



**EVALUASI STRATEGI USAHA RENGGINANG HALIM S
DI DESA KERTONEGORO KECAMATAN JENGGAWAH**

*(The Strategy Evaluation Of Bussiness Rengginang Halim S In Kertonegoro Sub-
District Jenggawah)*

SKRIPSI

Oleh:

AROVAN RIESKI WIDHARTA

NPM:1758632112113

**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI PEMBANGUNAN
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
JEMBER
2022**



**EVALUASI STRATEGI USAHA RENGGINANG HALIM S
DI DESA KERTONEGORO KECAMATAN JENGGAWAH**

(The Strategy Evaluation Of Bussiness Rengginang Halim S In Kertonegoro Sub-District Jenggawah)

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
dan mencapai Gelar Sarjana Administrasi Bisnis (S.AB)

Oleh :

Arovan Rieski Widharta

NPM:1758632112113

Dosen Pembimbing:

Sampir Andrean Sukoco, S.I.Kom, M.Si

NIDN. 0724069003

SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI "PEMBANGUNAN"

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA

JEMBER

2022

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Ibu dan Almarhum Ayahanda, yang selalu mendoakan serta memberikan cinta dan kasih sayang selama ini
2. Pendamping hidup saya Syifa yang selalu mendoakan, memberikan pengorbanan waktu, semangat serta dukungan dari awal sampai terselesainya skripsi ini.
3. Almamater tercinta STIA Pembangunan Jember.

MOTTO

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras. Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan.
Tidak ada kemudahan tanpa doa.”

Ridwan Kamil

“Bangun kesuksesan dari kegagalan. Keputusan dan kegagalan adalah dua batu
loncatan yang paling baik menuju kesuksesan.”

Dale Carnegie

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Arovan Rieski Widharta

NPM : 1758632112113

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah (Skripsi) yang berjudul : (Evaluasi Strategi Usaha Rengginang Halim S Di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah), (*The Strategy Evaluation Of Bussiness Rengginang Halim S In Kertonegoro Sub-District Jenggawah*) adalah benar- benar hasil karya saya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isi sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun, serta bersedia mendapat sanksi akademik jika di kemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar.

Jember, 01 Maret 2022

Yang menyatakan

A handwritten signature in black ink is written over a portion of a 10,000 Indonesian Rupiah banknote. The banknote is pink and white, with the number '10000' clearly visible. The signature is cursive and covers the central part of the note.

Arovan Rieski Widharta

NIM: 1758632112113

PERSETUJUAN

Evaluasi Strategi Usaha Rengginang Halim S di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Utama di Sekolah Tinggi Ilmu
Administrasi Pembangunan Jember pada :

Hari : Jum'at
Tanggal : 25
Bulan : Februari
Tahun : 2022

Dosen Pembimbing Utama,

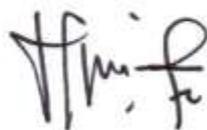


Sampir Andean Sukoco, S.I., Kom. M.Si

NIDN. 0724069003

Mengesahkan/Mengetahui

Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember



Siti Husnul Hotima, S.Sos, M.P.

NIDN : 0726077201

PENGESAHAN

Telah diterima dan dipertahankan di depan panitia penguji skripsi Sekolah Tinggi
Ilmu Administrasi "Pembangunan" Jember

Jurusan Administrasi Niaga Program Studi Ilmu Administrasi Niaga

Pada

Hari : Jumat

Tanggal : 18

Bulan : Maret

Tahun : 2022

PANITIA PENGUJI

Ketua,

Dr. Nungky Viana Feranita, MM

NIDN : 0713048401

Sekretaris,

Sampir Andean Sukoco, S.I.Kom, M.Si

NIDN : 0724069003

ANGGOTA

1. Alifian Nugraha, S.AB, M.Si

(NIDN : 0706039202)

2. Dra. Achadyah Prabawati, MP

(NIDN : 071526301)

Mengesahkan/Mengetahui Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember

Siti Husnul Hotima, S.Sos, M.P

NIDN : 0726077201

Ketua

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember



Ir. Hendri Suparto, M.Si

NUPN : 9990457014

ABSTRAK

Arovan Rieski Widharta. 17586321122113. Program Studi Ilmu Administrasi Niaga. STIA “Pembangunan” Jember. Evaluasi Strategi Usaha Rengginang Halim S di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah. Sampir Andrean Sukoco, S.I.Kom, M.Si.2021

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi strategi usaha yang dilakukan oleh usaha rengginang Halim S di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah. Strategi yang digunakan adalah dengan peningkatan akses kepada asset produktif, terutama modal, di samping teknologi, manajemen, dan segi lainnya, kewirausahaan, dalam hal ini pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting.

Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis dan telah terbukti berhasil bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Teknik penentuan informan menggunakan metode purposive sampling, informan untuk penelitian ini dipilih peneliti karena memiliki kompetensi dibidangnya. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data mencakup kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa dalam strategi pengembangan usaha untuk mengembangkan asset produktif, rengginang Halim S melakukan upaya dengan meminjam modal pada koperasi yang dapat meningkatkan jumlah produksi rengginang, penggunaan mesin pres pada proses pengemasan menjadikan produk lebih rapi dan menarik, selain itu dapat mengurangi pengeluaran biaya pembayaran upah karyawan. Manajemen yang baik yaitu disiplin kerja serta motivasi kerja yaitu dengan memberikan harga jual produk yang lebih murah dari pemilik rengginang Halim S dapat meningkatkan kinerja para karyawan dalam memasarkan produk rengginang, dengan begitu penjualan produk rengginang meningkat dan pelanggan rengginang Halim S bertambah. Pelatihan dan ketrampilan yang telah dilakukan oleh rengginang Halim S banyak memberi manfaat Kemitraan yang baik mempunyai banyak manfaat dalam menyediakan bahan baku serta dalam penjualan hasil produksi.

Kata kunci : Evaluasi Strategi Usaha, Deskriptif Kualitatif

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah yang Maha Kuasa yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayah – Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul: “*Evaluasi Strategi Usaha Rengginang Halim S Di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah*”. Penulisan skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis (SAB) pada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi “Pembangunan” Jember.

Penyusunan Skripsi tidak lepas dari peranan berbagai pihak yang telah membantu terselesainya penulisan ini. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih atas bantuannya baik secara material dan spiritual kepada:

1. Bapak Ir. Hendri Suparto, M.Si, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi “Pembangunan” Jember.
2. Bapak Sampir Andrean Sukoco, S.I.Kom, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Utama telah memberikan petunjuk, arahan, bimbingan dan pengertian pada penulis hingga selesainya penulisan skripsi ini.
3. Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Bapak dan Ibu Dosen beserta staf Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi “Pembangunan” Jember.
4. Ibu Umi Faizah dan Bapak Andi Siswoyo selaku Pemilik usaha Rengginang Halim S yang telah memberi kesempatan serta izin bagi peneliti untuk melakukan penelitian
5. Semua karyawan Rengginang Halim S yang telah membantu dalam wawancara dan penyediaan data yang Penulis butuhkan.
6. Semua pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis merasa banyak kekurangan dan kesalahan yang terjadi. Oleh karena itu penulis membutuhkan kritik membangun untuk dijadikan koreksi dalam penyusunan karya tulis berikutnya. Akhirnya, Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Semoga skripsi ini dapat menjadi media

untuk Membangun Generasi Muda yang beriman, Berakhlak, Berilmu dan Berprestasi.

Demikian semoga penulisan karya tulis ilmiah ini dapat memeberikan manfaat baik bagi penulis maupun bagi Lembaga Sekolah Tinggi ilmu Administrasi “Pembangunan” Jember.

Jember, Maret 2022

Penulis,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan Penelitian	9
1.4. Manfaat Penelitian	9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Peneliti Terdahulu.....	10
2.2. Landasan Teori	14
2.2.1 Monitoringdan Evaluasi	14
2.2.2 Pengertian Manajemen Strategi.....	15

2.2.3 Manfaat Manajemen Strategi.....	16
2.3. Pengertian Usaha Mikro,Kecil dan Menengah (UMKM)	17
2.4. Pengertian Strategi.....	18
2.4.1 Tingkat-tingkat Strategi.....	19
2.4.2 Jenis dan Manfaat Strategi.....	20
2.5. Pengembangan Usaha.....	23
2.6. Strategi Pengembangan Usaha	25
2.7. Kerangka Pemikiran	25

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Tipe Penelitian	27
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian.....	27
3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan data	28
3.4. Teknik Penentuan Informan	29
3.5. Teknik Analisis data	31
3.6 Teknik kebasahan data.....	32

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Gambaran umum perusahaan.....	33
4.1.1 Sejarah Perusahaan	33
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	34
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	34
4.2 Peningkatan akses kepada asset produktif, terutama modal, teknologi, manajemen pada usaha rengginang Halim S.....	35
4.2.1 Peningkatan akses produktif rengginang Halim S dengan modal.	36

4.2.2 Penggunaan teknologi dalam pengembangan usaha rengginang Halim S	46
4.2.3 Penerapan manajemen secara sistematis yang diterapkan dalam pengembangan usaha rengginang halim S	50
4.3 Pelatihan dan pengetahuan ketrampilan yang telah diikuti oleh rengginang Halim S	53
4.4 Kemitraan yang dilakukan oleh rengginang Halim S dalam strategi pengembangan usaha	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1.1 Tabel perkembangan UMKM dan usaha besar di Indonesia tahun 2016-2019	2
1.2 Tabel perkembangan jumlah produksi rengginang Halim S pada tahun 1990- 2005.....	6
1.3 Tabel perkembangan jumlah produksi rengginang Halim S pada Tahun 2006- 2022.....	8
2.1 Tabel tinjauan peneliti tedahulu	13
3.1 Tabel informan penelitian	31
4.2 Tabel pemasukan dan pengeluaran rengginag Halim S setelah melakukan pinjaman Rp2.000.000 dari koperasi Mekar	40
4.3 Tabel pemasukan dan pengeluaran rengginag Halim S setelah melakukan penambahan pinjaman Rp5.000.000 dari koperasi Mekar.....	42
4.4 Tabel perbedaan sebeum adanya pinjaman modal, adanya pinjamna modal Rp2.000.000 dan tambahan pinjaman Rp5.000.000 yang dilakukan oleh usaha rengginang Halim S dalam strategi pengembangan usahanya.....	45

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka pemikiran Penelitian	26
4.2 Struktur organisasi perusahaan rengginang Haim S	35
4.5 Kegiatan Sosialisasi dengan dinas penyuluhan keamanan pangan (PKP)	55
4.6 Kegiatan Seminar UMKM Exhibition	57

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam konteks pembicaraan umum, bisnis (*business*) tidak terlepas dari aktivitas produksi, pembelian, penjualan maupun pertukaran barang jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Aktifitas dalam bisnis pada umumnya punya tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan cukup dana bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku bisnis atau bisnisan (*businessman*) itu sendiri. Dalam konteks yang lebih sempit, masyarakat awam sering sekali menghubungkan bisnis dengan usaha, perusahaan atau suatu organisasi yang menghasilkan dan menjual barang dan jasa. Sedangkan bisnisan dikaitkan dengan pedagang, pengusaha, usahawan, atau orang yang bekerja dalam bisnis, serta orang yang menjalankan perusahaan atau industri komersial (Fuad, 2006:1).

Tingkatan bisnis di Indonesia terbagi dalam beberapa kelas sesuai ketentuan yang ada dalam undang-undang. Diantaranya yaitu usaha besar, usaha menengah, usaha kecil dan usaha mikro. Dari keempat kelas tersebut, tiga diantaranya menjadi kelas usaha dengan jumlah terbanyak. Sehingga pemerintah menjadikan satu ketiga kelas tersebut dengan sebutan UMKM. UMKM adalah usaha kerakyatan yang saat ini mendapat perhatian dan keistimewaan yang diamanatkan oleh undang-undang, antara lain bantuan kredit usaha dengan Bunga rendah, kemudahan persyaratan ijin usaha, bantuan pengembangan usaha dari lembaga pemerintah, serta beberapa kemudahan lainnya. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM diatur berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah. Secara umum ciri-ciri UMKM adalah manajemen berdiri sendiri, modal disediakan sendiri, daerah pemasarannya lokal, asset perusahaannya kecil, dan jumlah karyawan yang dipekerjakan terbatas. Asas pelaksanaan UMKM adalah kebersamaan, ekonomi yang demokratis, kemandirian, keseimbangan kemajuan, berkelanjutan, efisiensi keadilan serta kesatuan ekonomi nasional. Untuk membedakan suatu usaha apakah itu termasuk usaha mikro, usaha kecil, atau

usaha menengah, oleh pemerintah diberikan batasan berdasarkan undang-undang sesuai dengan kriteria jenis usaha masing-masing yang didasarkan atas peredaran usaha dan atau jumlah aktiva yang dimiliki (Permadi, 2020:1).

Sektor UMKM memiliki proporsi pangsa yang besar dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UMKM, pada tahun 2019 UMKM memiliki proporsi sebesar 99,9% dari jumlah total 65 juta lebih unit usaha yang terdaftar. Melihat dari tingginya nilai proporsi tersebut dapat terlihat bahwa peran UMKM sangat membantu dalam menopang kemajuan perekonomian di Indonesia, karena mayoritas adalah usaha berskala kecil sehingga tidak terlalu bergantung dengan jumlah modal yang besar maupun pinjaman dari luar. Usaha mikro ini juga merupakan usaha yang tidak terlalu merasakan dampak dari fluktuasi nilai tukar. Berikut ini tabel yang diperoleh dari Sumber Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah

Tabel: Perkembangan UMKM dan Usaha Besar di Indonesia Tahun 2016-2019

Keterangan	2017	2018	2019
Usaha Mikro	98,70%	98,68%	98,69%
Usaha Kecil	1,20%	1,22%	1,22%
Usaja Menengah	0,09%	0,09%	0,10%
Usaha Besar	0,01%	0,01%	0,01%

Berdasarkan data pada tabel diatas dapat terlihat bahwa perkembangan usaha kecil dari tahun 2017 - 2019 mengalami penurunan di setiap tahunnya, walaupun dari data tersebut terlihat bahwa penurunan yang terjadi pada sektor usaha mikro tidak terlalu drastis hanya sebesar 0,01 - 0,02 persen per tahun. Pada sektor Usaha Kecil jika dilihat dari data tabel tersebut mengalami kenaikan pada tahun 2018 sebesar 0,02% dari tahun sebelumnya, sedangkan pada tahun 2019 terlihat konstan namun tidak mengalami penurunan. Pada sektor Usaha Menengah mengalami peningkatan sebesar 0,01% pada tahun 2019, sedangkan ada dua tahun sebelumnya cenderung konstan. Sedangkan untuk sektor Usaha Besar selama tiga tahun berturut-turut tidak mengalami peningkatan maupun penurunan (cenderung

konstan), hal tersebut mungkin terjadi belum bertambahnya jenis usaha besar atau belum terdaftarnya beberapa jenis usaha yang tergolong besar (Santoso, 2021:61).

Gejolak ekonomi yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19 ini menghantam Indonesia bagaikan sebuah *perfect storm* yang setidaknya memberi dampak besar bagi perekonomian. Dampak pertama adalah membuat konsumsi rumah tangga atau daya beli yang merupakan penopang 60% terhadap ekonomi jatuh cukup dalam. Hal ini dibuktikan dengan data dari BPS yang mencatatkan bahwa konsumsi rumah tangga turun dari 5,02% pada kuartal I 2019 ke 2,84% dari kuartal I tahun 2021. Dampak kedua yaitu pandemi menimbulkan adanya ketidakpastian yang berkepanjangan sehingga investasi ikut melemah dan berimplikasi pada terhentinya usaha. Dampak ke tiga adalah seluruh dunia mengalami pelemahan ekonomi sehingga menyebabkan harga komoditas turun dari ekspor Indonesia ke beberapa Negara juga terhenti. Salah satu sektor penopang ekonomi bangsa yang sangat terdampak akibat covid-19 adalah sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Berdasarkan data dari Katadata Insight Center, terdapat sekurangnya 37.000 pelaku UMKM yang terdampak selama pandemi, yaitu dengan survei menunjukkan hanya 5,9% UMKM yang mampu memetik untung ditengah pandemi. Tetapi disisi lain terdapat 82,9% pelaku usaha yang terkena dampak negatif pandemi. Bahkan terdapat 63,9% mengalami penurunan omzet lebih dari 30% (Ariyanto, 2021:3).

Kedudukan strategis tidak hanya tercermin pada jumlah UMKM yang besar. Namun, UMKM juga tidak pernah menimbulkan masalah dan memberatkan beban masyarakat dalam perekonomian nasional. UMKM telah membuktikan dirinya sebagai bentuk usaha yang dinamis, responsive, fleksibel, serta adaptif dalam merespon dinamika tantangan masalah eksternal. UMKM telah menunjukkan ketangguhannya, seperti ketika menghadapi tekanan saat badai krisis moneter pada tahun 1997-1998. Krisis ekonomi yang tak bisa dihindari juga oleh Indonesia ditandai dengan ketidakstabilan nilai mata uang, peningkatan inflasi, peningkatan suku bunga, kelangkaan bahan baku produksi, konflik multi dimensi, dan bermuara salah satunya pada ambruknya usaha-usaha berskala besar. Sebaliknya dalam periode itu UMKM merupakan kelompok usaha yang

terus tumbuh dan bahkan sangat membantu perekonomian nasional. Jumlah usaha kecil dan menengah secara keseluruhan meningkat dari sekitar 1,411 juta unit pada tahun 1998 menjadi 1,452 juta unit pada tahun 1999, suatu peningkatan sekitar 2,92 % jumlah pekerja yang terserap pada jenis usaha ini juga meningkat sekitar 2,47% dalam periode yang sama. Lebih jauh, ditengah krisis multidimensi yang masih belum sepenuhnya mampu diatasi, UMKM tetap memberikan kontribusi signifikan dalam menopang PDB Indonesia (Budiarto, 2015:5).

Pada triwulan III 2020 perekonomian Indonesia tumbuh menjadi minus (-) 3,49 % membaik dari triwulan sebelumnya yang sebesar minus (-) 5,32%. Hal ini menunjukkan proses pemulihan ekonomi dan pembalikan arah (turning point) dari aktifitas-aktivitas ekonomi nasional menunjukkan ke arah zona positif. Hal tersebut disampaikan oleh menteri UMKM dan koperasi Teten Masduki pada acara webinar Nasional yang diselenggarakan Partai Keadilan Sejahtera (PKS) pada tanggal 16 Januari 2020 dengan tema “UMKM Tulang Punggung Ekonomi Bangsa, penggerak ekonomi rakyat di masa pandemi. Beliau juga mengatakan bahwa pada kuartal ke 4 pertumbuhan ekonomi akan semakin membaik dengan prediksi minus (-) 2,9% hingga minus (-) 0,9%. Selanjutnya beliau menambahkan bahwa pemerintah optimis tingkat pertumbuhan ekonomi di Indonesia akan bisa mencapai 5% di tahun 2021 tergantung sejauh mana kita mampu efektif menanggulangi pandemi covid-19, sehingga bersama-sama kita melakukan pemulihan ekonomi Indonesia (Ariyanto, 2021:7).

Saat ini sektor bisnis makanan semakin berkembang dimana pemiliknya wajib memiliki pengertian dan filosofi mendasar mengenai penghargaan akan makanan, dan gaya hidup konsumen. Setiap aspek dari bisnis dan operasional, kepuasan pelanggan, hubungan profit dan loss, ukuran sistem kendali, standarisasi dan kebanggaan dari pemilik semuanya harus terlihat, sebagaimana kegigihan, ketangguhan, perhatian yang teliti akan detail dan setiap keputusan bahkan pada hal yang kecil sekalipun. Bisnis makanan termasuk bisnis yang beresiko besar. Karena bisnis makanan berbeda dengan bisnis-bisnis lain, kecuali yang dijual adalah makanan kering yang bisa bertahan hingga berbulan-bulan (Haryadi, 2020:12).

Makanan tradisional banyak macamnya, yang dikelompokkan menjadi 3 kelompok, yaitu kue kering, kue basah dan kue gorengan. Makanan tradisional kering adalah makanan yang tidak mengandung air atau dengan kadar air yang sangat sedikit. Makanan tradisional yang kering biasanya dimasak dengan cara digoreng dengan minyak atau dengan dengan cara diopen/ dipanggang. Ciri khas kue kering adalah dapat bertahan lama dan tidak cepat basi, Salah satu contoh kue kering adalah rengginang. Rengginang merupakan snack yang terbuat dari bahan ketan yang bisa disajikan kapanpun. Rengginang yang dijual dipasaran banyak dijual dalam bentuk mentah. Dirumah, pembeli tinggal menggoreng lagi dan menghidangkan. Namun agar lebih praktis, camilan rengginang bisa dijual dalam bentuk siap makan bukan siap goreng saja. Secara umum cara membuat rengginang adalah dengan cara rendam ketan beberapa jam, bersihkan, kukus setengah matang, angkat dan sisihkan. Bawang putih dihaluskan, garam, penyedap rasa dimasukkan ke dalam ketan, tambahkan air hangat sampai agak mengering lalu kukus kembali sampai matang. Setelah matang cetak rengginang dan jemur hingga kering (Alamsyah, 2013 :85).

Rengginang hasil produksi Halim S secara komposisi sama dengan rengginang yang lain namun perbedaannya rengginang Halim S tidak menggunakan ketumbar dan takaran bumbu yang digunakan lebih banyak sehingga rengginang yang dihasilkan terasa sekali bumbunya. Bahan utama yaitu beras ketan yang digunakan juga jenis beras ketan yang tepilih sehingga bentuk ketan utuh tidak patah-patah dan warnanya mengkilat.

Rengginang Halim S berdiri sejak tahun 1990 an berawal dari sepasang suami istri yaitu Ibu Subita (Alm) dan Bpak Abdul Halim (alm) yang mempunyai 5 orang putra dan putri, mereka bertempat tinggal di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu. Sebelum merintis berjualan rengginang usaha yang mereka lakukan beraneka ragam mulai dari budidaya ikan lele, usaha jahitan dan berbagai usaha telah mereka lakukan. Namun pada tahun 1990 an mereka membeli rumah tepatnya di Desa Kertonegoro RT 06 RW 10 Kecamatan Jenggawah. Mulai saat itulah Bapak Abdul Halim dan Ibu Subita memulai merintis produksi rengginang. Pemilihan nama rengginang Halim S adalah diambil dari nama Bapak Abdul

Halim dan ibu Subita yang akhirnya tercipta nama rengginang Halim S. Rengginang Halim S dikelola Ibu Subita dari tahun 1990 sampai tahun 2004, berikut ini tabel data yang diperoleh dari Ibu Umi Faizah selaku pemilik usaha rengginang Halim S saat ini.

Berawal dari produksi yang jumlahnya kecil yaitu sekitar 5kg beras ketan dan hanya dikerjakan oleh beliau dan anak-anaknya dan dalam penjualannya hanya dititipkan di toko-toko sekitar rumah yang pada akhirnya berkembang hingga merekrut sekitar 10 karyawan yang tidak lain adalah tetangga sekitar dan lingkup penjualannya semakin luas. Berikut ini daftar tabel yang menunjukkan jumlah produksi, karyawan dan pemasaran yang dilakukan UMKM Halim S pada masa dikelola Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim yaitu tahun 1990 sampai 2004, tabel tersebut dari sumber yang diperoleh dari Ibu Umi Faizah.

Tabel : Perkembangan jumlah produksi rengginang Halim S
pada tahun 1990-2005

Tahun	Jumlah produksi/ Minggu	Jumlah karyawan	Pemasaran	Teknologi
1990	5 Kg	-	Tetangga dan toko sekitar rumah	Tradisional
1991-1996	25-100Kg	5 Orang	Wilayah Ambulu dan Jenggawah	Tradisional
1997-2002	100-250 Kg	10 Orang	Wilayah Kabuten Jember dan Banyuwangi	Tradisional
2003	100 Kg	10 Orang	Wilayah Kabupaten Jember	Tradisional
2004	50 Kg	5 Orang	Pasar Ambulu dan Jenggawah	Tradisional
2005	20 Kg	5 Orang	Pasar Ambulu dan Jenggawah	Tradisional

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rengginang Halim S mengalami peningkatan pada tahun 1997 sampai tahun 2002 namun pada tahun tahun 2003 mengalami penurunan hingga tahun 2005. Kendala yang dialami dalam pengembangan usaha Rengginang Halim S adalah terkedala dengan modal yang terbatas, sehingga pengusaha tidak dapat memproduksi rengginang dalam jumlah besar, teknologi yang kurang memadai, penerapan manajemen perusahaan yang kurang maksimal, banyaknya pesaing baru yang mendorong rengginang Halim S untuk berinovasi dan menjalin mitra yang lebih banyak, penerapan hasil pelatihan yang belum terlaksana secara maksimal. Selain itu dalam proses pengeringan masih membutuhkan tenaga matahari, sehingga pada cuaca hujan usaha rengginang tidak dapat beroperasi. Kurangnya inovasi dan mitra baru yang menjadikan Rengginang Halim S mengalami penurunan peminat konsumen.

Pada tahun 2006 usaha rengginang Halim S beralih kepemimpinan yang semula dipimpin Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim kini dipimpin oleh Ibu Umi Faizah dan Bapak Andi Siswoyo. Ibu Umi Faizah dan Bapak Andi siswoyo kembali merintis usaha rengginang yang mengalami menurunan jumlah produksi, dengan berbekal pengalaman yang didapat dari Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim kini usaha rengginang Halim S mulai bangkit kembali. Berikut ini daftar tabel yang menunjukkan jumlah produksi, karyawan dan pemasaran yang dilakukan UMKM Halim S pada masa dikelola Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim yaitu tahun 1990 sampai 2004, tabel tersebut dari sumber yang diperoleh dari Ibu Umi Faizah.

Tabel : Perkembangan jumlah produksi rengginang Halim S
pada tahun 2006-2022

Tahun	Jumlah produksi/ Minggu	Jumlah karyawan	Pemasaran	Teknologi
2006-2009	5 Kg-50Kg	5 Orang	Toko sekitar rumah, sebagian wilayah Ambulu dan	Tradisional

			Jenggawah	
2010-2013	50-100Kg	5 Orang	Toko sekitar rumah, sebagian wilayah Ambulu dan Jenggawah	Tradisional
2013-2016	100-200 Kg	5 Orang	Toko sekitar rumah, wilayah Ambulu, Jenggawah, Wuluhan	Tradisional
2017-2019	200-300 Kg	5 Orang	Toko sekitar rumah, wilayah Ambulu, Jenggawah, Wuluhan, Ajung	Tradisional
2019-2021	400-600Kg	5 Orang	Toko sekitar rumah, wilayah Ambulu, Jenggawah, Wuluhan, Ajung, dan Mangli	Penambahan penggunaan alat modern
2022	600Kg	5 Orang	Toko sekitar rumah, wilayah Ambulu, Jenggawah, Wuluhan, Ajung, dan Mangli	Penambahan penggunaan alat modern

Berdasarkan tabel perkembangan jumlah produksi rengginang Halim S yang semakin meningkat, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang evaluasi strategi usaha yang dilakukan oleh rengginang Halim S.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan oleh peneliti, maka perumusan masalah yang dapat dirumuskan yaitu bagaimana evaluasi strategi usaha Rengginang Halim S di Desa Keronegoro Kecamatan Jenggawah dalam pengembangan usahanya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan rumusan kalimat yang menunjukkan adanya hasil yang diperoleh setelah penelitian selesai. Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah ingin mengevaluasi strategi-strategi yang dilakukan pengusaha rengginang Halim S dalam mengembangkan usahanya.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Secara teoritis hasil penelitian ini akan memberikan sumbang saran dalam pengembangan ilmu administrasi bisnis, khususnya pada bidang strategi pengembangan usaha. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha.
- b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi dalam melakukan penelitian di bidang adminitrasi bisnis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman bagi peneliti.

b. Bagi pengusaha rengginang Halim.S

Sebagai bahan masukan bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya yang berhubungan dengan strategi pengembangan usaha.

c. Bagi STIA Pembangunan

Sebagai salah satu bahan untuk menambah referensi bacaan bagi Mahasiswa STIA Pembangunan Jember, khususnya prodi Administrasi Bisnis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan adalah penelitian yang terkait langsung dengan penelitian yang sedang dilakukan, tujuan ditulisnya penelitian terdahulu di dalam teori penelitian untuk menambah referensi, pertimbangan – pertimbangan pandangan, serta dapat mengetahui bahwa penelitian yang sedang diteliti merupakan benar – benar baru dan belum dilakukan penelitian oleh orang lain. Adapun informasi mengenai pembahasan dari masing – masing peneliti terdahulu adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Pembahasan
1.	Fitri Farhana (2021)	Evaluasi program jejak seribu preneur dalam kegiatan pengolahan makanan oleh-oleh di Kelurahan Pulau Tidung	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan yang dilakukan (staf, klien dan program) yang dilakukan pada program jejak seribu preneur, dan untuk mengetahui bagaimana kondisi yang dirasakan oleh kelompok binaan setelah mengikuti program jejak seribu preneur. Program jejak seribu preneur dapat dikatakan berhasil, sudah mengarah pada pemberdayaan yang bersifat berkelanjutan, dengan melakukan berbagai macam hal untuk menunjang

			<p>kemandirian masyarakat, yaitu dengan perbaikan modal finansial, perbaikan modal fisik, perbaikan modal SDM, pengembangan modal-sosial dan pengelolaan sumber daya alam. Jenis penelitian yang digunakan adalah Metode kualitatif deskriptif</p>
2.	Andika Saputra (2020)	Evaluasi strategi pemasaran pada rumah makan sederhana perspektif ekonomi islam	<p>Evaluasi strategi pemasaran pada rumah makan Sederhana adalah lebih menekankan pada bauran pemasarannya seperti produk, harga, tempat, dan promosi yang sudah diterapkan dengan baik. Dalam melakukan pemasaran, satu yang mengatur yaitu manajernya dan karyawan lainnya hanya menjalankan saja agar tidak ada perselisihan pendapat. Semua karyawan dilibatkan dalam melakukan strategi pemasaran karena yang menjalankan strategi itu adalah karyawan dan kalau tidak dilibatkan strategi tidak berjalan. Jenis penelitian yang digunakan adalah Metode kualitatif deskriptif</p>

3.	Siti Nurjanah (2019)	Analisis efisiensi usaha dan evaluasi strategi Pemasaran agroindustri suwar-suwir tanpa merk (Studi Kasus Pada UD. Mutiara Rasa di Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)	Efisiensi usaha agroindustri suwar-suwir UD.Mutiara Rasa di Kecamatan Ajung Kabupaten Jember yaitu efisien sehingga layak untuk diusahakan. Nilai R/C Ratio sebesar 1,16 menunjukkan bahwa setiap penggunaan biaya produksi Rp, 1, maka akan menghasilkan penerimaan sebesar 1,16 rupiah, sehingga setiap Rp, 1 biaya yang dikeluarkan memiliki keuntungan 0,16 rupiah. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa tingkat keuntungan agroindustri suwar-suwir UD. Mutiara Rasa sebesar 16 %. Evaluasi strategi pemasaran produk suwar-suwir pada 3 outlet penjualan makanan oleh-oleh yaitu : a. Strategi produk : Produk suwar-suwir yang dimiliki oleh agroindustry UD.Mutiara Rasa memiliki keunggulan dalam mempertahankan ketersediaan produk dan menyediakan produk suwar-suwir dengan kualitas dan kuantitas yang diminati
----	-------------------------	--	---

			<p>oleh konsumen serta harga yang terjangkau.</p> <p>b. Strategi tempat : Memperluas jaringan pemasaran yang dimiliki artinya tidak hanya menjual produk suwar-suwir pada outlet saja, tetapi juga meningkatkan penjualan produk pada konsumen primer dengan menggunakan kemasan dan merk sendiri.</p> <p>c. Strategi harga : Menetapkan harga produk suwar-suwir yang beragam sesuai dengan kualitas dan kuantitas produk suwar-suwir yang dimiliki.</p> <p>d. Strategi Promosi : Promosi yang dilakukan dengan cara Direct selling atau promosi secara lisan dan Sales Promotion. Jenis penelitian yang digunakan adalah Metode kuantitatif deskriptif</p>
--	--	--	--

Jurnal penelitian terdahulu tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan dan perbedaannya adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Fitri Farhana (2021) dengan penelitian yang akan dilakukan sama-sama menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Masalah yang diteliti juga sama yaitu tentang evaluasi strategi. Perbedaan dalam penelitian ini adalah penelitian dari Fitri Farhana dilakukan pada suatu kelompok masyarakat sedangkan penelitian yang akan dilakukan pada satu usaha.
2. Penelitian Andika Saputra (2020) penelitian yang akan dilakukan sama-sama menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Masalah yang diteliti juga sama yaitu tentang evaluasi strategi. Perbedaan dalam penelitian ini adalah penelitian dari Andika Saputra hanya memfokuskan pada strategi pemasaran sedangkan penelitian yang akan dilakukan tentang strategi yang fokus pada pengembangan usaha.
3. Penelitian Siti Nurjanah (2019) dengan penelitian yang akan dilakukan sama-sama masalah yang diteliti yaitu tentang evaluasi strategi. Perbedaan dalam penelitian ini adalah penelitian dari Siti Nurjanah menggunakan penelitian kuantitatif yang memfokuskan pada strategi pemasaran sedangkan penelitian yang akan dilakukan tentang evaluasi strategi yang fokus pada pengembangan usaha.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Monitoring dan Evaluasi

Menurut (Feranita, 2020:229) Evaluasi merupakan penerapan metode-metode penelitian secara sistematis tahap untuk menilai, desain, implementasi, dan efektivitas program. Selain itu, evaluasi sebagai analisis yang meliputi konseptualisasi dan desain intervensi, monitoring, implementasi, intervensi program, serta penilaian kegunaan program. Dari pengertian tersebut maka dapat kita simpulkan monitoring merupakan bagian rangkaian evaluasi, Langkah-

langkah yang bisa dipakai dalam pelaksanaan monitoring dan evaluasi (*Monev*) strategi, berturut-turut yang dimulai dari sebagai berikut:

- Melengkapi *checklist*
- Penggunaan *checklist*
- Penyiapan *checklist*

2.2.2 Pengertian Manajemen Strategi

Manajemen strategi sebagai bidang ilmu pengetahuan berkembang sangat cepat. Konsep ini muncul sebagai respon atas meningkatnya pergolakan lingkungan alam, sosial, maupun budaya. Dimana bidang ilmu ini bidang ilmu ini mencoba untuk melihat pengelolaan suatu organisasi (umumnya organisasi perusahaan) secara menyeluruh dan berusaha menjelaskan mengapa beberapa perusahaan berkembang dengan pesat, sedang yang lainnya tidak dan bahkan tidak sedikit yang pada akhirnya bangkrut. Analisis manajemen strategi merupakan salah satu bidang studi yang banyak dipelajari secara serius dalam bidang akademis. Hal ini karena setiap saat terjadi perubahan, seperti persaingan yang semakin ketat, peningkatan inflasi, penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi, perubahan teknologi yang semakin canggih dan perubahan kondisi demografis, yang mengakibatkan berubahnya selera konsumen secara cepat. Untuk menghadapi semua tantangan tersebut, suatu perusahaan membutuhkan analisis manajemen strategi (Purwanggono, 2021:6).

Berbicara mengenai manajemen strategi tidak lepas dari dua kata yang melingkupinya, yaitu manajemen dan strategi. Masing-masing kata tersebut mempunyai makna dan pengertiannya sendiri-sendiri. Strategi berasal dari bahasa Yunani, *Stratagos* yang artinya ilmu opera jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas (Sedjati, 2015:1).

Masih banyak pengertian manajemen strategi menurut para ahli, namun dari beberapa pengertian manajemen di atas, dapat disimpulkan bahwa manajemen strategik adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang berulang

dan berkelanjutan yang meliputi kegiatan formulasi, implementasi, dan evaluasi strategik yang menyeluruh, baik jangka pendek maupun jangka panjang dalam sebuah organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Ahmad, 2020:5).

2.2.3 Manfaat Manajemen Strategi

Menurut (Catio, 2021:8), Manajemen strategi diperlukan bagi organisasi atau perusahaan supaya tujuan yang ditentukan organisasi atau perusahaan dapat tercapai. Pada konteks ini, manajemen strategi mempunyai berbagai manfaat sebagaimana berikut:

1. Dapat meningkatkan performa perusahaan melalui serangkaian perbaikan manajemen, partisipasi dan komitmen dari seluruh anggota perusahaan atau organisasi.
2. Dapat menentukan arah perusahaan guna mencapai tujuan utama yang ditentukan.
3. Dapat menghasilkan keputusan terbaik bagi perusahaan dan organisasi.
4. Memberikan antisipasi dan kepedulian terhadap masa depan perusahaan.
5. Memberi arahan bagi jalannya perusahaan dalam mencapai tujuan
6. Menetapkan skala prioritas dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
7. Membuat perusahaan lebih peka terhadap ancaman yang akan datang dari luar.
8. Membantu mencegah timbulnya masalah baik itu dari dalam maupun dari luar perusahaan.
9. Membantu proses operasional menjadi lebih efisien dan efektif
10. Membantu perusahaan untuk beradaptasi dengan berbagai perubahan.
11. Mendorong peningkatan keuntungan (*profit*) bagi perusahaan.

Manajemen strategi diperlukan oleh perusahaan untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan. Keberadaan manajemen strategi sangatlah penting dan memiliki tujuan tersendiri bagi perusahaan atau organisasi.

2.3 Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha kecil dapat didefinisikan sebagai berikut (Hamdani, 2020:1).

- a. Pengembangan empat kegiatan ekonomi utama (*core business*) yang menjadi motor penggerak pembangunan, yaitu agribisnis, industry manufaktur, sumber daya manusia dan bisnis kelautan.
- b. Pengembangan kawasan andalan, untuk dapat mempercepat pemulihan perekonomian melalui pendekatan wilayah atau daerah, yaitu dengan pemilihan wilayah atau daerah untuk mewadahi program prioritas dan pengembangan sektor-sektor dan potensi
- c. Peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat.

Menurut (Setyawati, 2017:3), usaha mikro kecil dan menengah memiliki batasan pengertian dan kriteria yang berbeda-beda. Perbedaan tersebut bisa dilihat dari aspek kepemilikan modal atau jumlah asset, jumlah karyawan, jenis usaha dan lain-lain. Menurut UU No 20 Tahun 2008 batasan pengertian dari tiga jenis usaha tersebut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik seseorang dan/atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih paling banyak 50.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300.000.000.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan/ badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan/ bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih lebih dari 50.000.000 sampai dengan paling banyak 500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil

penjualan tahunan lebih dari 300.000.000 samapi dengan paling banyak 2,5 milyar.

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil maupun usaha besar yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih lebih dari 500.000.000 sampai dengan paling banyak 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2,5 milyar samapi dengan paling banyak 50 milyar.

2.4 Pengertian Strategi

Pada dasarnya, istilah “strategi” sering sekali digunakan pada bidang kemiliteran terlebih pada saat perang untuk mengatur siasat agar meraih kemenangan dalam peperangan tersebut. Namun, seiring perkembangan zaman dan juga meningkatnya ilmu pengetahuan, maka strategi sudah memasuki semua aspek kehidupan baik dalam kehidupan pribadi seseorang dalam mencapai kesuksesan maupun kesuksesan suatu kelompok organisasi. Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap kegiatan manusia jika menginginkan tujuannya dapat terealisasi maka semua proses dalam mencapai tujuan tersebut harus diperhatikan dan dipertimbangkan dari awal perencanaan strategi hingga mengimplementasi strategi. Sebagaimana yang telah dijelaskan diatas bahwa strategi berbicara mengenai bagaimana memimpikan dan merealisasikan masa depan, maka definisi ini merujuk pada kedua hal yakni menetapkan cita-cita masa depan dan menghasilkan teknik merealisasikan cita-cita tersebut (Kosasih, 2021:1).

Bagi sebuah bisnis, strategi tentu sangat diperlukan. Walaupun tidak segenting dalam kondisi peperangan, dunia bisnis adalah medan persaingan yang tidak mengenal teman dan persahabatan. Jika tidak memiliki strategi yang tepat, produk dan jasa yang kita miliki akan gugur terkena serangan dari produsen lain ataupun karena kehabisan tenaga (Kusmuyono, Agustiawan, 2020:3).

2.4.1 Tingkat-tingkat Strategi

Menurut (Adindo, 2021: 42) Menjelaskan ada 4 tingkatan strategi yang selanjutnya dari keseluruhan strategi tersebut disebut master strategi. Yaitu:

1. *Enterprise Strategy*

Strategi ini berkaitan dengan respons masyarakat. Setiap organisasi mempunyai hubungan dengan masyarakat. Masyarakat adalah kelompok yang berada di luar organisasi yang tidak dapat dikontrol. Di dalam masyarakat yang tidak terkendali itu, ada pemerintah dan berbagai kelompok lain seperti kelompok penekan, kelompok politik dan kelompok sosial lainnya. Jadi dalam strategi *enterprise* terlihat relasi antara organisasi dan masyarakat luar, sejauh interaksi itu akan dilakukan sehingga dapat menguntungkan organisasi.

2. *Corporat Strategy*

Strategi ini berkaitan dengan misi organisasi, sehingga sering disebut *Grand Strategy* yang meliputi bidang yang digeluti oleh suatu organisasi. Pertanyaan apa yang menjadi bisnis atau urusan kita dan bagaimana kita mengendalikan bisnis itu, tidak semata-mata untuk dijawab oleh organisasi bisnis, tetapi juga oleh organisasi pemerintah dan organisasi *nonprofit*.

3. *Business Strategy*

Strategi pada tingkat ini menjabarkan bagaimana merebut pasaran di tengah masyarakat. Bagaimana menempatkan organisasi dihati para penguasa, para pengusaha, para investor dan sebagainya. Semua itu dimaksudkan untuk dapat memperoleh keuntungan-keuntungan trategi yang sekaligus mampu menunjang berkembangnya organisasike tingkat yang lebih baik.

4. *Fungsional Strategy*

Strategi ini merupakan strategi pendukung untuk menunjang suksesnya strategi lain. Ada tiga jenis strategi fungsiona yaitu:

- a. Strategi Fungsional Ekonomi yaitu mencakup fungsi-fungsi yang memungkinkan organisasi hidup sebagai satu kesatuan ekonomi yang sehat, antara lain yang berkaitan dengan keuangan, pemasaran, sumber daya, penelitian dan pengembangan.
- b. Strategy fungsional manajemen, mencakup fungsi-fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, implementaring, controlling, staffing, leading, motivating, communicating, decision making, representing* dan *integrating*.
- c. Startegi isu strategic, fungsi utamanya ialah mengontrol lingkungan, baik situasi lingkungan yang sudah diketahui maupun situasi yang belum diketahui atau yang selalu berubah.

2.4.2 Jenis – Jenis Dan Manfaat Strategi

Jenis jenis strategi menurut (Umar, 2001:43) yaitu:

1. Strategi integrasi (*Forward Integration Strategy*)

Strtaegi ini menghendaki agar perusahaan mempunyai kemampuan yang besar terhadap pengendalian para distributor atau opengecer mereka, bila perlu dengan memilikinya.Hali ini dapat dilakukan jika perusahaan mendapatkan banyak masalah dengan pendistribusian barang/ jasa mereka, sehingga mengganggu stabilitas produksi, pada hal, perusahaan mampu untuk mengelola pendistribusian di maksud dengan sumber daya yang dimiliki.Alasan lain, bisnis di sektor distribusi yang dimaksud, misalnya memiliki prospek yang baik untuk dimasuki.

a. Strategi intergasi mundur (*Backword Integration Strategy*)

Pengusaha dibidang manufaktur dan para pengecer membutuhkan barang-barang dari pemasik, misalnya berupa bahan baku.Backword integration merupakan strategi perusahaan agar pengawasan terhadap bahan baku dapat lebih ditingkatkan, apalagi para pemasok sudah dinilai tidak lagi menguntungkan perusahaan, seperti keterlambatan

dalam pengadaan bahan, kualitas bahan yang menurun, biaya yang meningkat sehingga tidak dapat lagi diandalkan. Konsumen kini mulai lebih menghargai produk-produk yang ramah lingkungan, sehingga mereka lebih menyukai produk yang dapat di daur ulang. Beberapa perusahaan menggunakan *backward integration* untuk memperoleh pengawasan terhadap para pemasok barang agar produk-produk yang dapat didaur ulang itu bahan bakunya aman dipasok. Jadi tujuan strategi ini adalah untuk mendapatkan kepemilikan dan/atau meningkatkan pengendalian bagi para pemasok. Hal ini lebih mudah dilakukan jika jumlah pemasok sedikit padahal pesaing banyak, pasokan selama ini berjalan lancar, harga produk stabil, dan pemasok memiliki margin keuntungan yang tinggi serta perusahaan mempunyai modal dan sumber daya yang berkualitas.

b. Strategi integrasi horizontal (*Horizontal integration strategy*)

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan meningkatkan pengawasan terhadap para pesaing perusahaan walau harus dengan memilikinya. Salah satu kecenderungan yang signifikan dalam manajemen strategis dewasa ini adalah dengan menggunakan strategi horizontal integration sebagai suatu strategi pertumbuhan. Jadi, tujuan strategi ini adalah untuk mendapatkan kepemilikan dan/atau meningkatkan pengendalian para pesaing. Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan memiliki posisi monopoli seizin pemerintah, bersaing di industri yang berkembang, skala ekonomi meningkat, serta modal dan sumber daya yang dimiliki perusahaan mampu melakukan ekspansi.

2. Strategi intensif (*Intensive strategies*)

Strategi-strategi penetrasi pasar (*market penetration*), pengembangan pasar (*market development*), dan pengembangan produk (*Product Development*) adalah tiga strategi yang dikelompokkan ke dalam apa yang sering disebut sebagai strategi intensif. Disebut demikian karena strategi-strategi ini dalam implementasinya memerlukan usaha-usaha

intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk-produk yang ada.

3. Strategi diversifikasi (*Diversification strategies*)

Perusahaan menggunakan strategi diversifikasi sebagai tingkat korporat. Perusahaan menerapkan strategi diversifikasi untuk meningkatkan daya saing strategis dari seluruh perusahaannya. Strategi diversifikasi meningkatkan daya saing strategis juga meningkatkan total nilai perusahaan. Nilai perusahaan diciptakan melalui diversifikasi related ataupun unrelated. Selain itu, strategi unit-unit bisnis perusahaan akan meningkatkan pendapatan atau mengurangi biaya sesuai strategi tingkat bisnisnya (Aisjah, 2012:1).

4. Strategi Devensife (*Devensive strategies*)

Disamping strategi integrative, intensive, dan diversifikasi perusahaan dapat juga melakukan strategi pertahanan (*devensive strategies*) yang terdiri atas strategi-strategi join venture, retrenchment, atau liquidation

Beberapa manfaat strategi yang di susun oleh suatu perusahaan menurut (Astiko, 2014:13) dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Strategi merupakan cara untuk mengantisipasi masalah-masalah dan kesempatan-kesempatan masa depan pada kondisi lingkungan yang berubah dengan cepat
2. Strategi dapat memberikan tujuan dan arah perusahaan dimasa depan dengan jelas kepada semua karyawan. Tujuan dan arah masa depan yang jelas, bermanfaat pada semua karyawan perusahaan untuk:
 - a. Mengetahui apa yang diharapkan dari para karyawan dan kemana arah tujuan perusahaan
 - b. Dapat mengurangi konflik yang timbul karena strategi yang efektif mengarahkan pada karyawan untuk mengikutinya
 - c. Memberikan semangat atau dorongan pada para karyawan dan manajemen dalam mencapai tujuan
 - d. Menjamin adanya dasar pengendalian manajemen dan evaluasi

- e. Menjamin para eksekutif puncak mempunyai kesatuan opini atas masalah yang strategis
3. Pada saat ini strategi banyak dipraktekkan dalam industri kerana para eksekutif puncak menjadi lebih mudah dan kurang resikonya
4. Strategi adalah kacamata yang bermanfaat untuk memonitor apa yang dikerjakan dan apa yang terjadi dalam perusahaan, serta dapat memberikan sumbangan terhadap kesuksesan perusahaan atau mengarah pada kegagalan
5. Memberikan informasi kepada manajemen puncak dalam merumuskan tujuan akhir dari perusahaan dengan memperhatikan etika masyarakat dan lingkungan
6. Hasi penelitian menunjukkan bahwa strategi dapat membantu praktek-praktek mengajar
7. Perusahaan yang menyusun strategi umumnya lebih efektif dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menyusun strategi.

2.5 Pengembangan usaha

Menurut (Karyoto, 2021:1) pengertian pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industry yang terkait memiliki pengertian pengembangan usaha adalah suatu istilah yang sering mengacu pada penguatan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ke tiga. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategi melalui ekuitas pembiayaan, ekuitas/ divestasi teknologi, produk dan lain-lain. Dalam suatu usaha juga terdapat tingkatan dalam rangka menuju pada pengembangan yang lebih baik.

Jadi, pengembangan usaha memiliki tingkatan berbeda. Level atau tingkatan tersebut menjadi produk, komersial. Level atau tingkatan tersebut menjadi produk, komersial dan korporasi. Tingkatan-tingkatan yang ada dalam pengembangan usaha yaitu tingkatan produk, tingkatan komersial, tingkatan korporasi,

Unsur yang berasal dari dalam perusahaan (pihak internal)

- a. Adanya niat dari si pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
- b. Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang/produk dan lain-lain.
- c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.

1. Unsur yang berasal dari luar (pihak eksternal)

- a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
- b. Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
- c. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/kondusif untuk usaha.
- d. Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui. Strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai atau menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah pula.
- e. Cakupan jajaran produk, suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi yang memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Hal ini juga bisa mendorong perekonomian yang pada gilirannya akan memberi untung pada konsumen. Namun sebaliknya, sebuah jajaran produk yang sedikit memungkinkan untuk menggali potensi produk tersebut dengan lebih dalam, mungkin termasuk banyak alternative untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga bisa dibandingkan dengan keahlian yang seksama. Sedangkan kreativitas merupakan salah satu unsur penting yang perlu dijadikan sebagai salah

satu karakter dalam mengelola bisnis. Kreativitas akan memberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah bisnis usaha. Usaha bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek, mulai dari ide dan produksi. Dalam artian, kreatif berarti menginovasi. Inovasi sangat penting dalam pengembangan usaha untuk pembaharuan produk agar dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

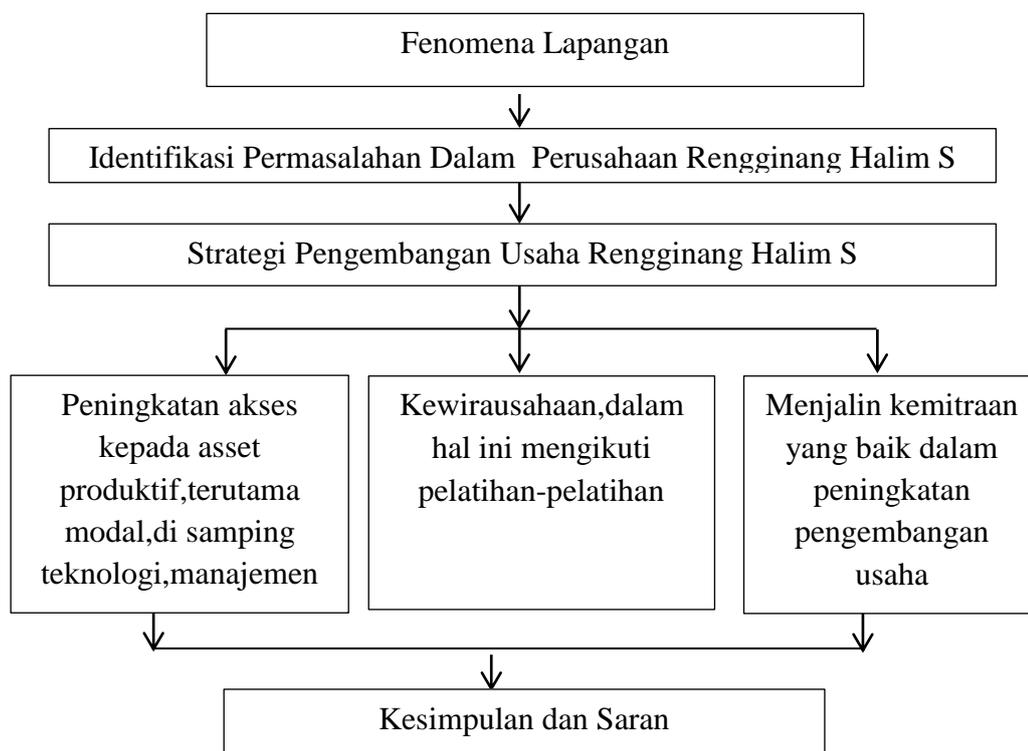
2.6 Strategi pengembangan

Pengertian pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan terutama dibidang teknologi industri yang terkait memiliki pengertian pengembangan usaha adalah suatu istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan pengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain perusahaan pihak ketiga. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual dan memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategi melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk dan lain-lain. Dalam suatu usaha juga terdapat tingkatan dalam rangka menuju pada pengembangan usaha yang lebih baik, jadi pengembangan usaha memiliki tingkat yang berbeda. Level atau tingkatan tersebut menjadi produk, komersial dan korporasi (Suharson, 2021:59).

2.7 Kerangka pemikiran

Kerangka berfikir ini digunakan sebagai dasar untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang diangkat. Atau, bisa diartikan sebagai mengalirkan jalan pikiran menurut kerangka logis (*construct logic*) atau kerangka konseptual yang relevan untuk menjawab penyebab terjadinya masalah.

Ditinjau dari pengertiannya, kerangka berpikir memiliki perspektif bermacam-macam. Tergantung dari siapa yang mengartikan. Namun yang jelas, secara garis besar memiliki makna yang sama. Menurut Sugiyono mendefinisikan kerangka berpikir sebagai model konseptual yang dimanfaatkan sebagai teori yang ada kaitannya dengan beberapa faktor yang diidentifikasi sebagai masalah penting. Konteks yang dimaksud untuk kerangka penelitian. Dalam menjalankan sebuah penelitian yang membutuhkan kerangka berpikir, alangkah lebih baiknya jika hal tersebut mampu menjelaskan secara teoritis. Sekaligus juga bisa menjelaskan hubungan antara variable yang diangkat. Jadi peneliti bisa menjelaskan hubungan antara variable independen & variable dependent. Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan pada bagian dibawah ini:



2.2 Gambar kerangka pemikiran penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Tipe Penelitian

Dalam penelitian ini metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik, tetapi melalui mengumpulkan data, analisis, kemudian diinterpretasikan. Biasanya berhubungan dengan masalah sosial dan manusia yang bersifat *interdisipliner*, fokus pada *multimethod*, naturalistik dan interpretatif (dalam pengumpulan data, paradigma dan interpretasi) Penelitian kualitatif ini merupakan penelitian yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi *realitas* atau *natural setting* yang holistik, kompleks dan rinci. Penelitian yang menggunakan pendekatan induksi yang mempunyai tujuan penyusunan konstruksi teori atau hipotesis melalui pengungkapan fakta merupakan penelitian yang menggunakan paradigma kualitatif. Segala sesuatu kegiatan akan menjadi baik jika tujuannya jelas, begitu pula dengan penelitian kualitatif, secara mendasar penelitian kualitatif memiliki dua tujuan yaitu: (1) menggambarkan dan mengungkapkan (*to describe and explore*), dan (2) menggambarkan dan menjelaskan (*to describe and explain*) (Anggito, Setiawan, 2018:14)

3.2 Tempat dan Waktu penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat peneliti memperoleh data-data primer dan sekunder. Lokasi adalah tempat atau letak dimana dilakukan penelitian untuk mengungkapkan kebenaran dari objek yang diteliti, maka tempat yang dipilih adalah Di Dusun Kertonegoro Tengah RT 06 RW 10 Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember.

Observasi awal penelitian dilakukan pada bulan Maret 2021. Penelitian dilakukan pada bulan April – Juli 2021. Peneliti mengambil langkah dengan observasi dan wawancara terhadap orang-orang dianggap bisa memberikan informasi terkait penelitian, sehingga informasi yang didapat akurat dan tidak melebar.

3.3 Jenis dan teknik pengumpulan data

Jenis penelitian ini menggunakan 2 data yaitu data primer dan sekunder

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dalam penelitian eksploratif maupun kausal dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa survey maupun observasi (Hermawan, 2005:168)

b. Data Sekunder

Data dan sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua sesudah data primer. Karena sesuatu dan lain hal, peneliti tidak atau sukar memperoleh data dari sumber data primer, dan mungkin juga karena menyangkut hal-hal yang sangat pribadi sehingga sukar data itu didapat langsung dari sumber data primer (Bungin, 2017:132).

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan 3 teknik pengumpulan data yaitu: observasi, wawancara dan dokumentasi.

a. Observasi

Secara umum observasi adalah cara menghimpun bahan-bahan keterangan yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang dijadikan objek pengamatan. Observasi sebagai alat evaluasi banyak digunakan untuk menilai tingkah laku individu atau proses terjadinya suatu kegiatan yang bisa diamati. Observasi dapat dilakukan baik secara partisipatif (*participant*

observation) maupun non partisipasi (*non-participant observation*). Observasi dapat pula berbentuk observasi eksperimental (*experimental observation*) yaitu observasi yang dilakukan dalam situasi yang dibuat dan observasi non-eksperimental (*non-experimental observation*) yaitu observasi yang dilakukan dalam situasi yang wajar (Djaali, Muljono, 2008:16)

b. Wawancara

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa wawancara adalah Tanya jawab dengan seseorang yang diperlukan untuk dimintai keterangan atau pendapatnya mengenai suatu hal. Atau dengan kata lain dapat juga dikatakan bahwa wawancara adalah Tanya jawab antara pewawancara dengan yang diwawancarai untuk meminta keterangan atau pendapat tentang suatu hal (Barata, 2003:117)

c. Dokumentasi

Dokumentasi berkaitan dengan suatu kegiatan khusus berupa pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyebarluasan suatu informasi. Dokumentasi adalah suatu kegiatan yang berkaitan dengan photo, dan menyimpan photo. Pengumpulan, pengolahan dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan, kumpulan bahan atau dokumentasi yang dapat digunakan sebagai asas bagi suatu kejadian, penghasilan suatu terbitan. Arsip kliping surat, photo-photo dan bahan seferensinya yang dapat digunakan sewaktu-waktu untu melengkapi berita atau karangan, Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental yang lain, dokumen yang dipilih harus memiliki kredibilitas yang tinggi (Firman, 2018:67).

3.4 Teknik Penentuan Informan

Dalam penelitian ini, peran informan sangat penting dan perlu. Untuk menentukan informan dalam konteks objek penelitian diklasifikasikan berdasarkan kompetensi tiap-tiap informan. Teknik penentuan informan dilakukan

secara purposif. Teknik penentuan informan ini adalah siap yang akan diambil sebagai anggota informan diserahkan pada pertimbangan pengumpulan data yang sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian (Sudaryana, Agusiady, 2022:232)

Penentuan informan yang dipilih pada penelitian ini berjumlah 3 orang, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk menambah informan bila didalam penelitian nanti masih membutuhkan informan tambahan karena kekurangan data atau informasi yang dibutuhkan. Informan yang sudah ditetapkan merupakan informan yang benar-benar mengetahui strategi pengembangan usaha rengginang. Berikut tabel Informan yang sudah dipilih :

Tabel 3.1 Informan Penelitian

No	Nama/Jabatan	Keterangan
1.	Umi Faizah/Pemilik industri rumah tangga Rengginang Halim S	Pemilik ini memiliki pengetahuan yang mendalam tentang aktifitas produksi rengginang mulai dari awal berdiri hingga saat ini, beliau merupakan anak dari Bapak Abdul Halim dan Ibu Subita (pemilik awal Rengginang Halim S) yang merupakan penerus dari Rengginang Halim S
2.	Andi Siswoyo/Pemilik	Pemilik ini memiliki pengetahuan yang mendalam tentang aktifitas produksi rengginang yang merupakan suami dari Ibu Umi Faizah yang juga mempunyai informasi yang banyak dalam

		pengembangan produksi rengginang
3.	Sutiyem/Karyawan	Merupakan karyawan yang bekerja sejak Rengginang Halim S dipimpin oleh ibu Subita hingga saat ini dikelola oleh Umi Faizah

3.5 Teknik Analisis Data

Penelitian merupakan kegiatan yang terencana untuk mencari jawaban yang obyektif atas permasalahan manusia melalui prosedur ilmiah. Untuk itu didalam suatu penelitian dibutuhkan suatu proses analisis data yang berguna untuk menganalisis data-data yang terkumpul. Data yang terkumpul banyak sekali dan terdiri dari berbagai catatan di lapangan, gambar, foto, dokumen, laporan, biografi, artikel dan sebagainya. Pekerjaan analisis data dalam hal ini ialah mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode, dan mengategorikannya. Pengorganisasian dan pengolahan data tersebut bertujuan menemukan tema dan hipotesis kerja yang akhirnya diangkat menjadi teori substantive oleh karena itu, analisis data merupakan bagian yang amat penting karena dengan analisislah suatu data dapat diberi arti dan makna yang berguna untuk masalah penelitian. Data yang telah dikumpulkan oleh peneliti tidak akan ada gunanya apabila tidak dianalisis terlebih dahulu. Data ialah bahan mentah yang perlu diolah sehingga menghasilkan informasi atau keterangan, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta. Sementara perolehan daya seyogyanya relevan, artinya data yang ada hubungannya langsung dengan masalah penelitian. Analisis data berasal dari gabungan dari dua buah kata yaitu “analisis” dan “data” (Setyawan, 2021:62).

3.6 Teknik Keabsahan Data

Banyak pandangan dan pendapat yang berbeda dari para ahli atau juga adri peneliti kualitatif tentang uji keabsahan data penelitian kualitatif. Ada para ahli atau peneliti kualitatif yang berpendapat bahwa uji keabsahan data penelitian kualitatif tidak perlu disampaikan secara eksplisit dalam laporan penelitian. Hal tersebut karena peneliti adalah instrumen penelitian yang bisa merasakan sendiri bahwa suatu data sudah valid atau belum, sudah sah atau belum dinyatakan sebagai sebuah data penelitian. Bahkan ada ahli dan peneliti kualitatif yang sangat eksterm menyatakan bahwa apabila ada pihak yang mempertanyakan uji keabsahan data peneliotian kualitatif maka pihak tersebut belumlah memahami apa itu penelitian kualitatif (Hermawan, Amirullah, 2016:221).

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Rengginang Halim S didirikan oleh sepasang suami istri yaitu Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim yang berdiri dari tahun 1990. Rengginang Halim S mengalami kejayaan pada tahun 1997 hingga 2002 pemasaran rengginang hingga mencapai wilayah kabupaten banyuwangi. Namun dari tahun ke tahun mengalami penurunan dimulai dari tahun 2003 hingga 2005 penurunan tingkat pemasaran hanya lingkup wilayah kabupaten jember, hal tersebut dikarekan banyaknya bermunculan pesaing-pesaing baru dari berbagai daerah yang menjadi saingan rengginang Halim S sehingga pelanggan rengginang Halim S banyak yang berpindah ke produsen rengginang baru. Selain itu kendala yang dialami dalam pengembangan usaha Rengginang Halim S adalah terkedala dengan modal, teknologi yang kurang canggih, penerapan manajemen perusahaan yang kurang maksimal.

Pada tahun 2006 Ibu Umi Faizah dan Bapak Andi Siswoyo memulai merintis kembali rengginang Halim S yang menurun. Berbekal pengalaman dalam pengolahan usaha rengginang Halim S yang telah digeluti bersama orangtuanya dan telah mempelajari berbagai masalah yang telah dihadapi oleh rengginang Halim S mulai dari masa kejayaan hingga mengalami penurunan maka, Ibu Umi Faizah dan Bapak Andi Siswoyo mencoba memperbaiki kekurangan-kekurangan yang telah dilakukan oleh rengginang Halim S.

Berawal dari pengolahan bahan baku rengginang yang hanya 5kg hingga 50kg beras ketan dengan mempekerjakan 5 orang karyawan, dan pemasaran yang dilakukan hanya pada toko sekitar rumah dan wilayah Kecamatan Ambulu dan Jenggawah, Kini Ibu Umi Faizah dan Bapak Andi Siswoyo bisa memproduksi sekitar 600kg beras ketan menjadi rengginang dan pemasarannya juga semakin

luas hingga wilayah kecamatan Ambulu, Jenggawah, Wuluhan, ajung dan mangli, teknologi yang digunakan juga semakin modern.

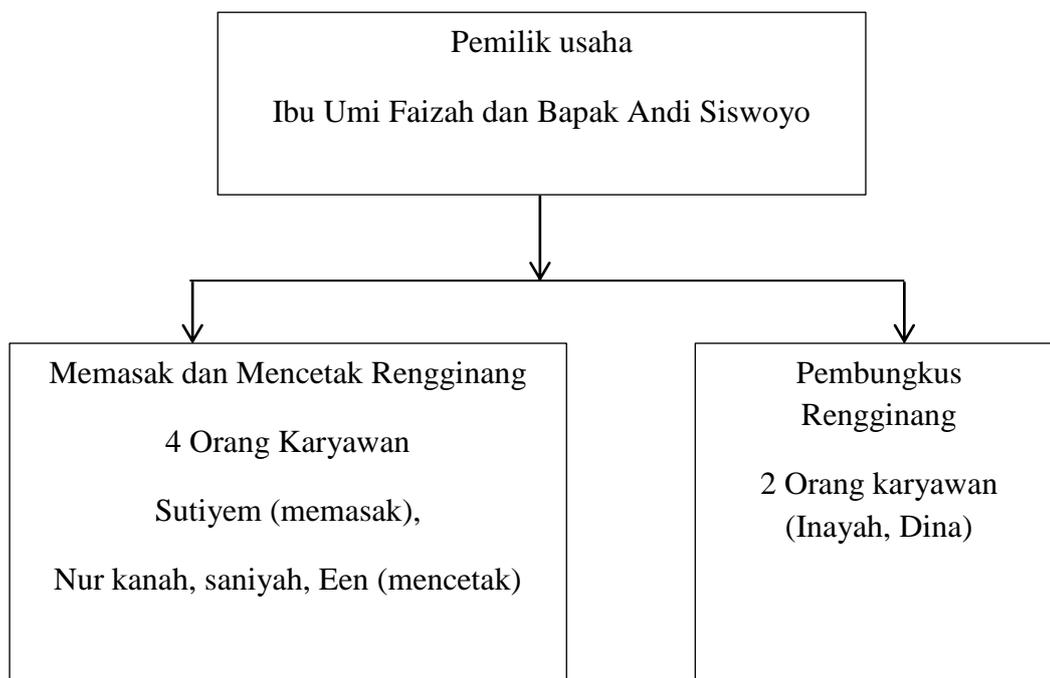
4.1.2 Lokasi Perusahaan

Perusahaan industri rumah tangga Renggianag Halim S berlokasi Di Dusun Kertonegoro Tengah RT 06 RW 10 Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah kabupaten Jember.

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi adalah suatu sistem usaha kerjasama sekelompok orang untuk mencapai tujuan bersama. Jadi organisasi itu sendiri terdiri dari beberapa unsur yang saling berhubungan. Dalam melaksanakan suatu pekerjaan yang relatif besar membutuhkan kerjasama antara dua orang atau lebih. Untuk mencapai hasil yang lebih efektif dan efisien dalam menyelesaikan pekerjaan, maka setiap orang yang terlibat dalam sistem pekerjaan tersebut harus mengetahui dengan jelas tugas dan tanggung jawab masing-masing dalam menyelesaikan pekerjaan.

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka hubungan antara perusahaan maupun bidang kerja yang satu dengan yang lainnya sehingga akan tampak mengenai kepegawaiannya. Suatu organisasi dalam upaya mencapai tujuan mutlak memerlukan adanya struktur organisasi yang sesuai dengan aktivitas yang dijalankannya. Terlebih lagi suatu organisasi yang telah maju dan besar, struktur organisasi dapat berfungsi untuk memudahkan seorang pemimpin dalam mengatur perusahaannya. Struktur satu organisasi dapat mencerminkan pengaturan kewenangan dan tanggung jawab atas orang – orang yang berada di dalam organisasi tersebut guna mencapai suatu tujuan bersama. Struktur organisasi yang baik dan setiap unsur dalam struktur organisasi harus memiliki tanggung jawab serta fungsi yang jelas supaya perusahaan dapat berjalan dengan efektif, baik, serta efisien. Berikut struktur organisasi rengginanag Halim S.



4.1 Gambar Struktur Organisasi Perusahaan Rengginang Halim S

4.2 Peningkatan akses kepada asset produktif, terutama modal, disamping teknologi, manajemen dan segi lainnya pada usaha rengginang Halim S

Daya saing dari perusahaan dapat ditentukan oleh banyak faktor, seperti keahlian atau tingkat pendidikan pekerja, keahlian pengusaha, ketersediaan modal, sistem organisasi dan manajemen yang baik (sesuai kebutuhan bisnis), ketersediaan teknologi, ketersediaan informasi, dan ketersediaan input-input lainnya seperti energy, dan bahan baku (Bismala, 2018:8).

Sukses tidaknya seseorang wirausahawan dalam mengelola usaha tidak hanya dipengaruhi oleh banyaknya modal yang dimiliki dan fasilitas atau koneksi/kedekatan dengan sumbu kekuasaan yang dapat dinikmati, yang lebih penting adalah bahwa usaha dikelola oleh orang yang berjiwa wirausaha dan tahu persis apa, mengapa, dan bagaimana bisnis harus dijalankan dan dikelola. Pendapat lain mengatakan bahwa nilai-nilai yang ditanamkan dalam keluarga kepada seorang anak, dimana dorongan untuk maju dan berprestasi tanpa

tekanan yang berlebihan dapat membentuk sifat wirausaha seseorang (Sobagyo, 2020:33).

4.2.1 Peningkatan akses produktif rengginang Halim S dengan modal

Bagi UMKM, kredit harus diartikan sebagai rangsangan dan suntikan modal yang sifatnya sementara. Pemberian pinjaman harus mampu mendorong produksi yang akhirnya akan meningkatkan kapasitas usaha. Meningkatnya produksi dapat berarti meningkatnya pendapatan masyarakat yang akhirnya berdampak pada meningkatnya kesejahteraan. Atas dasar meningkatnya produktivitas tersebut, tabungan juga akan mengalami peningkatan. Inilah titik awal kapasitas permodalan usaha mikro dan kecil. Pada tataran ideal, modal usaha yang digunakan untuk meningkatkan produktivitas sebaiknya berasal dari milik sendiri. Namun, dalam realisasinya, usaha mikro dan kecil tidak memiliki cukup modal yang diperlukan untuk menggulirkan usahanya. Pinjaman akhirnya menjadi jalan sementara mengatasi problem permodalan tersebut. Dengan demikian modal yang diberikan kepada UMKM harus mampu menciptakan nilai tambah dan mampu meningkatkan surplus setelah dikurangi biaya jangka pendek. Surplus inilah yang pada akhirnya akan ditabung dan akan menggantikan fungsi pinjaman tersebut. Dalam jangka panjang, pemberian pinjaman juga harus menghindari terjadinya dampak ketergantungan yang terus menerus. Penerima pinjaman harus memiliki kesadaran tentang pentingnya penataan struktur keuangan sehingga secara perlahan dapat mandiri (Budiarto, 2015:111).

Rengginang Halim S merupakan perusahaan rumah tangga yang menggunakan modal kecil dalam kegiatan produksinya. Untuk meningkatkan jumlah produksinya pemilik usaha melakukan strategi pengembangan usahanya, salah satunya dengan menambah modal. Peneliti telah melakukan wawancara dengan Bapak Andi Siswoyo dan Ibu Umi Faizah tentang modal yang digunakan untuk pengembangan usaha rengginang Halim S. Berikut kutipan wawancara dengan pemilik usaha Rengginang Halim S Bapak Andi Siswoyo.

“Untuk pengembangan usaha rengginang pada saat itu saya membutuhkan modal mas, karena pada saat itu harga bahan baku rengginang yaitu ketan setiap bulannya naik, sedangkan harga jual rengginang tidak naik,saat itu saya punya inisiatif untuk menaikkan harga jual rengginang namun persaingan dipasar banyak kalau saya naikkan pelanggan saya takutnya berpindah, kalau pengurangi timbangan saya memang tidak mau karena kepercayaan pelanggan yang saya pegang.karena masalah modal tadi akhirnya saya memutuskan untuk mencari modal tambahan agar usaha saya terus berjalan, kebetulan ada koperasi simpan pinjam mekar datang kerumah menawarkan pinjaman modal awal 1 juta, karena kebutuhan saya pada saat itu 2 juta akhirnya saya menjelaskan pada karyawan koperasi untuk membeli bahan pembuatan rengginang yaitu beras ketan, dari penjelasan saya akhirnya saya diberi pinjaman modal sebesar 2 juta dengan bunga 3 persen yang mana angsuran dibayar setiap tanggal 1 dan tanggal 14 sebesar 130.000 tiap 2 minggu.Dari modal yang saya terima, saya gunakan untuk membeli 2 kwintal beras ketan.Dari hasil keuntungan yang saya dapat saya gunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan saya sisihkan untuk angsuran di koperasi mekar.Karena pinjaman saya telah lunas petugas koperasi menawarkan pada saya lagi pinjaman 5 juta untuk modal usaha lagi, dan akhirnya saya ambil dan saya pergunakan untuk pembelian oven sebagai alat bantu pengering serta alat pres untuk pengemasan”.

Pernyataan Bapak Andi Siswoyo sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Umi Faizah selaku pemilik dan istri dari Bapak Andi Siswoyo,yaitu meminjam modal pada koperasi mekar untuk meningkatkan jumlah produksi, serta untuk membeli asset produksi.Berikut kutipan wawancara dengan Ibu Umi Faizah.

“Waktu itu saya memang kekurangan modal, sedangkan permintaan rengginang banyak, akhirnya saya meminjam di koperasi Mekar sebesar 2 juta untuk membeli bahan rengginang.Karena pinjaman saya telah lunas, saya ditawari pinjaman lagi menjadi 5 juta dan saya ambil karena usaha saya terkendala diproses pengeringan dan pengemasan, dari modal tersebut saya gunakan untuk membeli oven sebagai alat bantu pengeringan dan saya gunakan untuk membeli alat pres untuk pengemasan produk supaya lebih rapi”.

Dari modal yang ada saat ini yaitu sejumlah 8 juta rupiah dan ditambah dengan modal pinjaman yang didapat dari koperasi Mekar sejumlah 2 juta rupiah jadi total modal yang ada adalah berjumlah 10 juta rupiah, alasan dan pertimbangan yang dilakukan pemilik rengginang Halim S meminjam modal sebesar 2 juta pada koperasi mekar adalah sebagai berikut:

1. Jika pinjaman yang dilakukan kurang dari 2 juta rupiah, maka tidak cukup untuk menambah biaya produksi dalam upaya peningkatan pengembangan usaha
2. Apabila pinjaman yang dilakukan lebih dari 2 juta, maka pemilik rengginang masih ragu apakah bisa melakukan pembayar bunga dan pokoknya pada koperasi mekar, karena ini merupakan pinjaman awal yang dilakukan oleh pemilik usaha rengginang Halim S.

Dengan pinjaman 2 juta tersebut Rengginang Halim S bisa membeli bahan baku berupa 6 kwintal beras ketan dengan harga per kwintal beras ketan adalah Rp1.000.000,-, Beras ketan yang dipilih rengginang Halim S adalah beras ketan merk “mentari”, alasan pemilik rengginang Halim S memilih bahan baku rengginang yaitu beras ketan merk mentari adalah sebagai berikut:

1. Merk tersebut dipilih karena harganya yang lebih terjangkau
2. Tekstur beras ketan yang utuh tidak patah-patah
3. Jika telah menjadi rengginang kering teksturnya tidak mudah hancur sehingga tidak mengurangi jumlah berat hasil rengginang kering
4. Dengan menggunakan merk mentari, hasil rengginang yang dihasilkan mengkilat sehingga menarik jika dilihat konsumen

Dari 6 kwintal beras ketan dapat dilakukan pengolahan produk selama 7 hari kerja, yang dilakukan secara bertahap, yaitu 3 kali pengolahan selama 7 hari. Selain untuk pembelian bahan baku rengginang yaitu beras ketan, pemilik juga menggunakan modalnya untuk pembelian 4 rol plastik kemasan, jenis plastik rol yang digunakan oleh rengginang Halim S adalah merk tictas atau merk naga, merk tersebut dipilih karena lebih tebal dan tidak mudah meleleh saat dipres, selain itu plastik lebih bening sehingga rengginang terlihat lebih menarik dan terlihat lebih bersih dengan harga per rolnya adalah Rp 50.000 memang lebih mahal dibandingkan dengan merk lain namun kualitasnya jauh lebih baik dari merk lain, sehingga pemilik rengginang Halim S lebih memilih merk tictas dan naga dalam pengemasan produk rengginang.

Selain untuk pembelian bahan baku dan plastik kemasan, juga digunakan untuk upah karyawan, upah karyawan bagian masak dalam 1 kwintal beras ketan mendapatkan upah Rp 120.000,- yaitu 8 kali masak, untuk upah bagian pencetakan yaitu 3 orang karyawan dalam 1 kwintal menjadi 30 widik/ tampah biasanya masing-masing karyawan mendapatkan upah rata-rata sekitar Rp 90.000,- , namun tergantung dari kecepatan tangan ada yang lebih dari itu ada juga yang kurang. Untuk upah yang diberikan pada bagian pengemasan biasanya tergantung lama kerja, pemilik memberikan upah Rp 50.000,- dalam waktu 1 jam kerja, dulu sebelum menggunakan mesin pres dalam 1 kwintal rengginang membutuhkan waktu sekitar 2 sampai 3 jam kerja, namun setelah menggunakan mesin pres hanya membutuhkan waktu sekitar 1 jam dalam 1 kwintal rengginang. Dalam proses pemasaran atau pengantaran barang biasanya pemilik memberikan upah Rp 20.000,- setiap kali mengantar barang, namun dalam proses ini pemilik sering sekali mengantar sendiri karena dilakukan bersamaan dengan pembelian bahan baku. Berikut tabel pemasukan dan pengeluaran Rengginang Halim S setelah melakukan pinjaman Rp 2.000.000 dari koperasi mekar:

4.2 Tabel tabel pemasukan dan pengeluaran Rengginang Halim S setelah melakukan pinjaman Rp 2.000.000 dari koperasi mekar

Pemasukan			Pengeluaran		
No	Uraian	Jumlah	No	Uraian	Jumlah
1.	Modal awal	Rp 8.000.000	1.	Pembelian 6 kwintal beras ketan @Rp1.000.000,-	Rp6.000.000
2.	Modal Pinjaman	Rp 2.000.000	2.	Pembelian Bumbu (bawang putih, garam, terasi, penyedap rasa) Rp35.000,- / kwintal	Rp210.000
			3.	Pembelian plastik kemasan Rp50.000/Rol x 4	Rp200.000

			4.	Pembayaran upah bagian masak Rp120.000,-/Kwintal	Rp720.000,-
			5.	Pembayaran upah bagian pencetakan @Rp90.000,- /kwintal x 3 orang	Rp1.620.000
			6.	Pembayaran upah pengemasan @Rp100.000,- /Kwintal/2 Jam x 2 orang	Rp1.200.000
			7.	Biaya lain-lain	Rp50.000
Jumlah		Rp10.000.000		Jumah	Rp10.000.000

Dalam setiap 1 kwintal beras ketan bisa menghasilkan 1 kwintal rengginang siap jual, dengan harga rengginang per kilo Rp 25.000. Dengan modal 10.000.000 bisa menghasilkan 6 kwintal produk rengginang yang dijual dengan harga Rp 25.000 per kilo jadi total 6 kwintal x Rp 25.000 = Rp15.000.000 – Rp10.000.000 (biaya produksi) : 6 kwintal = 833.000, maka laba bersih yang diperoleh rengginang Halim S adalah Rp 833.000 setiap 1 kwintanya dari laba tersebut pemilik usaha menggunakan laba untuk keperluan sehari-hari dan menyisihkan untuk pembayaran pinjaman koperasi mekar yaitu Rp 65.000. Dengan penambahan modal Rp 2.000.000,- dari koperasi mekar, rengginang Halim S bisa menambah keuntungan kurang lebih sekitar 1.600.000 juta rupiah karena setiap 1 kwintal beras ketan bisa mendapatkan keuntungan Rp 833.000,-. Dari pinjaman yang diperoleh rengginang Halim S bisa menambah jumlah bahan baku produksi yaitu beras ketan sehingga pendapatan bertambah dan bisa menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk membayar pinjaman pada koperasi Mekar yaitu Rp 130.000 setiap 2 minggu selama 10 kali angsuran.

Setelah pinjaman pertama lunas rengginang Halim S melakukan pinjaman yang ke dua yaitu sebesar 5 juta rupiah dari koperasi yang sama yaitu koperasi mekar, dari pinjaman tersebut rengginang Halim S bisa membeli asset produksi berupa 3 buah oven panggang senilai Rp 3.000.000,- serta mesin pres seharga Rp 200.000,- sisa dari pinjaman digunakan untuk membeli bahan baku rengginang yaitu beras ketan, berikut alasan mengapa pemilik rengginang Halim S melakukan pinjaman kembali sebesar 5 juta.

1. Karena adanya kepercayaan dari koperasi mekar untuk melakukan pinjaman yang lebih besar
2. Karena dalam pinjaman 2 juta pemilik merasa mampu membayar bunga dan pokoknya dan tidak merasa keberatan, maka atas perhitungan dan berbagai pertimbangan pemilik meminjam kembali 5 juta pada koperasi mekar
3. Adanya keinginan pemilik usaha rengginang Halim S untuk meningkatkan usahanya dengan cara membeli asset produksi berupa oven dan mesin pres
4. Setelah diperhitungkan pemilik merasa mampu membayar bunga dan pokoknya dari pinjaman 5 juta tersebut

Berikut tabel pemasukan dan pengeluaran Rengginang Halim S setelah melakukan penambahan pinjaman Rp 5.000.000 dari koperasi mekar:

4.3 Tabel pemasukan dan pengeluaran Rengginang Halim S setelah melakukan penambahan pinjaman Rp 5.000.000 dari koperasi mekar

Pemasukan			Pengeluaran		
No	Uraian	Jumlah	No	Uraian	Jumlah
1.	Modal awal	Rp 8.000.000	1.	Pembelian 6 kwintal beras ketan @Rp1.000.000,-	Rp6.000.000
2.	Modal	Rp 5.000.000	2.	Pembelian Bumbu	Rp210.000

	Pinjaman			(bawang putih, garam, terasi, penyedap rasa) Rp35.000,- / kwintal	
			3.	Pembelian plastik kemasan Rp50.000/Rol x 4	Rp200.000
			4.	Pembayaran upah bagian masak Rp120.000,-/Kwintal	Rp720.000,-
			5.	Pembayaran upah bagian pencetakan@ Rp90.000,- /kwintal x 3 orang	Rp1.620.000
			6.	Pembayaran upah pengemasan@Rp50.000,- /kwintal/1 jam x 2 orang	Rp 600.000
			7.	Pembelian Oven 3 unit @ Rp1.000.000	Rp 3.000.000
			8.	Pembelian mesin pres	Rp200.000
			7.	Biaya lain-lain	Rp100.000
Jumlah		Rp13.000.000		Jumah	Rp12.650.000

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa dengan melakukan pinjaman Rp5.000.000 rengginang Halim S tetap memproduksi sebanyak 6 kwintal beras ketan namun ada menambahkan asset produksi yaitu oven dan mesin pres. Dengan adanya mesin pres dalam kegiatan produksi pengemasan, maka ada pengurangan biaya upah untuk karyawan bagian pengemasan, karena dalam upah pengemasan yaitu menghitung jumlah jam pengerjaan, yang biasanya membutuhkan waktu

sekitar 2-3 jam dalam tiap 1 kwintal rengginang, namun dengan adanya mesin pres, pengemasan hanya membutuhkan waktu sekitar 1 jam dalam tiap 1 kwintal rengginang. Namun pemilik rengginang juga menambahkan biaya lain-lain yang digunakan untuk penambahan biaya daya listrik, walaupun daya listrik yang digunakan dalam pengemasan menggunakan mesin pres tidak terlalu banyak.

Pada tabel diatas juga terlihat adanya sisa uang yaitu sekitar Rp.350.000, uang tersebut digunakan oleh pemilik untuk membayar angsuran awal yang dipinjam oleh rengginang Halim S pada koperasi Mekar sebesar Rp 5.000.000 dengan jumlah angsuran Rp 325.000 setiap 2 minggu selama 10 kali angsuran. Untuk angsuran berikutnya pemilik rengginang Halim S mengambil dari pengurangan upah karyawan pengemasan yang sebelum ada mesin pres biaya untuk upah yang dikeluarkan sebesar Rp 50.000 per jam yang dalam 1 kwintal dikerjakan selama 2 jam dan dalam pengerjaannya dilakukan oleh 2 orang, sedangkan setelah ada mesin pres hanya dikerjakan selama 1 jam yang dikerjakan oleh 2 orang, sehingga dalam 1 minggu yang memproduksi 6 kwintal beras ketan pemilik rengginang Halim S bisa menyisihkan uang untuk pembayaran angsuran sebesar Rp 600.000 dari 2 orang karyawan pengemasan.

Berikut tabel perbedaan sebelum adanya pinjaman modal, pinjaman Rp 2.000.000 dan pinjaman Rp 5.000.000 yang dilakukan oleh usaha rengginang Halim S dalam strategi pengembangan usahanya.

4.4 Tabel perbedaan sebelum adanya pinjaman modal, adanya pinjaman Rp 2.000.000 dan tambahan pinjaman Rp 5.000.000 yang dilakukan oleh usaha rengginang Halim S dalam strategi pengembangan usahanya.

NO	Sebelum melakukan pinjaman	Pinjaman Rp 2.000.000	Pinjaman Rp 5.000.000
1.	Dengan jumlah modal yang dimiliki yaitu Rp 8.000.000 bisa memproduksi sekitar	Dengan adanya tambahan modal Rp 2.000.000 dapat memproduksi	Dengan adanya tambahan modal Rp 5.000.000 dapat memproduksi

	4,5 kwintal beras ketan	rengginang 6 kwintal beras ketan	rengginang 6 kwintal beras ketan
2.	Laba penjualan yang diperoleh tanpa adanya pinjaman adalah sekitar Rp 3.750.000	Laba penjualan yang dioperasikan setelah melakukan pinjaman modal Rp 2.000.000 adalah sekitar Rp 5.000.000	Laba penjualan yang dioperasikan setelah melakukan pinjaman modal Rp 5.000.000 adalah sekitar Rp 5.000.000
3.	Tidak ada angusuran	Pembayaran angsuran Rp 130.000 selama 10 x angsuran	Pembayaran angsuran Rp 350.000 selama 10 x angsuran
4.	Tidak memiliki tambahan asset produksi	Tidak memiliki tambahan asset produksi	Adanya tambahan asset produksi berupa oven dan mesin pres
5.	Upah karyawan tetap	Upah karyawan tetap	Adanya pengurangan upah karyawan bagian pengemasan
6.	Hasil pengemasan produksi kurang rapi karena dalam proses penjilidan menggunakan api	Hasil pengemasan produksi kurang rapi karena dalam proses penjilidan menggunakan api	Hasil kemasan produksi lebih rapi karena telah menggunakan alat pres
7.	Mebutuhkan lilin dalam proses pengemasan produk	Mebutuhkan lilin dalam proses pengemasan produk	Mebutuhkan daya listrik dalam proses pengemasan produk
8.	Menggandalkan sepenuhnya tenaga matahari dalam proses pengeringan	Menggandalkan sepenuhnya tenaga matahari dalam proses pengeringan	Adanya bantuan oven dalam proses pengeringan
9.	Jika pengeringan	Jika pengeringan	Tidak ada perbedaan

	dengan sinar matahari kualitas produknya baik	dengan sinar matahari kualitas produknya baik	hasil produksi antara pengeringan dengan sinar matahari ataupun dengan oven
10.	Jika cuaca mendung atau hujan kegiatan produksi tertunda	Jika cuaca mendung atau hujan kegiatan produksi tertunda	Kegiatan produksi tetap berjalan meskipun cuaca mendung/hujan
11.	Tidak membutuhkan kayu bakar dalam proses pengeringan	Tidak membutuhkan kayu bakar dalam proses pengeringan	Membutuhkan kayu bakar dalam proses pengeringan dengan menggunakan oven

Setelah adanya penambahan modal maka jumlah produksi rengginang Halim S semakin meningkat yang sebelumnya hanya bisa memproduksi 4,5 kwintal beras ketan setiap minggunya, kini bisa mencapai 6 kwintal setiap minggunya. Dalam proses pengeringan juga tidak bergantung sepenuhnya pada cuaca, meskipun cuaca mendung rengginang tetap diproduksi karena telah memiliki oven dalam membantu proses pengeringan, berbeda dengan sebelum memiliki oven, jika cuaca mendung maka proses produksi ditunda sehingga hasil produksi tidak ada dan mengalami keterlambatan dalam pengiriman rengginang dan penghasilannya pun berkurang

“Setelah saya meminjam modal dari koperasi mekar jumlah produksi rengginang saya semakin meningkat yang sebelumnya hanya bisa memproduksi 4,5 kwintal beras ketan setiap minggunya kini menjadi 6 kwintal setiap minggunya. Dalam proses pengeringan juga tidak bergantung sepenuhnya pada cuaca, meskipun cuaca mendung rengginang tetap diproduksi karena telah memiliki oven dalam membantu proses

pengeringan, berbeda dengan sebelum memiliki oven, jika cuaca mendung maka proses produksi ditunda sehingga hasil produksi tidak ada dan pengiriman terlambat akhirnya keuntungan saya juga berkurang”.

Dari keterangan tersebut menerangkan bahwa dengan meminjam modal usaha dari koperasi merupakan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha rengginang Halim S karena dapat meningkatkan jumlah produksi serta dapat membeli asset produksi untuk peningkatan produksi dan kualitas rengginang.

4.2.2 Penggunaan teknologi dalam pengembangan usaha rengginang Halim S

Dengan kemampuan teknologi, UMKM tersebut akan menjadi “manajer teknologi” bukan hanya sebagai “pemakai teknologi”. Sebagai manajer teknologi, UMKM akan mampu menentukan dan memilih teknologi yang paling sesuai bagi usahanya termasuk tingkat automasi proses produksinya. Dalam hal ini, penentuan dan pemilihan teknologi tidak hanya menyangkut masalah teknis, tetapi juga masalah sosial sehingga menghasilkan gagasan pengambilan keputusan yang mempertimbangkan implikasi teknologi terhadap lingkungan, sosial, dan ekonomi. Hal ini sesuai dengan definisi teknologi yang dikatakan oleh Krawjeski dan Ritzman sebelumnya, bahwa teknologi bukan hanya barang dan alat, tetapi juga prosedur dan metode. Prosedur dan metode sangat terkait dengan kebudayaan dan kebiasaan masyarakat setempat. Kalau kita menilik lebih lanjut tentang peran ilmu ergonomi dan antropometri dalam proses desain produk, kebudayaan dan kebiasaan tersebut harus sangat diperhatikan pada saat proses pemilihan dan pengenalan teknologi. Teknologi yang tidak sesuai dengan nilai-nilai masyarakat cenderung akan mengalami kegagalan dalam pemanfaatannya. Manajer yang baik akan menghasilkan sistem yang paling hemat biaya dan mempertimbangkan nilai-nilai manusia dan sosial yang dikenal sebagai desain sosioteknis. Desain yang seperti ini akan menjaga nilai-nilai manusia dalam kehidupan pada era globalisasi sehingga pemanfaatan teknologi tidak menjadikan kehidupan menjadi kering karena segalanya berubah menjadi otomatis dan mekanis (Budiarto, 2015:74).

Dalam Kegiatan Produksi, perusahaan rengginang Halim S memadukan antara teknologi modern dengan tenaga manusia, teknologi yang digunakan berupa oven untuk pengeringan dan alat pres dalam pengemasan. Alasan pemilik

rengginang Halim S memilih oven dan alat pres dalam strategi peningkatan pengembangannya adalah sebagai berikut:

1. Karena kendala utama yang dihadapi dalam proses produksi rengginang adalah proses pengeringan
2. Oven dipilih karena adanya masukan dari berbagai pihak, salah satu cara dalam proses pengeringan tanpa tenaga matahari adalah dengan oven
3. Pemilik usaha merasa bahwa produk kemasan rengginang Halim S kurang rapi
4. Kegiatan pengemasan yang membutuhkan waktu yang lama
5. Adanya masukan dari berbagai pihak bahwa dengan menggunakan mesin pres hasil kemasan produksi yang dihasilkan lebih awet karena daya rekatnya yang kuat dan lebih menarik konsumen karena hasilnya yang rapi.

Peneliti telah melakukan wawancara dengan Ibu Umi Faizah dan Ibu Sutiyeem terkait dengan teknologi yang digunakan pada usaha rengginang Halim S. Berikut kutipan wawancara dengan pemilik usaha Rengginang Halim S, Ibu Umi Faizah.

“Saat ini dalam kegiatan usaha, saya memadukan teknologi modern dengan tenaga manusia. Teknologi yang saya gunakan berupa oven dan alat pres, namun oven jarang sekali saya gunakan terkecuali pada musim penghujan. Karena pengeringan dengan menggunakan sinar matahari langsung lebih baik dari pada menggunakan oven. Namun dalam penggunaan alat pres saya gunakan terus, kalau dalam pengemasan menggunakan alat pres hasil lebih rapi dari pada menggunakan penjiidan manual dengan jilid api. Dalam kegiatan pencetakan produk rengginang saya menggunakan ketrampilan tangan para karyawan, karena hasil yang didapatkan dari cetakan tangan merupakan ciri khas dari rengginang Halim S”.

Hal itu juga sama dengan hasil wawancara dengan Ibu Sutiyeem yang merupakan karyawan lama di perusahaan rengginang Halim S, berikut kutipan wawancara dengan Ibu Sutiyeem.

“Saya bekerja di rengginang Halim S ini sudah lama mulai dari dipimpin Ibu Subita sampai saat ini, dulu pernah mencoba menggunakan cetakan

paralon dalam mencetak rengginang namun minat pembeli kurang akhirnya mencetak langsung dengan ketrampilan tangan kembali dilakukan hingga saat ini, dalam mencetak rengginang biasanya bisa menghasilkan 10 tampah/widik bahkan terkadang lebih, memang ada triknya dalam mencetak rengginang yaitu tangan harus kuat menahan panas karena kalo tidak keadaan panas beras ketan tidak lengket akhirnya saya menyediakan air dalam mangkok kecil yang sesekali di celupkan agar beras ketan tidak lengket dan mengurangi panas di tangan.kalau dalam pengeringan rengginang sekarang sudah ada oven sehingga misalkan hujan tetap bisa mengeringkan rengginang.Mesin pres juga sudah ada jadi kemasannya sekarang lebih rapi”.

Berdasarkan wawancara dengan kedua informan menunjukkan bahwa mencetak rengginang dengan menggunakan ketrampilan tangan lebih efektif dilakukan oleh perusahaan rengginang Halim S, juga dapat dijadikan sebagai ciri khas dari rengginang Halim S yang diminati oleh pelanggannya.Penggunaan teknologi modern yaitu oven juga membantu dalam proses pengeringan saat musim hujan, mesin pres digunakan dalam proses pengemasan karena hasil yang diperoleh lebih rapi dibandingkan dengan dilakukan secara tradisional yaitu dengan api.

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan rengginang halim S yaitu dengan penambahan asset produksi berupa oven dan alat pres sangat tepat, karena dapat meningkatkan kualitas produk rengginang.Oven yang dipilih adalah oven buatan rumahan yaitu oven buatan panti yang dipesan melalui teman Ibu Umi Faizah yang merekomendasikan oven tersebut, alasan pemilik rengginang Halim S memilih oven tersebut antara lain:

1. Karena oven tersebut memiliki kerangka yang sangat kuat dan tebal sehingga awet dan tidak mudah berkarat.
2. Harga jual oven yang diberikan cukup terjangkau, sesuai dengan kualitas produk
3. Adanya tambahan plas besi untuk pengaturan panas agar stabil apabila penggunaan oven pada tungku kayu
4. Bisa mendesain model oven sendiri karena merupakan usaha rumahan

Oven yang digunakan pada proses pengeringan bukan oven listrik jadi pemilik tetap menggunakan tungku kayu yang dilapisi plat besi sehingga tidak

menambah biaya untuk pembelian gas dan penambahan daya listrik dan panas yang dihasilkan juga stabil, kayu yang digunakan dalam proses pengeringan dengan oven, menggunakan kayu bakar yang diperoleh dari sekitar rumah dan pekarang yang banyak sekali kayu yang tidak terpakai, terkadang juga ada pemberian tetangga yang memang saat ini jarang mengguna kayu bakar, sehingga kayu bakar dianggap sampah, dan pemilik usaha rengginang memanfaatkan kayu bakar yang dianggap sampah menjadi barang yang berguna dan sampai saat ini tidak ada kendala dalam pengadaan kayu bakar.

Selain oven, penambahan asset produksi lainnya yang dilakukan oleh rengginang Halim S adalah dengan menambah mesin pres, mesin pres yang digunakan yaitu merk impulse sealer, pemilik memilih merk tersebut dengan alasan sebagai berikut:

1. Karena rekomendasi dari penjual/ toko yang menyebutkan bahwa mesin pres tersebut awet dibandingkan dengan merk lain
2. Melihat dari sosial media bahwa merk tersebut baik dan awet
3. Selain itu pada mesin pres merk impulse terdapat tombol pengaturan panas sehingga pengguna dapat mengatur tingkat panas sesuai dengan yang dibutuhkan
4. Daya listrik yang digunakan dalam mesin pres ini sangat rendah sehingga tidak memberatkan bagi pengusaha

Dulu dalam proses pengemasan, rengginang Halim S menggunakan api pada penjilidan, hasil yang diperoleh yaitu pengemasan kurang rapi dan membutuhkan waktu yang cukup lama, dalam 1 kwintal rengginang bisa membutuhkan waktu sekitar 2 sampai 3 jam proses pengemasan yang dikerjakan oleh 2 oarang karyawan, namun dengan adanya mesin pres, kemasan produk rengginnag Halim S semakin rapi dan waktu yang diperlukan hanya sedikit yaitu dalam setiap 1 kwintal rengginang hanya membutuhkan waktu sekitar 1 jam yang dikerjakan oleh 2 orang karyawan, maka dengan adanya mesin pres dapat mengurangi upah karyawan yang semula dikerjakan 2 sampai 3 jam kini hanya membutuhkan waktu sekitar 1 jam dengan dikerjakan oleh 2 oarang karyawan.

Dengan adanya penambahan asset produksi pada rengginang Halim S yaitu berupa oven dan mesin pres maka dampak positif yang diperoleh sangat banyak diantaranya:

1. Dengan penambahan oven pada kegiatan produksi, maka kegiatan produksi tetap berjalan meskipun musim hujan
2. Dengan menggunakan oven maka kegiatan pengeringan tidak bergantung sepenuhnya pada sinar matahari
3. Dengan menggunakan mesin pres kemasan produk rengginang menjadi lebih rapi
4. Dengan menggunakan mesin pres menambah efisiensi waktu dalam pengemasan yang berdampak pada percepatan proses pengiriman barang sehingga perputaran uang dapat terjadi dengan cepat
5. Dengan menggunakan mesin pres dapat melakukan pengurangan biaya upah pengemasan karena pengemasan dapat dilakukan lebih cepat

4.2.3 Penerapan manajemen secara sistematis yang diterapkan dalam pengembangan usaha rengginang Halim S

Menurut (Arifin, 2007:65) unsur-unsur manajemen, terdiri atas manusia, mekanisme kerja, dan tujuan

a. Manusia

Manusia adalah orang yang telah memenuhi syarat tertentu dan telah menjadi unsur yang tidak terpisahkan dari organisasi atau badan usaha tempat ia bekerja.

b. Mekanisme kerja

Mekanisme kerja adalah tata cara dan tahapan yang harus dilalui orang yang mengadakan kegiatan bersama untuk mencapai tujuan.

c. Tujuan manajemen

Tujuan utama manajemen, yaitu memberi kemudahan kepada pencapaian produktivitas organisasi dengan cara mengurangi ketidakpastian dalam mewujudkan berbagai aktivitas organisasi (badan

usaha) yang berbeda. Hal tersebut akan dicapai dengan cara membuat rencana bagi setiap kegiatan. Produktifitas organisasi berarti tingkatan dari nilai-nilai yang dibuat oleh suatu organisasi, misalnya, sejumlah produk mobil yang diproduksi sesuai dengan kualitas standar yang telah ditentukan. Tujuan manajemen mengandung hal-hal seperti sasaran, maksud, misi, batas waktu, standart dan target.

Manajemen yang dilakukan oleh perusahaan Halim S adalah dengan melakukan disiplin kerja bagi para karyawan selain itu juga memberi motivasi pada karyawan agar dapat bekerja secara maksimal. Sehingga karyawan merasa nyaman dalam melakukan tugasnya, pemilik juga menyiapkan konsep yang harus dijalankan oleh karyawan, namun lebih dari itu, pemilik juga harus bisa mengontrol dan memberi motivasi, serta memberikan solusi yang mungkin dihadapi oleh para karyawan. Peneliti telah melakukan wawancara dengan Ibu Umi Faizah dan Ibu Sutiyem terkait dengan manajemen yang dilakukan oleh usaha rengginag Halim S dalam pengembangan usahanya. Berikut kutipan wawancara dengan pemilik usaha Rengginnag Halim S, Ibu Umi Faizah.

“Saya menerapkan aturan disiplin kerja, jadi produksi dimulai pada pukul 07.00 setiap karyawan sudah mengetahui tugas masing-masing yang telah saya tetapkan. ada yang bagian memasak bahan dan mencetak, sedangkan bagian pengemasan dilakukan setelah kegiatan pencetakan selesai. Dalam pembagian upah juga saya terapkan sistem berapa banyak hasil cetakan yang telah dikerjakan setiap 1 tampah/ widik saya beri upah Rp 3.000,- sedangkan bagian masak setiap 1 dandang saya beri upah Rp 15.000,-. Pada bagian pengemasan upah yang saya berikan adalah setiap 1 jam kerja saya beri upah sebesar Rp 50.000,-. Dengan menerapkan sistem upah seperti itu maka tidak ada kecemburuan sosial antara karyawan. Yang terbaru saya lakukan dan ini telah berjalan sekitar 1 bulanan yaitu dengan memberi harga jual produk yang lebih murah pada karyawan saya, ya selisih Rp 2.000 dari harga jual dipasaran sehingga mereka juga turut serta membantu penjualan produk dan mendapatkan keuntungan dari penjualan”.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Sutiyem yang merupakan karyawan lama di perusahaan rengginang halim S, berikut kutipan wawancara dengan Ibu Sutiyem.

“Saya mulai bekerja ini dari pukul 07.00 pagi sampai selesai biasanya pukul 12.00 sudah selesai tergantung berapa banyak jumlah produksinya, karna saya karyawan bagian masak, upah yang saya dapatkan menghitung berapa kali masak atau berapa dandang, setiap 1 kwintal beras ketan saya mendapatkan upah Rp 120.000, 1 kwintal itu biasanya 8 kali masak atau 8 dandang, setiap 1 dandang saya diberi upah Rp 15.000,-, kalau yang bagian mencetak setiap kali mencetak upahnya Rp 3.000 per widik/tampah, sekarang saya juga bisa menjual rengginang dengan harga jual dari Ibu Umi lebih murah jadi saya juga mendapatkan untung dari penjualan rengginang”.

Penerapan manajemen dalam pengembangan usaha yang diterapkan oleh usaha rengginang Halim S yaitu dengan melakukan disiplin kerja bagi karyawan dengan cara memulai kegiatan produksi pada pukul 07.00 dengan alasan sebagai berikut:

1. Apabila proses produksi dilakukan pada pagi hari, maka sinar matahari masih terik sehingga proses pengeringan dapat terlaksana dengan maksimal.
2. Menurut pemilik apabila proses produksi dikerjakan pada pagi hari, maka tingkat semangat para karyawan tinggi.
3. Dimulai pada jam 07.00 karena dianggap pada jam tersebut kegiatan rumah tangga yang dilakukan oleh para karyawan di rumah masing-masing telah selesai
4. Dalam kegiatan produksi biasanya hanya membutuhkan waktu sekitar 5 jam kerja jika dimulai pada pukul 07 .00 maka, pukul 12.00 telah selesai sehingga para karyawan bisa istirahat siang.

Penerapan manajemen dalam pengembanganm usaha yang terbaru dilakukan oleh pemilik rengginang Halim S adalah dengan cara memberikan harga jual produk rengginang pada karyawan dengan harga lebih rendah, yaitu selisih Rp 2.000 dari harga pasar dengan menerapkan manajemen tersebut banyak sekali keuntungan yang diperoleh oleh pengusaha rengginang Halim S diantaranya:

1. Meningkatkan motivasi kerja karyawan, karena karyawan mendapatkan upah tambahan dalam penjualan produk sehingga merasa semangat dalam melakukan pekerjaan
2. Dengan memberikan harga jual yang lebih murah pada karyawan, maka secara tidak langsung karyawan membantu penjualan produk
3. Dengan adanya bantuan penjualan produk dari karyawan, maka pendapatan rengginang Halim S juga lebih meningkat
4. Adanya tambahan pelanggan rengginang dari karyawan yang dapat meningkatkan jumlah permintaan produk rengginang
5. Dengan adanya selisih Rp 2.000 dari harga jual pasar tidak mempengaruhi pendapatan pemilik rengginang Halim S, karena jika dihitung selisih tersebut sama dengan jumlah biaya transportasi dalam pengiriman. Jadi dengan memberi harga lebih murah pada karyawan, jumlah peminat/ pelanggan rengginang bertambah namun pemilik tidak mengeluarkan ongkos kirim pada karyawan.

4.3 Pelatihan dan pengetahuan ketrampilan yang telah diikuti oleh Rengginang Halim S

Setiap organisasi yang memiliki visi untuk kemajuan dan pengembangan bisnis dalam skala yang lebih besar lagi, tentu berfikir tentang bagaimana implementasi kegiatan aktual dalam setiap tindakan yang diambil. Salah satu langkah penting yang harus dirumuskan adalah bagaimana dalam merancang strategi pengembangan karir karyawan, organisasi selalu berorientasi pada perbaikan secara terus menerus terutama dari sisi human capital. Untuk itu, segala kegiatan pendidikan, pelatihan dan pengembangan karyawan harus dirancang sedemikian rupa selaras dengan visi dan misi organisasi dengan tetap mengedepankan peningkatan kompetensi SDM secara berkesinambungan. Pelatihan dan pengembangan SDM diyakini dapat berkontribusi dalam mengatasi

permasalahan seputar penurunan kinerja dan produktivitas tidak hanya pada individu, tetapi bisa saja terjadi dalam tingkat organisasi (Nogroho, 2019:1)

Untuk meningkatkan ketrampilan dan pengalaman dalam berbisnis maka pemilik Rengginang Halim S mengikuti berbagai pelatihan dan penyuluhan dari berbagai dinas terkait. Pelatihan yang pernah diikuti adalah pelatihan yang diadakan oleh dinas keamanan pangan (PKP) Kabupaten Jember dengan pembicara Dr Siti Nurul Qomariyah M.Kes yang dilaksanakan satu hari pada tanggal 20 November 2018 dengan durasi dimulai dari pukul 09.00 sampai dengan pukul 02.00. Dalam pelatihan tersebut diajarkan tentang pentingnya menjaga kebersihan dalam kegiatan produksi pangan, karena dengan menjaga kebersihan maka minat pembeli akan meningkat, hal tersebut dikarenakan konsumen merasa aman dalam mengkonsumsi produk yang bersih dalam pengolahannya. Hal-hal yang bisa diajarkan oleh pemilik rengginang Halim S setelah mengikuti pelatihan tersebut pada karyawannya adalah sebagai berikut:

1. Mengajarkan tentang pentingnya menjaga kebersihan dalam pengolahan produk
2. Kebersihan tidak hanya dalam pengolahan produk melainkan juga kebersihan SDM nya juga diperlukan untuk meyakinkan konsumen terhadap produk yang dihasilkan
3. Membiasakan mencuci tangan sebelum melakukan aktifitas produksi
4. Mengajarkan pada karyawan dalam pemilihan bahan baku produk yang berkualitas yang nantinya akan menentukan hasil produk yang baik



4.5 Gambar Kegiatan Sosialisasi dengan Dinas Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP)

Selain itu pemilik usaha rengginang Halim S juga mengikuti seminar UMKM Yang diadakan oleh BPJS Ketenagakerjaan Jember yang bekerjasama dengan Sevendream dengan pembicara H.M.Aruna Hidayatullah, dkk yang dilaksanakan selama 5 hari dimulai pada tanggal 19 sampai 23 Februari 2019 pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00 yang mengajarkan tentang teknik penjualan serta pengemasan hasil produksi yang dapat meningkatkan minat konsumen dalam membeli produk yang diciptakan oleh produsen, inovasi baru dalam suatu produk yang dapat menarik perhatian pembeli juga diajarkan dalam seminar tersebut, serta sosialisasi tentang manfaat dari BPJS Ketenagakerjaan. Dengan mengikuti seminar tersebut pemilik punya inovasi dan ketrampilan-ketrampilan baru yang lebih menarik.

Berikut ini beberapa hasil yang diperoleh oleh Ibu Umi Faizah saat mengikuti seminar UMKM yang telah diterapkan dalam usaha rengginang Halim S :

1. Mendaftar menjadi anggota BPJS Ketenagakerjaan

2. Mengajarkan teknik penjualan produk pada semua karyawannya, sehingga semua karyawan bisa membantu memasarkan rengginang
3. Dengan mengikuti seminar, maka pemilik usaha menambah wawasannya dalam penggunaan teknologi modern, salah satunya dengan penambahan mesin pres dalam kegiatan usahanya
4. Dalam seminar juga diajarkan cara-cara dalam mengatasi berbagai persoalan produksi, salah satu upaya penanganan masalah produksi rengginang yaitu penggunaan oven untuk mengatasi masalah dalam proses pengeringan
5. Dalam kegiatan tersebut berbagai inovasi produk juga diajarkan, salah satu inovasi yang diterapkan dalam rengginang Halim S adalah penggunaan label lama yang merupakan ciri khas rengginang Halim S tetap digunakan, namun dengan mengubah dari label foto copy hitam putih menjadi foto copy warna menjadi langkah rengginang Halim S dalam menarik perhatian konsumen
6. Dengan mengikuti seminar tersebut akhirnya Ibu Umi Faizah mengenal beberapa UMKM yang ada di Jember yang akhirnya membuat grup UMKM Jember, dengan adanya beberapa perkumpulan para UMKM dapat bertukar pikiran tentang masalah usaha masing-masing, secara tidak langsung membantu dalam proses pemasaran produk, yaitu dengan mengenalkan produk yang dihasilkan melalui grup tersebut.



4.6 Gambar Kegiatan Seminar UMKM Exhibition

4.4 Kemitraan yang dilakukan rengginang Halim S dalam strategi pengembangan usaha

Banyak pengusaha yang memasarkan produknya melalui beberapa model bisnis seperti agen, Reseller dan dropshipper. Bisnis reseller dan dropship saat ini digemari oleh kalangan pengusaha yang memiliki modal terbatas. Selain tidak memerlukan modal besar, bisnis ini dapat dikerjakan meski tidak memiliki tempat penyimpanan persediaan seperti toko online. Semakin mudahnya akses internet menjadikan minat masyarakat untuk untuk berbisnis dengan cara ini meningkat. Dari bisnis dengan sistem reseller dan dropship, pebisnis bisa mendapatkan keuntungan berupa komisi dan supplier atau agen. Dalam buku step by step bisnis Dropsipping dan Reseller yang ditulis oleh Ahmad Syafi'i dituliskan pengertian reseller. Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari supplier, hal tersebut dilakukan tanpa adanya persediaan barang. Nanti besaran komisi diberikan berdasarkan kesepakatan antara reseller dan supplier. Pengertian

lain menyebutkan, reseller merupakan orang yang membeli produk dari supplier dengan harga yang lebih murah. Tujuannya untuk dijual kembali dengan harga tertentu, sehingga nantinya akan mendapat keuntungan. Dalam peraturan perundang-undangan tidak dikenal istilah reseller, melainkan istilah yang digunakan adalah distributor. Berdasarkan Permendag 11/2006, distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta distribusi barang dan/ atau jasa yang dimiliki atau dikuasai (Huda, 2001:15).

Salah satu kunci sukses perusahaan bisnis adalah pada kekuatan pemasaran. Sebaik-baiknya produk yang diciptakan tanpa dikenalkan atau ditawarkan pada pembeli adalah hal yang sia-sia. Pemasaran adalah ujung tombak dari perusahaan bisnis. Tetapi dalam suatu pemasaran tentu tidak dilupakan bahwa terdapat komponen dasar pemasaran yang saling berkaitan. Komponen dasar tersebut adalah pada bauran pemasaran, yaitu produk, harga, tempat, dan promosi. Dalam perkembangan manajemen pemasaran, konsep dasar tersebut menjadi lebih luas lagi yaitu konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, konsep pemasaran, dan konsep pemasaran umum/ sosial kemasyarakatan (Sukoco, 2018:10).

Dalam meningkatkan strategi pengembangan usaha rengginang Halim S melakukan kerjasama dengan berbagai mitra lainnya yang bertujuan untuk memudahkan dalam mendapatkan bahan baku, mendapatkan harga bahan baku yang baik dan lebih murah, serta meningkatkan jumlah penjualan. Kemitraan yang dilakukan oleh rengginang Halim S adalah dengan melakukan kerjasama yang baik, adapun mitra yang telah bekerjasama dengan Rengginang Halim S. Rengginang Halim S adalah sebagai berikut:

1. Bekerjasama dengan toko Rejo Ambulu

Rengginang Halim S bekerjasama dengan toko Rejo dalam hal pembelian bahan baku Rengginang yaitu beras ketan. Kerjasama Halim S

dengan toko Rejo sudah berjalan hampir 10 tahun. Alasan pemilik rengginang Halim S memilih toko Rejo sebagai mitra adalah:

- a. Toko Rejo menjual bahan baku sesuai dengan kualitas yang diinginkan oleh rengginang Halim S
 - b. Menjual harga bahan baku yang relatif murah dengan kualitas dan merk yang sama dibandingkan dengan toko lain
 - c. Saat pembelian dalam jumlah besar sering sekali toko Rejo memberi diskon
 - d. Bisa menghutang terlebih dahulu, jika pemilik usaha rengginang Halim S mengalami kekurangan dana, dan batas pembayaran sesuai dengan perjanjian
 - e. Jarak antara tempat usaha rengginang dan toko terjangkau
 - f. Selalu mendahulukan rengginang Halim S dalam pengadaan bahan produksi, karena merupakan pelanggan tetap
 - g. Stok bahan baku rengginang selalu tersedia
2. Bekerjasama dengan Toko Adi karya Ambulu
- Rengginang Halim S bekerjasama dengan toko Adi Karya dalam hal pembelian bahan baku kemasan dan bumbu Rengginang yang telah bekerjasama hampir 6 tahun, alasan pemilik melakukan kerjasama dengan toko Adi Karya adalah:
- a. Harga produk bahan kemasan dan bumbu rengginang yang dijual lebih murah dibanding toko lain
 - b. Stok yang dibutuhkan selalu ada
 - c. Jarak antara toko dengan tempat usaha rengginang Halim S terjangkau
 - d. Kualitas produk yang dijual terjamin
 - e. Kejujuran dalam menyampaikan kualitas produk yang dijual
 - f. Toko Adi Karya merupakan salah satu konsumen yang juga menjual hasil produk rengginang Halim S di tokonya
3. Dalam Penjualan hasil produksi rengginang, Rengginang Halim S bekerjasama dengan beberapa toko yaitu toko Ibu Azizah pasar Ambulu,

toko Pak Sis Jenggawah, toko Burhan Ambulu, toko Bu Azizah Pasar Ambulu, alasan pemilik rengginang Halim S bekerjasama dengan toko-toko tersebut adalah:

- a. Merupakan mitra lama dalam kerjasama penjualan produk mulai dari kepemimpinan Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim, sehingga mereka sudah mengenal jauh produk rengginang Halim S.
- b. Dalam pengambilan produk rengginang tidak menghutang terlebih dahulu, sehingga pemilik rengginang langsung mendapatkan uang dari hasil penjualan produk
- c. Jujur dalam kerjasama penjualan produk

Berikut ini kutipan wawancara peneliti dengan mitra yang bekerjasama dengan Rengginang Halim S, yaitu dengan toko Rejo Ambulu.

“Kerjasama saya dengan Ibu Umi itu dalam pengadaan bahan baku rengginang yaitu beras ketan, Ibu Umi itu langganan tetap saya mas, saya suka karena selalu tepat janjinya, terkadang saya kasih diskon kalau pembelian banyak, kalau pas hari raya juga saya kasih bingkisan mas”.

Selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan toko Ibu Azizah, berikut kutipan wawancaranya:

“Ibu Umi itu sudah kerjasama dengan saya lama mas, mulai Ibunya dulu sampai saat ini, saya kerjasama dalam penjualan produk, saya menjual rengginang Halim S karena memang peminatnya disini banyak, trus rasaya itu tidak berubah-ubah, timbangannya juga pas, jadi saya percaya dan saya tidak pernah menghutang, barang datang langsung saya bayar”.

Dalam kegiatan kemitraan masih banyak lagi mitra kerjasama yang dilakukan oleh rengginang Halim S terutama dalam bidang penjualan produk rengginang. Namun dalam kegiatan penjualan produk rengginang Halim S tidak menghutangkan melainkan membayar langsung rengginang sesuai dengan pesanan. Dalam menjalin kerjasama rengginang Halim S berusaha menjalin kerjasama yang baik dengan cara membayar pembelian bahan baku sesuai dengan perjanjian, sehingga kepercayaan tetap terjalin dengan baik hingga saat ini. Mengantarkan pesanan produk sesuai dengan permintaan toko yaitu jumlah,

ketepatan waktu serta kualitas produk yang tidak berubah, sehingga toko tidak kecewa dan kerjasama yang dilakukan dapat terlaksana dengan baik hingga saat ini. Banyak sekali keuntungan yang diperoleh dari kemitraan yang telah dijalankan oleh rengginang Halim S diantaranya:

1. Dalam menyediakan bahan baku selalu didahulukan oleh penyedia karena sudah menjadi pelanggan tetap
2. Penyedia memberikan harga bahan baku yang lebih murah dibandingkan dengan toko lain
3. Bisa menghutang terlebih dahulu dalam penyediaan bahan baku karena telah menjadi pelanggan tetap
4. Pemberian diskon pada pembelian bahan baku
5. Dalam segi pemasaran lebih mudah tanpa harus melakukan promosi karena telah mengenal produk rengginang sejak lama.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan ini pada dasarnya merupakan hasil dari deskripsi keseluruhan penelitian yang ditulis dengan ringkas. Penelitian dengan judul “Strategi pengembangan usaha rengginang Halim S di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah” dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Dalam strategi pengembangan usahanya rengginang Halim S melakukan pinjaman pada koperasi mekar yang dilakukan secara bertahap diawali pinjaman Rp2.000.000 hingga pinjaman Rp5.000.000.

Dari pinjaman yang dilakukan oleh usaha rengginang Halim S tersebut digunakan untuk pengembangan usahanya diantaranya, Penambahan mesin oven yang digunakan dalam membantu proses pengeringan, Penambahan mesin pres yang digunakan dalam proses pengemasan sehingga pengemasan lebih rapi, Penambahan bahan baku yang dapat meningkatkan jumlah produksi rengginang Halim S.

Dengan melakukan penambahan hasil produksi maka keuntungan yang diperoleh juga lebih meningkat. Keuntungan tersebut selain digunakan oleh pemilik untuk kepentingan pribadi juga digunakan untuk membayar angsuran pinjaman.

5.2 Saran

Bagi Rengginang Halim S sebaiknya menambah inovasi berupa rasa rengginang misalkan rasa udang atau rasa ikan tengiri sehingga konsumen bisa lebih banyak memilih rasa rengginang bukan hanya rasa terasi dan bawang. Selain itu inovasi berupa kemasan yang menarik juga diperlukan dalam pengembangan usaha yang dapat menarik minat pembeli, misalnya dengan penggunaan plastik klip atau plastik warna. Dengan penambahan gambar pada label juga diharapkan bisa menarik konsumen dalam membeli produk rengginang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adindo, Winge Apri, 2021. *Kewirausahaan dan studi kelayakan bisnis untuk memulai dan mengelola bisnis*, Jogjakarta: CV Budi Utama.
- Ahmad.2020.*Manajemen Strategis*, Makasara: Nas Media Pustaka.
- Aisjah, Siti.2012.*Strategi Diversifikasi Korporat Penciptaan Nilai Perusahaan*, Malang: Universitas Brawijaya, Press.
- Alamsyah, Yuyun. 2013. *30 Resep & Peluang Usaha Snack Kering Dalam Kemasan*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Anggito, albi, Setiawan, Johan. 2018. *Metodologi penelitian kualitatif*, Jawa Barat: Jejak
- Arifin, Imanuel.2007.*Membuka Cakrawala Ekonomi*, Bnadung: Setia Purna Inves.
- Ariyanto, Aris. 2021. *Strategi Pemasaran UMKM di masa pandemi*, Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Astiko.2014.*Manajemen Strategi*, Malang: Bayumedia Publishing.
- Barata, Atep Adya, 2003. *Dasar-dasar Pelayanan Prima*, Jakarta: Alex Media Komputerindo
- Bismala, Lila dkk.2018.*Strategi Peningkatan daya Saing Usaha Kecil Menengah*, Medan: Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqli.
- Budiarti, Rachmawan. 2015. *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, Yogjakarta: Gadjah Mada University Press.
- Budiarto, Rachmawan.2015.*Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Bungin, Burhan. 2017. *Metodologi penelitian kuantitatif*, Jakarta: Kencana.
- Catio, Muklis.2021.*Manajemen Strategi*, Tangerang: Indigo Media.
- Djaali, Muljono, Pudji. 2008. *Pengukuran dalam bidang pendidikan*, Jakarta: Grasindo.
- Farhan, Fitri. 2021. *Evaluasi Program Jejak Seribu Preneur Dalam Kegiatan Pengolahan Makanan Oleh-Oleh Di Kelurahan Pulau Tidung*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- Feranita, Nungky Viana, 2020. *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi, dan Evaluasi*, Jember: Mandala Press.
- Firman, 2018. *Terampil Menulis Karya Ilmiah*, Makasar: Aksara Timur.

- Fuad, M dkk. 2006. *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Gramedia pustaka Utama.
- Hamdani.2020.*Mengenal Usaha Mikro kecil Dan Menengah (UMKM) lebih dekat*, Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Haryadi, Teddy. 2020. *Menjadi jutawan dari Bisnis Makanan*, Jogja: Hikam Pustaka.
- Hermawan, Sigit, Amirullah, 2016. *Metode Penelitian Bisnis*, Malang: Nusa Media Kreative.
- Hernawan, Asep. 2005. *Penelitian Bisnis*, Jakarta: Grasindo.
- Huda, Miftahul.2021.*Bisnis Web Hustling*, Bogor: Bisakimia.
- Karyoto.2021.*Proses Pengembangan Usaha*,Semarang: Karyoto.
- Kosasih.2021.*Manajemen Strategik*, Surabaya: Cipa Media Nusantara.
- Kusmuyono, Setiawan, Agustiawan, Sonny.2020.*Aplikasi Strategi Bisnis Untuk Pemula Dan Mahasiswa*, Jakarta: Prasetya Mulya Publishing.
- Nugroho, Yohanes Arianto Budi.2019.*Pelatihan dan Pengembangan SDM : Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Universitas katolik Indonesia Atma Jaya.
- Nurjanah, Siti. 2019. *Analisis Efisiensi Usaha Dan Evaluasi Strategi Pemasaran Agroindustri Suwar-Suwir Tanpa Merk (Studi Kasus Pada UD. Mutiara Rasa Di Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)*, Jember: Universitas Jember.
- Permadi, Agni Hikmah. 2020. *Bisnis UMKM Di Tengah Pandemi*, Surabaya: Unitomo Press
- Purwanggono, Cuk Jaka.2021.*Konsep Dasar Manajemen Strategi*, Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani.
- Santoso, Teguh. 2021. *Analisa Perkembangan Umkm Di Indonesia Pada Tahun 2017 - 2019*, Bekasi: Institut Bisnis Muhammadiyah Bekasi.
- Saputra, Andika. 2020. *Evaluasi Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Sederhana Perspektif Ekonomi Islam*. Bengkulu: IAIN Bengkulu.
- Sedjati, Retina Sri.2015.*Manajemen Strategis*, Yogyakarta: Deepublish.
- Setyawan, Aditya dodiet, 2021. *Buku Ajar Statistika*, Jawa Barat: Adab.
- Setyawati, Amelia.2017.*Keunggulan Bersaing dan Kinerja UMKM Tinjauan Empirik dalam Pengembangan Usaha*, Malang: Media Nusa Creative.
- Subagyo.2020.*Meningkatkan Daya Saing dan Kinerja UMKM*, Bandung: Media Sains Indonesia.

- Sudaryana, Bambang, Agusiady, Ricky, 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Yogyakarta: Budi Utama.
- Suharon, Arif. 2021. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Kriya Kreatif Keramik*, Yogyakarta: Andi.
- Sukoco, Sampir Andean, 2018. *NEW Komunikasi Pemasaran Teori dan Aplikasinya*, Jember: Pustaka Abadi.
- Umar, Husein Umar.2021.*Strategic manajement in action*, Jakarta: Gramedia Pustakan Utama

LAMPIRAN

A. Pedoman Wawancara

Pengumpulan informasi dengan teknik wawancara yakni mengharuskan peneliti untuk berhadapan secara langsung dengan sumber guna menggali sebuah informasi. Maka dari itu, pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan harus dikaji terlebih dahulu secara mendalam supaya informasi yang akan diperoleh bisa memberikan sebuah gambaran dari penelitian. Pedoman wawancara yang ditulis ini dapat digunakan untuk panduan ketika melakukan wawancara.

Pedoman wawancara ini ditujukan kepada Informan 1 yaitu Bapak andi Siswoyo dan Informan 2 Ibu Umi Faizah yang merupakan suami istri pemilik usaha rengginang Halim S serta Informan 3 Ibu Sutiyeem yang merupakan karyawan rengginang Halim S. Berikut ini beberapa pedoman wawancara yang digunakan peneliti :

1. Bagaimana sejarah dari usaha Rengginang Halim S?
2. Bagaimana struktur organisasi Rengginang halim S?
3. Bagaimana tugas masing-masing dalam struktur organisasinya?
4. Apa saja Strategi yang dilakukan rengginang Halim S dalam pengembangan usahanya?
5. Dalam strategi pengembangan usaha melalui modal, apa langkah yang dilakukan oleh rengginang Halim S?
6. Dalam strategi pengembangan usaha melalui teknologi, apa langkah yang dilakukan oleh rengginang Halim S?
7. Apakah rengginang Halim S telah menerapkan manajemen yang sistematis dalam kegiatan usahanya? jika iya apa saja manajemen yang dilakukan oleh rengginang Halim S?
8. Apakah Rengginang Halim S pernah mengikuti pelatihan atau seminar dalam upaya meningkatkan pengetahuan tentang usahanya? Jika iya apa saja pelatihan dan seminar yang telah diikuti?

9. Apakah rengginang Halim S mempunyai beberapa mitra dalam pengembangan usahanya? siapa saja mitra yang telah bekerjasama dengan rengginang Halim S?

B. Hasil Wawancara Dengan Pemilik usaha Rengginang Halim S

Subjek Hasil Wawancara	
<i>Informan 1. Minggu, 11 April 2021</i>	
Peneliti	Selamat sore pak.
Informan 1	Iyaa mas selamat sore juga, ada yang bisa saya bantu mas?
Peneliti	Enggeh pak, sebelumnya perkenalkan nama saya Arovan Rieski Widharta, mahasiswa STIA Pembangunan Jember, jurusan Administrasi Bisnis pak.
Informan 1	Iyaa mas terus...
Peneliti	Begini pak, saya kan sedang mengerjakan tugas akhir S1, nah saya tertarik untuk melakukan penelitian skripsi saya di Rengginang Halim S ini pak, apakah Bapak mengizinkan?
Informan 1	Owalah, tentu saja boleh mas.
Peneliti	Terimakasih banyak pak, mohon kerja samanya nanti enggeh pak, oiya pak kalo begitu saya boleh minta nomernya Bapak, untuk menginformasikan wawancara selanjutnya?
Informan 1	Boleh mas, ini nomer HP saya 082245568821
Peneliti	Terimakasih banyak enggeh pak
Informam	Sama – sama mas.

<i>Informan 1. Sabtu 24 April 2021</i>	
Peneliti	Selamat sore Bapak Sis, bagaimana kabarnya Pak? Sehat Pak?
Informan 1	Alhamdulillah seperti yang sampean lihat mas sehat, oiya apa yang mas tanyakan mengenai usaha rengginang saya?
Peneliti	Langsung aja nggeh pak, saya mau tanya tentang awal mula berdirinya rengginang Halim S. Lebih jelasnya tentang bagaimana sejarah berdirinya usaha ini Pak?
Informan 1	Sejarah yaaa mas... Rengginang Halim S merupakan perusahaan industri rumah tangga yang berdiri sejak tahun 1990 yang didirikan oleh mertua saya Ibu Subita dan Bapak Abdul Halim, dulu rumahnya di ambulu. Sebelum berjualan rengginang usaha bisnis yang mereka lakukan beraneka ragam mulai dari budidaya ikan lele, usaha jasa penjahit dan berbagai usaha telah mereka lakukan. Namun pada tahun 1990 an mereka membeli rumah di sini. Mulai saat itulah berawal dari produksi yang jumlahnya kecil yaitu sekitar 5 kg beras ketan dan hanya dikerjakan oleh beliau dan anak- anaknya.
Peneliti	Eemhh jadi begitu Pak, Berapa karyawan yang ada pada saat itu pak ?
Informan 1	Awalnya 4 orang karyawan yang bekerja yang dibantu oleh ibu dan saudara pada usahanya yang berjalan sekitar 3 tahun, namun karena tingginya permintaan kemudian Ibu menambah 10 orang karyawan. Namun setelah Bapak meninggal usahanya mulai menurun Ibu juga mulai sakit-sakitan sehingga produksi berkurang dan karyawannya juga tinggal 3 dibantu oleh istri saya.
Peneliti	Ooo begitu pak..., terus untuk nama rengginang Halim S itu awal mulanya bagaimana pak?

Informan 1	Awal mula berjualan Rengginang tidak memiliki nama khusus namun karena banyaknya pengusaha rengginang yang bermunculan dan adanya masuka dari para pelanggannya akhirnya memilih nama rengginang Halim S adalah diambil dari nama Bapak Abdul Halim dan Ibu Subita yang akhirnya tercipta nama rengginang Halim S.
Peneliti	Oiya Pak kalau struktur Organisasi dan tugas – tugasnya seperti apa Pak?
Informan 1	Sampean gambar yaa mas strukturnya, soalnya secara tertulis belum dibuat. Jadi disini Struktur nya itu... Pemiliknya saya sama istri karyawan saya ada 5 ibu Sutiye bagian masak, Nur kanah, Een, Saniyah bagian mencetak, Inayah sama Dina bagian pegemasan.
Peneliti	Siaapp pak... Oiya pak saya pinjam KTP nya Bapak saya foto untuk menuliskan alamat lengkapnya
Informan 1	Oo iya ini....
Peneliti	Baiklah Pak, karna waktunya sudah hamper magrib mungkin itu dulu yang saya tanyakan, nanti saya hubungi Bapak kembali....saya pamit dulu, assalamualaikum
Informan 1	Oooo iya mas....Walaikumsalam
Peneliti	Baik Pak, kemudian saya mau bertanya tentang pengembangan usaha yang bapak lakukan untuk meningkatkan usaha Bapak?

Informan 1. Minggu, 09 Mei 2021	
Peneliti	Selamat sore Bapak
Informan 1	Iya mas selamat sore juga.....
Peneliti	Begini Pak saya akan melanjutkan wawancara dengan bapak, Baik Pak, yang saya tanyakan apa kesulitan yang Bapak hadapi dalam pengembangan usaha rengginang Halim S ini pak?

Informan 1	Oooooo iya mas monggo
Peneliti	Baik Pak, yang saya tanyakan apa kesulitan yang Bapak hadapi dalam pengembangan usaha rengginang Halim S ini pak?
Informan 1	Terus terang kendalan yang saya hadapi saat ini modal mas, trus juga peralatannya kurang canggih mas, sekarang banayk saingannya mas, zaman sudah modern kalau kita gak mengikuti zaman ya kalah saing mas.
Peneliti	Ooo begitu, terus apa langkah yang Bapak ambil untuk mengatasi masalah tersebut?
Informan 1	Ooo iya, saya penambahan modal dengan meminjam, terus membeli alat-alat produksi baru, istri saya saya ikutkan pelatihan-pelatihan dan saya mengajak karyawan saya ikut memasarkan rengginang jadi pelanggan saya bertambah, maaf mas ada tamu lanjut wa ya kalau masnya masih butuh informasi
Peneliti	Ooo begitu baiklah Pak, kalau mau kesini saya wa dulu ke Bapak
Informan 1	Iya iya

Informan 1 dan 2. Minggu 06 Juni 2021

Peneliti	Assalamualiakum, permisi Pak
Informan 1	Waalaikumsalam mas....Monggo silakan
Peneliti	Enggeh pak, saya mau melanjutkan wawancaranya pak
Informan 1	Iyaa mas, mau tanya apa sekarang?
Peneliti	Saya mau tanya ini pak, strategi yang kemaren Bapak jelaskan dalam meningkatkan usaha Bapak?
Informan 1	Iyaaa mas Sebelumnya kenalkan ini istri saya Ibu Umi Faizah namanya
Peneliti	Ooo nggeh, assalamualaikum buk?
Informan 2	Waalaikumsalam mas.....
Peneliti	Saya mulai nggeh Pak, Buk, Bapak kan pernah bilang kalau

	<p>permasalahan dalam usaha rengginang Halim S adalah modal, yang saya tanyakan bagaimana usaha Bapak dan Ibu dalam mengatasi permasalahan kekurangan modal dalam kegiatan usaha Ibu dan Bapak?</p>
<p>Informan 1</p>	<p>“Untuk pengembangan usaha rengginang pada saat itu saya membutuhkan modal mas, karena pada saat itu harga bahan baku rengginang yaitu ketan setiap bulannya naik, sedangkan harga jual rengginang tidak naik,saat itu saya punya inisiatif untuk menaikkan harga jual rengginang namun persaingan dipasar banyak kalau saya naikkan pelanggan saya takutnya berpindah, kalau pengurangi timbangan saya memang tidak mau karena kepercayaan pelanggan yang saya pegang.karena masalah modal tadi akhirnya saya memutuskan untuk mencari modal tambahan agar usaha saya terus berjalan, kebetulan ada koperasi simpan pinjam mekar datang kerumah menawarkan pinjaman modal awal 1 juta, karena kebutuhan saya pada saat itu 2 juta akhirnya saya menjelaskan pada karyawan koperasi untuk membeli bahan pembuatan rengginang yaitu beras ketan, dari penjelasan saya akhirnya saya diberi pinjaman modal sebesar 2 juta dengan bunga 3 persen yang mana angsuran dibayar setiap tanggal 1 dan tanggal 14 sebesar 130.000 tiap 2 minggu.Dari modal yang saya terima, saya gunakan untuk membeli 2 kwintal beras ketan.Dari hasil keuntungan yang saya dapat saya gunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan saya sisihkan untuk angsuran di koperasi mekar.Karena pinjaman saya telah lunas petugas koperasi menawarkan pada saya lagi pinjaman 5 juta untuk modal usaha lagi, dan akhirnya saya ambil dan saya pergunakan untuk pembelian oven sebagai alat bantu pengering serta alat pres untuk pengemasan”.</p>

Informan 2	“Waktu itu saya memang kekurangan modal, sedangkan permintaan rengginang banyak, akhirnya saya meminjam di koperasi Mekar sebesar 2 juta untuk membeli bahan rengginang. Karena pinjaman saya telah lunas, saya ditawari pinjaman lagi menjadi 5 juta dan saya ambil karena usaha saya terkendala diproses pengeringan dan pengemasan, dari modal tersebut saya gunakan untuk membeli oven sebagai alat bantu pengeringan dan saya gunakan untuk membeli alat pres untuk pengemasan produk supaya lebih rapi”.
Peneliti	Apa perbedaan yang diperoleh setelah dan sebelum melakukan pinjaman?
	“Setelah saya meminjam modal dari koperasi mekar jumlah produksi rengginang saya semakin meningkat yang sebelumnya hanya bisa memproduksi 4,5 kwintal beras ketan setiap minggunya kini menjadi 6 kwintal setiap minggunya. Dalam proses pengeringan juga tidak bergantung sepenuhnya pada cuaca, meskipun cuaca mendung rengginang tetap diproduksi karena telah memiliki oven dalam membantu proses pengeringan, berbeda dengan sebelum memiliki oven, jika cuaca mendung maka proses produksi ditunda sehingga hasil produksi tidak ada dan pengiriman terlambat akhirnya keuntungan saya juga berkurang”.
Peneliti	Kalau boleh tahu merk apa yang Ibu gunakan dalam pembelian bahan baku?
Informan 2	Saya pilih Merk mentari
Peneliti	Ooo...., alasan Ibu memilih merk mentari kenapa Buk?
Informan 2	karena harganya yang lebih terjangkau , beras ketannya yang utuh tidak patah-patah, kalau sudah jadi rengginang kering teksturnya tidak mudah hancur sehingga tidak mengurangi jumlah berat hasil rengginang kering, hasilnya juga mengkilat

	jadi orang-orang suka
Peneliti	Enggeh buk, trus kalau untuk pemilihan ovennya buk, Ibu memilih merk apa?
Informan 2	Saya pilih oven buatan panti mas dikenalkan teman saya yang sudah langganan sana
Peneliti	Ooooo gitu Buk, Kenapa nggeh Buk?
Informan 2	karena oven nya memiliki kerangka yang sangat kuat dan tebal, harganya cukup terjangkau, sesuai dengan kualitas produk, ada plat besinya, trus bisa mendesain model oven sendiri karena merupakan usaha rumahan
Peneliti	Ooo begitu buk, untuk mesin presnya buk, Ibu memilih merk apa dan kenapa?
Informan 2	Untuk mesin presnya saya pilih impulse sealer karena kata tokonya awet, trus saya juga melih di youtube, selain itu pada mesin pres merk impulse terdapat tombol pengaturan panas sehingga pengguna dapat mengatur tingkat panas, daya listrik yang digunakan dalam mesin pres ini sangat rendah
Peneliti	Eemh jadi begitu buk, Baik Pak Buk karena sudah hampir malam, saya pamit dulu, terimakasih atas waktunya nggeh Assalamualaikum
Informan 2	Iyaa mas sama – sama Waalaikumsalam.....

<i>Informan 2. Minggu 20 Juni 2021</i>	
Peneliti	Selamat sore Buk, mohon maaf Buk mengganggu waktunya
Informan 2	Yaa mas selamat sore, ndak mengganggu kok silakan mau lanjut wawancara yaa
Peneliti	Hehehe iya Buk, untuk memperdalam data saya Buk , langsung saja ya Buk saya mau bertanya apa perbedaan sebelum setelah melakukan pinjaman dan sebelum melakukan pinjaman bagi

	usaha bapak.
Informan 2	Ooo itu.... ini mas saya menuliskan rinciannya sampeyan ganti atau foto gak papa
Peneliti	Ooo iya Buk terimakasih....
Informan 2	Apa ada lagi yang ingin ditanyakan?
Peneliti	Ooo iya Buk mengenai manajemen dalam usaha Ibu, manajemen apa yang diterapkan dalam kegiatan produksi di rengginang Halim S ini?
Informan 2	Saya menerapkan aturan disiplin kerja, jadi produksi dimulai pada pukul 07.00 setiap karyawan sudah mengetahui tugas masing-masing yang telah saya tetapkan. ada yang bagian memasak bahan dan mencetak, sedangkan bagian pengemasan dilakukan setelah kegiatan pencetakan selesai. Dalam pembagian upah juga saya terapkan sistem berapa banyak hasil cetakan yang telah dikerjakan setiap 1 tampah/ widik saya beri upah Rp 3.000,- sedangkan bagian masak setiap 1 dandang saya beri upah Rp 15.000,-. Pada bagian pengemasan upah yang saya berikan adalah setiap 1 jam kerja saya beri upah sebesar Rp 50.000,-. Dengan menerapkan sistem upah seperti itu maka tidak ada kecemburuan sosial antara karyawan. Yang terbaru saya lakukan dan ini telah berjalan sekitar 1 bulanan yaitu dengan memberi harga jual produk yang lebih murah pada karyawan saya, ya selisih Rp 2.000 dari harga jual dipasaran sehingga mereka juga turut serta membantu penjualan produk dan mendapatkan keuntungan dari penjualan.
Peneliti	Ooo begitu Buk, mengapa dimulai dari 7 Buk?
Informan 2	Ooo gini mas apabila proses produksi dilakukan pada pagi hari, maka sinar matahari masih terik sehingga proses pengeringan cepat, apabila pada pagi hari, maka tingkat semangat para

	karyawan tinggi, jika dimulai pada jam 07.00 kegiatan rumah tangga yang dilakukan oleh para karyawan di rumah masing-masing telah selesai, dalam kegiatan produksi biasanya hanya membutuhkan waktu sekitar 5 jam kerja jika dimulai pada pukul 07 .00 maka, pukul 12.00 telah selesai sehingga para karyawan bisa istirahat siang.
Peneliti	Oiya buk, trus apakah ada manajemen yang lain yang dilakukan di usaha Ibu?
Informan 2	Oooya ada mas yang terbaru ini memberikan harga jual produk rengginang pada karyawan dengan harga lebih rendah
Peneliti	Tujuan Ibu memberikan harga yang lebih murah pada karyawan apa Buk?
Informan 2	tujuannya meningkatkan motivasi kerja karyawan, karena karyawan mendapatkan upah tambahan, secara tidak langsung karyawan membantu penjualan produk, permintaan produk tambah banyak penjualan saya juga lebih meningkat.
Peneliti	Ooo begitu buk, untuk pelatihan-pelatihan yang pernah ibu ikuti apa saja buk?
Informan 2	Banyak mas diantaranya pelatihan yang diadakan oleh dinas keamanan pangan (PKP) Kabupaten Jember dengan pembicara Dr Siti Nurul Qomariyah M.Kes dilaksanakan satu hari pada tanggal 20 November 2018 dimulai dari pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00. disana saya diajarkan tentang pentingnya menjaga kebersihan dalam kegiatan produksi pangan, ini fotonya mas, saya juga mengikuti seminar UMKM Yang diadakan oleh BPJS Ketenagakerjaan Jember yang bekerjasama dengan Sevendream dengan pembicara H.M.Aruna Hidayatullah, dkk yang dilaksanakan selama 5 hari dimulai pada tanggal 19 sampai 23 Februari 2019 pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00 disana saya diajarkan tentang teknik penjualan serta

	pengemasan hasil produksi, serta sosialisasi tentang manfaat dari BPJS Ketenagakerjaan.
Peneliti	Dari seminar dan pelatihan yang Ibu ikuti, apa yang bisa Ibu terapkan dalam kegiatan usaha Ibu
Informan 2	Banyak mas, saya beritahu pada karyawan saya tentang pentingnya menjaga kebersihan. Kebersihan tidak hanya dalam pengolahan produk melainkan juga kebersihan SDM nya juga trus membiasakan mencuci tangan sebelum melakukan aktifitas produksi saya juga mengajarkan tentang cara memilih bahan produk yang baik kalau yang sama BPJS saya sekarang mendaftar jadi anggota BPJS Ketenagakerjaan. Saya juga mengajarkan teknik penjualan rengginang, menambah wawasannya dalam penggunaan teknologi modern, salah satunya dengan penambahan mesin pres dan oven selain itu juga mengubah label dari foto copy hitam putih menjadi foto copy warna tapi kalau labelnya tidak saya ubah mas. Selain itu saya sekarang punya grup para UMKM mas jadi bisa tukar pendapat kadang juga saling jual beli produknya, ini fotonya juga ada mas.
Peneliti	Ooo begitu, iya buk baiklah buk saya pamit dulu terimakasih banyak atas informasinya assalamualaikum...
Informan 2	Ooo iya mas sama-sama, waalaikumsalam

Informan 1, 2 dan 3. Sabtu 26 Juni 2021

Peneliti	Assalamualaikum, gimana kabarnya?
Informan 1	Waalaikumsalam mas Alhamdulillah baik....
Peneliti	Wah kebetulan sekarang lagi proses produksi nggeh pak?
Informan 1	Oiyaa kalau mas ovan mau lihat-lihat monggo silahkan?
Peneliti	Ooo nggeh pak trimaksaih, sekalian saya wawancara sama salah satu karyawan Bapak nggeh?

Informan 1	Ooo nggeh monggo mas, itu Ibu Sutyem karyawan paling lama disisni.
Peneliti	Nggeh pak....Assalamualaikum Bu Sutyem maaf mengganggu, saya mau melakukan wawancara sebentar dengan Ibu terkait dengan kegiatan produksi di Rengginang Halim S ini, tadi saya sudah ijin ke Bapak Sis dan Ibu Umi.
Informan 3	Ooo nggeh mas, apa yang bisa saya bantu?
Peneliti	Baik Bu, saya mau bertanya berapa lama Ibu bekerja di sini?
Informan 3	Wah sudah lama mas, mulai dari Ibunya Bu Umi dulu saya sudah bekerja disini mas sampai saat ini.
Peneliti	Ibu bekerja disini bagian apa Bu?
Informan 3	Saya bekerja disini bagian masak mas.
Peneliti	Biasanya dalam bekerja dimulai jam berapa samapai jam berapa Bu? Trus sistem upahnya bagaimana?
Informan 3	Saya mulai bekerja ini dari pukul 07.00 pagi sampai selesai biasanya pukul 12.00 sudah selesai tergantung berapa banyak jumlah produksinya, karna saya karyawan bagian masak, upah yang saya dapatkan menghitung berapa kali masak atau berapa dandang, setiap 1 kwintal beras ketan saya mendapatkan upah Rp 120.000, 1 kwintal itu biasanya 8 kali masak atau 8 dandang, setiap 1 dandang saya diberi upah Rp 15.000,-, kalau yang bagian mencetak setiap kali mencetak upahnya Rp 3.000 per widik/tampah, sekarang saya juga bisa menjual rengginang dengan harga jual dari Ibu Umi lebih murah jadi saya juga mendapatkan untung dari penjualan rengginang”.
Peneliti	Oooo nggeh Ibu, jadi Ibu dapat tambahan keuntungan ya Bu dari menjual produk rengginang
Informan 3	Nggeh mas.... Bisa buat tambah-tambah belanja
Peneliti	Ooo nggeh Buk, trus kalau masalah kegiatan produksi itu bagaimana? Dan katanya sekarang sudah pakai oven dan mesin

	pres apa pendapat Ibu tentang penggunaan alat baru yang dimiliki rengginang Halim S ini?
Informan 3	Saya bekerja di rengginang Halim S ini sudah lama mulai dari dipimpin Ibu Subita sampai saat ini, dulu pernah mencoba menggunakan cetakan paralon dalam mencetak rengginang namun minat pembeli kurang akhirnya mencetak langsung dengan ketrampilan tangan kembali dilakukan hingga saat ini, dalam mencetak rengginang biasanya bisa menghasilkan 10 tampah/widik bahkan terkadang lebih, memang ada triknya dalam mencetak rengginang yaitu tangan harus kuat menahan panas karena kalo tidak keadaan panas beras ketan tidak lengket akhirnya saya menyediakan air dalam mangkok kecil yang sesekali di celupkan agar beras ketan tidak lengket dan mengurangi panas di tangan.kalau dalam pengeringan rengginang sekarang sudah ada oven sehingga misalkan hujan tetap bisa mengeringkan rengginang.Mesin pres juga sudah ada jadi kemasannya sekarang lebih rapi”.
Informan 2	Iya mas, saya memadukan teknologi modern dengan tenaga manusia.Teknologi yang saya gunakan berupa oven dan alat pres, namun oven jarang sekali saya gunakan terkecuali pada musim penghujan.Karena pengeringan dengan menggunakan sinar matahari langsung lebih baik dari pada menggunakan oven.Namun dalam penggunaan alat pres saya gunakan terus, kalau dalam pengemasan menggunakan alat pres hasil lebih rapi dari pada menggunakan penjiidan manual dengan jilid api.Dalam kegiatan pencetakan produk rengginang saya menggunakan ketrampilan tangan para karyawan, karena hasil yang didapatkan dari cetakan tangan merupakan ciri khas dari rengginang Halim S”.
peneliti	Oooo, begitu nggeh bu.....berarti dengan adanya oven dan mesin

	pres sangat bermanfaat nggeh bu
Informan 3	Iya mas.....
Informan 2	Iya mas....
Peneliti	Baiklah bu, trikamasih banyak atas informasinya....
Informan 3	Iya mas, sama-sama

Informan 2. Minggu 11 Juli 2021

Peneliti	Assalamualaikum Buk, permisi....
Informan 2	Waalaikumsalam mas, silakan mas duduk...
Peneliti	Begini buk mengenai wawancara saya masih ada data yang kurang, apakah Ibu ada waktu untuk saya wawancarai kembali?
Informan 2	Ooo iya mas saya sedang tidak sibuk
Peneliti	Yang saya tanyakan mengenai mitra-mitra yang bekerjasama dengan rengginang Halim S?
Informan 2	Oooiyaa masalah mitra, banyak mas
Peneliti	Ooo nggeh, kalau tidak keberatan bisa disebutkan dan alasannya Buk?
Informan 2	<p>Oo iy mas,</p> <p>Dengan toko Rejo Ambulu dalam hal pembelian bahan baku saya kerjasama dengan toko Rejo sudah berjalan hampir 10 tahun. Alasan, Toko Rejo menjual bahan baku kualitasnya bagus, harganya lebih murah, saya juga sering dapat diskon terkadang saya juga menghutang terlebih dahulu, kalau pas uang saya kurang tapi saya hutangnya gak pernah lama mas, trus jaraknya dari rumah dekat jadi sekalian antar barang, saya juga selalu didulukan kalau ada barang telp saya dan stoknya selalu ada.</p> <p>Bekerjasama dengan Toko Adi karya Ambulu dalam hal pembelian bahan baku kemasan dan bumbu Rengginang saya bekerjasama hampir 6 tahun, alasannya harganya lebu murah, stoknya selalu ada, jaraknya juga dekat kualitas produk yang</p>

	<p>dijual juga terjamin, juga jujur orangnya mas. Toko Adi Karya juga salah satu konsumen yang juga menjual hasil produk saya.</p> <p>Dalam Penjualan hasil produksi rengginang, Rengginang Halim S bekerjasama dengan beberapa toko yaitu toko Ibu Azizah pasar Ambulu, toko pak Sis Jenggawah, toko Burhan Ambulu yang bekerjasama, toko Bu Azizah Pasar ambulu, alasan bekerjasama dengan toko-toko tersebut karena merupakan mitra lama dalam kerjasama penjualan produk mulai dari kepemimpinan Ibu saya, dalam pengambilan produk rengginang tidak menghutang terlebih dahulu jadi saya enak mas, terus jujur mas. Tapi masih banyak lagi mas yang kerjasama dengan saya mas gak bisa saya sebutkan satu-satu.</p>
Peneliti	Ooo nggeh Buk.....mboten nopo-nopo Ibu sudah banyak membantu saya
Informan 2	Iya mas, sama-sama
Peneliti	Baik Buk trimakasih banyak atas kerjasamanya, saya pamit dulu Assalamuikum.....
Informan 2	Walaikumsalam....

<i>Wawancara dengan mitra yang bekerjasama dengan rengginang Halim S</i>	
Peneliti	Selamat siang Buk, permisi....
Mitra Informan (Toko Rejo)	Iya ada apa mas
Peneliti	<p>Begini Buk, sebelumnya perkenalkan nama saya Arovan Rieski Widharta, mahasiswa STIA Pembangunan Jember, saya sedang mengerjakan tugas akhir S1, nah saya melakukan penelitian skripsi saya di Rengginang Halim S apakah Ibu mengenal usaha tersebut?</p>
Mitra Informan (Toko Rejo)	Ooo iya mas benar punya Ibu Umi Kertonegoro ya

Rejo)	
Peneliti	Iya bu benar, yang saya tanyakan kerjasama dalam bidang apa yang telah Ibu lakukan dengan usaha yang dimiliki oleh Ibu Umi Faizah?
Mitra Informan (Toko Rejo)	Kerjasama saya dengan Ibu Umi itu dalam pengadaan bahan baku rengginang yaitu beras ketan, Ibu Umi itu langganan tetap saya mas, saya suka karena selalu tepat janjinya, terkadang saya kasih diskon kalau pembelian banyak, kalau pas hari raya juga saya kasih bingkisan mas
Peneliti	Ooo begitu Buk.....
Mitra Informan (Toko Rejo)	Iya mas, maaf ya mas apa sudah cukup pertanyaannya, karena banyak pelanggan ini mas.
Peneliti	Iya Buk sudah cukup, terimakasih banyak ya Bu.....
Mitra Informan (Toko Rejo)	Iya mas sama-sama.....
Peneliti	Assalamualaikum Buk, permisi....
Mitra Informan (Toko Ibu Azizah)	Walaikumsalam, ada apa mas
Peneliti	Begini Buk, sebelumnya perkenalkan nama saya Arovan Rieski Widharta, mahasiswa STIA Pembangunan Jember, saya sedang mengerjakan tugas akhir S1, nah saya melakukan penelitian skripsi saya di Rengginang Halim S apakah Ibu mengenal usaha tersebut?
Mitra Informan (Toko Ibu Azizah)	Ooo ya kenal mas, ini kan rengginangnya, punya Ibu Umi Kertonegoro
Peneliti	Nggeh Bu, benar
Mitra Informan (Toko)	Terus kenapa mas

Ibu Azizah)	
Peneliti	Iya Bu, yang saya tanyakan kerjasama dalam bidang apa yang telah Ibu lakukan dengan Ibu Umi dan mulai kapan terjalinya kerjasama itu?
Mitra Informan (Toko Ibu Azizah)	Ibu Umi itu sudah kerjasama dengan saya lama mas, mulai Ibunya dulu sampai saat ini, saya kerjasama dalam penjualan produk, saya menjual rengginang Halim S karena memang peminatnya disini banyak, trus rasaya itu tidak berubah-ubah, timbangannya juga pas, jadi saya percaya dan saya tidak pernah menghutang, barang datang langsung saya bayar.
Peneliti	Ooooo begitu ngeeh Buk, kalau begitu terimakasih banyak atas informasinya Buk
Mitra Informan (Toko Ibu Azizah)	Iya mas sama-sama
Peneliti	Assalamualaikum....
Mitra Informan (Toko Ibu Azizah)	Walaikumsalam.....

Lampiran 1 : Hasil Dokumentasi



Gambar Wawancara dengan pemilik usaha



Gambar Wawancara dengan pemilik usaha



Gambar Wawancara karyawan

Lampiran: 2 kegiatan produksi



Gambar kegiatan produksi

Lampiran

PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
ALAMAT : JL. PB. SUDIRMAN No. 11 JEMBER TELP. (0331) 4421787 Fax. (0331) 4421787
JEMBER

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA
NOMOR : 503/A.1/SPP-IRT / 0018 B / 35 09 325 / 2019

P-IRT NO : 2153509007009-24

Diberikan Kepada

Nama IRT	: HALIMS
Nama Pemilik	: UMI FAIZAH
Alamat	: Des KERTONEGORO TENGAH RT 06 RW 10 Des KERTONEGORO Kec. JENGGAWAH - JEMBER
Jenis Pangan	: RENGGINANG
Kemasan Primer	: PLASTIK

Yang telah memenuhi persyaratan pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia tentang Pedoman pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Nomor : 22 Tahun 2018 yang diselenggarakan di

Kabupaten	: JEMBER
Propinsi	: JAWA TIMUR
Pada tanggal	: 20 NOVEMBER 2018

Sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berlaku sampai dengan : **31 JANUARI 2024**

Ditetapkan di : JEMBER
 Pada Tanggal : 31 JANUARI 2019

A n BUPATI JEMBER
 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 KABUPATEN JEMBER






DR. H. H. H. M.S.
 Kepala Dinas
 Jl. ... Tg. 1
 (0331) 4421712 198308 1 006



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DINAS KOOPERASI DAN USAHA MIKRO
 B. Kartasuta No. 133 Telp/Fax: (0331) 233191 JEMBER-60121
 Web Site : www.usaha.jember.sch.id

SUBAT KETERANGAN USAHA (SKU)
 Nomor : SK/130/419/2019

Berkenaan Peraturan Bupati Jember No. 43 Tahun 2018 tanggal 01
 Desember 2018 tentang Perubahan Peraturan Organisasi, Tugas dan Fungsi
 serta Tata Kerja Dinas Cooperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember
 bersama ini menerangkan :

a. Nama Usaha	"BENGENANG BALDI S."
b. Alamat Usaha	Desa Kertoregono Kec. Jenggawah Jember
c. Nama Pemilik	Umi Farah
d. No. KTP	3526160010770002
e. Alamat	
1. Dusun / Jalan	Dusun Kertoregono Jenggah
2. Desa / Kelurahan	Kertoregono
3. Kecamatan	Jenggawah
4. Kabupaten	Jember
f. Nomor Telepon	082345768821
g. Jenis Usaha	Produksi
h. Nilai Asset	Rp. 2.500.000,-
i. Omzet Perbulan	Rp. 3.000.000,- / bulan
j. Kegiatan Usaha yang dilakukan	Rangronang

Surat Keterangan Usaha ini berlaku untuk kegiatan usaha
 UMKM diwilayah wilayah Kabupaten Jember dan selama UMKM masih
 melakukan usahanya sesuai di daftar ulang setiap 5 (lima) tahun sekali.

Jember, 27 Februari 2019
 At. Bupati Jember
 Dinas Cooperasi dan Usaha Mikro
 Kabupaten Jember





DR. NICH DIAMBI, M. Si
 1968024 198009 1 001