. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 30 April 2024

Pembuat Pernyataan,

Ferry Febriansyah

NIM 401200043



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ferry Febriansyah

NIM : 401200043

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PENGRAJIN PADA USAHA
KERAJINAN MENDONG DAN ROTAN DI DESA MUJING PERSPRKTIF
EKONOMI ISLAM

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali bagian
tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 19 Maret 2024

Pembuat Pernyataan,



Ferry Febriansyah

NIM 401200043



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan ekonomi adalah upaya untuk membuat kemajuan dalam standar hidup masyarakat. Seiring berjalannya waktu hal itu terus meluas, pertumbuhan ekonomi menyiratkan tindakan yang perlu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Salah satunya yaitu dengan menjalankan usaha kerajinan.¹ Usaha kerajinan adalah salah satu industri kreatif yang ada di Indonesia, dimana industri kreatif memiliki potensi yang sangat besar dalam menumbuhkan ekonomi masyarakat. Ekonomi kreatif adalah sebuah konsep ekonomi baru yang merupakan perpaduan antara informasi dan kreativitas, dengan mengandalkan ide, gagasan, dan pengetahuan dari sumber daya manusia sebagai faktor produksi.²

Adapun contoh dari usaha kerajinan adalah kerajinan mendong dan juga kerajinan rotan. Kerajinan mendong dan rotan merupakan hasil dari karya anyaman yang berbahan baku tanaman mendong dan tanaman rotan kemudian dikreasikan sedemikian rupa, sehingga menghasilkan produk yang lebih bervariasi dan bernilai tinggi.³ Salah satu daerah yang menjalankan industri kerajinan ini yaitu di Desa Mujing, Kecamatan Nawangan, Kabupaten Pacitan,

¹ Husna Ni'matul Ulya dan Ravina Putri Agustin, "Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang dan Label pada UMKM Jajanan Camilan di Desa Joresan Mlarak Ponorogo," Amaluna: *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Volume 1, Nomor 1, (2022), 60.

² Malihah Dan Achiria, "Peran Ekonomi Kreatif Dalam Pemberdayaan Industri Kerajinan Bambu" *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Volume 4, Nomor 1 (2019), 70.

³ Ardiansyah, Primawati, dan Noormansyah, "Profil Usaha Dan Strategi Bisnis Kerajinan Mendong Kelurahan Singkup Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, Volume 8, Nomor 1 (2021), 266.

Jawa Timur. Di sana terdapat sebuah usaha yang bergerak pada industri kreatif yaitu usaha kerajinan mendong dan rotan. Adapun produk yang dihasilkan dari usaha kerajinan tersebut adalah vas bunga, tas, piala, kursi tamu, dll.⁴

Pada usaha kerajinan di Desa Mujing ini dimana pemilik usaha kerajinan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang berprofesi sebagai pengrajin, dengan mensuplay bahan baku kepada pengrajin yang kemudian akan diolah menjadi berbagai produk kerajinan. Selanjutnya hasil produk kerajinan akan diambil oleh pemilik usaha kerajinan, kemudian pengrajin akan mendapatkan upah sesuai harga yang telah disepakati.⁵ Industri kreatif menjadi salah satu solusi untuk memberikan pendapatan tambahan maupun pendapatan pokok bagi masyarakat yang membutuhkan. Hal ini diharapkan untuk mengembangkan ekonomi kreatif sehingga akan lebih berpengaruh terhadap pemulihan ekonomi Indonesia.⁶

Pendapatan adalah tujuan dari dilakukannya sebuah usaha, pendapatan merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha yang berorientasi pada *profit*. Menurut Suparyanto, pendapatan adalah sejumlah gaji yang diperoleh individu masyarakat selama jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas komponen produksi yang disumbangkannya dalam ikut membentuk barang nasional.⁷ Dalam hal ini strategi peningkatan pendapatan yang

⁴ Sutarno, wawancara 06 Februari 2024.

⁵ Ibid.

⁶ Malihah Dan Achiria, "Peran Ekonomi Kreatif Dalam Pemberdayaan Industri Kerajinan Bambu" *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Volume 4, Nomor 1 (2019), 70.

⁷ Ridwan, *Tingkat Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat Menjaln Kerukunan Umat Beragama*, (Sumatra Barat: Cv. Azka Pustaka, 2021), 13.

dilakukan oleh sebuah perusahaan sangatlah diperlukan guna menghasilkan pendapatan yang maksimal.

Pemilihan strategi yang tepat akan menambahkan tingkat pendapatan juga, salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu pemilihan lokasi yang strategis. Lokasi juga dapat dikatakan sebagai pemilihan strategi dikarenakan pada umumnya sebuah perusahaan atau pusat perdagangan memiliki *traffic* yang cukup tinggi.⁸

Maka dari itu strategi pemilihan lokasi harus diperhatikan supaya pendapatan yang dihasilkan bisa meningkat sesuai harapan. Dengan pernyataan diatas dapat dipahami bahwa pendapatan adalah hal yang sangat penting dalam sebuah usaha yang berorientasi pada keuntungan. Selain penentuan strategi untuk meningkatkan pendapatan dalam sebuah perusahaan juga harus memperhatikan kelebihan dan kekurangan dari strategi yang akan dilaksanakan, dan juga dampak yang ditimbulkan dari strategi yang telah dilaksanakan.⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Sutarno bahwa dengan lokasi produksi skala rumahan tetapi kualitas produk yang dihasilkan sama atau tidak kalah dengan industri skala besar, meski begitu konsumen masih tetap memutuskan untuk memesan produk kerajinan dari usaha kerajinan di Desa Mujing karena memiliki produk kerajinan yang berkualitas.¹⁰ Kualitas produk mengacu pada kemampuan suatu produk untuk menjalankan fungsinya,

⁸ Puspitaningrum Dan Aji Damanuri, "Analisis Lokasi Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Bisnis Pada Grosir Berkah Doho Dolopo Madiun," *Journal of Economics and Business Research*, Volume 2, Nomor 2, (2022). 292.

⁹ Sutarno, wawancara 06 Februari 2024.

¹⁰ Ibid.,

termasuk ketahanan dan keakuratan yang dapat dicapai produk secara keseluruhan. Kualitas mempunyai peranan penting dalam membentuk keputusan konsumen, semakin tinggi kualitas produk yang dihasilkan maka semakin tinggi pula tingkat keputusan konsumen.¹¹

Berikut rincian pendapatan/ upah pengrajin berdasarkan produk kerajinan yang dihasilkan pada usaha kerajinan di Desa Muji:

Tabel 1.1
Daftar upah pengrajin sesuai produk yang dihasilkan

Produk	Upah pengrajin
Guci bunga	100.000
Tempat sampah	55.000
Tas belanja	50.000
Vas bunga	50.000
Rumah kucing	100.000
Bingkai kaca	150.000
Lampion	125.000
Tas belanja	55.000
Piala	200.000
Tatakan gelas	25.000
T. baju kotor	55.000

Sumber:

(Sutarno, wawancara 06 Februari 2024)

Tabel diatas menunjukkan upah pengrajin berdasarkan kerajinan yang dihasilkan. Semakin banyak produk yang dihasilkan maka upah yang didapatkan pengrajin juga akan banyak juga.

¹¹ Kotler, P. & Keller, K.L, *Manajemen Pemasaran Terjemahan Bob Sabran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 89.

Alasan peneliti memilih strategi peningkatan pendapatan pengrajin dikarenakan hal tersebut dapat memberikan penghasilan tambahan maupun penghasilan pokok bagi para pengrajin kerajinan mendong dan rotan di Desa Mujing. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti strategi peningkatan pendapatan pengrajin dengan tujuan untuk menambah referensi bagi peneliti-peneliti selanjutnya.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Sutarno mengatakan strategi peningkatan pendapatan yang digunakan untuk meningkatkan pendapatan para pengrajin yaitu dengan cara membangun SDM yang berkualitas, mengadakan peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik, dan penerapan keadilan dan pemerataan. Strategi ini berhasil meningkatkan pendapatan secara langsung, menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar, serta memperkuat efisiensi produksi dan organisasi usaha, peningkatan produktivitas, efisiensi, daya saing produk, serta koordinasi dan produktivitas tenaga kerja. Namun terdapat juga kekurangannya yaitu biaya tinggi, kesulitan dalam implementasi rencana, dan tantangan terkait penerapan prinsip keadilan dan pemerataan.¹²

Sedangkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sularsih dan Nasir dengan judul “Strategi UMKM dalam meningkatkan pendapatan dimasa pandemi Covid-19 guna mempertahankan kelangsungan usaha di era revolusi industri 4.0 (studi pada UMKM makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM pada usaha

¹² Ibid.

makanan dan minuman di sel V terletak pada posisi seleksi, pertumbuhan sektor, pilihan investasi dan spesialisasi. Strategi yang sebaiknya diterapkan oleh usaha kecil makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan untuk meningkatkan pendapatan guna menjaga kelangsungan usaha dalam menghadapi Revolusi Industri 4.0. Selama pandemi Covid-19, fokuslah secara khusus pada *Strength Opportunities* (SO) dengan menciptakan strategi yang memanfaatkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang eksternal.¹³

Selain itu, penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Masruroh dan Nurhayati dengan judul “Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Kuningan”. Dengan hasil menyimpulkan bahwa Kabupaten Kuningan harus memiliki kawasan destinasi wisata tersendiri yang menjadi prioritas pengembangan dengan mempertimbangkan dampak ekonomi dari banyak wisatawan. Strategi yang dapat dilakukan adalah komitmen pemerintah untuk fokus pada pengembangan pariwisata daerah, pencanangan konsep *city brand* sebagai ikon wisata yang khas, peningkatan kemitraan dan hubungan antar pengelolaan pariwisata, dukungan organisasi dan pengembangan sumber daya manusia. Strategi tersebut dapat dikembangkan dalam rangka meningkatkan pendapatan asli daerah dari sektor Pariwisata di Kabupaten Kuningan.¹⁴

¹³ Sularsih dan Nasir, “Strategi UMKM dalam meningkatkan pendapatan dimasa pandemi Covid-19 guna mempertahankan kelangsungan usaha di era revolusi industri 4.0 (studi pada UMKM makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan)” *Jurnal Paradigma Ekonomika*, Volume 16, (2021), 763-772.

¹⁴ Masruroh dan Nurhayati, “*Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Kuningan*” (2016).

Selanjutnya penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mela Azhari dengan judul “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Sayur Di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penyebab fluktuasi harga sayur mayur di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok adalah kualitas sayur mayur, masuknya sayur mayur dari luar kabupaten, petani yang menjual daun bawang pada saat belum kering sempurna, dan penumpukan sayur mayur dalam jumlah banyak di distrik tersebut. Pasar, kecenderungan tumbuhnya barang-barang mahal pada saat itu dan strategi untuk meningkatkan pendapatan. Yang dilakukan petani dalam menghadapi fluktuasi harga sayur mayur adalah dengan menanam bibit sendiri, melakukan kegiatan penyuluh lapangan (PPL) untuk mengatasi penyakit tanaman, dan pekerjaan sampingan yaitu menjadi penambang batu, menjadi pedagang kaki lima, tidak menggunakan mulsa, dan menjual ke Luar Daerah/Kota.¹⁵

Berdasarkan data wawancara yang diperoleh dari pemilik usaha tingkat pendapatan usaha kerajinan di Desa Mujing dapat dikatakan naik turun, bisa di ambil contoh pada tahun 2021 omset yang didapatkan sebesar 500 juta, tahun 2022 memperoleh omset sebesar 400 juta, dan pada tahun 2023 usaha kerajinan mendong memperoleh omset sebesar 450 juta. Dikarenakan permintaan pasar yang tidak menentu jadi tingkat pendapatan yang diperoleh tidak ada kenaikan atau bisa dikatakan tidak stabil, sehingga diperlukan strategi yang harus dilakukan guna meningkatkan persentase pendapatan pada

¹⁵ Azhari, “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Sayur Di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok” *Skripsi* (Batusangkar: IAIN Batusangkar, 2022).

usahanya.¹⁶ Sedangkan menurut ketiga penelitian terdahulu di atas perbedaannya adalah penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi peningkatan pendapatan berdasarkan perspektif Ekonomi Islam.

Berdasarkan penjabaran permasalahan di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai bagaimana strategi peningkatan pendapatan yang dilakukan oleh usaha kerajinan di Desa Mujing, Kecamatan Nawangan. Maka peneliti tertarik dengan judul **“Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan Di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai batasan pembahasan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing perspektif Ekonomi Islam?
2. Bagaimana kelebihan dan kekurangan pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing?
3. Bagaimana dampak pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan terhadap pendapatan pengrajin usaha kerajinan Desa Mujing?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas dapat diambil tujuan penelitian sebagai berikut:

¹⁶ Sutarno, wawancara 06 Februari 2024.

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing perspektif Ekonomi Islam.
2. Untuk mengetahui bagaimana kelebihan dan kekurangan pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing.
3. Untuk mengetahui bagaimana dampak pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan terhadap pendapatan pengrajin usaha kerajinan Desa Mujing.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini dapat diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan antara lain:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang strategi peningkatan pendapatan pada sebuah usaha, sehingga penulis dapat mendapatkan ilmu tentang strategi peningkatan pendapatan pada sebuah usaha. Selain itu juga menjadi bahan rujukan lainnya dan juga sebagai pengembangan ilmu Ekonomi syariah.

2. Manfaat praktis

a. Bagi akademisi

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta membandingkan antara teori dan praktik mengenai strategi peningkatan pendapatan sebuah usaha.

b. Bagi pengusaha kerajinan

Penelitian ini dapat menjadi masukan dalam menentukan strategi maupun hal-hal yang mendukung kemajuan usahanya.

c. Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian ini dapat menambah wawasan bagi pembaca mengenai strategi peningkatan pendapatan pada sebuah usaha, penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan referensi dan sumber pengetahuan bagi kalangan pembaca yang ingin meneliti lebih lanjut tentang strategi peningkatan pendapatan berdasarkan perspektif Ekonomi Islam pada sebuah usaha.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Dalam sebuah penelitian keabsahan, kevaliditasan data dan informasi sangatlah dibutuhkan. Selain itu di dalam setiap penelitian juga harus diperhatikan penelitian-penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh peneliti terdahulu. Hal ini bertujuan supaya tidak terjadi tumpang tindih dengan penelitian yang sudah pernah dilakukan sebelumnya. Untuk mengantisipasi hal tersebut penelitian ini akan mencari literatur yang sesuai dengan topik penelitian. Adapun penelitian yang terkait sebagai berikut:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Hermi Sularsih dan Akhamad Nasir dengan judul "*Strategi UMKM dalam meningkatkan pendapatan dimasa pandemi Covid-19 guna mempertahankan kelangsungan usaha di era revolusi industri 4.0 (studi pada UMKM makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan)*". Hasil penelitian ini menunjukkan UMKM makanan dan minuman pada sel V berada pada posisi identifikasi, pertumbuhan sektor,

pilihan investasi dan spesialisasi. Strategi yang sebaiknya diterapkan oleh usaha kecil makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan untuk meningkatkan pendapatan guna menjaga kelangsungan usaha dalam menghadapi Revolusi Industri 4.0. Selama pandemi Covid-19, fokuslah secara khusus pada Strength Opportunities (SO) dengan menciptakan strategi yang memanfaatkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang eksternal.¹⁷ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai strategi peningkatan pendapatan. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian ini yaitu UMKM di Kabupaten Pasuruan sedangkan pada objek penelitian penulis yaitu usaha kerajinan di Desa Mujing.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Rina Masruroh Dan Neni Nurhayati dengan judul “*Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Kuningan*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kawasan Kuningan harus memiliki kawasan destinasi wisata tersendiri yang menjadi prioritas pengembangan mengingat dampak ekonomi dari banyaknya wisatawan. Strategi yang dapat dilakukan adalah komitmen pemerintah untuk fokus pada pengembangan pariwisata daerah, penancangan konsep *city brand* sebagai ikon wisata yang khas, peningkatan kemitraan dan hubungan antar lembaga dalam pengelolaan pariwisata, dukungan organisasi dan pengembangan sumber daya manusia. Strategi ini dapat dikembangkan dalam rangka meningkatkan pendapatan

¹⁷ Sularsih dan Nasir, “Strategi UMKM dalam meningkatkan pendapatan dimasa pandemi Covid-19 guna mempertahankan kelangsungan usaha di era revolusi industri 4.0 (studi pada UMKM makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan)” *Jurnal Paradigma Ekonomika*, Volume 16, Nomor 4 (2021).

daerah dari sektor pariwisata di kawasan Kuningan.¹⁸ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menjelaskan tentang strategi peningkatan pendapatan. Adapun perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini memilih objek pariwisata di Kabupaten Kuningan sedangkan yang sedang peneliti bahas adalah usaha kerajinan di Desa Mujing.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Mela Azhari dengan judul “*Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Sayur Di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok*”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan faktor penyebab fluktuasi harga sayur mayur di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok adalah kualitas sayur mayur, masuknya sayur mayur dari luar kabupaten, petani yang menjual daun bawang pada saat belum kering sempurna, dan penumpukan sayur mayur dalam jumlah banyak di distrik tersebut. Pasar, kecenderungan tumbuhnya barang-barang mahal pada saat itu dan strategi untuk meningkatkan pendapatan. Yang dilakukan petani dalam menghadapi fluktuasi harga sayur mayur adalah dengan menanam bibit sendiri, melakukan kegiatan penyuluh lapangan (PPL) untuk mengatasi penyakit tanaman, dan pekerjaan sampingan yaitu menjadi penambang batu, menjadi pedagang kaki lima, tidak menggunakan mulsa plastik, dan menjual ke Luar Daerah/Kota.¹⁹ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Adapun perbedaannya yaitu dalam penelitian ini objek yang diteliti adalah petani di

¹⁸ Masruroh Dan Nurhayati, “*Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Kuningan*” (2016).

¹⁹ Azhari, “*Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Sayur Di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok*” *Skripsi* (Batusangkar: IAIN Batusangkar, 2022).

Kabupaten Solok sedangkan objek yang peneliti ambil yaitu usaha kerajinan di Desa Mujing.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Eman Dkk dengan judul “Strategi Pengembangan Objek Wisata Danau Linouw Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Tomohon”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan kawasan objek wisata Danau Lino dalam meningkatkan pendapatan asli daerah Kota Tomohon (PAD) berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan, masuk pada posisi kuadran I atau strategi melalui integrasi horizontal yang terletak antara peluang dan kekuatan eksternal.²⁰ Adapun persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya yaitu penelitian ini membahas tentang strategi peningkatan pendapatan asli daerah sedangkan yang sedang peneliti bahas strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan.

Kelima, Penelitian yang dilakukan oleh Seplida Dkk dengan judul “Strategi peningkatan pendapatan petani padi di Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci”. Hasil dari penelitian ini adalah strategi peningkatan pendapatan petani padi berdasarkan hasil internal dan eksternal. Telah terbukti bahwa strategi utama merupakan fokus strategi yang harus Implementasinya yaitu memperbaiki kerentanan dan mengatasi berbagai ancaman dengan mengurangi konversi lahan melalui penghematan modal, mengaktifkan

²⁰ Eman, Sagay, dan Jocom, “Strategi Pengembangan Objek Wisata Danau Linouw Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah (Pad) Kota Tomohon”, *Jurnal Transdisiplin Pertanian (Budidaya Tanaman, Perkebunan, Kehutanan, Peternakan, Perikanan), Sosial dan Ekonomi*, Volume 14, Nomor 1 (2018).

jabuctane, dan meningkatkan penggunaan pupuk. Mengatasi permasalahan kenaikan harga input dan peningkatan kerjasama penyuluh dengan Jabuktan di Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci.²¹ Persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya adalah objek dan lokasi penelitian pada penelitian ini membahas petani di Kecamatan Gunung Tujuh, Kabupaten Kerinci sedangkan yang sedang peneliti bahas adalah usaha kerajinan di Desa Mujing Kecamatan Nawangan, Kabupaten Pacitan.

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Bahdan Saragih dengan judul “*Strategi Peningkatan Pendapatan Usahatani Padi Sawah Di Kota Tebing Tinggi*”. Hasil penelitian adalah (1) Padi sawah Tebing Tinggi menguntungkan dengan R/C rasio sebesar 2,54; (2) Faktor produksi mempunyai pengaruh yang besar terhadap pendapatan usahatani padi di Kota Taiping Tingji; (3) Strategi peningkatan pendapatan usahatani padi di Tiping Tingji, yaitu: (a) memanfaatkan motivasi petani untuk mengaktifkan usaha petani dalam mengelola usahatani, (b) memanfaatkan dukungan pemerintah daerah dan tersedianya lahan kosong. lahan untuk menambah luas lahan dan akses permodalan.²² Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya adalah terdapat pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini membahas tentang usaha tani padi di Kota Tebing Tinggi sedangkan peneliti membahas

²¹ Seplida, Tan, dan Yulmardi, “Strategi peningkatan pendapatan petani padi di Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci”, *Jurnal Paradigma Ekonomika*, Volume 15, Nomor 2 (2020).

²² Saragih, “Strategi Peningkatan Pendapatan Usahatani Padi Sawah di Kota Tebing Tinggi,” *Skripsi* (Medan: Universitas Medan Area Medan, 2017).

usaha kerajinan mendong di Desa Mujing, Kecamatan Nawangan, Kabupaten Pacitan.

Ketuju, penelitian yang dilakukan oleh Nainggolan dkk dengan judul “Analisis Dan Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Tradisional Di Kawasan Pesisir Kabupaten Serdang Bedagai Sumatera Utara”. Hasil penelitian ini adalah: a) Rata-rata pendapatan nelayan tradisional pada musim penangkapan ikan sebesar Rp65.398,00 per hari atau Rp980.971,00 per bulan. Pendapatan rata-rata pada musim paceklik adalah Rp13.675,00 per hari atau Rp205.121,00 per bulan; b) Faktor kekuatan yang dominan di kalangan nelayan adalah pengalaman mengembangkan kelompok berburu, dan faktor kelemahannya adalah keterbatasan waktu dan ruang lingkup perburuan. c) Faktor peluang yang ada adalah permintaan ikan yang sangat tinggi; D) Strategi peningkatan pendapatan nelayan merupakan strategi agresif yang diprioritaskan. 1) Membentuk kelompok nelayan dan menggunakan peralatan penangkapan ikan modern, 2) Pelatihan dan penyuluhan bagi nelayan.²³ Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Sedangkan perbedaannya adalah pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini membahas nelayan di Sumatra Utara, sedangkan yang peneliti bahas adalah usaha kerajinan di Desa Mujing Kecamatan Nawangan Kabupaten Pacitan.

Kedelapan, penelitian yang dilakukan oleh Putri dkk dengan judul “*Peran Sistem Digital Payment Sebagai Strategi Peningkatan Pendapatan pada*

²³ Nainggolan dkk., “Analisis Dan Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Tradisional di Kawasan Pesisir Kabupaten Serdang Bedagai Sumatera Utara”, *Jurnal Sosek KP*, Volume 16, Nomor 2 (2020).

Usaha". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembayaran digital memberikan dampak positif terhadap tingkat pendapatan bisnis. Selain itu, mayoritas perusahaan telah menerapkan pembayaran digital dalam sistem pembayarannya. Dalam pembahasan konseptual terdapat kesepakatan antara teori dan hasil penelitian yang digunakan.²⁴ Kesamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya adalah terletak pada objek yang diteliti penelitian ini membahas tentang *Digital Payment* sedangkan peneliti membahas tentang usaha kerajinan.

Kesembilan, penelitian yang dilakukan oleh Tanjung dkk dengan judul "*Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah Di Kabupaten Labuhan Batu*". Hasil penelitian menunjukkan permasalahan internal petani yaitu kualitas lahan padi, motivasi, pengalaman, adopsi teknologi, takaran pupuk, permodalan, keterbatasan lahan petani, dan perilaku kelompok tani. Permasalahan eksternal yang dihadapi petani adalah ketersediaan benih dan pupuk, akses terhadap kredit, bantuan input, pembangunan fasilitas benteng air asin, fluktuasi harga input produksi, curah hujan, hama dan penyakit, serta tenaga kerja luar rumah tangga. Dari identifikasi Permasalahan Internal dan Eksternal Petani Strategi tersebut berada pada kuadran keempat (keempat), yaitu strategi defensif (ancaman kerentanan) yang berarti fokus defensif untuk segera mengurangi berbagai kerentanan petani agar terhindar dari berbagai

²⁴ Putri, Isnaini, dan Tristiana, "Peran Sistem Digital Payment Sebagai Strategi Peningkatan Pendapatan pada Usaha", *Jurnal Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)*, Volume 2, Nomor 2 (2022).

ancaman permasalahan eksternal petani.²⁵ Persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan, perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini memilih objek petani padi di Kabupaten Labuhan Batu, sedangkan yang peneliti pilih adalah usaha kerajinan di Desa Mujing, Kecamatan Nawangan, Kabupaten Pacitan.

Kesepuluh penelitiann yang dilakukan oleh Triyono dkk dengan judul “*E-Commerce untuk Strategi Peningkatan Pendapatan pada Kelompok Pengrajin Pigura ”Kliwon” Kudus*”. Temuan dari penelitian ini adalah *e-commerce* dapat membantu dalam proses penjualan hasil kerajinan tangan dengan memproses pesanan pembeli secara online. Strategi perancangan *e-commerce* untuk meningkatkan pendapatan Kelompok Pengrajin Bingkai Foto “Kliwon” Kudus dengan menggunakan *Unified Modeling Language* (UML) Informasi yang dihasilkan meliputi laporan kategori produk, gambar, laporan pembeli, dan laporan penjualan.²⁶ Persamaannya adalah sama-sama membahas strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya terletak pada objek dan fokus pembahasan, penelitian ini memilih objek *e-commerce* dalam meningkatkan pendapatan, sedangkan yang peneliti pilih adalah usaha kerajinan menggunakan prinsip *Mudharabah*.

Kesebelas penelitian yang dilakukan oleh Fefri Y. Roslin, Daisy S.M Engka, dan Steeva Y.L Tumangkeng dengan judul “*Strategi Pengembangan Objek Wisata Buntu Burake Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Asli*

²⁵ Tanjung, Rini, dan Lubis, “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah Di Kabupaten Labuhan Batu”, *Jurnal of Agribusiness Sciences*, Volume 3, Nomor 2 (2020).

²⁶ Wiwit Agus Triyanto dan Zuliyati, “E-Commerce untuk Strategi Peningkatan Pendapatan pada Kelompok Pengrajin Pigura” Kliwon” Kudus”, *Jurnal Speed – Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*, Volume 11, Nomor 2 (2019).

Daerah Di Kabupaten Tana Toraja". Hasil penelitian menunjukkan bahwa tiga strategi penting yang dapat diterapkan dalam pengembangan kawasan objek wisata Buntu Burake adalah penyediaan fasilitas, penataan dan perbaikan sarana dan prasarana objek wisata, peningkatan daya tarik wisata dan spot foto yang menarik di kawasan wisata. kawasan atraksi, dan mengembangkan UMKM. Dan aktor Dalam bisnis. Yang memproduksi dan menyajikan oleh-oleh dan masakan khas Tana Toraja. Dengan mempertahankan kekuatan dan meningkatkan peluang serta memperbaiki kelemahan dan mengantisipasi ancaman yang ada. Cara untuk meningkatkan pendapatan daerah melalui pengembangan dan pengelolaan objek wisata Buntu Burake adalah dengan meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan dan pengelolaan/prasarana serta pelayanan masyarakat (lingkungan) yang memadai.²⁷ Persamaannya sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini memilih objek wisata di Kabupaten Tanah Toraja, sedangkan peneliti memilih objek usaha kerajinan mendong di Desa Mujing.

Kedua belas penelitian yang dilakukan oleh Krisnawati dkk dengan judul "*Strategi Digital Marketing dalam Perdagangan Hasil Tani untuk Meningkatkan Pendapatan Kabupaten Karawang*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pemasaran digital berperan positif sebesar 42,8% terhadap pendapatan, dan variabel daya saing berperan negatif terhadap

²⁷ Fefri Y. Roslin, Daisy S.M Engka, Dan Steeva Y.L Tumangkeng, "Strategi Pengembangan Objek Wisata Buntu Burake Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Tana Toraja", *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Volume 23, Nomor 7 (2023).

pendapatan sebesar 45,9%.²⁸ Persamaannya sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya terletak pada fokus pembahasannya penelitian ini membahas digital marketing untuk meningkatkan pendapatan, sedangkan peneliti memilih fokus pada strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan.

Ketiga belas penelitian yang dilakukan oleh Maria Bano, Damianus Adar, dan Santhy Chamndra dengan judul "*Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah Di Kabupaten Malaka*". Hasil penelitian ini 1). Model kemitraan yang digunakan adalah menggandeng Universitas Nusa Cendana Kupang sebagai tim ahli mendampingi pembangunan pertanian, Kementerian Pertanian dan Dinas Pertanian Provinsi dalam mendukung peralatan mesin. dan masukan, Dhanramil dan Babinsa untuk pengawasan penyaluran masukan, pengawasan distribusi air dan pengawasan saluran air, PPL sebagai pendamping teknis lapangan, badan khusus pemasaran dan perbankan untuk penyiapan benih unggul dan dukungan modal usaha. 2). Hasil analisis pendapatan menunjukkan bahwa pendapatan pertanian dengan sistem usahatani LIGO 2:1 adalah sebesar Rs. 16.864.155/ha budidaya padi dengan sistem tanam non-Gajjar Lijou, yaitu Rs. 10.103.779/ha dengan selisih pendapatan sebesar Rs. 6.760.376 -/ha. 3). Jenis lembur ini memberi petani pendapatan rata-rata sebesar Rs. 425.000 -/bulan/petani. Sedangkan pengeluaran untuk pangan non beras sebesar Rp. 407.141,67 dan pengeluaran

²⁸ Indah Krisnawati dkk., "Strategi Digital Marketing dalam Perdagangan Hasil Tani untuk Meningkatkan Pendapatan Kabupaten Karawang", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, Volume 10, Nomor 2 (2019).

untuk kebutuhan non makanan sebesar Rs. 1.183.633,32.²⁹ Persamaannya sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini mengambil objek petani padi di Kabupaten Malaka, sedangkan yang peneliti ambil adalah usaha kerajinan di Desa Mujing, Kecamatan Nawangan, Kabupaten Pacitan.

Keempat belas penelitian yang dilakukan oleh Aprina Wahani dkk dengan judul “*Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang UMKM Pasca Masa Endemik Covid-19*”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM pada Pantai Empu Rancak Jepara melakukan upaya peningkatan pendapatan dengan memanfaatkan teknologi digital sosial media. Strategi peningkatan pendapatan lain yang dilakukan adalah dengan membangun personal branding UMKM. Belum terdapat inovasi yang direalisasikan oleh pihak UMKM Pantai Empu Rancak Jepara. Penyesuaian gaya hidup dan konsumsi masyarakat pada masa new normal dilakukan dengan tujuan dapat meningkatkan pendapatan di UMKM pada Pantai Empu Rancak Jepara. Namun, pembukuan atau laporan keuangan dari setiap UMKM masih belum optimal sehingga hal ini perlu dikuatkan kembali kepada seluruh pemilik UMKM di Pantai Empu Rancak Jepara. Kesimpulan yang didapatkan adalah UMKM Pantai Empu Rancak Jepara berupaya meningkatkan pendapatan pasca masa endemi dengan segala usaha yang dapat dilaksanakannya dengan

²⁹ Maria Bano, Damianus Adar, Dan Santhy Chamndra, “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah di Kabupaten Malaka” *Jurnal Excellentia*, Volume 10, Nomor 1 (2021).

kapasitas yang dimiliki.³⁰ Persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. perbedaannya terletak pada objek penelitian, penelitian ini memilih objek UMKM pasca COVID 19, sedangkan peneliti memilih objek usaha kerajinan berdasarkan perspektif *Mudharabah*.

Kelima belas penelitian yang dilakukan oleh T. Amarullah, Syarifah Zuraidah, Mohamad Gazali Dengan Judul “Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Skala Kecil Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Potensi Gurita (*Octopus Sp*) Di Kabupaten Simeulue Propinsi Aceh”. Hasilnya menunjukkan bahwa faktor internal dalam penelitian kami terdapat kekompakan dalam menangkap sistem operasional dengan nilai sebesar 0,58. Selain itu, kelemahan yang dihasilkan adalah kurangnya perhatian dari institusi sebesar 0,31. Secara eksternal faktor menunjukkan peluang sumber daya perikanan melimpah sebesar 0,61. Namun ancaman yang ada menunjukkan sebagian besar nelayan lokal menangkap sumber daya perikanan dengan menggunakan alat tangkap alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Menurut matriks besar penilaian I perikanan skala kecil di Kepulauan Simeulue. Demikian grand strategi ini pada kuadran pertama. Artinya yang kecil Perikanan skala besar mempunyai peluang yang tinggi untuk berkembang dengan memanfaatkan kekuatan dan daya cengkeram peluang.³¹ Persamaannya sama-sama membahas tentang strategi peningkatan pendapatan. Perbedaannya terletak

³⁰ Nike Dhea Aprina Wahani, Endang Wuryandini, dan Aryan Eka Prastya Nugraha, “Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang UMKM Pasca Masa Endemik Covid-19”, *Jurnal Spirit Edukasia*, Volume 3, Nomor 1 (2023).

³¹ T. Amarullah, Syarifah Zuraidah, Dan Mohamad Gazali, “Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Skala Kecil Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Potensi Gurita (*Octopus Sp*) Di Kabupaten Simeulue Propinsi Aceh”, *Jurnal Perikanan Tropis*, Volume 7, Nomor 1 (2020).

pada objek dan lokasi penelitian, penelitian ini memilih objek Nelayan di Aceh, sedangkan peneliti memilih usaha kerajinan di Desa Mujing.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan, yaitu penelitian yang pada dasarnya adalah penelitian yang mencari data dan mengumpulkan data di lokasi terjadinya fenomena atau situasi di tempat tertentu. Peneliti ini menggunakan penelitian lapangan karena terjun langsung ke lapangan untuk mengamati langsung fenomena-fenomena yang terjadi, yaitu bagaimana pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan usaha yang dilakukan agar diperoleh hasil yang akurat dan spesifik.

b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Studi lapangan ini menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dan perilaku individu yang dapat diamati. Peneliti menggunakan metode kualitatif dalam penelitian ini karena peneliti tertarik dengan fenomena yang terjadi yaitu seberapa menarik strategi yang digunakan oleh Usaha Kerajinan Desa Mujing untuk meningkatkan pendapatannya.

2. Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini terletak di RT/RW. 001/007, Dsn. Gumper, Ds. Mujing, Kec. Nawangan, Kab. Pacitan, Jawa Timur. Pada bulan September 2023 sampai Maret 2024. Lokasi tersebut layak diteliti dikarenakan terdapat sebuah rumah usaha kerajinan dan banyak masyarakatnya bekerja sebagai pengrajin sekaligus dekat dengan peneliti.

Adapun waktu penelitian yang telah dilakukan yaitu dari bulan September 2023 sampai Maret 2024 dengan rincian sebagai berikut:

- a. Obsevasi lapangan : September Minggu ke 1-2
- b. Penyusunan proposal : Desember Minggu ke 3
- c. Konsultasi proposal : januari Minggu ke 2 sampai
Februari Minggu ke 3
- d. Pengajuan proposal : Februari Minggu ke 3
- e. Ujian proposal : Februari Minggu ke 4
- f. Revisi proposal dan penelitian : Maret Minggu ke 4
- g. Konsultasi penelitian : Maret Minggu ke 1 sampai
Maret Minggu ke 3
- h. Ujian munakosyah : Maret Minggu ke 4

3. Data dan Sumber Data

- a. Data

Terdapat dua jenis data yang digunakan yaitu jenis data primer dan jenis data skunder, sumbernya didapatkan terjun langsung kelapangan berupa observasi, wawancara dan pengamatan. Sedangkan untuk data

sekunder, sumber datanya diperoleh secara tidak langsung yang diberikan oleh pihak lain dalam bentuk dokumentasi.

b. Sumber Data

Sumber data primer yang dimaksudkan dalam penelitian ini berasal dari hasil observasi dan wawancara dari pemilik Usaha Kerajinan di Desa Muji dan sejumlah karyawan yang bekerja. Sumber data sekunder yang digunakan penelitian ini dapat juga berupa buku, majalah atau hasil-hasil penelitian yang berkaitan dengan topik yang diteliti.

4. Teknik Pengumpulan Data

Penulis menggunakan teknik pengumpulan data untuk memperoleh data yang benar dengan dilakukannya cara yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan terhadap suatu obyek yang diteliti, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk memperoleh informasi dalam penelitian tersebut.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data secara langsung dengan berkomunikasi antara peneliti dan narasumber secara lisan. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan cara wawancara langsung kepada tiga orang yaitu pemilik usaha kerajinan, sekretaris perusahaan, dan seorang pengrajin di Desa Muji dengan mengajukan pertanyaan seputar judul penelitian yang dilakukan

peneliti dan menanyakan sejelas-jelasnya sesuai dengan judul yang telah diambil sehingga mendapatkan informasi yang jelas dan benar.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara memperoleh informasi dari bermacam-macam sumber tertulis atau dokumen yang ada pada subjek, narasumber, dan tempat. Dokumentasi dapat berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, foto dan sebagainya.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul, maka selanjutnya pengolahan data dengan beberapa cara antara lain:

- a. Pemeriksaan data (*Editing*) yaitu pengecekan terhadap data-data atau bahan-bahan yang diperoleh untuk mengetahui apakah catatan itu cukup baik dan dapat segera dipersiapkan.
- b. Pemberian kode (*Coding*) yaitu proses pengolahan data dimana peneliti berusaha mengklasifikasikan jawaban-jawaban responden dengan kode tertentu baik berupa angka maupun simbol lainnya.
- c. Penarikan kesimpulan yaitu upaya mengkonstruksi dan menafsirkan data untuk menggambarkan secara mendalam dan untuk mengenai masalah yang diteliti.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya pencarian atau penentuan poin penting yang ada dalam penelitian tersebut, sehingga bisa di pelajari dan diambil poin penting untuk dijadikan informasi dan bahan pembelajaran bersama.

Untuk menganalisis data penulis menggunakan metode induktif. Analisis data induktif adalah analisis atas data spesifik dari lapangan menjadi unit-unit dilanjutkan dengan katagorisasi.

- a. Reduksi Data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting, dan membuang yang tidak perlu. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.
- b. Display Data Penyajian data dapat disusun dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Akan tetapi sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.
- c. Penarikan Kesimpulan Peneliti membuat rumusan proposisi yang terkait dengan strategi pemasaran, mengangkatnya sebagai temuan penelitian, kemudian dilanjutkan dengan mengkaji secara berulang-ulang terhadap data yang ada, pengelompokan data yang telah

terbentuk, dan proposisi yang telah dirumuskan. Langkah selanjutnya yaitu melaporkan hasil penelitian lengkap, dengan temuan baru yang berbeda dari temuan yang sudah ada.

Dengan demikian penarikan kesimpulan pada penelitian ini menggunakan metode induktif, yaitu diawali dengan mengungkapkan fenomena khusus berkaitan dengan strategi pemasaran kemudian di analisis menggunakan teori dan ditarik kesimpulan yang bersifat umum atau general.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data penting dilakukan guna untuk menjamin kesahihan (validitas) data yang akan berdampak dalam hal pemecahan masalah yang diteliti. Dalam teknik pengecekan keabsahan data penulis dengan hati-hati melakukan pengecekan dengan cara trigulasi yaitu observasi, wawancara, dokumentasi. Dengan tujuan untuk mencari kebenaran tentang kejadian-kejadian, fenomena-fenomena dengan alasan agar peneliti lebih meningkatkan pemahaman terhadap apa yang telah ditemukan. Disini peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik Usaha kerajinan dan beberapa pengrajin di Desa Mujing dengan perosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh kampus.

8. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian untuk menghasilkan penelitian yang sistematis, maka diperlukan sistematika pembahasan agar lebih mudah mampu difahami oleh pembaca yaitu sebagai berikut:

Bab I: Pendahuluan

Bab pertama berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, sistematika penulisan, dan metode penelitian.

Bab II: Landasan Teori

Bab kedua ini berisi terkait bagian penguraian landasan teori mengenai strategi peningkatan pendapatan usaha perspektif Ekonomi Syariah.

Bab III: Pemaparan Data

Bab ketiga ini dipaparkan data hasil penelitian berupa pendekatan dan jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, metode analisis data.

Bab IV: Pembahasan/ Analisis

Bab ini berisi tentang analisis strategi peningkatan pendapatan yang dilakukan oleh usaha kerajinan di Desa Mujing Terdiri dari kondisi sosiologi usaha kerajinan, karakteristik subjek, dan penyajian hasil data.

Bab V: Penutup

Bab ini memuat kesimpulan dari bab sebelumnya atau hasil analisis dari penelitian, juga berisi saran yang layak dipertimbangkan.

BAB II
STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

A. Strategi Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian strategi

Istilah strategi berasal dari kata Yunani Strategos atau strategus dalam bentuk jamak strategis. Stratos artinya jenderal, tetapi di Yunani kuno sering diartikan sebagai pejabat publik dengan fungsi yang luas. Pada abad ke-5 SM diketahui bahwa adanya Broad of Strategy di Athena yang mewakili 10 suku Yunani. Hingga abad ke-5, kekuatan politik luar negeri kelompok strategis semakin menyebar. Seiring waktu, strategi memiliki arti baru.¹

Sedangkan menurut Sofjan Assauri strategi adalah suatu tujuan yang ingin dicapai, upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang akan dikerjakan, oleh siapa akan dikerjakan, bagaimana cara mengerjakannya, kepada siapa hal-hal tersebut dikomunikasikan, serta mengapa hasil tersebut terjadi dan harus dinilai. Dengan demikian strategi merupakan sekumpulan komitmen atau tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi, untuk mengusahakan dan mengolah kompetensi sekaligus guna mendapatkan keunggulan bersaing suatu perusahaan atau organisasi.²

¹ Yunus, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016), 11.

² Assasuri S, *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2013), 3.

2. Unsur-unsur Strategi

Apabila suatu perusahaan atau organisasi memiliki strategi, maka hendaklah strategi tersebut memiliki unsur-unsur atau bagian-bagian. Ada lima unsur strategi sebagai berikut:

a. Gelanggang aktivitas atau *arena*

Arena adalah tempat dimana produk, jasa, saluran distribusi, pasar geografis, dan lainnya tempat perusahaan atau organisasi beroperasi. Unsur arena ini merupakan salah satu hal yang ditetapkan dalam tujuan yang lebih luas dari unsur strategi itu sendiri.³

b. Sarana kendaraan atau *Vehicles*

Unsur ini yang digunakan untuk mencapai arena sasaran. Unsur ini harus dipertimbangkan untuk kemudian diputuskan oleh sebuah perusahaan atau organisasi. Dalam penggunaan unsur ini perusahaan harus mempertimbangkan risiko dari penggunaan sarana ekspansi tersebut.

c. Pembeda atau *differentiators*

Unsur pembeda ini merupakan unsur yang bersifat spesifik dari semua strategi yang diterapkan. Seperti bagaimana perusahaan akan mendapatkan pelanggan secara luas, oleh karena itu unsur ini perlu dipertimbangkan untuk menghadapi permasalahan kritis yang dialami suatu perusahaan.

d. Tahapan rencana atau *staging*

³ Ibid., 5.

Unsur tahapan rencana adalah penetapan waktu dalam langkah pergerakan stratejik. Unsur ini menetapkan kecepatan dan langkah-langkah utama dari pergerakan strategi, bagi pencapaian tujuan strategi.

e. Pemikiran yang ekonomis atau *economic logic*

Pemikiran yang ekonomis merupakan gagasan yang jelas tentang bagaimana manfaat yang akan dihasilkan. Strategi yang sukses atau berhasil, tentu memiliki dasar pemikiran yang ekonomis, sebagai tumpuan untuk penciptaan keuntungan yang dihasilkan.⁴

3. Fungsi Strategi

Fungsi strategi pada dasarnya adalah upaya agar strategi yang telah disusun dapat dilaksanakan secara efektif. Oleh karena itu terdapat enam fungsi dari strategi, yaitu:

a. suatu maksud atau visi yang ingin dicapai kepada orang lain.

Fungsi ini bermaksud untuk merumuskan strategi yang diinginkan, dan mengkomunikasikan tentang apa yang akan dikerjakan, oleh siapa, bagaimana pelaksanaan pengerjaannya, untuk siapa hal tersebut dikerjakan, dan mengapa hasil kerja dapat bernilai.

b. Menghubungkan kekuatan atau keunggulan dengan adanya peluang dari lingkungan sekitarnya.

Fungsi ini untuk mencoba menghubungkan organisasi dengan individu-individu, dan organisasi lainnya yang dimana hal diatas

⁴ Ibid., 6.

dipengaruhi oleh lingkungan yang luas, mencakup perubahan teknologi, realita ekonomi, dan nilai sosial budaya.

- c. Memanfaatkan keberhasilan dan kesuksesan yang sudah didapat saat ini, serta menyelidiki adanya peluang-peluang baru.

Fungsi ini menghasilkan strategi eksplorasi dan strategi eksploitasi. Strategi eksplorasi menghasilkan nilai baru dari sumber daya yang tidak biasa atau asing dalam aktivitasnya.

- d. Menghasilkan dan mengembangkan sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan saat ini.

Fungsi ini menjadi penting dikarenakan dapat menghasilkan sumber daya nyata yang penting bagi organisasi atau perusahaan, tidak hanya pendapatan, tapi juga reputasi, komitmen karyawan, identitas, dan sumber daya yang tidak berwujud lainnya.

- e. Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas perusahaan atau organisasi ke depannya.

Fungsi strategi ini menunjukkan bagaimana para individu bekerja sama dengan individu lainnya. Hal ini juga penting dikarenakan untuk upaya pencapaian tujuan dan maksud dari sebuah organisasi atau perusahaan.

- f. Menangani serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.

Proses terus-menerus berjalan bagi penemuan maksud dan tujuan untuk menciptakan serta menggunakan sumber daya, dan mengarahkan aktivitas pendukungnya.

Fungsi strategi harus dijalankan dengan mengikuti pemahaman kondisi baru dan yang akan dihadapi, serta menilai implikasi terhadap banyak tindakan. Hal tersebut haruslah diperhatikan secara menyeluruh dan dinilai secara satu kesatuan strategi yang digunakan.⁵

4. Manajemen Strategi

Keberhasilan suatu perusahaan atau organisasi itu tergantung pada kemampuan berpikir pemimpinnya serta bagaimana pemimpin menentukan strategi yang tepat untuk menjalankan dan mengembangkan organisasinya. Manajemen strategi merupakan proses suatu perusahaan atau organisasi menata susunan perusahaannya serta pelaksanaan strateginya. Manajemen strategi adalah penetapan visi misi, tujuan, dan pengembangan kebijakan organisasi serta program pelaksanaan untuk mencapainya.

Penentuan tujuan serta sasaran yang akan dicapai oleh suatu perusahaan dalam jangka panjang, merupakan permulaan atau awal dari manajemen strategi. Kemudian diiringi dengan pengamatan situasi dan kondisi organisasi pada saat ini.⁶

⁵ Ibid., 7.

⁶ Ibid., 9.

5. Peran Manajemen Strategi

Strategi perusahaan atau organisasi merupakan pengarahan perusahaan untuk berupaya memanfaatkan lingkungan dan pengorganisasian kapabilitas perusahaan supaya dapat mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan. Tujuan dari ditetapkannya strategi adalah upaya untuk memenangkan persaingan dan meningkatkan pendapatan. Strategi perusahaan menekankan bagaimana perusahaan dapat bertindak menghadapi persaingan bisnis, yang berupaya untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan.⁷

6. Kepemimpinan Stratejik

Agar teknik yang dilakukan oleh suatu organisasi perusahaan menjadi menarik, maka teknik tersebut harus dilaksanakan manajemen strategi dalam organisasi memerlukan kepemimpinan stratejik dalam menjalankan dua bagian yang sangat mendasar, yaitu menjamin bagian dari rencana penggunaan terlaksana dan menjamin keberhasilan pelaksanaan strategi sehingga hasil yang dihasilkan dapat dipadukan dan dikoordinasikan dalam pelaksanaannya, ketercapaian suatu strategi.⁸

Kepemimpinan stratejik mampu membuat eksekusi tuas yang konkret, pilihan penjabatan aset, serta menciptakan dukungan penting dari pemilik. Keberhasilan suatu metodologi sangat dipengaruhi oleh penggunaan prosedur yang layak, yang ditentukan oleh tingkat kapasitas Kepemimpinan Stratejik. Penggunaan strategi adalah metode

⁷ Ibid., 11.

⁸ Ibid.

pelaksanaan suatu strategi, yang menekankan tindakan penerapan suatu teknik yang menjamin pilihan organisasi dapat stabil. Pegangan penggunaan mencakup penyaringan untuk menyempurnakan dan mengubah prosedur, menjadi data yang dapat diakses melalui upaya eksekusi sebelumnya. Untuk sementara, tujuan pelaksanaannya adalah untuk menjamin bahwa perincian prosedur lebih komprehensif dan lebih terdidik. Tujuan lainnya adalah untuk menguraikan pemikiran yang sesuai ke dalam aktivitas penting.⁹

7. Tingkatan Strategi

Dalam suatu organisasi atau perusahaan terdapat tiga strategi yang harus ditentukan sesuai tingkatannya yaitu:

a. Strategi Jaringan (*Network Strategy*)

Strategi jaringan ini dikembangkan oleh suatu grup organisasi bisnis, untuk mencapai tujuan keseluruhan grup organisasi dan bukan tujuan dari masing-masing organisasi tunggal. Strategi jaringan mengkoordinasikan tindakan di antara persekutuan organisasi, ya bukan merupakan entitas tunggal.¹⁰

b. Strategi Tingkat Korporasi

Strategi korporat atau korporasi adalah strategi yang diterapkan perusahaan untuk menjawab pertanyaan seperti "bisnis apa yang sebaiknya dijalankan perusahaan?" Strategi ini juga diterapkan pada jawaban apakah perdagangan yang dilakukan selama ini

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid., 19.

membutuhkan lagi untuk dilanjutkan atau tidak. Ada dua pendekatan dalam penerapan strategi tingkat perusahaan ini yaitu strategi portofolio (portfolio strategi) dan strategi inti (*core strategi*).¹¹

1) Strategi Portofolio (Strategi Portofolio)

Strategi Portofolio adalah strategi yang diterapkan oleh perusahaan untuk meminimalkan risiko kegiatan bisnisnya dengan berinvestasi di industri yang berbeda. Salah satu contoh praktik sederhana adalah ketika sebuah perusahaan membeli saham perusahaan berbeda yang beroperasi di industri berbeda. Strategi ini diterapkan dengan prinsip bahwa jika industri mengalami satu kerugian, maka besar kemungkinan kerugian industri tersebut dapat ditutupi oleh keuntungan industri yang tersisa.

2) Strategi utama

Strategi utama atau *main strategy* adalah strategi yang dapat dipilih oleh suatu perusahaan untuk mempertahankan operasional perusahaan dalam jangka panjang. Ada tiga jenis strategi utama yaitu:

(a) Strategi pertumbuhan

Strategi pertumbuhan yang diterapkan sebagai bagian dari pengembangan bisnis Perusahaan dari bisnis yang dikelola saat ini dengan tujuan untuk meningkatkan pangsa pasar, omzet, atau jumlah cabang perusahaan.

¹¹ Ibid., 20.

(b) Strategi stabilitas

Strategi ini diterapkan untuk mempertahankan posisi perusahaan di pasar. Strategi penerapan bisa berupa perbaikan sistem bisnis yang dikelola perusahaan.

(c) Strategi penghematan.

Strategi ini bertujuan untuk mengembalikan posisi perusahaan dalam kondisi pasar yang buruk. Secara umum, Tindakan tersebut antara lain pengurangan jumlah karyawan atau melakukan penghematan di berbagai perusahaan.¹²

c. Strategi Tingkat Bisnis

Strategi tingkat bisnis diterapkan untuk mempertahankan daya saing perusahaan dibandingkan pesaingnya, perlu dilakukan analisis lingkungan mikro perusahaan yang menggambarkan posisi perusahaan, pesaing, pemasok dan pelanggan yang membutuhkan produk perusahaan yang dikelola. Strategi bisnis dapat dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu sebagai berikut:

1) Strategi positioning

Strategi Positioning adalah strategi yang diterapkan perusahaan untuk mendapatkan perhatian pelanggan atau mengungguli pesaing.

2) Strategi adaptif

Strategi adaptif adalah strategi yang diterapkan perusahaan

¹² Ibid.

jika terjadi perubahan lingkungan bisnis.¹³

d. Strategi Fungsional

Strategi fungsional adalah strategi yang disusun lebih spesifik tergantung pada kegiatan operasional manajemen. Jika di tingkat perusahaan telah disusun strategi untuk pembentukan unit bisnis baru, misalnya unit pembelian, maka strategi operasional yang disusun berlaku untuk seluruh aktivitas pembelian, misalnya pembuatan strategi penetapan harga standar, persentase margin keuntungan tertentu untuk setiap jenis produk yang dibeli. Strategi pengendalian kualitas untuk barang yang dibeli juga dapat diterapkan atau bahkan dialihfungsikan ke pemasok yang dipilih secara ketat.¹⁴

8. Jenis-jenis Strategi

a. Kepemimpinan Biaya

Kepemimpinan biaya adalah strategi dimana Perusahaan mengungguli pesaingnya dengan menyediakan barang atau jasa dengan biaya terendah tetapi memiliki kualitas yang baik. Perusahaan dengan keunggulan biaya terbesar secara konsisten memperoleh keuntungan pada harga lebih rendah, yang membatasi pertumbuhan industry dengan memenangkan perang harga dan melemahkan profitabilitas pesaing harga rendah pemimpin biaya. Pemimpin biaya biasanya memiliki pangsa pasar yang relatif besar dan cenderung menghindari segmentasi pasar, menggunakan keunggulan harga

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid.

mereka untuk memperoleh pangsa pasar yang besar. Meskipun beberapa perusahaan mencoba mengurangi biaya, pemimpin biaya dapat fokus hampir seluruhnya pada pengurangan biaya, sehingga menghasilkan kepemimpinan biaya dan harga yang signifikan di pasar.¹⁵

b. Strategi Diferensiasi

Strategi Diferensiasi adalah strategi perusahaan dimana berusaha menciptakan produk yang mampu melawan pesaing di bidangnya. Keunikan produk tercermin dari fitur produk yang dimiliki, yang memberikan nilai yang dicari konsumen sehingga menjadikan unik di mata konsumen. Konsumen bersedia membayar harga lebih tinggi untuk produk yang unik.¹⁶

c. Strategi Fokus

Strategi fokus adalah aktivitas terkait dan dirancang untuk menyediakan pembeli yang lebih efektif di pasar sasaran dan lebih efisien dibandingkan pesaing. Strategi ini berbeda dengan dua strategi lainnya karena strategi ini memilih untuk bersaing dalam industri dengan persaingan sempit. Memilih strategi penargetan memilih bagian atau kelompok segmen tertentu dalam suatu industri dan menyesuaikan strateginya untuk secara khusus melayani bagian atau kelompok segmen tersebut. Mengoptimalkan strategi perusahaan

¹⁵ Paryanti dan Heriyanto, "Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada Hotel Resty Menara Pekanbaru)," *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, Volume 2, Nomor 2 (2015), 3–4.

¹⁶ Ibid.

untuk segmen target pilihan Anda.¹⁷

Tujuan dari strategi fokus adalah untuk melayani pasar sasaran yang sempit, namun lebih efisien dan efektif dibandingkan pesaing yang menargetkan pasar yang lebih luas.¹⁸

9. Dampak Strategi

Dampak adalah pengaruh kuat yang menimbulkan akibat baik positif maupun negatif. Kemudian dampak strategi adalah suatu hasil atau akibat dari pelaksanaan strategi yang digunakan oleh suatu organisasi atau Perusahaan.¹⁹

10. Pendapatan Usaha

a. Pengertian pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diperoleh suatu perusahaan dari menjalankan aktivitas. Ditinjau dari aspek fisik pendapatan dikatakan sebagai hasil akhir dalam proses menghasilkan laba, dan dari aspek moneter pendapatan dihubungkan dengan aliran masuk aktiva berasal dari kegiatan operasi perusahaan. Pendapatan adalah uang yang diterima dari suatu kegiatan atau usaha untuk mendapatkan hasilnya. Pendapatan dari penjualan produk perseroan diperoleh yang dipotong biaya-biaya produksi atau ongkos produksi. Untuk

¹⁷ Azhari, "Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Sayur Di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok" *Skripsi* (Batusangkar: IAIN Batusangkar, 2022).

¹⁸ Chatarina Vista Okta Firda, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Garudhawaca, 2020), 30.

¹⁹ Desi Alawiyah, Dan Hyatul Khairul Rahmat, "Konseling Traumatik: Sebuah Strategi Guna Mereduksi Dampak Psikologis Korban Bencana Alam", *Jurnal Mimbar: Media Intelektual Muslim Dan Bimbingan Rohai*, Volume 6, Nomor 1 (2020), 40.

mengetahui laba bersih, dari pendapatan tersebut maka akan mengetahui keuntungan dan kerugian usaha tersebut.²⁰

Menurut Suparyanto pendapatan adalah sejumlah gaji yang diperoleh individu selama jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas komponen produksi yang disumbangkannya dalam ikut membentuk barang nasional. Sedangkan menurut Mulyanto Sumardi dan Hans Dieter Evers, pendapatan adalah segala penerimaan dalam bentuk uang tunai dan barang dagangan, baik dari pihak lain maupun dari hasil klaim seseorang. Dengan mensurvei sejumlah uang tunai tertentu dengan biaya yang ada pada saat itu.²¹

b. Konsep pendapatan

Konsep pendapatan terdiri dari dua sudut pandang yaitu:

- 1) Pandangan berfokus pada pertumbuhan jumlah aktiva yang diperoleh sebagai hasil kegiatan operasional perusahaan.
- 2) Pandangan yang berfokus pada penciptaan barang maupun jasa oleh perusahaan.

c. Jenis-jenis Pendapatan

- 1) Pendapatan dari bisnis inti.

Pendapatan usaha rutin atau usaha dari kegiatan manufaktur, dari usaha kegiatan manufaktur yang mengarah pada produksi, produk yang dijual menghasilkan keuntungan.

²⁰ Ery Suryanti, Hendra Iesmana, dan Husni Mubarak, "Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM (Studi Kasus pada UMKM MITA)," *Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi*, Volume 13, Nomor 1 (2021), 65.

²¹ Ridwan, *Tingkat Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat Menjalani Kerukunan Umat Beragama*, (Sumatra Batar: Cv. Azka Pustaka, 2021), 13–14.

2) Pendapatan yang diterima dari luar kegiatan utama Perusahaan.

Usaha sampingan adalah sewa kantor atau sewa kendaraan atau alat berat.²²

Pendapatan dari kegiatan tersebut dapat dilakukan dengan berbagai cara

- a) Pendapatan yang diperoleh dari usaha itu sendiri tanpa memberikan jasa yang diselesaikan dalam produksi.
- b) Pendapatan Perusahaan dengan hubungan yang pasti, misalnya. Penjualan konsiyasi.
- c) Pendapatan Perusahaan usaha dilakukan bekerjasama dengan investor.
- d) Pendapatan yang tidak berhubungan dengan usaha (penghasilan lain-lain)

Pendapatan yang diterima dari sumber selain Kegiatan utama Perusahaan diklasifikasikan dalam pendapatan non-usaha yang sering disebut pendapatan lain-lain. Perusahaan tidak menerima pendapatan tersebut secara berkelanjutan, namun mendukung pendapatan operasional perusahaan. Dari perolehan pendapatan disimpulkan sumber pendapatan seluruh hasil. Mengacu pada kegiatan yang diperoleh melalui perdagangan dan penanaman modal. Mengenai kegiatan, sumber dan jenis penghasilan secara umum dapat

²² Ibid., 65.

dikelompokkan sebagai berikut:

- a) Pendapatan dari kegiatan normal Perusahaan.
- b) Pendapatan dari luar kegiatan Perusahaan.²³

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

1) Modal

Modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam suatu usaha disamping aspek lain yang tidak kalah pentingnya seperti sumber daya manusia (keterampilan pekerja), teknologi, keuangan dan organisasi atau legalitas. Modal kerja dapat diartikan sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha guna mempertahankannya. Modal usaha juga dapat diartikan dari berbagai sudut pandang, yaitu:

- a) modal untuk memulai usaha pertama kali,
- b) modal untuk perluasan usaha, dan
- c) modal untuk operasional usaha sehari-hari

Modal usaha dibagi menjadi dua berdasarkan manfaatnya antara lain:

- a) Modal kerja atau harta jangka pendek, yang lebih dibutuhkan dengan modal tunai yang bentuknya digunakan untuk membiayai biaya produksi atau kegiatan inti.
- b) Modal investasi (harta) atau harta tetap adalah uang yang digunakan untuk membeli suatu barang. Apabila kegiatan

²³ Valen Abraham Lumingkewas, "Pengakuan Pendapatan Dan Beban Atas Laporan Keuangan Pada Pt. Bank Sulut," *Jurnal EMBA*, Volume 1, Nomor 3 (2013), 201.

usaha yang dilakukan adalah jenis produksi, maka diberikan peruntukan untuk pembelian alat dan mesin produksi. Jika Perusahaan bergerak di bidang jasa, investasinya biasanya berupa penyewaan atau pembelian tempat dan peralatan yang mendukung usaha.²⁴

2) Bahan baku

Bahan baku adalah segala bahan yang mencakup seluruh bahan yang digunakan dalam suatu pabrik, tidak termasuk berbagai bahan yang digabungkan secara fisik dengan produk yang dihasilkan oleh pabrik tersebut.²⁵ Tingkat ketersediaan bahan baku menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan suatu usaha.

3) Tenaga kerja

Tenaga kerja atau Pegawai adalah orang yang mencari atau pernah melakukan pekerjaan, yang menghasilkan suatu barang atau jasa, yang memenuhi persyaratan atau 48 tahun umur yang ditetapkan undang-undang, dengan tujuan memperoleh penghasilan atau gaji untuk penghidupan sehari-hari.²⁶

4) Jam kerja

²⁴ Sari Juliasty, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*, (Jakarta: PT. Balai Pustaka, 2009), 4–5.

²⁵ Natalia, "Bahan Baku Adalah: Pengertian, Jenis, dan Faktor yang Mempengaruhinya," dalam <https://accurate.id/bisnis-ukm/bahan-baku-adalah/>. (diakses pada tanggal 19 Februari 2024, jam 22.19).

²⁶ Muchlisin Riadi, "Tenaga Kerja - Pengertian, Jenis, Aspek dan Masalah," dalam <https://www.kajianpustaka.com/2024/01/tenaga-kerja.html>. (diakses pada tanggal 19 Februari 2024, jam 22.39).

Jam kerja adalah waktu kerja yang ditentukan. Biasanya karyawan memiliki kemampuan normal untuk melaksanakan tugas yang diberikan. Mengacu pada kompetensi, pengalaman dan waktu. Jam kerja adalah jam kerja pagi, siang dan sore hari. Merencanakan pekerjaan yang akan datang merupakan suatu langkah dalam meningkatkan penggunaan waktu.²⁷

e. Pendapatan di dalam Islam

Mengukur pendapatan nasional berdasarkan ekonomi islam, terdapat 4 hal tingkat keberhasilan perekonomian, diantaranya:

- 1) Pendapatan nasional harus dapat mengukur penyebaran pendapatan individu rumah tangga.

Penghitungan pendapatan nasional Islami harus dapat mengenali penyebaran alamiah dari output perkapita tersebut, karena dari sinilah nilai-nilai sosial dan ekonomi Islam bisa masuk. Jika penyebaran pendapatan individu secara nasional bisa dideteksi secara akurat, maka akan dengan mudah dikenali seberapa besar rakyat yang masih hidup di bawah garis kemiskinan.²⁸

- 2) Pendapatan nasional harus dapat mengukur produksi di sektor pedesaan

Sangat disadari bahwa tidaklah mudah mengukur secara akurat kesepakatan untuk memasukkan angka produksi

²⁷ Budi Prihatminingtyas, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsar," *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akutansi*, Volume 7, Nomor 2 (2019), 148.

²⁸ Huda dkk, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: Kencana, 2008), 29.

komoditas yang dikelola dari hasil produksi subsisten tersebut harus masuk ke dalam pendapatan nasional, khususnya pangan.

- 3) Pendapatan nasional harus dapat mengukur kesejahteraan ekonomi Islam

Angka rata-rata tidak menyediakan informasi yang cukup untuk mengukur kesejahteraan yang sesungguhnya. Adalah sangat penting untuk mengekspresikan kebutuhan efektif dan kebutuhan dasar akan barang dan jasa sebagai persentase total konsumsi. Hal itu perlu dilakukan karena kemampuan untuk menyediakan kebutuhan dasar seperti pangan, perumahan, pelayanan kesehatan, pendidikan, air bersih, rekreasi, dan pelayanan publik lainnya sesungguhnya bisa menjadi ukuran bagaimana tingkat kesejahteraan dari suatu negara.

- 4) Penghitungan pendapatan nasional sebagai ukuran dari kesejahteraan nasional Islam melalui pendugaan nilai santunan antar saudara dan sedekah

GNP adalah ukuran moneter dan tidak memasukkan transfer payment seperti sedekah. Namun haruslah disadari, sedekah memiliki peran yang signifikan di dalam masyarakat Islam. Ini bukan sekedar pemberian memiliki peran yang signifikan kepada orang lain, namun merupakan bagian dari kepatuhan dalam menjalankan kehidupan beragama.²⁹

²⁹ Ibid., 29-32.

B. Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Perspektif Ekonomi Islam

Ibnu Ashur memiliki pandangan yang konsisten dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam hal pendapatan. Ibnu Ashur menekankan pentingnya produktivitas dan efisiensi dalam meningkatkan pendapatan. Menurutnya sumber daya manusia yang berkualitas, teknologi atau peralatan yang canggih, dan manajemen yang baik merupakan faktor penting dalam meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Beliau juga menekankan pentingnya keadilan sosial dalam aktivitas ekonomi, menurutnya ekonomi Islam menekankan pentingnya distribusi yang adil dan merata atas kekayaan dan pendapatan.³⁰

Strategi peningkatan pendapatan usaha dalam perspektif Ekonomi Islam ada beberapa sifat yang harus tertanam pada diri seorang pengusaha dan harus diterapkan dalam sebuah perusahaannya, sesuai dengan apa yang dilaksanakan oleh Nabi Muhammad SAW. Yaitu Nabi yang diturunkan untuk menyempurnakan ajaran Nabi terdahulu. Adapun sifat tersebut antara lain:

1. Bertakwa

Takwa dapat diartikan sebagai ikhtiar menyucikan diri dari dosa dosa yang belum pernah dilakukan beberapa waktu belakangan, sehingga timbul ilham dalam diri seseorang untuk menghapusnya. Dengan kata lain, takwa merupakan upaya untuk menjamin diri dari berbagai maksiat.

Rosulullah SAW bersabda:

وَقَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: الْكِرَامُ النَّقِيُّ وَالشَّرَفُ التَّوَّاضِعُ وَالْبِقِينُ الْغَنَى

³⁰ Ibnu Ashur dan Muhammad Tahir, *Maqashidal Syariah*, (Yodania: Dar Al Nafais, 2001).

Artinya: “Nabi SAW bersabda; kemuliaan adalah takwa, kemuliaan itu tawadhu’, dan keyakinan adalah kekayaan.” (HR. Imam Ibnu Abid Dunya dari Yahya bin Ibnu Katsir).³¹

Usaha kerajinan Desa Mujing senantiasa menjalankan usahanya dengan cara-cara yang halal. Meskipun pekerjaan yang cukup padan tidak menghalangi mereka untuk bertakwa dan beribadah kepada Allah SWT.

2. Berperilaku Baik

Dalam diri seorang pengusaha haruslah memiliki perilaku baik terhadap karyawan maupun customer. Dengan berperilaku baik akan membangun sebuah fondasi yang kokoh dalam sebuah perusahaan. Hal ini juga dapat menjadi salah satu strategi secara tidak langsung untuk meningkatkan pendapatan sebuah perusahaan.

Rosulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ: الْمُؤْمِنُ
لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا

Artinya: “Dari Abu Musa ra, Rasulullah SAW bersabda; Seorang mukmin dengan mukmin lainnya seperti sebuah bangunan yang satu sama lain saling menguatkan.” (HR. Bukhari).³²

Maka dari itu pada sebuah usaha harus saling membangun dan memberikan suport, supaya dapat diminati banyak orang termasuk customer.

³¹ Maulana, Iswandi, dan Satria, “Analisis Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Hukum Islam,” *Jurnal Penelitian Multidisiplin Ilmu*, Volume 1, Nomor 6, (2023), 1080.

³² Ibid.

3. Berperilaku Adil

Adil adalah penempatan suatu hal sesuai dengan porsinya, sehingga memberikan kesetaraan pada setiap pelakunya.

Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ٱلْأَنفُسِ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap suatu kaum, membuatmu berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”* (QS. Al-Maidah: 8).³³

Untuk memperoleh keberkahan dari Allah SWT, sifat adil wajib diterapkan pada sebuah perusahaan. Dalam penerapan sifat adil ini harus tergambarkan pada setiap stakeholder, dikarenakan keadilan harus dirasakan oleh semua pihak dan tidak boleh ada yang terdzolimi.

4. Rendah Hati

Rendah hati adalah sifat yang menahan seseorang dari membanggakan atau melebih-lebihkan dirinya dalam suatu hal. Pada sebuah perusahaan sifat rendah hati ini sangat dibutuhkan guna mendapatkan penilaian positif dari berbagai pihak.

³³ Ibid.

Nabi SAW bersabda:

قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ تَوَاضَعَ لِلَّهِ رَفَعَهُ اللَّهُ وَمَنْ تَكَبَّرَ وَضَعَهُ اللَّهُ

Artinya: “Nabi SAW bersabda; Barang siapa yang tawadhu’ (rendah hati) karena Allah, maka Allah akan mengangkat (derajatnya) nya (didunia dan di akhirat). Dan siapa yang sombong maka Allah akan merendahkannya.” (HR. Imam Ibnu Madah dan Imam Ibnu Nu’aim).³⁴

Maka dari itu pada sebuah perusahaan haruslah menerapkan sifat rendah hati dalam memberikan pelayanan kepada konsumennya. Hal ini sangat disenangi oleh Allah SWT dan akan diangkat derajatnya di dunia maupun di akhirat.

5. Menepati Janji

Menepati janji merupakan salah satu sifat yang dimiliki oleh orang yang beriman. Pada sebuah perusahaan menepati janji adalah sebuah strategi untuk membangun kepercayaan konsumen.

Rasulullah SAW bersabda:

أُولَئِكَ خِيَارُ عِبَادِ اللَّهِ عِنْدَ اللَّهِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ الْمُؤْتُونَ الْمُطِيبُونَ

Artinya: “Mereka adalah para hamba pilihan disisi Allah pada hari kiamat, yaitu orang-orang yang menepati janji dan berbuat baik.” (HR. Ahmad 6/ 268).³⁵

Maka dari itu pelaku usaha haruslah senantiasa menepati janji dalam menjalankan usahanya, supaya memperoleh nilai positif dari konsumennya.

³⁴ Ibid.

³⁵ Ibid.

6. Jujur

Jujur adalah sifat positif dari seseorang dan membutuhkan kesesuaian antara perkataan, perbuatan, dan situasi yang terjadi.

عَنْ الْمُقْدَامِ بْنِ مَعْدِيكَرِبَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

Artinya: “Dari Al-Miqdam bin Ma’dikarib ra, Nabi SAW bersabda; Tidak ada makanan yang lebih baik dari seseorang kecuali makanan yang ia peroleh dari hasil keringatnya sendiri. Nabi Allah Daud AS, makan dari hasil keringatnya sendiri.” (HR. Al-Bukhari).³⁶

Dalam sebuah perusahaan sifat jujur harus senantiasa diterapkan, supaya konsumen tetap memberikan kepercayaannya kepada perusahaan. Apapun yang terjadi kejujuran merupakan kunci dari kesuksesan.

7. Tidak Berburuk Sangka

Tidak berburuk sangka yang dimaksud adalah tidak memberikan prasangka yang tidak baik kepada pihak lain dan harus saling menghormati satu sama lain.

Rasulullah SAW bersabda:

إِيَّاكُمْ وَالظَّنَّ فَإِنَّ الظَّنَّ أَكْذَبُ الْحَدِيثِ وَلَا تَحَسَّنُوا وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا تَحَاسَدُوا وَلَا تَدَابَرُوا
وَلَا تَبَاغَضُوا وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا

Artinya: “Berhati-hatilah kalian dari tindakan berprasangka buruk, karena prasangka buruk adalah sedusta-dusta ucapan. Janganlah kalian

³⁶ Ibid., 1081.

*saling mencari berita kejelekan orang lain, saling memata-matai, saling mendengki, saling membelakangi, dan membenci. Jadilah kalian hamba-hamba Allah yang bersaudara.*³⁷

Hal ini patut diterapkan pada sebuah perusahaan yang dimana sifat saling menghormati ini merupakan ajaran dari Rosulullah SAW yang harus di laksanakan pada sebuah kegiatan usaha.

8. Tidak Menjelek-jelekan

Dalam sebuah perusahaan sifat *Ghibah* tidaklah diperbolehkan dikarenakan membicarakan kejelekan orang lain dapat memberikan dampak buruk bagi citra perusahaan.

Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَبَ بََعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْنَاهُ³⁸ وَأَنذَرْنَا اللَّهَ أَنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ

Artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman, jauhilah banyak prasangka! Sesungguhnya sebagian prasangka itu dosa, janganlah mencari-cari kesalahan orang lain dan janganlah ada di antara kamu yang menggunjing sebagian yang lain. Apakah ada di antara kamu yang suka memakan daging saudaranya yang sudah mati? Tentu kamu merasa jijik. Bertakwalah kepada Allah! Sesungguhnya Allah Maha Penerima Tobat Lagi Maha Penyayang.*³⁸

Dengan dalil diatas menjelaskan bahwa kita sebagai manusia khususnya pelaku usaha harus menjaga lisan supaya produk dari

³⁷ Ibid.

³⁸ Ibid.

perusahaan kita tetap diminati oleh konsumen.

9. Tidak Melakukan suap

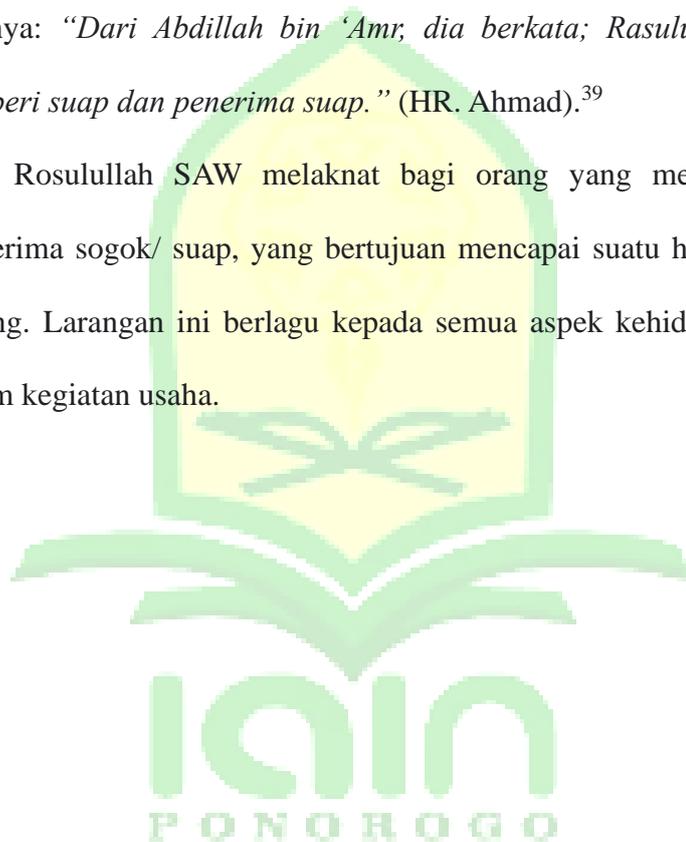
Dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha hendaknya melakukannya dengan hal-hal yang dianjurkan oleh ajaran Agama Islam.

Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو قَالَ لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ

Artinya: “Dari Abdillah bin ‘Amr, dia berkata; Rasulullah melaknat pemberi suap dan penerima suap.” (HR. Ahmad).³⁹

Rosulullah SAW melaknat bagi orang yang memberikan dan menerima sogok/ suap, yang bertujuan mencapai suatu hal dengan cara curang. Larangan ini berlaku kepada semua aspek kehidupan termasuk dalam kegiatan usaha.



³⁹ Ibid.

BAB III

STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PENGRAJIN

PADA USAHA KERAJINAN MENDONG DAN ROTAN

PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Gambaran Umum Usaha Kerajinan di Desa Mujing

1. Alamat lengkap Usaha Kerajinan

Tempat pelaksanaan penelitian yaitu usaha kerajinan di Desa Mujing yang terletak di RT/RW. 001/007, Dsn. Gumper, Dsa. Mujing, Kec. Nawangan, Kab. Pacitan, Jawa Timur.¹

2. Sejarah berdirinya Usaha Kerajinan

Usaha kerajinan ini berdiri pada 17 Maret 1998 di Jakarta kemudian tidak berselang lama pada 10 Oktober 1998 terjadi perpindahan ke Pacitan Jawa Timur, tepatnya di SMP PGRI Nawangan. Usaha kerajinan Desa Mujing menggunakan sistem sewa pada lokasi usaha mereka yaitu di gedung SMP PGRI Nawangan, tetapi setelah 14 tahun menempati gedung SMP PGRI Nawangan, usaha kerajinan Desa Mujing tidak sanggup membayar uang sewa gedung dan akhirnya pada 12 Januari 2012 melakukan perpindahan lokasi produksi lagi ke rumah Bapak Sutarno selaku pemilik Usaha kerajinan tersebut.

Kendala yang dihadapi saat pertama kali berdiri adalah modal usaha yang tidak mencukupi, kemudian lokasi produksi yang kurang memadai selain itu juga kurangnya peralatan untuk proses produksi.

¹ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

Tetapi dengan usaha yang gigih dari bapak Sutarno selaku pemilik usaha kerajinan sehingga usaha kerajinan Desa Mujing mendapatkan bantuan peralatan produksi dari Dinas Perindustrian Kabupaten Pacitan, tidak hanya usaha kerajinan Desa Mujing juga melakukan pendekatan kepada Dewan DPR guna mendapatkan bantuan peralatan produksi.

Seiring berjalannya waktu usaha kerajinan ini semakin berkembang dan berdirilah Home Industry. Dari situlah usaha kerajinan Desa Mujing mulai memproduksi kerajinan dengan sistem antar jemput, maksudnya adalah mengantar bahan baku ke rumah pengrajin kemudian setelah kerajinan itu jadi akan dijemput oleh pihak usaha kerajinan tersebut.²

Potensi usaha kerajinan untuk terus berkembang dan menjadi salah satu penghasil lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan menjadi hal yang positif.

Visi dan misi Usha Kerajinan Desa Mujing yaitu:

Visi:

“Berkembang dengan Inovasi”

Misi:

- a. Membangun warga yang kreatif dengan inovasi
- b. Menambah pemasukan warga dengan cukup

² Ibid.

3. Susunan personalia Usaha Kerajinan

Dalam sebuah usaha tentunya terdapat susunan organisasi guna memudahkan pekerjaan yang dilakukan. Adapun susunan personalia usaha kerajinan Desa Mujing yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.1
Susunan personalia usaha kerajinan Desa Mujing

No	Nama	Jabatan
1	Sutarno	Pemilik usaha kerajinan
2	Naryo Efendi	Sekretaris
3	Ferika Yuda Pradana	Bendahara
4	Nasrudin	Pengrajin

4. Produk-produk Usaha Kerajinan

- a. Mendong
 - 1) Guci bunga
 - 2) Tempat sampah
 - 3) Tas belanja
 - 4) Vas bunga
- b. Rotan
 - 1) Rumah kucing
 - 2) Bingkai kaca
 - 3) Lampion

- 4) Tas belanja
- 5) Piala
- 6) Tatakan gelas
- 7) Tempat baju kotor
- 8) Kursi tamu

B. Data

1. Pelaksanaan Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam

Pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan merupakan upaya yang dilakukan oleh individu maupun kelompok untuk meningkatkan perolehan pendapatannya. Untuk mencapai pendapatan yang maksimal perlu dilakukan strategi peningkatan pendapatan yang maksimal terlebih dahulu, seperti pembentukan SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik, keadilan dan pemerataan. Hal tersebut juga dilakukan oleh usaha kerajinan di Desa Mujing, mereka juga melakukan strategi untuk meningkatkan peningkatan pendapatan para pengrajinnya.

a. SDM yang berkualitas

SDM yang berkualitas merujuk pada individu-individu dalam organisasi atau perusahaan yang memiliki ketrampilan, pengetahuan, dan sikap yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Seperti yang telah

dijelaskan oleh bapak Sutarno selaku pemilik usaha kerajinan beliau mengatakan:

“Untuk mendapatkan SDM yang berkualitas ya, pertamanya kita memberikan pelatihan-pelatihan kepada masyarakat yang berminat bekerja dengan kami dan juga para pengrajin untuk mengelola bagaimana cara memproduksi kerajinan yang efektif dan efisien. Kami juga melakukan pendampingan terhadap pekerja atau pengrajin kami yang sudah mulai memproduksi kerajinan. Diharapkan dengan demikian dapat memberikan pengarahan dan juga memberikan bantuan apabila ada pengrajin kami yang mengalami kesulitan dalam proses produksi kerajinan.”³

Dalam upaya meningkatkan pendapatan pengrajinnya usaha kerajinan Desa Mujing terlebih dahulu memberikan pelatihan dan bimbingan kepada masyarakat yang mau bekerja sebagai pengrajin.

Hal tersebut juga senada dengan pernyataan bapak Naryo Efendi, beliau menyatakan sebagai berikut:

“Kalau untuk pembentukan SDM yang berkualitas ya, dengan mengadakan pelatihan dan juga pendampingan itu. Dengan demikian kami berharap dengan adanya pelatihan dan pendampingan itu bisa mempermudah atau mempercepat istilahnya, proses pembuatan kerajinannya. Dengan begitu kan otomatis pendapatan pengrajin juga akan meningkat.”⁴

Kemudian lebih jelasnya pendapat dari pengrajin yaitu bapak Sutarno beliau mengatakan:

“Bagi pengrajin seperti saya, pelatihan dan pendampingan itu sangat penting mas. Karna dengan begitu saya dapat lebih memahami bagaimana proses pembuatan kerajinan dengan lebih cepat. Kan kalau saya bisa menyelesaikan kerja saya sebelum target waktu habis, saya bisa mendapatkan bonus juga.”⁵

³ Ibid.

⁴ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

⁵ Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.



Gambar 3.1 Proses pembuatan kerajinan vas bunga

Berdasarkan data dari pemilik usaha kerajinan Desa Mujing pembuatan vas bunga seperti pada gambar 3.1 diatas membutuhkan waktu 3 hari untuk diselesaikan. Namun dengan adanya SDM yang berkualitas pengerjaan tersebut bisa selesai dalam waktu dua hari saja.

Dari data wawancara dan dokumentasi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa cara yang digunakan untuk membentuk SDM yang baik pada usaha kerajinan Desa Mujing yaitu terlebih dahulu memberikan pelatihan kepada pengrajinnya kemudian disertai dengan pendampingan yang berkelanjutan.

b. Peralatan yang mumpuni

Peralatan yang mumpuni merujuk pada alat yang memenuhi standar kualitas dan dapat digunakan secara efisien. Peralatan yang mumpuni juga merupakan faktor pendukung dalam kelancaran proses produksi kerajinan Desa Mujing seperti yang dikatakan oleh bapak Sutarno:

“Untuk memenuhi peralatan penunjang produktivitas kita juga mempunyai modal sendiri untuk mengadakan peralatan yang mumpuni tersebut, sehingga dengan demikian peralatan yang kami miliki sudah sesuai dengan standar permintaan pabrik. Kita juga melakukan kerjasama dengan dinas perindustrian Kabupaten Pacitan sehingga Alhamdulillah untuk kerajinan kita ini kalau masalah peralatan juga sudah mumpuni dan standarisasi perusahaan. Sesuai dengan kebutuhan pasar.”⁶

Kemudian bapak Naryo Efendi menambahkan terkait penyaluran alat-alat kepada para pengrajin, beliau menyatakan sebagai berikut:

“Setelah kami memperoleh peralatan yang dibutuhkan dalam proses produksi, selanjutnya kami membaginya ke beberapa titik mas, dimana tempat para pengrajin yang sekiranya membutuhkan peralatan tersebut.”⁷

Hal tersebut dibuktikan dengan pernyataan bapak Nasrudin, beliau menyatakan:

“Kalau untuk peralatan sendiri, usaha kerajinan Desa Mujing ini ya sudah dapat dikatakan mumpuni mas. Saya sebagai pengrajin juga ini di fasilitasi satu buah kompresor yang sangat membantu dalam pekerjaan saya.”⁸



Gambar 3.2 Peralatan kompresor yang digunakan pengrajin

⁶ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

⁷ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

⁸ Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

Berikut merupakan salah satu peralatan yang digunakan oleh pengrajin, yang fungsinya adalah untuk mempermudah proses penguncian bahan kerajinan yaitu dengan cara menembakkan paku dengan tekanan tinggi.

Dari paparan penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengadaan peralatan pada usaha kerajinan Desa Mujing dengan cara pembelian sendiri dan juga melakukan kerjasama dengan dinas perindustrian Kabupaten Pacitan. Dengan adanya peralatan yang tepat, proses produksi akan menjadi lebih efektif dan efisien.

c. Pelaksanaan manajemen

Manajemen yang baik merujuk pada praktik dan keputusan yang dilakukan guna mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Bapak Sutarno mengatakan:

“Kita dalam melakukan perencanaan atau (planing) dalam usaha kami pertama-tama menentukan tujuan bisnis yang akan kami jalankan, kemudian penentuan pasar, penentuan sumber daya. Nah hal tersebut melibatkan produksi kerajinan yang sesuai dengan permintaan pasar, perencanaan produksi yang efisien, serta pengelolaan bahan baku guna meningkatkan pendapatan.”⁹

Kemudian bapak Naryo Efendi menambahkan terkait pengorganisasian sebagai berikut:

“Untuk pengorganisasian mas, dalam usaha kerajinan Desa Mujing ini melibatkan yang pertama pembentukan struktur organisasi yang efisien, kedua penentuan tugas dan tanggung jawab, dan yang ketiga yaitu penentuan tugas antar bagian atau

⁹ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024

tim kerja. Nah dengan begitu semua kegiatan yang kami lakukan akan lebih terstruktur dan terorganisir.”¹⁰

Dari penuturan tersebut dapat saya jelaskan bahwa dalam melakukan perencanaan dalam usaha, langkah pertama adalah menetapkan tujuan bisnis, kemudian menentukan pasar target dan sumber daya yang dibutuhkan. Selain itu, dalam pengorganisasian usaha kerajinan Desa Mujing, melibatkan pembentukan struktur organisasi yang efisien, penentuan tugas dan tanggung jawab, serta penentuan tugas antar bagian atau tim kerja.

d. Keadilan dan pemerataan

Kemudian dalam pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan yang dilakukan oleh usaha kerajinan Desa Mujing juga tidak terlepas dari ajaran agama Islam yaitu memberikan keadilan dan pemerataan. Seperti yang dikatakan oleh bapak Naryo Efendi sebagai berikut:

“Untuk membuat pengrajin nyaman dan senang bekerja di usaha kami yaitu dengan pemberian honor yang sesuai standar UMKM daerah, dengan demikian para pengrajin akan merasa bahwa dirinya diperlakukan dengan layak saat bekerja dengan usaha kerajinan kami. Kami juga menyediakan hadiah atau apresiasi kepada pengrajin yang memenuhi target produksi, kemudian untuk pengrajin yang belum memenuhi target produksi akan terus kita brifing sehingga dapat memenuhi target yang telah ditentukan.”¹¹

Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan bapak Nasrudin, beliau menyatakan sebagai berikut:

“Apa ya mas, untuk keadilan sendiri saya selama bekerja disini, saya merasa ya sudah diperlakukan dengan adil

¹⁰ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

¹¹ Ibid.

begitupun pengrajin yang lain. Dan kalau masalah pemerataan itu saya kira terkait dengan pemberian upah dan pemberian porsi kerja. Pemberian upah sendiri selalu tepat pada saat saya selesai mengerjakan kerajinan, kalau pemerataan ya itu tergantung pengrajinnya mampu mengerjakan berapa banyak tidak ada batasan kamu segini dia segitu itu tidak ada.”¹²

Dari paparan pernyataan diatas dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa untuk mencapai target produksi dan perolehan pendapatan pengrajin, strategi peningkatan pendapatan yang efektif harus dilakukan terlebih dahulu. Hal ini melibatkan pembentukan SDM yang berkualitas melalui pelatihan dan pendampingan, investasi dalam peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik dalam perencanaan, pengorganisasian, dan pengelolaan produksi, serta penerapan prinsip keadilan dan pemerataan dalam memberikan insentif kepada pekerja. Dengan demikian, usaha kerajinan Desa Mujing dapat meningkatkan produktivitas dan para pengrajin dapat meningkatkan pendapatannya.

2. Kelebihan dan Kekurangan Pelaksanaan Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong dan Rotan di Desa Mujing

Pada sebuah strategi peningkatan pendapatan usaha pastinya terdapat kelebihan dan kekurangan pada strategi yang telah dilaksanakan. Kelebihan dan kekurangan adalah dua sisi dari suatu peristiwa, keputusan, atau tindakan yang perlu dipertimbangkan dengan cermat sebelum mengambil langkah lebih lanjut. Berikut adalah penjelasan singkat tentang keduanya

¹² Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

a. Pembentukan SDM yang berkualitas

Pada usaha kerajinan Desa Mujing ini juga terdapat kelebihan dan kekurangan dari strategi yang mereka lakukan seperti yang telah dikatakan bapak Sutarno sebagai berikut:

“Untuk pelaksanaan pelatihan sendiri mas, memiliki kelebihan yaitu meningkatnya produktivitas, dan juga kreativitas karyawan kami. Tapi pelaksanaan pelatihan juga memiliki kekurangan atau risiko tersendiri yaitu biaya pelatihan yang tinggi dan risikonya apabila karyawan yang sudah kami latih itu meninggalkan perusahaan setelah mendapatkan pelatihan.”¹³

Kemudian bapak Naryo Efendi menambahi terkait pendampingan yang dilakukan kepada pengrajin sebagai berikut:

“Menurut saya pendampingan pada saat proses produksi juga memiliki kelebihan dan kekurangannya, kelebihannya yaitu peningkatan efisiensi, serta pemecahan masalah yang lebih cepat. Tapi kekurangannya mungkin ya waktu dan sumber daya yang dapat dikatakan terbatas. Untuk kelebihan yang pengrajin miliki kita terus ditingkatkan dan untuk kekurangannya akan kita bina terus dan kita pacu supaya bisa standar semua.”¹⁴

Kelebihan dan kekurangan dari pembentukan SDM yang berkualitas juga di ungkapkan oleh bapak Nasrudin sebagai berikut:

“Menurut saya pelaksanaan pelatihan dan pendampingan kepada pengrajin seperti saya ini memiliki keuntungan yang besar, seperti peningkatan produksi dalam pengerjaan kerajinan. Untuk pengrajin yang SDM nya tinggi dapat menerima pelatihan dengan cepat. Namun, untuk SDM yang kurang baik itu akan membutuhkan waktu lebih dalam pemahaman materi pelatihan yang diberikan.”¹⁵

¹³ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

¹⁴ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

¹⁵ Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

b. Peralatan yang mumpuni

Kemudian pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan melalui peralatan yang mumpuni juga memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri seperti yang dikatakan oleh bapak Sutarno sebagai berikut:

“Menurut saya kelebihan dari pembelian peralatan sendiri itu, kami bisa mendapatkan peralatan yang mumpuni, serta potensi untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Namun kekurangannya mas, biaya pembelian yang tinggi, risiko peralatan yang usang, dan tidak cocok apabila mengalami perubahan kebutuhan pada usaha kami.”¹⁶

Selanjutnya bapak Naryo Efendi menambahkan terkait pengadaan peralatan melalui kerjasama dengan dinas perindustrian Kabupaten Pacitan sebagai berikut:

“Kami kan juga kerjasama dengan dinas perindustrian Kabupaten Pacitan untuk memperoleh bantuan peralatan, lebihhanya kami dapat menjangkau akses kepada sumber daya dan informasi yang lebih luas, termasuk bantuan dalam pembiayaan, dan juga pelatihan. Namun kekurangannya prosesnya itu mas yang memakan waktu dan juga rumit untuk berkomunikasi dengan dinas perindustrian Kabupaten Pacitan.”¹⁷

Kelebihan dan kekurangan dari peralatan yang digunakan juga dirasakan oleh bapak Nasrudin selaku pengrajin, beliau mengatakan bahwa:

“Menurut saya mas, peralatan yang kami gunakan saat ini sangat membantu proses pengerjaan kerajinannya, disamping itu juga terdapat kekurangannya. Peralatan ini kan

¹⁶ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

¹⁷ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

menggunakan arus listrik ya, nah pada saat ada pemadaman listrik itu dampaknya kami tidak bisa melakukan aktivitas produksi kerajinan sampai listriknya nyala.”¹⁸

c. Pelaksanaan manajemen

Kemudian untuk kelebihan dan kelemahan pelaksanaan manajemen pada usaha kerajinan Desa Mujing disampaikan oleh bapak Sutarno sebagai berikut:

“Dalam proses perencanaan atau planing yang kami lakukan terdapat kelebihan dan kelemahannya. Kelebihannya yaitu pada saat pengambilan keputusan yang lebih baik, dapat mengendalikan risiko dengan baik juga, dan dapat meningkatkan daya saing produk kerajinan yang kami produksi. Namun juga terdapat kekurangan yaitu kami masih sedikit kesulitan dalam melaksanakan atau mengimplementasikan rencana yang kami buat dan kemampuan yang kami miliki.”¹⁹

Kemudian ditambahi oleh bapak Naryo Efendi terkait pengorganisasian usaha kerajinan Desa Mujing, beliau menyatakan bahwa:

“Menurut saya untuk pengorganisasian usaha kami juga terdapat kelebihan dan kekurangannya, untuk kelebihannya yaitu peningkatan koordinasi dan komunikasi antar bagian usaha, serta peningkatan produktivitas tenaga kerja. Namun kekurangannya yaitu adanya biaya tambahan yang terkait dengan terjadinya perubahan susunan organisasi.”²⁰

Usaha kerajinan Desa Mujing ini dalam proses perencanaan atau "*planning*", terdapat kelebihan dan kelemahan. Kelebihannya termasuk pengambilan keputusan yang lebih baik, kemampuan mengendalikan risiko dengan efektif, dan meningkatkan daya saing

¹⁸ Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

¹⁹ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

²⁰ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

produk. Namun, kelemahannya adalah kesulitan dalam implementasi rencana dan keterbatasan dalam kemampuan yang dimiliki untuk melaksanakan rencana tersebut. Sementara itu, dalam pengorganisasian usaha, terdapat kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya mencakup peningkatan koordinasi dan komunikasi antar bagian usaha serta peningkatan produktivitas tenaga kerja. Namun, kekurangannya adalah adanya biaya tambahan terkait perubahan susunan organisasi.

d. Keadilan dan pemerataan

Dalam Islam strategi peningkatan pendapatan juga harus melaksanakan keadilan dan pemerataan. Pada usaha kerajinan Desa Mujing pelaksanaan Strategi tersebut juga terdapat kelebihan dan kekurangannya, seperti yang dikatakan oleh bapak Sutarno sebagai berikut:

“Begini mas, untuk kelebihan dari pelaksanaan keadilan pada usaha kami yaitu dapat menciptakan lingkungan kerja yang positif, karyawan yang merasa dirinya diperlakukan dengan adil cenderung lebih puas dengan pekerjaan mereka, dan akan lebih betah dalam perusahaan kami. Kemudian pemerataan ini memiliki kelebihan yaitu berkaitan dengan keadilan, dikarenakan dengan pelaksanaan pemerataan dapat mengurangi kesenjangan antar karyawan. Namun kekurangannya terletak pada ketidakseimbangan kontribusi, jika pemerataan pendapatan tidak mempertimbangkan perbedaan dalam kontribusi masing-masing pekerja dapat mengurangi tingkat keadilan, sehingga dapat menurunkan motivasi pengrajin yang kinerjanya tinggi.”²¹

²¹ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

Dilanjut dengan penjelasan dari bapak Nasrudin selaku pengrajin terkait kelebihan dan kekurangan dari pelaksanaan keadilan dan pemerataan sebagai berikut:

“Untuk keadilan dan pemerataan sendiri menurut saya kelebihanya yaitu dapat membuat kami merasa nyaman dan diperhatikan pada saat saya bekerja di usaha kerajinan Desa Mujing ini, sehingga saya bekerja dengan nyaman tanpa ada tekanan dari perusahaan. Sedangkan kekurangannya kalau menurut saya ya upahnya saja kalau bisa di tambah sedikit.”²²

Dari penjelasan diatas dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa dalam strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing, terdapat kelebihan dan kekurangan yang perlu dipertimbangkan. Kelebihanya mencakup peningkatan produktivitas, efisiensi, dan daya saing produk, serta peningkatan koordinasi dan produktivitas tenaga kerja. Namun, terdapat juga kelemahan seperti biaya tinggi, kesulitan dalam implementasi rencana, dan biaya tambahan terkait perubahan susunan organisasi.

3. Dampak Pelaksanaan Strategi Peningkatan Pendapatan Terhadap Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing

Dampak adalah akibat atau pengaruh yang dihasilkan dari sesuatu yang telah dilakukan, dan bersifat timbal balik antara satu dengan yang lainnya. Pada usaha kerajinan Desa Mujing ini strategi yang sudah dilaksanakan memberikan dampak yang signifikan terhadap tingkat pendapatan para pengrajinnya.

²² Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

a. SDM yang berkualitas

Kemudian dari indikator strategi yang telah dilakukan memiliki dampak tersendiri. seperti yang dikatakan oleh bapak Sutarno selaku pemilik usaha kerajinan sebagai berikut:

“Dampak dari pembentukan SDM yang berkualitas melalui pelatihan dan pendampingan produksi terhadap pendapatan usaha kami ya sangat membantu untuk meningkatkan produksi kerajinan kami, dengan memilah pekerjaan produk yang sesuai dengan kemampuan masing-masing pengrajin. SDM yang berkualitas cenderung memiliki ketrampilan, pengetahuan, dan motivasi yang lebih baik, yang dapat mengarah kepada peningkatan produktivitas dalam proses produksi. Sehingga dengan demikian pendapatan mereka otomatis juga akan meningkat.”²³

Hal tersebut dibenarkan oleh bapak Nasrudin selaku pengrajin kerajinan, beliau mengatakan:

“Untuk pelatihan dan pendampingan sendiri mas, itu membuat kami lebih cepat dan terampil dalam proses pembuatan produk kerajinan yang diinginkan. Seiring dengan ketrampilan saya yang bertambah dan juga pendampingan yang dilakukan sehingga berdampak baik pada pendapatan yang saya, ya menambah pendapatan lah istilahnya.”²⁴

Pada sebuah perusahaan SDM yang berkualitas sangat berpengaruh terhadap produktivitas usaha yang dijalankan. SDM yang berkualitas memberikan dampak yang signifikan terhadap kualitas produk yang dihasilkan.

²³ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

²⁴ Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

b. Peralatan yang mumpuni

Dengan adanya peralatan yang tepat proses produksi kerajinan juga akan semakin mudah. bapak Sutarno memaparkan dampak dari adanya peralatan yang mumpuni sebagai berikut:

“Dampak dari adanya peralatan yang layak pada usaha kami, dengan pembelian alat sendiri maupun kerjasama dengan dinas perindustrian Kabupaten Pacitan. Dengan menggunakan alat serba mesin yang jelas, ya itu tadi mempermudah dan mempercepat tingkat produksi kerajinan kami, peralatan yang tepat juga dapat meningkatkan produktivitas tenaga kerja dengan mempercepat proses produksi dan mengurangi waktu yang kami butuhkan untuk menyelesaikan produk yang kami buat. Sehingga pendapatan pengrajin juga akan meningkat.”²⁵

Hal tersebut juga diungkapkan oleh bapak Nasrudin selaku pengrajin, beliau mengatakan:

“Dengan adanya peralatan mesin ini mas, pekerjaan saya sangat terbantu. Saya bisa membuat kerajinan dengan lebih cepat dibandingkan tanpa menggunakan mesin. Dengan begitu target pengerjaan saya dapat tercapai lebih awal, sehingga pendapatan saya juga akan bertambah dan bisa dapat bonus juga dari perusahaan.”²⁶

Dengan adanya peralatan yang tepat dapat mempermudah dan mempercepat proses produksi kerajinan, hal tersebut yang dialami oleh usaha kerajinan Desa Mujing.

c. Pelaksanaan manajemen yang baik

Kemudian bapak Sutarno memaparkan dampak dari pelaksanaan manajemen yang baik sebagai berikut:

“Dampak pelaksanaan manajemen dari sisi perencanaan dapat menentukan tujuan dengan jelas, identifikasi peluang dan

²⁵ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

²⁶ Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024.

ancaman, serta dapat mengurangi terjadinya risiko. Untuk pengorganisasian sendiri berdampak baik terhadap usaha kerajinan kami, hal tersebut dapat menghasilkan koordinasi yang baik antar pengrajin dengan penugasan dan tanggung jawab yang jelas di antara pengrajin. Dengan demikian pendapatan kami dapat meningkat.”²⁷

Hal tersebut juga disampaikan oleh bapak Naryo Efendi beliau mengatakan sebagai berikut:

“Dampaknya dari adanya perencanaan yang baik dan pengorganisasian yang baik juga, kami sangat terbantu dan bisa melebihi dari target yang sudah kami sampaikan. Contoh untuk bulan ini kita menarget satu kontainer alhamdulillah dengan berkat manajemen yang baik kalkulasi yang baik, satu bulan itu bisa menghasilkan satu sampai satu setengah kontainer, itu kalau manajemen kita kelola dengan baik.”²⁸

Dampak pelaksanaan manajemen usaha kerajinan Desa Mujing yang fokus pada perencanaan dan pengorganisasian sangat membantu dalam peningkatan produktivitas dan peningkatan pendapatan yang diperoleh.

d. Keadilan dan pemerataan

Kemudian untuk keadilan dan pemerataan pada usaha kerajinan Desa Mujing berdampak baik juga terhadap peningkatan pendapatan, seperti pernyataan bapak Naryo Efendi sebagai berikut:

“Dengan keadilan dan pemerataan kepada pengrajin kita tidak membeda-bedakan orang ini baru atau lama yang kita cari itu yang jelas orang yang bisa mengerjakan itu dengan ketrampilan yang bagus, alhamdulillah pengrajin-pengrajin yang sudah kita bina mulai awal sampai sekarang ini dampak yang kami terima itu sangat luar biasa terutama dalam memberikan pendapatan kepada mereka, dan juga untuk meningkatkan pendapatan usaha kami tentunya.”²⁹

²⁷ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

²⁸ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

²⁹ Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024.

Dari pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan usaha, memperoleh hasil yang sesuai harapan yaitu meningkatnya pendapatan suatu usaha. Hal tersebut yang telah dirasakan oleh usaha kerajinan Desa Mujing, seperti pernyataan bapak Sutarno sebagai berikut:

“Sebelum kami melaksanakan strategi peningkatan pendapatan dengan membangun SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik, dan keadilan setra pemerataan pendapatan pengrajin setiap bulannya 500 ribu- 1 juta dan setelah kami melaksanakan strategi peningkatan pendapatan tadi dengan adanya SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, di dorong manajemen yang baik, keadilan dan pemerataan, sehingga pendapatan pengrajin dapat mencapai 1-2,5 juta setiap bulannya tergantung kerajinan yang mereka hasilkan.”³⁰

Dari paparan penjelasan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa pelaksanaan strategi-strategi peningkatan pendapatan memberikan dampak signifikan terhadap pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing. Dengan menerapkan strategi ini, pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing meningkat secara substansial, mencapai 1-2,5 juta setiap bulan. Hal tersebut menunjukkan keberhasilan strategi peningkatan pendapatan yang telah dilaksanakan.

³⁰ Sutarno, wawancara 07 Maret 2024.

BAB IV

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PENGRAJIN
PADA USAHA KERAJINAN MENDONG DAN ROTAN
DI DESA MUJING PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

A. Analisis Pelaksanaan Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing Perspektif Ekonomi Islam

Pada usaha kerajinan Desa Mujing ini melaksanakan strategi guna meningkatkan pendapatan perusahaan dan para pengrajinnya. Pelaksanaan strategi adalah tindakan yang dilakukan dari semua perencanaan suatu perusahaan atau organisasi guna mendapatkan hasil yang maksimal dan sesuai harapan. Sedangkan Ibnu Ashur menekankan pada pembentukan SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, pelaksanaan manajemen yang baik, serta keadilan dan pemerataan.¹

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat dilihat dari indikator pelaksanaan strategi, sehingga dapat peneliti analisis sebagai berikut:

1. Pembentukan SDM yang berkualitas

Usaha kerajinan Desa Mujing terlebih dahulu membangun SDM yang berkualitas dengan cara melakukan pelatihan pembuatan produk kerajinan dan melakukan pendampingan pada saat proses produksi dilaksanakan. Usaha kerajinan Desa Mujing telah memahami pentingnya

¹ Ibnu Ashur dan Muhammad Tahir, *Maqashidal Syariah*, (Yodania: Dar Al Nafais, 2001).

pelatihan dalam pembentukan SDM yang berkualitas. Pelatihan yang diberikan tidak hanya sekali saja, tetapi berkelanjutan. Ini memungkinkan pengrajin untuk terus meningkatkan keterampilan mereka seiring berjalannya waktu. Dengan demikian, mereka dapat terus mengikuti perkembangan dalam industri kerajinan dan menerapkan teknik-teknik baru yang diperoleh dari pelatihan tersebut.

Selain pelatihan, pendampingan juga merupakan aspek penting dari strategi mereka. Pendampingan ini memungkinkan para pengrajin untuk mendapatkan bimbingan langsung dalam menghadapi tantangan dan kesulitan yang mereka hadapi dalam proses produksi. Pendampingan ini memberikan kesempatan bagi pengrajin untuk memperoleh masukan dan saran dari ahli dalam bidangnya, yang dapat membantu mereka dalam pemecahan masalah dengan lebih efektif.

Melalui pendampingan yang berkelanjutan, usaha kerajinan Desa Mujing menunjukkan komitmen mereka terhadap kesuksesan para pengrajin. Dengan memberikan dukungan kepada pengrajin, usaha kerajinan dapat membantu mereka untuk berkembang secara profesional dan meningkatkan kesejahteraan mereka secara keseluruhan.

2. Peralatan yang mumpuni

Pengadaan peralatan yang mumpuni pada usaha kerajinan Desa Mujing yaitu dengan cara pembelian dengan modal sendiri dan juga bekerjasama dengan dinas Perindustrian Kabupaten Pacitan guna mendapatkan bantuan pembiayaan dan bantuan peralatan. Hal tersebut

menunjukkan komitmen dan keseriusan usaha kerajinan Desa Mujing dalam meningkatkan kualitas produksi. Dengan memiliki peralatan yang sesuai dengan standar permintaan pabrik dan standarisasi perusahaan, mereka dapat memastikan bahwa produk-produk yang dihasilkan memenuhi standar mutu yang ditetapkan.

Usaha kerajinan Desa Mujing juga memperhatikan distribusi peralatan kepada para pengrajin yang membutuhkan. Langkah ini membantu memastikan bahwa semua pengrajin memiliki akses ke peralatan yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas mereka. Dengan demikian, tidak ada hambatan dalam proses produksi yang disebabkan oleh kekurangan peralatan. Fasilitasi peralatan seperti kompresor, seperti yang disebutkan oleh pengrajin bapak Nasrudin, menunjukkan adanya dukungan nyata dari usaha kerajinan Desa Mujing terhadap para pengrajin. Dukungan ini dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi pengrajin, sehingga memberikan dampak positif pada pendapatan mereka dan pada akhirnya, pada keberlanjutan usaha kerajinan secara keseluruhan.

3. Manajemen yang baik

Pelaksanaan manajemen yang baik usaha kerajinan Desa Mujing memfokuskan pada perencanaan dan pengorganisasian. Langkah pertama dalam manajemen yang baik adalah perencanaan yang terfokus pada tujuan bisnis. Usaha kerajinan Desa Mujing telah memahami pentingnya menetapkan tujuan bisnis yang jelas sebagai landasan bagi segala

kegiatan yang dilakukan. Dengan menentukan tujuan bisnis, mereka dapat mengarahkan sumber daya dan upaya mereka secara efektif untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Kemudian pengorganisasian yang efisien merupakan langkah penting dalam manajemen yang baik. Usaha kerajinan Desa Muring telah memperhatikan pembentukan struktur organisasi yang efisien, penentuan tugas dan tanggung jawab, serta penentuan tugas antar bagian atau tim kerja. Hal ini membantu mengatur dan mengelola sumber daya manusia dengan lebih efektif, memastikan bahwa setiap orang memiliki peran dan tanggung jawab yang jelas dalam mencapai tujuan perusahaan.

4. Keadilan dan pemerataan

Serta tidak lepas dari ajaran Nabi Muhammad SAW yaitu menjalankan keadilan dan pemerataan kepada seluruh karyawan. Strategi peningkatan pendapatan yang dilakukan oleh usaha kerajinan Desa Muring menekankan prinsip keadilan dalam pemberian honor kepada para pengrajin. Dengan memberikan honor yang sesuai dengan standar UMKM daerah, perusahaan menunjukkan komitmen untuk memperlakukan para pengrajin secara adil dan layak. Ini membantu menciptakan lingkungan kerja yang positif dan membuat pengrajin merasa dihargai, yang pada gilirannya dapat meningkatkan motivasi dan kinerja mereka.

Selain pemberian honor yang sesuai, usaha kerajinan Desa Muring juga menerapkan kebijakan pemberian hadiah atau apresiasi kepada

pengrajin yang memenuhi target produksi. Hal ini merupakan bentuk motivasi positif yang dapat merangsang pengrajin untuk bekerja lebih keras dan mencapai hasil yang lebih baik. Pemberian apresiasi juga dapat meningkatkan rasa memiliki dan loyalitas para pengrajin terhadap perusahaan.

Strategi pemerataan yang dilakukan oleh usaha kerajinan Desa Mujing juga mencakup aspek pemberian upah dan pemberian porsi kerja yang adil kepada para pengrajin. Dengan memastikan bahwa pengrajin diperlakukan secara adil tanpa diskriminasi dan adanya fleksibilitas dalam menentukan porsi kerja, perusahaan memungkinkan pengrajin untuk bekerja sesuai dengan kemampuan mereka. Hal ini membantu mendorong partisipasi aktif dari seluruh pengrajin dan memaksimalkan potensi produksi perusahaan.

Melalui implementasi strategi ini, usaha kerajinan Desa Mujing berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan para pengrajin. Dengan menciptakan lingkungan kerja yang adil, memberikan apresiasi, dan melakukan pembinaan, perusahaan dapat membantu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi para pengrajin. Hal ini tidak hanya menguntungkan para pengrajin secara individu, tetapi juga dapat memberikan dampak positif bagi keluarga mereka dan masyarakat sekitar..

Dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing sudah sesuai dengan teori yang

diungkapkan oleh Ibnu Ashur bahwasanya usaha kerajinan Desa Mujing melaksanakan strategi peningkatan pendapatan dengan membangun SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik, keadilan dan pemerataan, dalam upaya meningkatkan pendapatannya.

B. Analisis Kelebihan dan Kekurangan Pelaksanaan Strategi Peningkatan Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing

Setelah pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan tentunya terdapat kelebihan dan kekurangannya dalam strategi tersebut. Dengan pemahaman terhadap kelebihan dan kekurangan strategi yang dilaksanakan sehingga dapat mengoptimalkan tingkat pendapatan secara efektif dan efisien. Strategi peningkatan pendapatan harus dilakukan dengan efektif, dan efisien guna memenuhi kebutuhan yang berkelanjutan.²

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang kelebihan dan kekurangan pelaksanaan strategi dapat dilihat dari indikator, sehingga dapat peneliti analisis sebagai berikut:

1. Pembentukan SDM yang berkualitas

Pemberian pelatihan membantu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan produktivitas mereka dalam proses produksi. Dengan memperoleh pengetahuan baru dan keterampilan tambahan melalui pelatihan, karyawan dapat menjadi lebih kreatif dalam menghasilkan ide-ide baru

² Ibnu Ashur dan Muhammad Tahir, *Maqashidal Syariah*, (Yodania: Dar Al Nafais, 2001).

untuk produk kerajinan. Sedangkan kekurangannya yaitu biaya pelatihan bisa menjadi beban finansial yang signifikan bagi perusahaan, terutama jika pelatihan dilakukan secara berkala atau intensif. Selain itu ada risiko bahwa karyawan yang telah dilatih dengan baik dapat meninggalkan perusahaan setelah menerima pelatihan, yang dapat mengakibatkan kerugian investasi dan kehilangan keterampilan yang berharga.

Pendampingan pada Proses Produksi dapat membantu pengrajin meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dengan memberikan bimbingan langsung dan solusi atas masalah yang muncul. Kemudian masalah yang timbul dalam proses produksi dapat diidentifikasi dan diselesaikan dengan cepat, menghindari penundaan dan kerugian lebih lanjut. Sedangkan kekurangannya yaitu pendampingan membutuhkan waktu dan sumber daya yang cukup, terutama jika dilakukan secara individual atau intensif.

2. Peralatan yang mumpuni

Pembelian peralatan sendiri memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan peralatan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, yang dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Peralatan yang mumpuni dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam proses produksi, membantu meningkatkan pendapatan usaha. Peralatan yang digunakan dapat memberikan bantuan yang signifikan dalam proses produksi, membantu pengrajin dalam menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik.

Pembelian peralatan sendiri dapat menyebabkan biaya pembelian yang tinggi, yang dapat menjadi beban finansial bagi perusahaan, terutama jika peralatan tersebut memiliki harga yang mahal. Ada risiko bahwa peralatan tersebut dapat menjadi usang atau tidak cocok lagi jika terjadi perubahan kebutuhan pada usaha, yang dapat mengakibatkan pemborosan investasi. Peralatan yang menggunakan arus listrik dapat menyebabkan ketergantungan pada pasokan listrik yang stabil. Gangguan pasokan listrik dapat menghambat proses produksi dan mengganggu produktivitas.

Dengan memperhatikan kelebihan dan kekurangan dari strategi-strategi yang dilakukan oleh usaha kerajinan Desa Mujiing,. Hal ini dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan lebih efektif dan efisien.

3. Pelaksanaan manajemen

Perencanaan memberikan kemampuan perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih baik membantu dalam mengarahkan usaha ke arah yang tepat sesuai dengan tujuan bisnis. Melalui perencanaan yang matang, perusahaan dapat mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan lebih efektif, sehingga meminimalkan dampak negatifnya. Perencanaan yang baik juga memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan kualitas dan inovasi produk, sehingga dapat bersaing lebih baik di pasar.

Meskipun memiliki rencana yang baik, perusahaan mengalami kesulitan dalam mengimplementasikan rencana tersebut. Ini mungkin

disebabkan oleh keterbatasan sumber daya atau keterampilan dalam melaksanakan rencana. Perusahaan mengakui adanya keterbatasan dalam kemampuan untuk melaksanakan rencana yang telah dibuat. Hal ini dapat menjadi hambatan dalam mencapai tujuan yang ditetapkan.

Kemudian untuk pengorganisasian yang baik membantu meningkatkan koordinasi dan komunikasi antar bagian usaha. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk beroperasi dengan lebih efisien dan efektif. Dengan adanya struktur organisasi yang efisien, perusahaan dapat meningkatkan produktivitas tenaga kerja karena tugas dan tanggung jawab yang jelas. Sedangkan kekurangannya proses perubahan dalam susunan organisasi dapat menyebabkan biaya tambahan bagi perusahaan. Hal ini dapat menjadi beban tambahan yang perlu diperhitungkan dalam pengorganisasian.

Dengan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan tersebut, usaha kerajinan Desa Muji dapat mengidentifikasi area di mana mereka dapat memperbaiki atau mengoptimalkan strategi manajemen mereka. Misalnya, untuk mengatasi kesulitan dalam implementasi rencana, perusahaan dapat melakukan evaluasi lebih lanjut tentang faktor-faktor apa yang menyebabkan kendala tersebut dan mencari solusi yang sesuai. Dengan terus memperbaiki strategi manajemen mereka, perusahaan dapat mencapai tujuan bisnisnya dengan lebih baik dan meningkatkan kinerja keseluruhan.

4. Keadilan dan pemerataan

Melalui pelaksanaan keadilan, usaha kerajinan Desa Mujing menciptakan lingkungan kerja yang positif di mana karyawan merasa diperlakukan dengan adil. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan kerja dan kesejahteraan psikologis karyawan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan produktivitas dan retensi karyawan. Keadilan dapat membantu mengurangi kesenjangan antara karyawan, yang dapat meningkatkan rasa solidaritas dan kohesi di antara anggota tim.

Salah satu kelemahan pelaksanaan keadilan adalah ketidakseimbangan dalam kontribusi. Jika tidak mempertimbangkan perbedaan dalam kontribusi masing-masing pekerja, hal ini dapat mengurangi tingkat keadilan dan merugikan karyawan yang berkinerja tinggi. Hal ini juga dapat menurunkan motivasi pengrajin yang merasa tidak dihargai atas kontribusinya yang lebih besar.

Strategi pemerataan memberikan rasa nyaman dan perhatian kepada pengrajin saat bekerja, yang dapat meningkatkan kesejahteraan psikologis dan kepuasan kerja mereka. Hal ini dapat menciptakan atmosfer kerja yang positif dan mendukung produktivitas yang lebih tinggi. Dengan adanya pemerataan pendapatan, pengrajin tidak merasa tertekan oleh perusahaan untuk mencapai target tertentu yang mungkin tidak realistis. Hal ini memungkinkan mereka untuk bekerja dengan lebih nyaman dan fokus pada kualitas pekerjaan mereka.

Salah satu kelemahan pelaksanaan pemerataan mungkin terletak pada upah yang dirasa kurang memadai oleh beberapa pengrajin.

Meskipun merasa diperhatikan, pengrajin mungkin mengharapkan tambahan upah sebagai bentuk penghargaan atas kontribusi dan kerja keras mereka.

Dengan memahami kelebihan dan kekurangan dari pelaksanaan strategi keadilan dan pemerataan, usaha kerajinan Desa Mujing dapat memperbaiki atau menyesuaikan pendekatan mereka untuk memastikan bahwa keadilan dan pemerataan berjalan seimbang dengan kebutuhan dan kontribusi masing-masing karyawan. Dengan demikian, mereka dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih produktif, harmonis, dan berkelanjutan.

Dalam pelaksanaannya usaha kerajinan Desa Mujing sudah mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan dari pelaksanaan strateginya, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah untuk memaksimalkan keuntungan dari kelebihan dan mengurangi dampak dari kekurangan yang ada, sehingga dapat memberikan hasil yang maksimal.

Dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa pengelolaan kelebihan dan kekurangan strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing sudah sesuai dengan teori Ibnu Ashur bahwasanya strategi peningkatan pendapatan yang dilakukan dengan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangannya sudah efektif, dan efisien guna memenuhi kebutuhan yang berkelanjutan.

C. Analisis Dampak Pelaksanaan Strategi Peningkatan Pendapatan Terhadap Pendapatan Pengrajin Pada Usaha Kerajinan Mendong Dan Rotan di Desa Mujing

Setelah strategi peningkatan pendapatan dilaksanakan tentunya ada dampak dari pelaksanaan strategi tersebut. Pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing memiliki dampak yang signifikan pada pendapatan. Peningkatan pendapatan berpotensi untuk mendorong pertumbuhan suatu usaha. Pendistribusian juga harus dilakukan dengan adil, dan merata atas kekayaan dan pendapatan sehingga dampaknya dapat dirasakan oleh semua pihak yang terlibat.³ Secara lebih luas, dampak sosial dan ekonomi dari peningkatan pendapatan bisa meluas ke komunitas lokal dengan meningkatkan kesempatan kerja dan daya beli.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai dampak pelaksanaan strategi dapat dilihat dari indikator, sehingga dapat peneliti analisis sebagai berikut:

1. SDM yang berkualitas

Pelaksanaan strategi pembentukan SDM yang berkualitas melalui pelatihan dan pendampingan produksi telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan produktivitas pengrajin. Dengan meningkatnya keterampilan, pengetahuan, dan motivasi pengrajin, proses produksi menjadi lebih efisien dan efektif. Hal ini mengarah pada peningkatan

³ Ibnu Ashur dan Muhammad Tahir, *Maqashidal Syariah*, (Yodania: Dar Al Nafais, 2001).

volume produksi kerajinan, yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan pengrajin.

SDM yang berkualitas cenderung menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik. Melalui pelatihan dan pendampingan, pengrajin dapat memperbaiki teknik dan proses produksi mereka, serta memahami standar kualitas yang diinginkan oleh pasar. Hasilnya adalah produk kerajinan yang lebih menarik dan bernilai tambah, yang dapat menjadikan produk tersebut lebih diminati oleh konsumen dan meningkatkan pendapatan perusahaan.

Dampak utama dari pelaksanaan strategi adalah peningkatan pendapatan pengrajin. Dengan meningkatnya produktivitas dan kualitas produk, pengrajin dapat menghasilkan lebih banyak barang dengan nilai tambah yang lebih tinggi. Hal ini berdampak langsung pada pendapatan individu pengrajin, yang dapat meningkat secara signifikan sebagai hasil dari hasil kerja mereka yang lebih baik.

Dengan melihat dampak positif dari pelatihan dan pendampingan terhadap pendapatan mereka, pengrajin cenderung merasa lebih termotivasi dan puas dengan pekerjaan mereka. Mereka merasakan nilai dari usaha yang telah mereka investasikan dalam pengembangan keterampilan mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan tingkat kepuasan kerja dan kesejahteraan secara keseluruhan.

Dengan demikian, pelaksanaan strategi pembentukan SDM yang berkualitas telah membawa dampak yang positif terhadap pendapatan

pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing. Dengan fokus pada pengembangan keterampilan, pengetahuan, dan motivasi pengrajin, usaha ini berhasil meningkatkan produktivitas, kualitas produk, dan pendapatan secara keseluruhan.

2. Peralatan yang mumpuni

Penggunaan peralatan yang tepat, baik melalui pembelian sendiri maupun kerjasama dengan pihak lain, telah membawa dampak signifikan terhadap peningkatan produktivitas dalam proses produksi kerajinan. Dengan adanya peralatan mesin yang canggih dan efisien, pengrajin dapat menyelesaikan tugas-tugas produksi dengan lebih cepat dan efektif. Hal ini berarti mereka dapat menghasilkan lebih banyak produk dalam waktu yang lebih singkat, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan mereka.

Dampak dari penggunaan peralatan yang tepat adalah pengurangan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan produk. Proses produksi yang lebih efisien dan cepat memungkinkan pengrajin untuk memenuhi pesanan dengan lebih cepat, yang dapat menghasilkan pendapatan lebih tinggi karena mereka dapat menghasilkan lebih banyak produk dalam periode waktu yang sama.

Penggunaan peralatan yang canggih dan efektif juga dapat meningkatkan motivasi dan kesejahteraan pengrajin. Dengan memiliki akses ke peralatan yang membantu mereka dalam pekerjaan mereka, pengrajin merasa dihargai dan didukung oleh perusahaan. Ini dapat

meningkatkan kepuasan kerja dan motivasi mereka untuk bekerja lebih keras, yang pada gilirannya dapat menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dan bonus tambahan.

Dengan demikian, pelaksanaan strategi pengadaan peralatan yang tepat telah membawa dampak positif yang signifikan terhadap pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Muji. Peralatan yang canggih dan efisien tidak hanya meningkatkan produktivitas dan efisiensi produksi, tetapi juga meningkatkan kualitas produk dan motivasi pengrajin. Hal ini membantu meningkatkan pendapatan pengrajin secara keseluruhan dan memberikan kontribusi positif terhadap kesuksesan dan pertumbuhan usaha kerajinan Desa Muji.

3. Manajemen yang baik

Melalui perencanaan yang baik, usaha kerajinan Desa Muji mampu mengidentifikasi peluang pasar dan ancaman yang mungkin dihadapi. Hal ini memungkinkan mereka untuk mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengantisipasi perubahan pasar dan menyesuaikan strategi mereka secara proaktif. Dengan demikian, mereka dapat mengoptimalkan potensi pendapatan dengan lebih baik.

Pengorganisasian yang baik membawa dampak positif terhadap koordinasi antara pengrajin. Dengan penugasan dan tanggung jawab yang jelas, setiap pengrajin tahu peran mereka dalam proses produksi dan distribusi. Ini meminimalkan kebingungan dan potensi konflik di antara

tim, yang pada gilirannya dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas secara keseluruhan.

Dampak dari pelaksanaan manajemen yang baik termasuk peningkatan produktivitas secara keseluruhan. Dengan tujuan yang jelas, koordinasi yang baik, dan identifikasi peluang, pengrajin dapat bekerja lebih efisien dan efektif. Ini berpotensi untuk meningkatkan jumlah produksi secara keseluruhan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan pengrajin.

Dengan manajemen yang baik, pengrajin dapat melampaui target yang telah ditetapkan. Perencanaan yang baik dan pengorganisasian yang efektif memungkinkan mereka untuk mengelola sumber daya mereka dengan lebih baik dan memaksimalkan hasilnya. Hal ini membawa dampak positif terhadap pendapatan, karena mereka dapat menghasilkan lebih banyak produk dan mencapai volume penjualan yang lebih tinggi.

Dengan demikian, pelaksanaan strategi perencanaan dan pengorganisasian yang baik dalam manajemen usaha kerajinan Desa Mijing telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pendapatan pengrajin. Dengan fokus pada tujuan yang jelas, koordinasi yang baik, identifikasi peluang, dan produktivitas yang meningkat, usaha ini berhasil meningkatkan pendapatan pengrajin dan mencapai hasil yang lebih baik secara keseluruhan.

4. Keadilan dan pemerataan

Dengan adanya keadilan dan pemerataan dalam pemberian pendapatan, pengrajin merasa dihargai dan didukung oleh perusahaan. Hal ini meningkatkan motivasi dan keterlibatan mereka dalam usaha kerajinan. Mereka merasa bahwa usaha mereka dihargai dan bahwa ada peluang bagi mereka untuk mencapai kesuksesan dan kesejahteraan. Motivasi yang tinggi ini mendorong pengrajin untuk bekerja lebih keras dan lebih efisien, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan mereka.

Penerapan strategi untuk meningkatkan pendapatan pengrajin tidak hanya berdampak pada pengrajin individu, tetapi juga pada kinerja usaha secara keseluruhan. Dengan pendapatan pengrajin yang meningkat, usaha kerajinan Desa Mujing dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan mengembangkan operasinya lebih lanjut. Hal ini menciptakan lingkungan yang menguntungkan bagi pengrajin, perusahaan, dan juga masyarakat sekitar.

Dengan demikian, pelaksanaan strategi untuk meningkatkan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing telah membawa dampak positif yang signifikan. Pendapatan yang meningkat tidak hanya meningkatkan kesejahteraan pengrajin, tetapi juga memperkuat kinerja usaha secara keseluruhan. Keadilan, pemerataan, dan peningkatan keterampilan serta manajemen telah menjadi pendorong utama dalam mencapai hasil yang sukses ini.

Pelaksanaan strategi yang melibatkan pembangunan SDM yang berkualitas, pengadaan peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik,

serta keadilan dan pemerataan pendapatan telah membawa dampak yang signifikan terhadap pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing. Pendapatan para pengrajin meningkat secara substansial setelah penerapan strategi tersebut. Dengan keterampilan yang ditingkatkan, peralatan yang memadai, manajemen yang efektif, serta pemerataan pendapatan, pengrajin dapat menghasilkan lebih banyak produk dalam waktu yang lebih singkat, yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan mereka.

Dapat peneliti simpulkan bahwa dampak dari pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing sudah sesuai dengan teori Ibnu Ashur yang mengatakan bahwa pendistribusian harus dilakukan dengan adil, dan merata atas kekayaan dan pendapatan sehingga dampaknya dapat dirasakan oleh semua pihak yang terlibat. Dengan menerapkan strategi ini, pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing meningkat secara substansial, mencapai 1-2,5 juta setiap bulannya tergantung pekerjaan yang mereka ambil.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis strategi peningkatan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing perspektif Ekonomi Islam dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan strategi adalah langkah penting dalam mencapai hasil yang maksimal dan sesuai harapan bagi sebuah perusahaan atau organisasi. Dalam konteks usaha kerajinan Desa Mujing, strategi peningkatan pendapatan diimplementasikan dengan memfokuskan pada empat aspek utama yaitu pembentukan SDM yang berkualitas melalui pelatihan dan pendampingan, pengadaan peralatan yang mumpuni, pelaksanaan manajemen yang baik, serta penerapan prinsip keadilan dan pemerataan.
2. Dari pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan pada usaha kerajinan Desa Mujing, terlihat adanya kelebihan dan kekurangan yang perlu diperhatikan. Strategi ini berhasil meningkatkan pendapatan secara langsung, menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar, serta memperkuat efisiensi produksi dan organisasi usaha, peningkatan produktivitas, efisiensi, daya saing produk, serta koordinasi dan produktivitas tenaga kerja. Namun, kekurangannya termasuk biaya tinggi, kesulitan dalam implementasi rencana, dan tantangan terkait penerapan prinsip keadilan dan pemerataan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi mendalam untuk mengoptimalkan strategi

peningkatan pendapatan mereka, dengan memperhitungkan kelebihan dan kekurangan yang ada.

3. Dampak pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan pada usaha kerajinan Desa Mujing, terlihat begitu signifikan pada perolehan pendapatan usaha kerajinan Desa Mujing. Strategi ini memungkinkan untuk meningkatkan pendapatan secara langsung, memperbaiki kesejahteraan karyawan, dan mendorong pertumbuhan bisnis melalui ekspansi dan diversifikasi produk. Pelaksanaan strategi ini berhasil meningkatkan pendapatan pengrajin pada usaha kerajinan Desa Mujing secara signifikan, sehingga dapat mencapai 1-2,5 juta setiap bulannya.

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian dan observasi pada usaha Kesajinan Desa Mujing, maka peneliti memberikan sedikit saran yang berhubungan dengan strategi peningkatan pendapatan usaha yaitu:

1. Bagi akademisi diharapkan dapat memberikan penelitian yang lebih inovatif terkait dengan apa yang sudah peneliti lakukan. Dan membandingkan antara teori dan praktik mengenai strategi peningkatan pendapatan sebuah usaha.
2. Bagi usaha kerajinan Desa Mujing selalu aktif dalam menggali dan melaksanakan strategi baru karena persaingan dari pihak lain sangat keras dan berat, terus semangat dalam membangun usahanya selain untuk mendapatkan keuntungan pribadi juga dapat memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan.

3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan mampu dan lebih mengembangkan indikator pelaksanaan strategi lainnya. Dikarenakan pada penelitian ini hanya membahas empat indikator yaitu pembentukan SDM yang berkualitas, peralatan yang mumpuni, manajemen yang baik, dan penerapan keadilan serta pemerataan. Hal tersebut bertujuan untuk memperluas pengetahuan tentang pelaksanaan strategi peningkatan pendapatan.



DAFTAR PUSTAKA

Daftar buku

- Assasuri S. *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta: Rajawali Pres, 2013.
- Chatarina Vista Okta Firda. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Garudhawaca, 2020.
- Ibnu Ashur Dan Muhammad Tahir. *Maqashidal Syariah*. Yodania: Dar Al Nafais, 2001.
- Nurul Huda Et. *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*. Prenada Media, 2018.
- Ridwan, S. Pd., M.Si. *Tingkat Pendapatan dan Kesejahteraan Masyarakat Menjalin Kerukunan Umat Beragama*. Sumatra Barat: Cv. Azka Pustaka, 2021.
- Sari Juliasty. *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*. Jakarta: Pt. Balai Pustaka, 2009.
- Yunus, Eddy. *Manajemen Strategis*. Cv. Andi Offset, 2016.

Daftar skripsi

- Azhari, Mela. "Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar 2022 M/1443 H,"
- Saragih, Bahdan. "Strategi Peningkatan Pendapatan Usahatani Padi Sawah di Kota Tebing Tinggi." Universitas Medan Area Medan, 2017.

Daftar jurnal

- Ardiansyah, Yudha, Yusnita Primawati, dan Zulfikar Noormansyah. "Profil Usaha dan Strategi Bisnis Kerajinan Mendong Kelurahan Singkup Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh* Vol. 8, No. 1 (2021).
- Budi Prihatminingtyas. "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsar" *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akutansi* Vol. 7, No.2 (2019).

- Desi Alawiyah, Dan Hyatul Khairul Rahmat, “Konseling Traumatik: Sebuah Strategi Guna Mereduksi Dampak Psikologis Korban Bencana Alam”, *Jurnal Mimbar: Media Intelektual Muslim Dan Bimbingan Rohai*, Vol. 6, No. 1 (2020).
- Eman, Ireynne, Benny Sagay, dan Sherly Jocom. “Strategi Pengembangan Objek Wisata Danau Linouw Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Tomohon” *Jurnal Transdisiplin Pertanian (Budidaya Tanaman, Perkebunan, Kehutanan, Peternakan, Perikanan), Sosial dan Ekonomi* Vol. 14, No. 1 (2018).
- Ery Suryanti, Hendra Lesmana, dan Husni Mubarak. “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Umkm (Studi Kasus Pada Umkm Mita)” *Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi* Vol. 13, No. 1 (2021).
- Fefri Y. Roslin, Daisy S.M Engka, dan Steeva Y.L Tumangkeng. “Strategi Pengembangan Objek Wisata Buntu Burake Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Tana Toraja” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* Vol. 23, No. 7 (2023).
- Husna Ni'matul Ulya dan Ravina Putri Agustin. “Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang dan Label Pada Umkm Jajanan Camilan di Desa Joresan Mlarak Ponorogo.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol. 1, No. 1 (2022).
- Indah Krisnawati, Ibnu Auf Ubaidi, Hanif Rais, dan Reminta Lumban Batu. “Strategi Digital Marketing Dalam Perdagangan Hasil Tani Untuk Meningkatkan Pendapatan Kabupaten Karawang” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini* Vol. 10, No. 02 (2019).
- Malihah, Ning, dan Siti Achiria. “Peran Ekonomi Kreatif Dalam Pemberdayaan Industri Kerajinan Bambu.” *Jurnal Kajian Ekonomi Islam* Vol. 4, No.1 (2019).
- Maria Bano, Damianus Adar, dan Santhy Chamndra. “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah di Kabupaten Malaka” *Jurnal Excellentia* Vol. 10, No. 1 (2021).

- Masruroh, Rina, dan Neni Nurhayati. "Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Kuningan," (2016).
- Maulana, Ahmad, Irvan Iswandi, dan Alfi Satria. "Analisis Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Penelitian Multidisiplin ilmu* Vol.1, No.6 (2023).
- Nainggolan, Analysis, Johndikson Aritonang, Albina Ginting, Maria R Sihotang, dan Memo Gea. "Analisis dan Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Tradisional di Kawasan Pesisir Kabupaten Serdang Bedagai Sumatera Utara," *Jurnal Sosek KP* Vol. 16, No. 2 (2020).
- Nike Dhea Aprina Wahani, Endang Wuryandini, dan Aryan Eka Prastya Nugraha. "Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang Umkm Pasca Masa Endemik Covid-19" *Jurnal Spirit Edukasia* Vol. 3, No. 1 (2023).
- Paryanti, Ratna, dan Meyzi Heriyanto. "Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada Hotel Resty Menara Pekanbaru)" *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* Vol. 2, No. 2 (2015).
- Puspitaningrum, Yuni dan Aji Damanuri. "Analisis Lokasi Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Bisnis Pada Grosir Berkah Doho Dolopo Madiun." *Journal of Economics and Business Research* Vol. 2, No. 2 (2022).
- Putri, Eka, Rizkika Isnaini, dan Salsabila Tristiana. "Peran Sistem Digital Payment Sebagai Strategi Peningkatan Pendapatan Pada Usaha" *Jurnal Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)* Vol. 2, No. 2 (2022).
- Seplida, Utari, Syamsurijal Tan, dan Yulmardi. "Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Di Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci" *Jurnal Paradigma Ekonomika* Vol. 15, No. 2 (2020).
- Sularsih, Hermi, dan Akhamad Nasir. "Strategi Umkm Dalam Meningkatkan Pendapatan Dimasa Pandemi Covid-19 Guna Mempertahankan

Kelangsungan Usaha di Era Revolusi Industri 4.0 (Studi Pada Umkm Makanan dan Minuman di Kabupaten Pasuruan).” *Jurnal Paradigma Ekonomika* Vol. 16, No. 4 (2021).

T. Amarullah, Syarifah Zuraidah, dan Mohamad Gazali. “Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Skala Kecil Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Potensi Gurita (*Octopus Sp*) Di Kabupaten Simeulue Propinsi Aceh” *Jurnal Perikanan Tropis* Vol. 7 No. 1 (2020).

Tanjung, Ade, Iskandar Rini, dan Satia Lubis. “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah di Kabupaten Labuhan Batu” *Jurnal of Agribusiness Sciences* Vol. 3, No. 2 (2020).

Valen Abraham Lumingkewas. “Pengakuan Pendapatan dan Beban Atas Laporan Keuangan Pada Pt. Bank Sulut” *Jurnal EMBA* Vol. 1, No. 3 (2013).

Wiwit Agus Triyanto dan Zuliyati. “E-Commerce Untuk Strategi Peningkatan Pendapatan Pada Kelompok Pengrajin Pigura”Kliwon” Kudus” *Jurnal Speed – Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi* Vol. 11, No. 2 (2019).

Daftar wawancara

Sutarno, wawancara 07 Maret 2024

Nasrudin, wawancara 07 Maret 2024

Naryo Efendi, wawancara 07 Maret 2024

Daftar website

Natalia, “Bahan Baku Adalah: Pengertian, Jenis, dan Faktor yang Mempengaruhinya,” dalam <https://accurate.id/bisnis-ukm/bahan-baku-adalah/>. (diakses pada tanggal 19 Februari 2024, jam 22.19).

Muchlisin Riadi, ”Tenaga Kerja - Pengertian, Jenis, Aspek dan Masalah,” dalam <https://www.kajianpustaka.com/2024/01/tenaga-kerja.html>. (diakses pada tanggal 19 Februari 2024, jam 22.39).