

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Seiring berkembangnya zaman, dunia usaha semakin lama kian menunjukkan *rivalitas* yang semakin sulit, karena akan lebih banyak pembisnis yang terjun di dalamnya. Pada dasarnya semakin banyaknya kompetitor, pelanggan dapat dengan cermat memilih suatu produk yang sesuai keinginannya. Dari keadaan tersebut terdapat akibat yaitu, konsumen menjadi selektif dan paham, dalam menghadapi setiap produk yang diluncurkan di dalam pasar. Ketatnya kompetisi dagang akan membuat kondisi dimana pemasar akan selalu mengembangkan usahanya.¹

Salah satu sektor usaha yang menguntungkan dan dapat dijalankan dengan modal kecil yaitu, *home industry*. *Home industry* merupakan suatu usaha dengan skala kecil yang beroperasi di bidang *industry* tertentu. Usaha ini bergerak hanya menggunakan satu sampai dua rumah sebagai sentra produksi, administrasi, dan pemasaran. Apabila diamati dari segi modal usaha dan jumlah tenaga kerja yang diserap tentu akan lebih sedikit daripada perusahaan besar pada umumnya.²

Kota Kediri memiliki makanan khas daerah yaitu tahu takwa. Berbagai macam produk olahan tahu takwa berfungsi sebagai buah tangan bagi wisatawan yang datang ke Kota Kediri. Industri tahu di Kota Kediri

¹Jasa Ungguh Muliawan, *Manajemen Home Industry: Peluang Usaha Ditengah Krisis*, (Yogyakarta: Banyumedia, 2008), 3

² Ibid, 6

adalah industri kecil dan rumah tangga. Salah satu wilayah yang sebagian besar penduduknya bekerja pada *home industry* tahu takwa adalah Kelurahan Tinalan. Pada Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri terdapat klaster tahu takwa dimana kurang lebih 18 pengusaha *home industry* Tahu takwa yang ada disana, hal ini menunjukan bahwa usaha tahu takwa merupakan salah satu mata pencaharian unggulan masyarakat kelurahan tersebut. Usaha tahu takwa ini masih memakai teknologi tradisional, sederhana, serta masih menggunakan keahlian tangan. *Home industry* tahu takwa di Kelurahan Tinalan ini dilakukan oleh tenaga keluarga dengan memanfaatkan ketrampilan dan pengetahuan turun temurun, yang dibantu masyarakat sekitar dan karyawan. Beberapa pelaku usaha mencoba untuk dapat terus meningkatkan kualitas industri dengan cara mengembangkan usahanya sesuai permintaan konsumen, kerjasama penjualan, perluasan pemasaran, dan mencoba untuk inovasi produk, agar usahanya dapat terus berjalan dan adanya peningkatan pendapatan.³

Meningkatkan suatu pendapatan usaha diperlukan pengembangan usaha yang sesuai. Menurut Anoraga, Pengembangan usaha yaitu tanggung jawab yang harus dimiliki setiap individu pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi serta kreativitas. Apabila hal ini dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besar harapan guna menghasilkan

³ Wawancara dengan pemilik Home Industry Tahu Takwa Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 20 Desember 2020

sebuah usaha yang semula kecil, menjadi skala menengah hingga sebuah usaha skala besar.⁴

Pengembangan usaha dapat ditentukan dengan adanya kemampuan dalam menciptakan strategi. Sebab strategi mengharuskan suatu usaha untuk melihat kedepan dan berusaha membentuk masa depannya secara proaktif. Strategi membantu menuntun kesadaran tentang arah yang dituju suatu usaha.⁵

Beberapa macam strategi dapat digunakan untuk mengembangkan suatu usaha. Keberhasilan mengembangkan usaha didukung oleh strategi-strategi yang dilakukan oleh pengusaha dengan tujuan tertentu dan untuk mempertahankan usahanya dalam persaingan bisnis.

Adapun salah satu strategi yang dapat dimanfaatkan dalam mengembangkan suatu usaha yaitu Strategi Intensif. Strategi intensif ialah strategi yang membutuhkan upaya usaha-usaha yang intensif untuk memperluas posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.⁶

Salah satu jenis usaha yang melakukan pengembangan usaha dalam bisnisnya yaitu *Home industry* tahu takwa di Kelurahan Tinalan gang IV Kota Kediri, di Kelurahan Tinalan Gang IV terdapat klaster industry Tahu Takwa sekitar 18 pengrajin tahu takwa di kelurahan tersebut. Adapun data pendapatan usaha Tahu Takwa sebagai berikut:

⁴ Pandji Anoraga dan Ninik Widiyanti, *Dinamika Koperasi*, (Jakarta : RinekaCipta, 2007), 66

⁵ AB Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), 11

⁶ Husein Umar, *Stategic Management In Action*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001),

Tabel 1.1
Data Pendapatan Home Industry Tahu Takwa
Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri

No	Home Industri	Nama Pemilik	Pendapatan Rata-Rata Per Tahun (Dalam Juta Rupiah)				
			2016	2017	2018	2019	2020
1	99	Jamal	24	30	30	15	15
2	RTT	Masroni	24	30	30	30	18
3	Romario	Romario	30	36	36	48	48
4	Bu Nur	Adi	36	54	54	36	34
5	Rio	Rio	24	30	30	18	18
6	Budi Purnomo	Budi Purnomo	60	72	72	48	72
7	POPULER	Purbarini	60	72	90	72	108
8	UD.ABAH AMAN	Parman	48	60	60	12	12
9	Pak Min	Pak Min	18	24	24	12	12
10	SDD	Mohariono	30	30	36	24	24
11	SIS	Siswanto	60	72	72	36	30
12	Wijaya Kembar	Supini	48	48	72	72	48
13	Lancar Jaya	Suprio	18	18	18	12	12
14	Bintang Barokah	Mujiono	30	36	36	14,4	14,4
15	MJS	Mujaiz	30	36	36	18	18
16	Pak Sam	Syamhendratno	48	48	48	30	24
17	Rubianiy	Rubiany	18	24	24	10	12
18	Pak Eko	Pak Eko	24	24	24	14,4	14,4

Sumber Data: Wawancara dengan pemilik Home Industri Tahu Takwa Tinalan⁷

Berdasarkan pemaparan data di atas dapat dilihat bahwa rata-rata penghasilan per tahun yang diperoleh mengalami peningkatan pada tahun 2016 sampai tahun 2018, sedangkan pada tahun 2019 sampai tahun 2020 rata-rata pendapatan pelaku usaha mengalami penurunan yang disebabkan oleh

⁷ Wawancara dengan pemilik Home Industry Tahu Takwa Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 20 Desember 2020

naiknya harga kedelai dikarenakan adanya pandemi covid 19.⁸ Dari 18 data pengrajin tahu takwa tersebut, dapat diambil 3 industri tahu takwa yang memiliki pendapatan terbesar, yaitu:

Tabel 1.2
Kualifikasi Umum Jumlah Karyawan

No	Home Industri	Nama Pemilik	Karyawan Laki-Laki	Karyawan Perempuan	Total Karyawan
1	Populer	Purbarini	10	4	14
2	Wijaya Kembar	Supini	2	1	3
3	Budi Purnomo	Budi Purnomo	3	-	3

Sumber Data: Wawancara dengan pemilik Home Industri Tahu Takwa Tinalan⁹

Berdasarkan data diatas diketahui bahwa jumlah karyawan yang dimiliki oleh Home Industri Populer sebanyak 14 orang terdiri dari 10 karyawan laki-laki dan 4 karyawan perempuan. Jumlah karyawan pada Home Industri Wijaya Kembar dan Home Industri milik Bapak Budi Purnomo lebih sedikit dibandingkan dengan total karyawan milik Home Industri Populer. Home Industri Wijaya Kembar hanya memiliki total karyawan sebanyak 3 orang yang terdiri dari 2 karyawan laki-laki dan 1 karyawan perempuan. Sedangkan Home Industri milik Bapak Budi Purnomo hanya memiliki karyawan sebanyak 3 orang laki-laki.

⁸ Ibid.,

⁹ Wawancara dengan pemilik Home Industry Tahu Takwa Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 25 Desember 2020

Tabel 1.3
Strategi Intensif dalam pemilihan tempat penelitian

No	Kualifikasi	Populer ¹⁰	Wijaya Kembar ¹¹	Budi Purnomo ¹²
1	Peluasan Pasar	Peluasan pasar di lakukan di Pasar Tradisional dalam kota Kediri dan di Daerah Karisidenan Kediri (Tulungagung, Pare, Gurah Kertosono. Dan pasar tradisional luar kota seperti Jakarta dan Bali. Juga swalayan. Dan juga diambil oleh Penjual sayur keliling. Selain itu pemasaran juga dilakukan di media sosial Facebook. Dan juga dijual di rumah.	Peluasan pasar dilakukan melalui online shop yaitu shoope. Dan juga dijual di rumah.	Peluasan Pasar di lakukan di pasar tradisional dalam kota Kediri seperti pasar pahing dan pasar setonobetek. Dan juga dipasarkan di rumah.
2	Inovasi Produk	Dari produk tahu putih menjadi tahu takwa kuning. Dan juga kini dikembangkan stik tahu	Dari tahu putih dikembangkan menjadi stik tahu dan juga berupa jajanan oleh-oleh lainnya.	Dari produk tahu putih biasa menjadi tahu takwa kuning.
3	Upaya Publisitas	Banner, Papan Nama, Stiker, Website	Banner, Stiker	-

Sumber Data: Wawancara dengan Pemilik Home Indsutri Tahu Takwa Tinalan¹³

¹⁰Wawancara Ibu Purbarini, Pemilik Home Industri Tahu Takwa Populer Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 25 April 2021

¹¹ Wawancara Bapak Supini, Pemilik Home Industri Tahu Takwa Wijaya Kembar Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 25 April 2021

¹² Wawancara Bapak Budi Purnomo, Pemilik Home Industri Tahu Takwa Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 25 April 2021

¹³ Wawancara dengan pemilik Home Industry Tahu Takwa Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 25 April 202

Berdasarkan tabel di atas dapat dipilih *Home Industry* tahu takwa Populer sebagai lokasi penelitian, karena memiliki jumlah pegawai lebih banyak dari yang lain selain itu peluasan pemasaran di tahu takwa populer lebih luas dibanding dengan yang lain, dan juga pendapatan pada tahu takwa Populer lebih besar dari yang lainnya. Pengrajin tahu takwa Populer juga memiliki kestabilan dalam produksinya sehingga terjadinya pengembangan usaha terlihat lebih jelas dan signifikan pada tempat tersebut.

Nilai *utility* dalam usaha dagang harus mengarah pada bingkai nilai “halal” sehingga tidak membahayakan bagi individu atau kelompok masyarakat. Sesuai dengan firman Allah SWT dalam Q.S An-Nahl ayat 69:

ثُمَّ كَلِمَٰتٍ مِّنْ كُلِّ النَّمْرَاتِ فَا سَلِكِنِي سُبُلَ رَبِّكَ ذُلُلًا ۗ يُخْرِجُ مِنْهَا بُطُورًا مَّا شَرَبْتُ مُخْتَلِفًا
أَلْوَانُهُ فِيهِ شِفَاؤٌ لِّلنَّاسِ ۗ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَّتَفَكَّرُونَ^{١٤}

Artinya : “ Kemudian makanlah dari tiap-tiap (macam) buah-buahan dan tempuhlah jalan Tuhanmu yang telah dimudahkan (bagimu). Dari perut lebah itu keluar minuman (madu) yang bermacam-macam warnanya, didalamnya terdapat obat yang menyembuhkan bagi manusia. Sesungguhnya pada demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebersaran Tuhan) bagi orang-orang yang memikirkan.”

Pesan yang didasarkan pada ayat diatas bahwa dalam menjalankan usaha dagang haruslah bertujuan untuk kemaslahatan manusia. Melakukan perdagangan dan persaingan hendaknya mengutamakan kebaikan dengan cara, perilaku, dan produk yang dihasilkan masih dalam bingkai halal.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk meneliti *home industry* tahu takwa populer di Tinalan Gang IV karena terdapat

¹⁴ Q.S. An – Nahl : 69

persaingan dagang yang cukup ketat, sehingga memunculkan kompetisi antar pedagang dalam mengembangkan usaha serta munculnya penerapan-penerapan strategi yang tepat untuk keberlangsungan usaha. Oleh karena itu untuk mengetahui kondisi tersebut, peneliti mengajukan penelitian berjudul “Pengembangan Usaha Home Industri Tahu Takwa dalam Prespektif Strategi Intensif (Studi Kasus Pada Industri Tahu Takwa Populer di Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri)”.

B. Fokus Penelitian

Dari konteks penelitian yang telah dipaparkan, penulis merumuskan masalah diantaranya sebagai berikut :

1. Bagaimana Pengembangan Usaha pada *Home Industry* Tahu Takwa Populer?
2. Bagaimana Pengembangan Usaha *Home Industry* Tahu Takwa Populer dalam Prespektif Strategi Intensif ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Pengembangan Usaha pada *Home Industry* Tahu Takwa Populer di Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri.
2. Untuk mengetahui Pengembangan Usaha *Home Industry* Tahu Takwa Populer Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri dalam Prespektif Strategi Intensif.

D. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang berjudul Analisis Strategi Intensif dalam Pengembangan Usaha *Home Industry* Tahu Takwa (Studi Kasus pada Industri Tahu Takwa Populer di Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri), diharapkan akan memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan keilmuan dalam bidang Perekonomian dan Bisnis.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana dalam memahami dan mempraktikkan teori yang telah dipelajari, meningkatkan kemampuan penulis dalam melakukan penelitian, serta dapat lebih memahami ilmu ekonomi syariah khususnya tentang penerapan perekonomian dan bisnis.

b. Bagi Pengusaha

Hasil dari penelitian diharapkan dapat menjadi tolak ukur dalam meningkatkan perkembangan usaha *Home Industry* Tahu Takwa Populer serta meningkatkan pendapatan usaha.

c. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan serta referensi bagi pembaca di dunia bisnis.

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan kajian pustaka yang dilakukan, terdapat penelitian yang hampir serupa dengan judul pada penelitian penulis. Berikut telaah pustaka yang digunakan penulis:

1. Penelitian dengan judul “*Analisis Swot Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo*” Oleh Ugin Setyani (2020) mahasiswa IAIN Ponorogo.

Penelitian yang dilakukan oleh saudari Ugin Setyani menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini berfokus pada permasalahan tentang Analisis Swot Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha. Penelitian ini menghasilkan , suatu strategi produk usaha pengrajin kulit sumali novitha. Berdasarkan analisis Matrik IE berada pada sel V dengan strategi stabilitas. Adapula hasil dari analisis diagram SWOT yang berada pada kuadran II yaitu memiliki ancaman cukup dari luar dan kekuatan internal untuk menghadapi. Alternative strategi distribusi sesuai matrik SWOT yaitu strategi ST.

Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti dan lokasi penelitian yang berbeda.

2. Penelitian dengan judul “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Prespektif Ekonomi*

Islam (Studi Pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)” Oleh Helen Malinda (2017) mahasiswa UIN Raden Intan Lampung.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Dari penelitian ini menunjukkan hasil bahwa pada strategi pengembangan yang diterapkan oleh perusahaan Cahaya Bahari yaitu dengan memakai bauran pemasaran atau yang disebut (*marketing mix*). Walaupun perusahaan memiliki omset yang besar, akan tetapi perusahaan belum dapat memberikan gaji yang sesuai dengan yang sudah ditentukan oleh pemerintah melalui UMR provinsi Lampung. Sebab sistem pemberian gaji atau upah yang sudah diterapkan oleh perusahaan menggunakan sistem gaji atau upah berdasarkan kinerja karyawan.

Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama mengembangkan suatu usaha. Perbedaan. Sedangkan perbedaan terletak pada masing-masing subjek yang diteliti dan objeknya.

3. Penelitian dengan judul “*Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas*” Oleh Dian Wideasri (2020) mahasiswa IAIN Purwokerto.

Metode pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini menghasilkan secara umum bahwa strategi pengembangan usaha di Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas, sudah melakukan suatu strategi pengembangan usaha

yang baik dan konstiten. Dibuktikan dengan adanya kenaikan omset atau penghasilan dari penjualan pada setiap tahunnya. Menerapkan strategi pengembangan usaha meliputi peningkatan akses kepada aset produktif, kewirausahaan, peningkatan akses pada pasar, kemitraan usaha, kelembagaan ekonomi.

Persamaan dengan penelitian saya yaitu sama-sama menggunakan teori pengembangan usaha pada home industry dan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaanya terletak pada objek penelitian yang diteliti, lokasi penelitian berbeda.

4. Penelitian dengan judul “*Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*”. Oleh Ulfa Hidayati (2018) mahasiswa UIN Raden Intan Lampung.

Dalam penelitian ini menerapkan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini menghasilkan kondisi usaha para pengrajin genteng di Desa Jatirenggo mengalami perkembang secara optimal dan juga tingkat pendapatan yang diperoleh para pengrajin juga tumbuh secara baik. Namun dalam mengembangkan suatu usaha, para pengrajin akan menjumpai suatu hambatan dan mengalami berbagai resiko. Beberapa alternaif strategi yang dilakukan pengrajin yang bersifat intensif, integrasi, dan diferensiasi. Diantaranya, dengan mengikuti pelatihan, meningkatkan kualitas suatu produk, adapun dengan perluasan geografis pasar, menjalin afiliasi dengan pemerintah atau lembaga organisasi yang terkait atau kerjasama pengrajin ,

memaksimalkan kegiatan produksi. Dilihat dari kaca mata perspektif ekonomi Islam dalam mengembangkan suatu usaha pengrajin, segala strategi atau upaya apapun diperbolehkan asal jangan menyimpang dari syariat Islam.

Persamaan dengan penelitian ini yakni sama-sama menggunakan sebuah metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada objek yang diteliti dan lokasi penelitian berbeda.

5. Penelitian dengan judul “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Usaha Kang Bagong Catering Semarang)*” Oleh Siti Laeliah (2017) mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

Metode kualitatif digunakan dalam penelitian ini sebagai metode penelitian. Kesimpulan dari penelitian ini ialah, bahwa dengan adanya upaya strategi pengembangan, yaitu strategi kombinasi bersama pada bisnis Kang Bagong Catering, yakni terdapat beberapa strategi diantaranya: strategi integrasi vertikal, strategi intensif, dan strategi diversifikasi menerapkan strategi diversifikasi terkait/ konsentrik. Apabila diteliti dengan ekonomi Islam, berbagai strategi yang dijalankan oleh bisnis Kang Bagong Catering secara umum sudah sesuai dengan teori yang ada. Pada hal ini Kang Bagong Catering tidak hanya berpusat pada strategi-strategi secara umum saja. Namun Kang Bagong Catering juga tidak melupakan atau meninggalkan dengan sengaja hal-hal yang sesuai dengan agama Islam.

Persamaan dengan ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada subjek dan objek yang berbeda.