



**PROFIL USAHA KECIL KERAJINAN BERBAHAN BAKU
KERTAS KORAN BEKAS PAK KECIK
KABUPATEN LUMAJANG**

SKRIPSI

Oleh:

Trisna Mita Wildhana

080210301004

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2014



**PROFIL USAHA KECIL KERAJINAN BERBAHAN BAKU
KERTAS KORAN BEKAS PAK KECIK
KABUPATEN LUMAJANG**

diajukan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Pendidikan Ekonomi
Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (S1)
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh:

Trisna Mita Wildhana

080210301004

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2014

PERSEMBAHAN

Terucap syukur kepada Tuhan Yang Maha Sempurna atas karunia yang telah diberikan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan karya tulis ini. Dengan penuh kebahagiaan dan rasa terima kasih sebesar-besarnya Skripsi ini saya persembahkan kepada orang-orang yang selama ini mendukung saya, memberi semangat serta doa sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini:

1. Kuhormati dan kucintai Ayahku Mokh. Tayyib dan Ibuku Noni Miyoni terima kasih yang tak terhingga atas semua pengorbanan, cucuran keringat, kesabaran, dan doa yang tak henti-hentinya untuk keberhasilan studiku yang kuraih hingga saat ini;
2. Keluargaku tersayang terima kasih atas nasehat dan perhatian yang diberikan untuk semua keberhasilanku selama ini;
3. Guru-guruku sejak TK sampai Perguruan Tinggi terhormat, yang telah memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran;
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.

MOTTO

Tanah yang digadaiakan bisa kembali dalam keadaan lebih berharga, tetapi kejujuran yang pernah digadaiakan tidak pernah bisa ditebus kembali

(Gazali)

Orang yang berpikiran positif, dalam kondisi apapun juga selalu memacu dirinya sendiri ke arah yang lebih baik, tanpa terpengaruh oleh kondisi luar, selalu berusaha melihat dari segi positif, dan menjadikan halangan sebagai tantangan untuk maju.

(David Tooman)

*&***) Tea, Taufik. 2009. *Inspiring Teaching: Mendidik Penuh Inspirasi*. Jakarta: Gema Insan

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Trisna Mita Wildhana

NIM : 080210301004

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “*Profil Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang*” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

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

Jember, 2 Desember 2014

Yang menyatakan,

Trisna Mita Wildhana
NIM. 080210301004

PERSETUJUAN

**PROFIL USAHA KECIL KERAJINAN BERBAHAN BAKU
KERTAS KORAN BEKAS PAK KECIK
KABUPATEN LUMAJANG**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

SKRIPSI

Oleh

Nama : Trisna Mita Wildhana
Nomor Induk Mahasiswa : 080210301004
Tahun Angkatan : 2008
Jurusan/Program Studi : P. IPS/P. Ekonomi
Tempat/Tanggal Lahir : Lumajang, 16 Februari 1990

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing Utama,

Dosen Pembimbing Anggota,

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd
NIP. 19800827 200604 2 001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Profil Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 2 Desember 2014

Jam : 08.00 WIB - selesai

Tempat : Gedung I FKIP Universitas Jember.

Tim Penguji:

Ketua,

Sekretaris,

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd
NIP. 19800827 200604 2 001

Anggota I,

Anggota II,

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Bambang Suyadi, M.Si
NIP. 19530605 198403 1 003

Mengesahkan

Dekan FKIP Universitas Jember,

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd
NIP 19540501 198303 1 005

RINGKASAN

Profil Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang, Trisna Mita Wildana, 080210301004, 2014, 71 hlm, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Untuk dapat mengetahui kondisi suatu usaha dapat dilihat dari profil dari usaha tersebut. Profil merupakan gambaran singkat tentang latar belakang, proses produksi, pemasaran, hingga perkembangan usaha. Begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil. Profil dalam usaha kecil tersebut merupakan hal yang cukup penting, karena dengan adanya profil usaha kecil tersebut dapat digunakan untuk pembeda antar usaha kecil yang satu dengan lainnya.

Sesuai dengan permasalahan yang ada, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan dan mendiskripsikan latar belakang berdirinya usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang, untuk menjelaskan dan mendiskripsikan proses produksi usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang, dan untuk menjelaskan dan mendiskripsikan pemasaran usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang.

Penelitian ini merupakan penelitian penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive* di usaha kecil pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil yang bertempat di Jalan Ahmad Yani no. 36 Kabupaten Lumajang. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode: wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang akan digunakan yaitu Menelaah data, Mereduksi data, Menyusun data dalam satuan-satuan, Mengkatagorikan data, Menentukan keabsahan data, Menafsirkan data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang dalam penelitian ini meliputi, latar belakang berdirinya usaha, proses produksi, dan pemasaran produk yang dihasilkan.

Latar belakang berdirinya usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecik Kabupaten Lumajang didasarkan alasan berdirinya usaha yang meliputi untuk memperbaiki kondisi perekonomian keluarga, dan karena ada peluang bisnis kedepannya karena tidak ada pengerajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang mengubah kertas bekas menjadi barang yang lebih ekonomis, motivasi kerja yang meliputi mengenalkan kerajinan kertas bekas kepada masyarakat serta untuk mengurangi penumpukan sampah anorganik berupa kertas serta mengurangi pengangguran dan tujuan berdirinya usaha yaitu untuk mengubah sampah anorganik menjadi barang yang memiliki nilai lebih ekonomis serta memperoleh laba yang maksimal.

Proses produksi usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecik Kabupaten Lumajang meliputi bahan mentah, tenaga kerja, proses produksi, dan pengepakan. Bahan baku yang dibutuhkan yaitu kertas bekas yang diperoleh dari pemulung dan pengepul kertas bekas. Pak Kecik memiliki 15 tenaga kerja yang terampil. Untuk proses produksi menggunakan blender untuk mempercepat proses pembuatan bubur koran, dan menggunakan lem khusus serta melakukan pengecatan secara 2 tahap agar kualitasnya lebih bagus. Pengepakan hasil kerajinan untuk pengiriman keluar kota dilakukan dengan baik sehingga kualitas barang tidak rusak sampai di tangan konsumen.

Pemasaran usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecik Kabupaten Lumajang meliputi lokasi pemasaran, saluran pemasaran, penetapan harga, dan konsumen. Lokasi pemasaran usaha kecil milik Pak Kecik yaitu terpusat pada rumah Pak Kecik yang juga sebagai tempat produksi. Untuk saluran distribusi pemasaran hasil kerajinan milik Pak Kecik telah dikirim ke berbagai kota diantaranya Bali, Jogja, Surabaya dan Malang. Sedangkan untuk kebijakan harga yang ditetapkan, disesuaikan dengan biaya bahan baku, biaya produksi, dan tingkat kerumitan kerajinan itu sendiri yang masih terjangkau oleh masyarakat.

Adapun saran yang dapat diberikan yaitu, bagi pihak pemilik usaha kecil, hendaknya terus meningkatkan kualitas produk yang dijual serta menganekaragamkan kerajinan yang dibuat dari kertas bekas tersebut. Dan bagi pihak tenaga kerja, hendaknya terus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam membuat kerajinan dari kertas bekas

Kata Kunci: Profil Usaha Kecil

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan naskah skripsi ini. Penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Sunardi, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Dr. Sri Kantun, M.Ed, selaku Sekretaris Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
5. Dra. Sri Wahyuni, M.Si, selaku Dosen Pembimbing I, Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing II, Dr. Sri Kantun, M.Ed, selaku Dosen Pembahas, dan Drs. Bambang Suyadi, M. Si, selaku Dosen Penguji yang telah membimbing dan meluangkan waktu dalam penulisan skripsi ini;
6. Bapak Kecik, selaku pemilik usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Kabupaten Lumajang yang turut membantu dalam memberikan informasi guna penyusunan karya ilmiah ini;
7. Teman sejawatku PE' 08 yang menempuh dan mengerjakan skripsi;
8. Semua pihak yang turut membantu terselesaikannya skripsi ini.

Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca, Amin.

Jember, 2 Desember 2014

Penulis

DAFTAR ISI

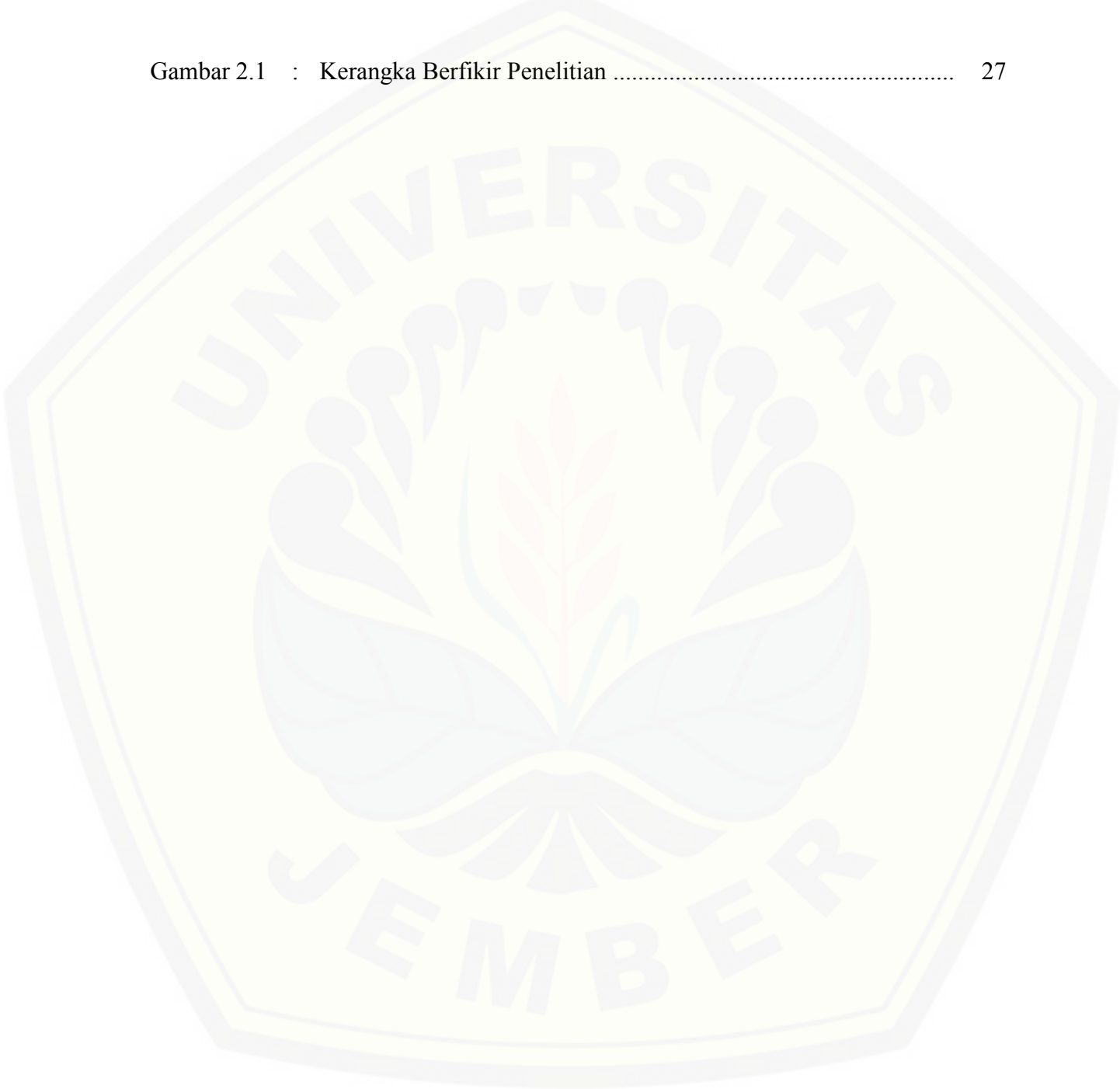
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	7
2.2 Landasan Teori	8
2.2.1 Pengertian Usaha Kecil	8
2.2.1.1 Karakteristik Usaha Kecil	9
2.2.1.2 Pengertian Profil Usaha Kecil	11
2.2.1.3 Indikator Usaha Kecil	12
A. Latar Belakang Berdirinya Usaha	12
B. Proses Produksi	15
C. Pemasaran	19

2.2.1.4 Faktor-faktor Pendukung dan penghambat Usaha Kecil ..	24
2.3 Kerangka Berfikir	26
BAB 3. METODE PENELITIAN	28
3.1 Jenis Penelitian	28
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	28
3.3 Definisi Operasional Konsep	28
3.3.1 Profil Usaha Kecil	28
3.4 Jenis Data dan Sumber Data	31
3.4.1 Jenis Data	31
3.4.2 Sumber Data	32
3.5 Tehnik Pengumpulan Data	32
3.5.1 Metode Wawancara	32
3.5.2 Metode Observasi	33
3.5.3 Metode Dokumen	33
3.6 Tehnik Pengolahan Data	34
3.7 Analisis Data	35
a. Menelaah Data	35
b. Mereduksi Data	36
c. Menyusun Data ke Dalam Satuan-Satuan	36
d. Mengkategorikan Data	36
e. Menentukan Keabsahan Data	36
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Data Pelengkap	38
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	38
4.1.2 Gambaran Umum Subyek Dan Informan Penelitian	38
4.2 Hasil Penelitian Tentang Profil Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang	42
4.2.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan	

Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang	42
4.2.2 Proses Produksi Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang	47
4.2.3 Pemasaran Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang	52
4.3 Pembahasan	56
4.3.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang	56
4.3.2 Proses Produksi Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang	60
4.3.3 Pemasaran Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil	65
BAB 5. PENUTUP	70
5.1 Kesimpulan	70
5.2 Saran	71
DAFTAR BACAAN	72
LAMPIRAN-LAMPIRAN	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka Berfikir Penelitian 27



DAFTAR LAMPIRAN

1. Matrik Penelitian	75
2. Tuntunan Penelitian	77
3. Daftar Wawancara	78
4. Hasil Wawancara	80
5. Surat Izin Penelitian	100
6. Surat Sudah Melakukan Penelitian	101
7. Lembar Konsultasi	102
8. Daftar Riwayat Hidup	104
9. Dokumentasi	105

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Krisis ekonomi secara nyata telah menyebabkan jatuhnya ekonomi nasional khususnya usaha-usaha skala besar pada semua sektor termasuk industri, jasa, dan perdagangan. Dampak berikutnya adalah meningkatnya jumlah pengangguran secara signifikan. Usaha kecil mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan nasional baik dilihat dari kualitas maupun segi kemampuannya dalam meningkatkan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja.

Industri kecil dan kerajinan kini menjadi perhatian dari segala pihak dalam era globalisasi. Walaupun di era globalisasi saat ini industri kecil dan kerajinan bukan penghasil output dan nilai tambah yang terbesar jika dibandingkan dengan industri besar dan sedang, namun dalam hal penyerapan tenaga kerja secara keseluruhan industri kecil dan kerajinan lebih banyak menyerap tenaga kerja dibandingkan industri besar dan sedang.

Namun demikian dalam perkembangannya usaha kecil selalu menghadapi masalah dan tantangan, disadari maupun tidak dapat menghambat usaha kecil itu sendiri. Salah satu tantangan yang dihadapi adalah banyaknya pesaing, utamanya dari pengusaha yang sama di daerah lain serta dari pengusaha papan menengah dan atas. Masalah yang sering muncul adalah di bidang keuangan, pengusaha kecil sulit mendapatkan dana dari lembaga keuangan resmi. Pengusaha kecil cenderung tidak mau mengambil resiko dan belum bank mainded, sehingga banyak diantara mereka yang mencari sumber dana di luar lembaga keuangan resmi. Sumber dana tersebut biasanya berasal dari modal sendiri, keluarga, atau kerabat. Selain itu, kenaikan harga BBM saat ini juga sangat mempengaruhi perkembangan dari usaha industri kecil tersebut.

Sebelum kenaikan harga BBM pada tahun 2005 akibat tingginya harga minyak dunia penjualan kerajinan pengolahan kertas ke pasar domestik seperti Surabaya, Yogyakarta, dan Bali keadaan para industri kecil terjamin. Akan tetapi,

dengan rencana kenaikan BBM sekitar 50% menimbulkan inflasi terhadap berbagai barang dan jasa. Kenaikan BBM tersebut juga mengakibatkan kenaikan harga bahan baku produksi pada usaha kecil (<http://kuliahkaryawansabtuminggu.com/search/topik+profil+usaha+kecil.html>). Kenaikan harga bahan baku produksi secara otomatis mengakibatkan kenaikan harga jual pada industri kecil tersebut.

Industri kecil dan kerajinan juga merupakan salah satu komponen utama dalam pengembangan ekonomi lokal. Keberadaan industri kecil dan kerajinan sangat diperlukan di daerah-daerah pedesaan. Kegiatan industri pedesaan umumnya dapat dicirikan oleh industri berskala kecil karena industri ini termasuk sektor informal yang sifatnya mudah dimasuki oleh tenaga kerja karena tidak memerlukan persyaratan yang lebih khusus seperti pendidikan tinggi. Salah satu industri berskala kecil yang dapat mengembangkan ekonomi lokal adalah industri kerajinan pengolahan kertas bekas.

Industri kerajinan pengolahan kertas bekas merupakan kegiatan produksi yang mengolah kertas bekas. Hasil produksi kerajinan kertas bekas berupa vas bunga, tempat pensil, bingkai foto, asbak, tempat tissue, dan lain-lain. Akan tetapi para pengusaha mengalami masalah dalam memproduksi kerajinan pengolahan kertas karena bahan baku berupa kertas koran mulai naik. Pengusaha mencari bahan baku langsung dari para pemulung. Jadi, pemulung langsung datang sendiri ke pengolahan tersebut sehingga harga lebih murah dari pada membeli langsung ke pengepul kertas bekas. Apabila perolahan bahan baku berjalan dengan lancar maka secara tidak langsung akan memacu peningkatan produksi guna memenuhi permintaan pasar.

Berdasarkan fenomena tersebut tampak bahwa adanya industri kecil kerajinan pengolahan kertas bekas ini sangat membantu kegiatan ekonomi masyarakat, namun demikian adanya kegiatan usaha kerajinan pengolahan kertas ini sepiantas tidak tertangkap dengan jelas. Hal ini disebabkan kegiatan usaha pada industri kecil biasanya dilakukan secara sederhana dan menggunakan peralatan yang masih sederhana, serta tempat melakukan kegiatan produksi biasanya menjadi satu dengan rumah tinggal pemilik, tanpa ada tempat usaha yang berbeda atau terpisah.

Berdasarkan pemaparan singkat tentang industri kecil pengolahan kertas bekas di atas, peneliti ingin mengkaji secara mendalam tentang pengrajin pengolahan kertas di kabupaten Lumajang tersebut yaitu pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecik yang bertempat di Jalan Ahmad Yani no. 36 Kabupaten Lumajang yang berdiri mulai tahun 2003. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecik pada usaha kecil pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecik merupakan satu-satunya suatu usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan kertas bekas menjadi barang-barang yang lebih ekonomis di Kabupaten Lumajang. Selain itu pada industri milik bapak kecik juga dapat mengurangi penumpukan sampah anorganik berupa kertas bekas.

Untuk dapat mengetahui perkembangan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut dapat dilihat dari profil dari usaha kecil tersebut. Profil usaha kecil merupakan gambaran singkat tentang latar belakang, proses produksi hingga perkembangan usaha mengenai kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecik. Profil dalam usaha kecil tersebut merupakan hal yang cukup penting, karena dengan adanya profil usaha kecil tersebut dapat digunakan untuk pembeda antar usaha kecil yang satu dengan lainnya.

Adapun profil usaha kecil kerajinan pengolahan pengolahan kertas bekas milik bapak Kecik meliputi: latar belakang berdirinya usaha, proses produksi, dan pemasaran. Latar belakang berdirinya usaha kecil tersebut merupakan sejarah berdirinya usaha kecil kerajinan pengolahan pengolahan kertas bekas yang berawal dari adanya kemampuan dari Bapak Kecik dalam membuat kerajinan dalam mengolah pengolahan kertas bekas tersebut, sampai menjadi suatu perusahaan kecil yang dikelola sendiri oleh Bapak Kecik tersebut hingga sekarang menjadi usaha yang cukup besar. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Kecik selaku pemilik usaha kecil kerajinan pengolahan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang sebagai berikut:

“Awal mula saya mendirikan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut karena tidak ada pengrajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang, sehingga saya berkeinginan untuk mendirikannya karena kebetulan saya memiliki keterampilan dalam membuat kerajinan dari pengolahan kertas bekas tersebut”.

Dalam proses produksi tersebut membutuhkan beberapa peralatan yang digunakan untuk mengolah kertas bekas menjadi benda yang lebih berguna dan memiliki nilai ekonomis di masyarakat. Proses produksi ini merupakan hal yang cukup sulit, karena dalam mengolah pengolahan kertas bekas tersebut membutuhkan ketelatenan dan keterampilan serta kemampuan dalam membuat kerajinan.

Sebaliknya, untuk masalah pemasaran produk yang telah dibuat dari pengolahan kertas bekas tersebut saat ini jauh lebih mudah, karena banyak dari masyarakat yang merasa tertarik untuk memiliki kerajinan yang terbuat dari kertas bekas tersebut. Adanya profil usaha kecil tersebut (meliputi latar belakang berdirinya usaha, proses produksi, dan pemasaran) diharapkan dapat memberikan gambaran kepada masyarakat tentang nilai ekonomis dari pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang.

Penelitian ini diperkuat oleh penelitian terdahulu yang dilakukan Andriyaningtyas tahun 2003 dengan judul “Latar Belakang Usaha Kecil Kue Bagiak di Kabupaten Banyuwangi dalam meningkatkan usaha”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa latar belakang pada usaha kue bagiak di Kabupaten Banyuwangi dapat menentukan peningkatan usaha kue bagiak tersebut.

Berdasarkan keadaan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Profil Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka peneliti merumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana latar belakang berdirinya usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang?
2. Bagaimana proses produksi usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang?
3. Bagaimana pemasaran usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan :

1. Untuk menjelaskan dan mendiskripsikan latar belakang berdirinya usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang.
2. Untuk menjelaskan dan mendiskripsikan proses produksi usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang.
3. Untuk menjelaskan dan mendiskripsikan pemasaran usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah

1. Bagi Peneliti
Memberikan pengalaman dalam mengaplikasikan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dan sebagai wahana untuk memperoleh pengetahuan baru dalam bidang penelitian dan penulian karya ilmiah terutama dalam hal profil suatu usaha kecil.
2. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan akademik sebagai tambahan referensi dan bahan kepustakaan yang dapat digunakan sebagai bahan acuan bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian yang sejenis.

3. Bagi pengrajin pengolahan kertas bekas

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan untuk perkembangan usahanya.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memaparkan tinjauan pustaka yang berkaitan tentang dasar teori yang mendukung rumusan hipotesis, baik mengenai tinjauan penelitian terdahulu maupun variabel yang akan diteliti.

2.1 Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian sejenis yang dijadikan acuan bagi peneliti untuk melakukan penelitian ini, diantaranya adalah penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Andriyaningtyas tahun 2003 dengan judul “Latar Belakang Usaha Kecil Kue Bagiak di Kabupaten Banyuwangi dalam meningkatkan usaha”. Penelitian tersebut diambil untuk dijadikan referensi serta perbandingan dengan penelitian yang akan dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa latar belakang pendirian usaha pada Usaha Kecil Kue Bagiak di Kabupaten Banyuwangi terdiri dari alasan mendirikan usaha, motivasi mendirikan usaha, dan tujuan mendirikan usaha.

Adapun alasan utama didirikan Usaha Kecil Kue Bagiak di Kabupaten Banyuwangi dikarenakan tingginya minat masyarakat terhadap kue bagiak, dan juga kue bagiak merupakan salah satu makanan khas daerah Banyuwangi. Untuk motivasi mendirikan usaha tersebut karena untuk memperkenalkan makanan khas daerah Banyuwangi tersebut. Sedangkan untuk tujuan mendirikan usaha kecil kue bagiak tersebut dikarenakan ingin memperoleh laba yang maksimal serta untuk memperbaiki perekonomian para pemilik usaha kecil tersebut.

Penelitian terdahulu dan penelitian sekarang terdapat persamaan dan perbedaan. Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah variabel yang digunakan jenis penelitiannya yaitu penelitian kualitatif serta sama-sama membahas tentang latar belakang mendirikan usaha dan proses produksinya. Sedangkan perbedaannya, pada penelitian terdahulu meneliti variabel latar belakang usaha kecil yang menyangkut tentang latar belakang mendirikan usaha serta proses produksi dari usaha tersebut saja. Sedangkan pada penelitian sekarang

meneliti tentang profil usaha kecil yang meliputi latar belakang mendirikan usaha, proses produksi, sampai melakukan pemasarannya.

Selain itu, perbedaan lainnya terletak pada objek yang diteliti, pada penelitian terdahulu adalah Usaha Kecil Kue Bagiak di Kabupaten Banyuwangi dalam meningkatkan usaha dan objek pada penelitian sekarang adalah Usaha Kecil pengolahan Kertas Bekas di Lumajang. Perbedaan lain adalah waktu penelitian yang dilakukan. Kontribusi yang diberikan dari penelitian terdahulu tersebut adalah mengenai teori latar belakang usaha kecil yang dapat dijadikan sebagai masukan dan bahan pertimbangan dalam penelitian yang akan dilakukan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Usaha Kecil

Menurut Mulyadi (2012:37) usaha kecil adalah perusahaan yang dikelola sendiri secara sederhana dengan menggunakan peralatan tradisional, modal usaha yang relatif kecil, serta tanpa manajemen modern dan tenaga-tenaga profesional. Adapun jumlah karyawan dan jumlah penjualan atau omzet per tahun terkadang tidak begitu jelas, karena tergantung pada situasi dan kondisi. Sesuai isi pasal 1 ayat 1 UU No.9/1995 tentang usaha kecil disebutkan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

Selanjutnya secara lebih rinci dalam UU no.9/1995 dirumuskan persyaratan atau kriteria untuk dapat digolongkan dalam usaha kecil. Isi lengkap pasal 5 ayat 1 dan 2 UU No.9/1995 yaitu:

1. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau;
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000 (satu milyar rupiah);
 - c. Milik Warga Negara Indonesia;

- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar;
 - e. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.
2. Kriteria sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) huruf a dan b, nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian, yang diatur dengan Peraturan Pemerintah.

Selain itu, Suryana (2003:87) menjelaskan bahwa usaha kecil dengan ukuran tenaga kerja, yaitu 5 sampai dengan 19 orang terdiri (termasuk) pekerja kasar yang dibayar, pekerja pemilik dan pekerja keluarga. Perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga (*home industry*).

2.2.1.1 Karakteristik Usaha Kecil

Usaha kecil di Indonesia hampir semuanya dikelola oleh keluarga, dan umumnya tidak mempraktekkan manajemen yang baik, sehingga kebanyakan diantara mereka hanya berhasil menjadi pengusaha yang memiliki usaha dalam skala kecil. Hal yang menarik dalam pertumbuhan dan pengalaman usaha kecil di Indonesia adalah usaha kecil yang dikelola oleh keturunan Tionghoa dan Arab. Dapat diamati bahwa di setiap kota kecamatan, hampir semua kehidupan ekonomi dikelola oleh keturunan Cina dengan sukses yang berkesinambungan. Mereka berhasil mengatasi berbagai persoalan dan mampu bertahan dalam berbagai gelombang krisis ekonomi dan bahkan lebih berjaya saat memasuki generasi kedua atau ketiga (Marbun, 1996:3).

Menurut hasil studi Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia tahun 2012 menunjukkan bahwa di Indonesia kriteria usaha kecil itu sangat berbeda-beda, tergantung pada fokus permasalahan yang dituju dan instansi yang berkaitan dengan sektor ini. Secara umum sektor usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negoisasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya.

Banyak ahli yang menyamakan antara karakteristik industri kecil dengan karakteristik sektor informal. Hal ini disebabkan banyaknya kesamaan antara karakteristik industri kecil dengan karakteristik sektor informal. Beberapa industri kecil menghasilkan produk untuk ekspor dengan skala yang kecil, relatif spesifik dan kurang diversifikasi. “Karakteristik usaha kecil biasanya jumlah karyawan yang sedikit, modal terbatas dan volume penjualan rendah. Akan tetapi, secara keseluruhan merupakan sektor yang mampu menyerap tenaga kerja lokal yang cukup besar dan tersebar” (Suryana, 2003:87).

Mulyadi (20012:40) menyatakan usaha kecil tidak luput dari dari faktor kelemahan. Diantara kelemahan-kelemahan yang melekat kepada usaha kecil antara lain :

- a. Lemahnya keterampilan manajemen.
- b. Kurangnya kompetensi dalam dunia usaha.
- c. Lemah dalam manajemen permodalan dan administrasi keuangan.
- d. Ketidakseimbangan pengalaman
- e. Keterbatatasan sumber daya dalam hal dana, peralatan fisik, dan juga informasi.
- f. Kurang mampu melakukan pengembangbiakan usaha dengan cara membuka cabang-cabang usaha sejenis di berbagai tempat atau usaha lainnya.

Sutoyo (dalam Halim, 2002:78) mengatakan bahwa ciri- ciri umum usaha kecil dapat dilihat sebagai arti penting dan peranannya, yaitu:

- a. Lebih dari setengah perusahaan kecil didirikan sebagai pengembangan dari usaha kecil-kecilan.
- b. Umumnya sukar untuk meningkatkan pangsa pasar, bahkan cenderung mengalami penurunan usaha, karena kekurangan modal, tidak mampu memasarkan dan kekurangan ketrampilan teknis dan administrasi.
- c. Ketergantungan terhadap bantuan pemerintah berupa permodalan, pemasaran dan pengadaan bahan baku relatif tinggi.
- d. Hampir 60% usaha kecil masih menggunakan teknologi yang tradisional.
- e. Hampir 60% usaha kecil melalui pemasaran langsung kepada konsumen.
- f. Sebagian besar usaha kecil dalam memperoleh bantuan perbankan terlalu rumit.

2.2.1.2 Pengertian Profil Usaha Kecil

Kata profil berasal dari bahasa Italia, *profilo* dan *profilare*, yang berarti gambaran garis besar. Sedangkan menurut Irawan (2012) arti kata profil dapat diartikan sebagai suatu gambaran secara garis besar tergantung dari segi mana memandangnya, misalnya dari segi seninya profil dapat diartikan sebagai gambaran atau sketsa tampang atau wajah seseorang yang dilihat dari samping (<http://www.kemhan.com/2012/04/contoh-profil-cara-membuat-dan-jenisnya.html>). Sedangkan jika dilihat dari segi statistiknya profil adalah sekumpulan data yang menjelaskan dari usaha kecil tersebut atau identitas perusahaan yang dirangkun menjadi informasi yang disampaikan kepada anggota organisasi itu sendiri, ataupun disampaikan kepada khalayan publik yang membutuhkan dengan maksud untuk mengenali, memahami, dan mempelajari individu atau usaha tersebut.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa profil usaha kecil merupakan gambaran singkat mengenai latar belakang, proses produksi, hingga perkembangan suatu usaha kecil yang dimiliki oleh perorangan. Hal ini diperkuat oleh pendapat Wahyu (2011) yang menjelaskan bahwa profil usaha kecil merupakan suatu gambaran singkat mengenai awal berdiri, proses produksi, hingga perkembangan suatu usaha kecil (<http://kuliakharyawansabtuminggu.com/search/+topik+profil+usaha+keciltamoy.html>).

2.2.1.3 Indikator Usaha Kecil

Sebagaimana kompetensi dasar pada pembelajaran, maka dalam profil juga memiliki indikator yang harus ada bila ingin membuatnya. Menurut Irawan (2012) suatu dapat dikatakan sebagai indikator dari profil, yaitu:

1. Bentuk: dapat berupa tokoh, suatu instansi, dan tulisan,
2. Isi atau *content*: yaitu mencantumkan hal hal yang berkaitan dan penting seperti nama, tempat tanggal lahir, riwayat pendidikan, jumlah ruangan, data tenaga kependidikan, kepemilikan tanah, fasilitas penunjang, dan lain-lain,
3. Keterangan: yaitu dapat berupa foto-foto, lampiran.

Sedangkan menurut Wahyu (2011) dalam profil usaha kecil dapat dilihat sebagai berikut:

1. Latar belakang berdirinya usaha
2. Proses produksi
3. Dan pemasaran

(<http://kuliahkaryawansabtuminggu.com/search/topik+profil+usaha+kecil.html>).

Berdasarkan beberapa penjelasan tersebut, maka indikator dalam profil usaha kecil adalah latar belakang pendirian usaha, proses produksi, dan pemasaran yang akan dijelaskan sebagai berikut:

A. Latar belakang Pendirian Usaha

Fase menemukan ide tentang suatu usaha adalah suatu fase yang amat kritis dari para pengusaha. Pada dasarnya seorang pengusaha harus mampu melihat satu peluang dan memanfaatkannya mencapai keuntungan atau manfaat yang berguna bagi dirinya dan dunia sekelilingnya serta kelanjutan usahanya. Mereka juga harus mampu mengambil resiko dengan mengadakan pembaharuan (Marbun, 1996:11). Jadi, latar belakang pendirian usaha berkaitan dengan tujuan awal pengusaha mendirikan usaha tersebut.

Alasan utama para pengusaha mendirikan suatu usaha kecil merupakan hal sangat penting, karena berkaitan dengan perkembangan usaha pada perusahaan

tersebut. Selain itu, dengan adanya alasan yang jelas mengenai berdirinya suatu usaha, maka usaha tersebut akan memiliki suatu tujuan yang jelas serta akan lebih mudah dalam melakukan perkembangan dalam usaha.

Selanjutnya, hal yang harus diperhatikan oleh para pemilik usaha dalam mendirikan usaha yaitu motivasi kerja mereka dalam mendirikan usaha tersebut. Dimana motivasi kerja dalam mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mendasari serta mendorong pemilik usaha tersebut dalam mendirikan usaha. Menurut Siagian (1995:138), motivasi kerja adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang anggota organisasi mau dan rela untuk mengerahkan kemampuan, dalam bentuk keahlian atau ketrampilan, tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya.

Seorang yang memiliki motivasi kerja dalam mendirikan usaha, akan berupaya keras untuk dapat terus meningkatkan usaha yang didirikannya tersebut serta memiliki suatu tujuan yang jelas. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Zainun (dalam Haryadi, 1998:20), motivasi kerja merupakan suatu dorongan yang menggerakkan manusia untuk bertingkah laku dan di dalam perbuatannya itu mempunyai tujuan.

Untuk yang terakhir dalam mendirikan suatu usaha kecil adalah adanya tujuan dari didirikannya usaha kecil tersebut. Hal ini dikarenakan dengan semakin jelasnya tujuan dari didirikannya suatu usaha kecil, maka arah dari didirikannya usaha kecil tersebut akan semakin jelas, dan akan lebih mudah dalam dalam menjalankan usaha tersebut. Selain itu, awal mula berdirinya suatu usaha tersebut juga merupakan hal yang ada pada latar belakang berdirinya suatu usaha kecil.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat diketahui bahwa hal utama dalam latar belakang para pengusaha mendirikan suatu usaha adalah tentang tujuan utama mereka mendirikan usaha, alasan mereka mendirikan usaha, serta motivasi mereka dalam mendirikan usaha tersebut. hal ini sesuai dengan pendapat Keegan

(1996:89) menjelaskan bahwa seorang pengusaha dalam hal mendirikan suatu usaha, hal yang terpenting adalah tujuan dan motivasi mereka dalam mendirikan usaha tersebut.

Seperti halnya pada usaha kecil pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil, dimana alasan utama mendirikan untuk mempergunakan barang bekas untuk menjadi lebih memiliki nilai ekonomis yaitu kertas koran bekas yang diubah menjadi kerajinan tangan serta memperbaiki perekonomian pemilik usaha tersebut. Seiring dengan berjalannya waktu, usaha bapak Kecil tersebut mengalami peningkatan, sehingga bukan hanya sebagai penghasilan tambahan tetapi sebagai penghasilan utama pada keluarga Bapak Kecil. Latar belakang dalam pendirian usaha kecil milik Bapak Kecil tersebut dapat menentukan perkembangan usaha, karena dengan latar belakang yang teratur dan terencana dengan baik akan mengalami perkembangan yang baik pula.

Selain itu, motivasi lain dalam mendirikan suatu usaha kecil adalah untuk dapat memperkecil angka pengangguran dalam masyarakat. Hal ini dikarenakan dengan adanya suatu usaha kecil dalam lingkungan masyarakat, maka pemilik usaha tersebut memerlukan tenaga kerja yang biasanya berasal dari sekitar tempat didirikannya usaha kecil tersebut. Sedangkan tujuan utama dari dirikannya usaha kecil tersebut karena untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

Modal usaha pada usaha kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut diperoleh dari modal sendiri, modal asing (pinjaman), dan modal patungan. Menurut Riyanto (1997:19) pengertian modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif. Sedangkan pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Nugraha (2011:9) modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah

kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Pada usaha kecil pengolahan limbah kertas bekas milik Bapak Kecil modal usaha yang digunakan adalah modal sendiri. Menurut Mardiyatmo (2012) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha dan yang tertanam di dalam usaha itu sendiri untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Modal sendiri yang berasal dari sumber entern (dari dalam pemilik usaha) yaitu modal yang dihasilkan sendiri di dalam usaha itu sendiri dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan pemilik usaha. Modal sendiri yang berasal dari sumber ekstern ialah modal yang berasal dari pemilik usaha.

B. Proses Produksi

Proses produksi pada usaha kecil mempunyai ciri khas yakni sederhana tahapannya, masing-masing tahapan produksi saling berpengaruh dengan tahapan lainnya dan pada akhirnya akan mempengaruhi kualitas barang yang akan dihasilkan. Dalam proses produksi pengusaha harus memperhatikan perencanaan, pemasaran, keuangan, organisasi dan personalia ditambah dengan dasar-dasar manajemen produksi. Pengusaha tidak hanya cukup pandai membuat barang tetapi juga harus pandai membuat barang yang laku dan disukai pembeli, berbeda dengan industri raksasa yang dapat mengadakan riset produk secara besar-besaran, perusahaan kecil paling sedikit harus memperhatikan hal-hal berikut:

1. Membuat barang bermutu baik dan laku dengan harga murah atau bersaing.
2. Membuat atau mendesain barang baru dengan bahan baru atau kombinasi.
3. Menjaga kualitas tetap baik.
4. Membuat produk lebih cepat, lebih indah atau lebih berguna sesuai dengan jenis produknya (Marbun, 1996:103).

Menurut Sumarni (1998:205) produksi adalah: “semua kegiatan untuk menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang atau jasa, dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi yang tersedia”. Yaitu cara, metode atau teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan sesuatu atau jasa dengan menggunakan faktor produksi yang ada. Proses untuk menambah faedah barang tersebut menurut Sumarni (1998:206) terbagi dalam:

1. Faedah bentuk
Dengan adanya perubahan bentuk, maka suatu barang akan lebih mempunyai kegunaan. Misal, kayu akan lebih berfungsi apabila diubah menjadi meubel.
2. Faedah waktu
Dengan menyimpan barang yang dibeli sekaligus dalam jumlah tertentu, maka dengan adanya perbedaan waktu barang tersebut nilai manfaatnya meningkat.
3. Faedah tempat
Dengan berpindahnya produk dari suatu kota atau daerah lain maka akan tercipta faedah tempat.
4. Faedah milik
Dengan adanya pemindahan hak milik dari pedagang atau produsen ke pembeli maka akan terdapat tambahan faedah yang lebih tinggi dari barang tersebut.

Untuk usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil berada pada faedah bentuk, yaitu ada kegunaan ketika benda tersebut memiliki perubahan nilai bentuk. Hal ini dapat dilihat dari adanya perubahan bentuk dari kertas bekas yang diolah menjadi benda-benda yang lebih bagus dan memiliki manfaat yang tinggi bagi masyarakat. Hasil produksi kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil dapat berupa vas bunga, tempat pensil, bingkai foto, asbak, tempat tissue, dan lain-lain.

Secara umum jenis produksi dapat dibagi menjadi 2 golongan (Sumarni, 1998:207), yaitu:

1. Proses produksi secara terus menerus (*Continous Process*)
Proses ini ditandai aliran bahan baku yang selalu tetap atau mempunyai pola yang sama sampai produksi selesai dikerjakan. Jenis proses ini

biasanya untuk membuat produksi secara massa atau dalam jumlah yang besar.

2. Proses produksi terputus-putus (*Intermittent Process*)

Dalam proses ini aliran bahan baku sampai produksi jadi tidak memiliki pola yang pasti atau selalu berubah-ubah. Antara produksi jadi yang satu dengan produksi jadi yang lain bisa berbeda-beda. Jenis proses ini biasanya digunakan untuk melayani pesanan yang bisa berbeda-beda dalam hal jumlah, kualitas, disain maupun harganya.

Adapun proses produksi pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil merupakan proses produksi dalam skala menengah dan dilakukan secara terus menerus. Hal ini disebabkan, walaupun usaha milik Bapak Kecil tersebut *Home Industry*, tetapi hasil dari kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut banyak diminati oleh masyarakat yang menyukai kerajinan yang terbuat dari kertas. Dengan tingginya tingkat pesanan para konsumen/pelanggan tersebut membuat Bapak Kecil untuk terus meningkatkan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut.

Adapun hal utama yang harus diperhatikan dalam melakukan suatu proses produksi menurut Choirul (2012) adalah tersedianya bahan mentah, tersedianya proses produksi, dan proses pengepakan (<http://go.microsoft.com/fwlink/p/?LinkId=255141>) yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Tersedianya bahan baku

Bahan baku merupakan bahan dasar dari pembuatan suatu barang hasil produksi. Dimana bahan baku merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh pemilik suatu usaha dalam melakukan suatu proses produksi. Dengan tersedianya bahan baku yang memadai, maka proses produksi juga akan berjalan dengan lancar dan tidak mengalami hambatan. pengertian secara umum mengenai bahan baku menurut Mulyadi (2007:12) merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lain.

2. Tersedianya tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan suatu komponen yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha dalam melakukan proses produksi pada suatu industri kecil. Dalam UU Nomor 25 tahun 1997 tentang ketenagakerjaan menyebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang laki-laki maupun wanita yang sedang dalam atau akan melakukan pekerjaan, baik luar maupun dalam hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dengan adanya tenaga kerja pada suatu usaha kecil, maka proses produksi pada usaha tersebut akan mengalami kemudahan dan dapat menyelesaikan proses produksi sesuai dengan target yang sudah ditetapkan. Begitu halnya tenaga kerja pada usaha kecil milik Bapak Kecil juga merupakan suatu yang penting yang harus diperhatikan oleh Bapak Kecil. Adapun jumlah tenaga kerja milik Bapak Kecil sebanyak 15 orang yang berasal dari sekitar usaha Bapak Kecil didirikan.

3. Proses Produksi

Proses produksi merupakan hal yang sangat penting pada suatu usaha kecil milik perorangan. Dimana perkembangan suatu usaha kecil tergantung pada proses produksi pada usaha kecil tersebut. Menurut Sinungan (2005:28) proses produksi adalah kegiatan perusahaan sejenis yang mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi dengan melibatkan bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin serta alat-alat perlengkapan sehingga memiliki nilai tambah yang lebih besar (*added value*).

4. Dan proses pengepakan.

Proses pengepakan merupakan suatu proses yang terakhir dilakukan dalam proses produksi pada suatu usaha kecil. Pengepakan dapat menentukan kualitas dari produk yang dibuat tersebut. Menurut Sinungan (2005:28) pengepakan adalah suatu proses dalam melakukan pembungkusan pada suatu barang untuk siap dipasarkan. Hal ini dikarenakan dengan adanya pengepakan barang yang bagus dan berkualitas, maka dapat menarik minat banyak konsumen untuk membeli produk tersebut.

Berdasarkan beberapa penjelsan di atas, maka komponen dalam proses produksi pada suatu usaha kecil meliputi bahan baku, proses produksi, tenaga kerja, dan proses pengepakan, begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil di Kabupaten Lumajang.

C. Pemasaran

Sebuah perusahaan yang telah memproduksi dan menghasilkan barang belum selesai kegiatannya apabila belum melakukan pemasaran. Pemasaran bukan hanya menyalurkan barang ke konsumen saja, namun banyak hal yang perlu diperhatikan agar dengan adanya pemasaran, barang yang diproduksi benar-benar dapat dinikmati oleh konsumen dengan baik. Bagian yang paling penting dari pemasaran adalah bukan penjualan. Penjualan itu hanya merupakan puncak kecil gunung es pemasaran. Tujuan pemasaran bukan hanya memperluas penjualan hingga kemana-mana. Tujuan pemasaran adalah untuk mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa itu cocok dengan pelanggan dan selanjutnya menjual dirinya sendiri.

Asosiasi pemasaran Amerika (dalam Kotler, 2000:9) memaparkan definisi pemasaran sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi. Kegiatan pemasaran hendaknya dilakukan dibawah filosofi yang telah terpikirkan secara matang tentang pemasaran yang efektif, efisien dan bertanggung jawab sosial.

Menurut Stanton (dalam Swasta, 2000:5), pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa sebenarnya proses pemasaran itu terjadi atau dimulai sejak sebelum barang-barang itu diproduksi. Keputusan-keputusan dalam pemasaran harus dibuat untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya dan promosinya. Kegiatan

pemasaran tidak bermula pada saat penjualan dilakukan. Perusahaan dapat memberikan kepuasan pada konsumen jika mengharapkan usahanya dapat berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan.

Jadi, jaminan yang baik atas barang dan jasa dapat dilakukan sesudah penjualan. Dari beberapa pengertian pemasaran di atas nampak bahwa kegiatan pemasaran jauh lebih luas daripada kegiatan menjual dan mengiklankan. Penjualan dan pengiklanan adalah bagian dari promosi, dan promosi adalah suatu bagian dari kegiatan pemasaran. Pemasaran meliputi semua tahapan, yaitu mulai dari penciptaan produk hingga pada pelayanan purna jual setelah transaksi itu terjadi. Tahapan-tahapan itu sendiri sebagai mata rantai yang saling berhubungan. Jalinannya akan terputus jika satu mata rantai itu lemah.

Pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil melakukan beberapa pedoman untuk melakukan kegiatan pemasaran yaitu konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, dan konsep pemasaran masyarakat. Dimana untuk konsep produksi pada usaha kecil milik Bapak Kecil tersebut harus dapat tersusun secara rapi dan sesuai dengan tingkat kebutuhan masyarakat.

Untuk konsep produk, konsep penjualan, dan konsep pemasaran masyarakat merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh Bapak Kecil guna mengembangkan usaha yang dimiliki tersebut. Produk yang dibuat harus dapat sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat, seperti tingginya permintaan kerajinan pengolahan kertas bekas dalam bentuk tempat pencil dan tempat tissue, maka Bapak Kecil juga harus dapat mengatur masalah konsep penjualan dan pemasaran produk tersebut. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memasarkan suatu produk yaitu lokasi pemasaran, saluran distribusi, kebijakan harga, dan konsumen.

a. Lokasi Pemasaran

Lokasi perusahaan tidak hanya penting artinya bagi aspek pemasaran, tetapi penting pula bagi semua aspek lain terutama aspek produksi. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam memilih lokasi usaha antara lain: dekat dengan sumber bahan

baku, dekat dengan daerah pasar, mudah mendapatkan tenaga kerja, mudah mendapatkan bahan baku, fasilitas transportasi mudah dijangkau, mudah dalam mendapatkan kebutuhan air, dan sikap pemerintah daerah serta masyarakat setempat. Pertimbangan mana yang penting bagi suatu industri tidak sama antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain, kadang ada suatu perusahaan memilih lokasi yang dekat dengan bahan baku, sedangkan perusahaan lainnya memilih lokasi yang dekat dengan daerah pasar. Lokasi pemasaran merupakan suatu tempat untuk memasarkan atau menjajakan suatu produk yang dipasarkan kepada masyarakat/konsumen (Swasta, 2000:65).

Hal tersebut jarang atau bahkan tidak pernah dijumpai dalam industri kecil sebagian besar industri kecil menjadikan tempat tinggal pengusaha sekaligus sebagai tempat usahanya, sehingga dalam memilih lokasi usaha tidak memperhatikan aspek-aspek tersebut. Seperti halnya pada usaha kecil pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil, dimana pada usaha kecil tersebut menggunakan tempat tinggalnya sebagai tempat untuk produksi sekaligus tempat pemasarannya. Selain itu, pada produk usaha milik Bapak Kecil juga dikirim ke beberapa tempat seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan lain-lain yang masih dalam lingkup kabupaten sekitar.

b. Saluran Distribusi

Perusahaan memiliki keterbatasan untuk memilih distribusi barang yang dihasilkan. Pemilihan ini tentu saja berdasarkan pertimbangan, baik menyangkut karakteristik konsumen maupun karakteristik barang itu sendiri. Pada dasarnya ada dua jenis saluran distribusi yaitu langsung dan tidak langsung. Distribusi langsung adalah suatu cara penyampaian barang ke tangan konsumen akhir yang membutuhkannya dan dilakukan sendiri oleh produsen tanpa melalui pihak lain sebagai perantara. Distribusi tidak langsung adalah suatu cara penyampaian barang dari produsen ke konsumen melalui perantara. Dalam memilih jenis distribusi barang sebenarnya tergantung pada banyak faktor, yang kesemuanya dikembalikan pada tujuan utama yaitu memuaskan kebutuhan konsumen.

Saluran distribusi ini merupakan salah satu kekuatan perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan, dengan harapan dapat mencapai penjualan yang besar, sehingga dapat memberikan keuntungan seperti yang diharapkan. Sedangkan tujuan saluran distribusi yaitu berupaya agar penyaluran produk dapat secepatnya sampai ke tangan konsumen.

Menurut Kotler (2003:183) saluran distribusi yaitu melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Lebih lanjut Lupiyoadi (2006:173) menjelaskan bahwa Saluran Distribusi adalah suatu jaringan organisasi yang menata perubahan-perubahan dalam pemilikan atas barang-barang karena barang-barang itu bergerak dari pabrikan kepada konsumen.

Dari definisi yang dikemukakan diatas pada dasarnya adalah sama, bahwa saluran distribusi itu mencakup kegiatan-kegiatan yang harus dilaksanakan oleh lembaga atau perantara yang terlibat dalam pemindahan barang atau jasa, serta bagaimana bentuk saluran distribusi dari produsen ke tangan konsumen akhir atau konsumen industri. Sedangkan perbedaannya terletak pada pelaksanaannya dalam lembaga yang turut serta didalam pemindahan barang dan jasa dari produsen dan konsumen. Pada usaha kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil sudah dikenal diberbagai daerah seperti Bali, Yogyakarta, dll. Oleh sebab itulah diperlukan adanya saluran distribusi untuk memasarkan produk milik Bapak Kecil tersebut.

c. Kebijakan Harga

Harga adalah suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang dan jasa tertentu bagi seseorang. Semakin tinggi manfaat yang dirasakan seseorang dari barang dan jasa tertentu, maka makin tinggi pula nilai tukar barang dan jasa serta makin besar pula alat tukar yang bersedia dikorbankan. Harga merupakan salah satu variabel pemasaran yang perlu diperhatikan oleh manajemen perusahaan, karena harga akan langsung mempengaruhi volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan.

Kebijakan perencanaan produk, penyaluran barang maupun penggunaan media promosi yang baik tidak akan menghasilkan sesuatu bila kebijakan tentang harga tidak diperhatikan. Tujuan dari penetapan harga adalah untuk memperoleh kembali apa yang sudah dikeluarkan. Berapa besar pengembalian dari keuntungan yang diperoleh dapat ditetapkan dengan presentase.

Menurut Moekijat (2003:441) Kebijakan harga adalah suatu keputusan-keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka tertentu. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kebijakan harga yang ditetapkan oleh perusahaan, biasanya kebijakan harga tersebut berlaku untuk sementara waktu saja selama masa menguntungkan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus mengikuti perkembangan harga dan situasi pasar. Unsur harga tersebut dalam waktu tertentu dirubah atau tidak. Apabila selama batas waktu tertentu keadaan menguntungkan, maka kebijakan harga tersebut ditinjau kembali apabila situasi dan kondisi perusahaan mengalami perubahan, sehingga tidak mungkin lagi untuk dipertahankan agar produsen maupun konsumen tidak saling dirugikan.

Pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecik juga melakukan kebijakan harga pada barang produksinya tersebut. Hal ini dapat dilihat dari harga kerajinan yang terbuat dari kertas bekas tersebut yang memiliki nilai jual yang cukup tinggi dibandingkan dengan dalam bentuk sebelum diolah menjadi benda-benda baru. Berdasarkan beberapa penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa komponen pemasaran pada suatu usaha kecil yaitu lokasi pemasaran, saluran distribusi, konsumen, dan kebijakan harga.

d. Konsumen

Tidak mudah untuk mencapai keberhasilan dalam memasarkan produk. Memasarkan produk tidak hanya sekedar menjualnya atau menukarkannya dengan sesuatu. Memasarkan produk adalah memenuhi kehendak dan kebutuhan pembeli, sehingga tercipta kepuasan pada kedua belah pihak. Oleh karena itu dalam dunia pemasaran konsumen lebih banyak dianggap sebagai partner perusahaan. Konsumen

akhir adalah konsumen yang membeli suatu produk untuk memuaskan kebutuhan dirinya, tidak untuk dijual atau diproses kembali, sehingga akan timbul bayangan bahwa yang dimaksud konsumen adalah individu-individu yang bertindak sebagai konsumen akhir. Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik untuk kepentingan sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup dan tidak untuk diperdagangkan. Definisi konsumen tersebut dinyatakan dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Konsumen diartikan sebagai konsumen individu dan konsumen organisasi. Konsumen individu membeli barang dan jasa untuk digunakan sendiri

Persaingan antar produsen dalam berbagai industri tampaknya semakin ketat. Perebutan tempat dihati para konsumen akan mempengaruhi kebutuhan mereka dipasar. Perusahaan akan mendapat tempat dihati konsumen apabila segala yang ditawarkan sesuai dengan kehendak konsumen. Karena itu pemahaman yang sungguh-sungguh tentang perilaku konsumen sangat dituntut dari para produsen. Dengan berpedoman terhadap perilaku konsumen, produsen dapat membuat sedemikian rupa agar *marketing mix* yang mereka miliki mempunyai pengaruh terhadap keputusan membeli.

Berkaitan dengan pemasaran, maka terdapat hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan suatu usaha kecil. Menurut Wahyu (2011) menjelaskan bahwa hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan suatu usaha kecil yaitu lokasi pemasaran, saluran distribusi, konsumen yang menginginkan, dan kebijakan harga (<http://kuliahkaryawansabtuminggu.com/search/+topik+profil+usaha+keciltamoy.html>)

2.2.1.4 Faktor-faktor Pendukung dan penghambat Usaha Kecil

Suatu usaha kecil yang dimiliki oleh perorangan pasti tidak akan luput dari adanya peningkatan serta penurunan usaha yang dimiliki tersebut. Berikut merupakan faktor pendukung dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha kecil yang dimiliki oleh seseorang.

A. Faktor-faktor Pendukung Usaha Kecil

Peranan usaha kecil di Indonesia memang diakui sangat penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi terutama di pedesaan serta peningkatan ekspor non migas. Menurut Inayati (2004:26) industri kecil mempunyai peranan yang sangat penting yang juga memberi manfaat sosial (*social benefits*) yang sangat berarti bagi perekonomian, yaitu:

- a. Industri kecil dapat menciptakan peluang berusaha yang luas dengan pembiayaan yang relatif murah.
- b. Industri kecil turut mengambil peranan dalam peningkatan dan mobilisasi tabungan domestik.
- c. Industri kecil mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri besar dan sedang, karena industri kecil menghasilkan produk yang relatif murah dan sederhana.

Alasan kuat yang mendasari hambatan dari keberadaan industri kecil dalam perekonomian Indonesia menurut Inayati (2004:27) adalah:

- a. Sebagian besar populasi industri kecil berlokasi di pedesaan, sehingga jika dikaitkan dengan kenyataan tenaga kerja yang semakin meningkat serta luas tanah garapan pertanian yang relatif berkurang industri kecil merupakan jalan keluar.
- b. Beberapa jenis kegiatan industri kecil banyak menggunakan bahan baku dari sumber-sumber di lingkungan terdekat, sehingga biaya produksi dapat ditekan rendah.
- c. Harga jual yang relatif lebih murah.
- d. Tetap adanya permintaan terhadap beberapa jenis komoditi yang tidak diproduksi secara nasional.

B. Faktor-faktor Penghambat Usaha Kecil

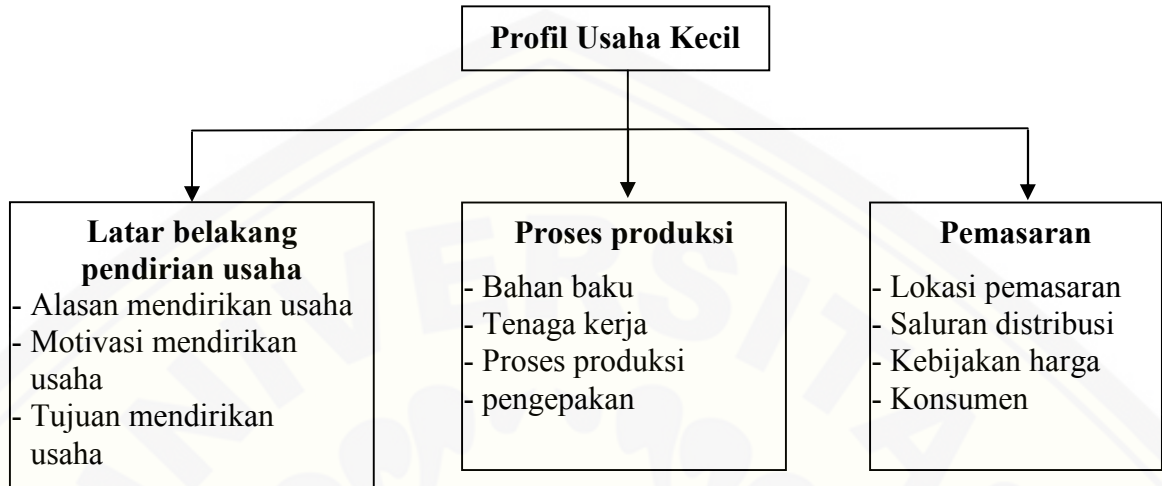
Pada usaha kecil yang dimiliki seseorang pasti pernah mengalami hambatan dalam upaya meningkatkan usaha yang dimiliki tersebut. Menurut Inayati (2004:31) factor-faktor penghambat dalam suatu usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a. **Bidang Produksi dan Pengadaan Modal**
 - Desain yang ditampilkan masih monoton, tidak ada diversifikasi sehingga membosankan bagi konsumen.

- Pengusaha kurang memperhatikan kualitas barang sehingga cepat rusak bahkan hancur sebelum sampai di tempat tujuan.
 - Kontinuitas pengadaan bahan baku dan bahan penolong belum terjamin.
 - Mutu bahan baku industri kecil lebih rendah bila dibandingkan dengan industri besar yang sejenis sehingga kualitasnya rendah.
 - Masih bersifat tradisional, belum menggunakan teknologi dan manajemen yang lebih maju.
 - Pemilikan modal pada pengusaha relatif kecil. Perolehan kredit dari perbankan relatif sulit, sehingga banyak pengusaha kecil yang meminjam dari pemilik modal informal (misalnya rentenir) dengan bunga tinggi.
- b. Pemasaran**
- Pengetahuan pemasaran, informasi pasar serta pengamatan pasar kurang dimiliki oleh pengusaha kecil sehingga volume penjualan tidak stabil.
 - Sarana dan kemampuan promosi masih terbatas sehingga informasi mengenai keberadaan usaha kecil kurang menyebar.
 - Hasil produksi belum berorientasi pasar, baik desain maupun proses produksinya sehingga kurang diminati konsumen.
- c. Sumber Daya Manusia**
- Masih rendahnya kemampuan pengusaha dalam mendesain produk sehingga produk yang dihasilkan tidak bervariasi.
 - Pengetahuan mengenai manajemen dan organisasi terbatas serta belum mampu berorientasi pada efektivitas, efisiensi dan produktivitas kerja.
- d. Kelembagaan**
- Pengusaha kecil sampai saat ini masih sendiri-sendiri, belum terorganisasi dengan baik.
 - Koordinasi departemen terkait dalam hal pembinaan belum berjalan secara optimal sehingga sering membingungkan pengusaha kecil.
 - Kebijakan pemerintah yang kurang atau tidak memihak pada usaha kecil.

2.3 Kerangka Berpikir

Berdasarkan hasil studi pustaka yang dilakukan oleh peneliti maka kerangka penelitian dalam penelitian ini dapat dirumuskan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

Keterangan :

Peneliti memperoleh data dari usaha kecil yang bertempat di perusahaan kecil milik Bapak Kecil dari beberapa aspek yang meliputi latar belakang pendirian usaha, proses produksi, pemasaran, faktor pendukung dan penghambat, motivasi, dan masalah keuangan. Dari data tersebut jika di gabungkan menjadi satu-kesatuan maka akan terbentuk profil usaha kecil tersebut.

BAB 3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan bab yang memberikan penjelasan tentang metodologi yang digunakan untuk melakukan penelitian. Pada bab ini akan dipaparkan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek penelitian, definisi operasional konsep, jenis data dan sumber data, teknik dan alat perolehan data, serta teknik pengolahan dan analisis data.

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang mengumpulkan data, kemudian diolah menjadi informasi dari perilaku yang diamati.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ditentukan dengan metode *purposive*. Adapun tempat penelitian ditetapkan di usaha kecil pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil yang bertempat di Jalan Ahmad Yani no. 36 Kabupaten Lumajang. Adapun pertimbangan memilih tempat penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Belum adanya penelitian sejenis yang dilakukan di usaha kecil milik Bapak Kecil yang bertempat di Jalan Ahmad Yani no. 36 Kabupaten Lumajang.
- b. Hanya di tempat tersebut yang terdapat pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang

Waktu yang dibutuhkan dalam penelitian ini, di mulai pada awal bulan September 2013, sampai dengan penyusunan laporan hasil penelitian.

3.3 Definisi Operasional Konsep

3.3.1 Profil Usaha Kecil

Profil usaha kecil dalam penelitian ini merupakan gambaran singkat riwayat hidup Bapak Kecil selaku pemilik usaha kecil pengolahan kertas bekas di Kabupaten

Lumajang yang berkaitan dengan usahanya dalam mendirikan serta meningkatkan usaha kecil/mikro yang dimilikinya tersebut. Adapun indikator dalam profil usaha kecil ini adalah sebagai berikut:

1. Latar belakang berdirinya usaha

Latar belakang dalam mendirikan usaha dalam penelitian ini merupakan hal yang menjadi awal dalam mendirikan suatu usaha. Adapun tolak ukur dalam latar belakang mendirikan suatu usaha adalah alasan berdirinya usaha, motivasi berdirinya usaha, dan tujuan berdirinya usaha.

- Alasan berdirinya usaha

Alasan utama Pak Kecil mendirikan usaha yaitu untuk memperbaiki kondisi perekonomian keluarga, dan karena ada peluang bisnis kedepannya karena tidak ada pengerajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang mengubah kertas bekas menjadi barang yang lebih ekonomis.

- Motivasi berdirinya usaha

Motivasi dalam mendirikan usaha yaitu untuk memperkecil angka pengangguran dalam masyarakat sekitar serta adanya dukungan dari pihak keluarga.

- Tujuan berdirinya usaha

Tujuan dari berdirinya usaha kecil kerajinan milik Pak Kecil yaitu untuk memperoleh keuntungan/laba yang maksimal dengan mempergunakan bahan-bahan bekas, selain itu juga memperkenalkan kepada masyarakat tentang kerajinan yang terbuat dari bahan bekas.

2. Proses produksi

Proses produksi dalam penelitian ini merupakan suatu langkah-langkah maupun cara dalam hal menghasilkan suatu barang dari pengolahan kertas bekas. Adapun tolak ukur dari proses produksi tersebut adalah bahan baku, proses produksi, tenaga kerja, dan pengepakan

- Bahan baku

Bahan baku yang diperlukan dalam membuat kerajinan adalah kertas koran bekas. Sedangkan untuk alat-alat dan bahan lain yang dibutuhkan adalah lem kayu putih, gunting, blender, ember untuk merendam, ember lebar, dan pengering (kipas angin)

- Tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja milik Bapak Kecil sebanyak 15 orang yang berasal dari sekitar usaha Bapak Kecil didirikan dengan sistem upah mingguan.

- Proses produksi

Cara pembuatan kerajinan kertas bekas yaitu: kertas koran di gunting menjadi kecil-kecil, kemudian di masukan ke dalam bak yang telah di isi air selama 1-2 hari. Setelah itu rendaman kertas di ambil menggunakan saringan atau kain supaya mengurangi kadar air dan di tekan-tekan supaya bubur koran yang dihasilkan bagus atau menggunakan blender supaya lebih maksimal. Bubur kertas kemudian di campur dengan lem dengan menggunakan tangan hingga merata, dan setelah itu bubur koran yang sudah bercampur lem bisa direkatkan ke media yang di inginkan. Misalnya untuk membuat tempat pensil langkah pertama yaitu memotong botol plastik sesuai dengan ukuran yang di inginkan, setelah bubur koran yang bercampur lem direkatkan pada dinding bagian luar botol plastik sampai merata, kemudian di keringkan di bawah sinar matahari atau dengan menggunakan kipas angin. Setelah kering kemudian proses akhir yaitu pengecatan atau memberi motif supaya kelihatan lebih menarik dan unik.

- Proses pengepakan

Pengepakan pada usaha kecil pengolahan kertas bekas Pak Kecil hanya dilakukan untuk pengiriman luar kota saja untuk menjaga kualitas barang terjaga dan tidak rusak sampai tujuan

3. Pemasaran

Pemasaran dalam penelitian ini merupakan suatu proses dalam hal memasarkan produk yang dihasilkan dari pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil.

Adapaun tolak ukur dari pemasaran tersebut adalah lokasi pemasaran, saluran pemasaran, kebijakan harga, dan konsumen.

- Lokasi pemasaran
lokasi pemasaran yang utama terletak pada rumahnya yang menjadi tempat melakukan proses produksi.
- Saluran distribusi
Dilakukan dengan cepat dan aman, karena barang-barang hasil kerajinan Pak Kecik banyak dikirim ke luar kota.
- Kebijakan harga
untuk harga dari kerajinan yang dihasilkan, disesuaikan dengan tingkat kesulitan kerajinan yang dibuat serta disesuaikan dengan daya beli masyarakat.
- Konsumen
Untuk konsumen yang sering membeli kerajinan milik Pak Kecik mayoritas berada di luar kota dan sekitar tempat tinggal Pak Kecik.

3.4 Jenis Data dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer yang dimaksud dalam penelitian ini adalah berupa informasi langsung tentang profil usaha kecil pengolahan kertas bekas. Data primer ini nantinya menjadi data utama yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data Sekunder yang dimaksud dalam penelitian ini adalah data berupa catatan pribadi, maupun arsip-arsip baik tertulis maupun berupa gambar yang dianggap relevan. Peneliti menggunakan data sekunder ini untuk memperkuat penemuan dan

melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha kecil pengolahan kertas bekas tersebut.

3.4.2 Sumber Data

Sumber Data ini dalam penelitian ini di dapat dari:

- a. Informan kunci (Subjek Penelitian): pemilik usaha kecil pengolahan kertas bekas.
- b. Informan Pendukung: pegawai pada usaha kecil pengolahan kertas bekas sebanyak 2 orang dan pelanggan usaha kecil pengolahan kertas bekas yang berjumlah 3 orang.
- c. Kepustakaan

Sumber data yang diperoleh meliputi data primer yang didapat melalui metode wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder diperoleh melalui metode dokumen pada pemilik usaha kecil pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ialah uraian yang menjelaskan cara dan instrumen yang digunakan untuk memperoleh data (Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, 2011:24). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara, observasi dan dokumen.

3.5.1 Metode Wawancara

Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*Indepth interview*). Wawancara mendalam mirip dengan percakapan informal. Metode ini digunakan untuk mendapatkan informasi yang lebih dalam tentang subjek penelitian. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan pemilik usaha kecil pengolahan limbah kertas bekas. Metode wawancara yang dilakukan yakni dengan cara berdialog antara peneliti dengan responden yang dilakukan secara berhadap-hadapan (*face to face*). Wawancara yang digunakan adalah wawancara pendekatan yang menggunakan

petunjuk umum yaitu mengharuskan peneliti membuat kerangka dan garis-garis besar atau pokok-pokok yang ditanyakan dalam proses wawancara. Penyusunan pokok-pokok ini dilakukan sebelum wawancara.

Alat yang digunakan pada saat wawancara berlangsung adalah *tape recorder* dan hasil wawancara ini diambil dalam bentuk rekaman. Data yang ingin diperoleh dari metode wawancara ini adalah berupa informasi tentang profil usaha kecil pengolahan kertas bekas serta tata cara pengolahan kertas bekas tersebut. Informasi yang didapat dari hasil wawancara tersebut digunakan sebagai data primer dalam penelitian ini.

3.5.2 Metode Observasi

Metode observasi merupakan metode pengumpulan data atau informasi yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung dan sistematis terhadap suatu objek yang diteliti. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi langsung, dimana peneliti melihat dan mengamati sendiri obyek yang diteliti yaitu pada usaha kecil pengolahan kertas bekas yaitu Bapak Kecil dalam mengolah kertas bekas tersebut.

3.5.3 Metode Dokumen

Metode dokumen digunakan untuk mendapatkan data lain yang diperlukan yang tidak bisa didapatkan dengan menggunakan metode wawancara dan observasi. Data yang dikumpulkan bersumber dari buku, transkrip dan keterangan-keterangan yang sudah di dokumentasikan baik itu tentang profil usaha kecil pengolahan kertas bekas yaitu Bapak Kecil dalam mengolah kertas bekas tersebut. Data yang dihasilkan dari metode dokumentasi digunakan sebagai data pendukung bagi peneliti dalam penelitiannya.

3.6 Teknik Pengolahan Data

Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan cara menganalisa temuan serta data yang di dapat di lapangan, menyusunnya secara sistematis yang didapat dari wawancara, catatan lapangan (termasuk hasil observasi), dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori sesuai dengan poin-poin rumusan masalah penelitian, memilih data dan informasi yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan. Menurut Moleong (2010:6) dalam penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berkaitan dengan pengumpulan data untuk eksplorasi dan kualifikasi, memberikan gambaran atau penegasan suatu konsep dan fenomena sosial.

Sedangkan untuk menentukan keabsahan data digunakan teknik triangulasi sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data yakni wawancara, observasi dan dokumentasi. Peneliti menggunakan triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Selanjutnya peneliti menggunakan observasi secara langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber yang sama secara serempak (Moleong, 2010:8). Triangulasi sumber berarti, untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.

Jenis analisis data yang digunakan adalah model analisis Miles and Huberman dengan langkah-langkah *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verification* (Moleong, 2010:6) adalah sebagai berikut:

a. *Data Reduction*

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara rinci dan teliti. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

b. *Data Display*

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

c. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan berikutnya. Dalam tahap verifikasi ini peneliti menyimpulkan hasil selama penelitian yang menggambarkan hasil penelitian di lapangan mengenai usaha pengolahan kertas bekas.

3.7 Analisis Data

Data dari hasil penelitian itu dikumpulkan untuk selanjutnya dianalisis secara deskriptif. Analisis deskriptif dibedakan menjadi dua, yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Menurut pendapat Moleong (2010:248) analisis data kualitatif meliputi: Menelaah data, Mereduksi data, Menyusun data dalam satuan-satuan, Mengkatagorikan data, Menentukan keabsahan data, Menafsirkan data. Analisis data kualitatif dalam penelitian ini diperoleh berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumen. Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam menganalisis hasil wawancara, yaitu:

a. Menelaah seluruh data

Pada penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, menelaah seluruh data merupakan mempelajari dan memahami setelah seluruh data terkumpul. Data tentang pengamatan secara langsung dan wawancara dipelajari dan ditelaah secara mendalam baru kemudian direduksikan.

b. Mereduksi data

Pada penelitian ini proses pemilihan data dilakukan dengan cara mengumpulkan jawaban yang berupa pernyataan dari subjek mengenai profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil di Kabupaten Lumajang.

Proses pemilihan informasi ini difokuskan pada informasi yang mengarah untuk pemecahan masalah atau menjawab pertanyaan dalam penelitian ini. Hasil jawaban dari subjek dikelompokkan, yaitu jawaban subjek yang sama dijadikan satu dan yang berbeda disisihkan terlebih dahulu. Untuk mengetahui jawaban yang diberikan subjek itu benar, akan dicocokkan dengan jawaban dari informan.

c. Menyusun data dalam satuan-satuan

Setelah mereduksi data pada penelitian ini dilanjutkan dengan menyusun data dalam satuan-satuan dari hasil reduksi data tersebut, agar lebih dipahami dan bermakna. Dimana data yang disusun secara satuan meliputi latar belakang berdirinya usaha, proses produksi dan pemasaran pada profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil di Kabupaten Lumajang.

d. Mengkategorikan data

Data dari hasil wawancara dan observasi tersebut dikategorikan, di kelompokkan atau diklasifikasikan sesuai indikator yaitu, profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang. Langkah selanjutnya peneliti mendeskripsikan tentang profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang.

e. Menentukan keabsahan data

Penelitian ini untuk menentukan keabsahan data digunakan teknik triangulasi sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data yakni wawancara, observasi dan dokumentasi. Pada tahap ini,

perlu adanya triangulasi, yaitu pemeriksaan dengan sumber lainnya yang berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda, hal ini dicapai dengan jalan:

- Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara;
- Membandingkan apa yang dikatakan orang dengan apa yang dikatakan pribadi;
- Membandingkan isi wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

(Moleong, 2010:327)

Triangulasi untuk mendapatkan data dari anggota di usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecik Kabupaten Lumajang.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab 4 ini terdiri dari atas (1) Data pelengkap berupa gambaran umum lokasi penelitian (2) Data primer berupa hasil penelitian dan, (3) Pembahasan hasil penelitian yaitu mengenai profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Pak Kecik di Kabupaten Lumajang.

4.1 Data Pelengkap

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Usaha pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecik yang terletak di Jalan Ahmad Yani no. 36 Kabupaten Lumajang. Tempat ini sangat strategis karena berada di pusat kota Lumajang, lebih tepatnya sesudah rumah sakit umum Kabupaten Lumajang. Pegawai yang bekerja di sana berjumlah 15 orang yang terdiri 4 pegawai wanita untuk bagian pengepakan, 7 sebagai produksi barang dan 4 sebagai finishing atau pengecatan. Tempat usaha ini berukuran 6 m x 7 m yang digunakan untuk menjual hasil produksi. Proses pembuatan kerajinan limbah kertas berada di belakang galeri tersebut. Peralatan yang dimiliki usaha pengolahan kertas bekas adalah 8 ember, 5 penyaring bubur kertas, kuas, gunting, dll. Di galeri terdapat 9 etalase untuk memajang hasil kerajinan tersebut sehingga konsumen dapat melihat dan memilih langsung sesuai dengan selera.

4.1.2 Gambaran Umum Subyek Dan Informan Penelitian

Subyek dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha kecil pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang. Sedangkan untuk informan dalam penelitian ini yaitu pegawai pada usaha kecil pengolahan kertas bekas sebanyak 2 orang dan pelanggan usaha kecil pengolahan kertas bekas yang berjumlah 3 orang. Berikut merupakan data umum tentang subjek dalam penelitian ini yang berdasarkan umur dan jenis pekerjaan dari subjek penelitian tersebut.

a. Subyek Penelitian (Pak Kecil 47 Tahun)

Pak Kecil merupakan pemilik usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi subjek dalam penelitian ini berusia 47 tahun. Usaha pengolahan kertas bekas merupakan mata pencaharian utama guna mencukupi segala kebutuhan keluarganya. Pak Kecil memiliki 3 orang anak, sehingga harus berupaya keras untuk dapat mencukupi segala kebutuhan keluarganya tersebut.

Pak Kecil berkeinginan untuk mendirikan industri usaha kerajinan kertas bekas berawal dari ketertarikannya dalam membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut dan mempunyai jiwa seni yang sangat tinggi. Banyaknya sampah anorganik yang ada disekitar rumahnya, Pak Kecil berinisiatif untuk mengolah sampah bekas yang berupa kertas tersebut menjadi suatu hasil kerajinan yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, karena tidak ada pengrajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang, sehingga Pak Kecil berkeinginan untuk mendirikannya karena kebetulan memiliki keterampilan dalam membuat kerajinan dari pengolahan kertas bekas tersebut.

Pak Kecil memulai usahanya pada tahun 2003 yang belum memiliki modal cukup besar. Dimana pada awalnya, hanya hanya membuat kerajinan tangan dalam skala kecil. Akan tetapi setelah 2 tahun permintaan akan kerajinan dari kertas bekas meningkat dengan pesat, sampai ke luar kota. Pak Kecil memiliki kurang lebih 15 tenaga kerja dalam membantunya mengelola industri.

b. Informan Penelitian (Dardiri 33 Tahun)

Dardiri merupakan salah satu tenaga kerja pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi informan dalam penelitian ini berusia 33 tahun. Menjadi tenaga kerja pada industri pengolahan kertas bekas merupakan mata pencaharian utama Dardiri guna mencukupi segala kebutuhan keluarganya.

Dardiri mulai bekerja di tempat Pak Kecil mulai tahun 2005. Dardiri berkeinginan untuk menjadi tenaga kerja pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas karena selain menarik, kebetulan Dardiri memiliki keterampilan dan pengetahuan dalam membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut.

c. Informan Penelitian (Saiful 31 Tahun)

Saiful merupakan salah satu tenaga kerja pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi informan dalam penelitian ini berusia 31 tahun. Menjadi tenaga kerja pada industri pengolahan kertas bekas merupakan mata pencaharian sampingan guna mencukupi segala kebutuhan keluarganya. Dimana mata pencaharian Saiful yang utama yaitu sebagai petani. Saiful mulai bekerja di tempat Pak Kecil mulai tahun 2006. Pada awalnya Saiful tidak memiliki keterampilan dalam hal seni sehingga Pak Kecil memberikan pelatihan proses pembuatan kerajinan kertas bekas

d. Informan Penelitian (Surtini 39 Tahun)

Surtini merupakan salah satu pelanggan di usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi informan dalam penelitian ini berusia 39 tahun. Surtini adalah seorang ibu rumah tangga yang memiliki 3 orang anak. Dimana dalam hal ini, Surtini menganggap bahwa usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil sangat bagus, karena selain dapat mengurangi sampah kertas, juga dapat membuat daerah ini semakin terkenal dengan produk kerajinan dari kertas bekas tersebut. Surtini tertarik untuk membeli kerajinan kertas bekas tersebut karena selain bentuknya unik, kualitasnya juga bagus. Surtini sering membeli hasil kerajinan pengolahan kertas bekas karena selain harganya yang murah. Adapun beberapa bentuk kerajinan yang sering dibeli Surtini adalah tempat pensil untuk anak-anaknya, patung-patung buat hiasan, mug hias, dan lain-lain.

e. Informan Penelitian (Isnaini 28 Tahun)

Isnaini merupakan salah satu pelanggan di usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi informan dalam penelitian ini berusia 28 tahun. Isnaini adalah seorang guru di salah satu Sekolah Menengah Pertama (SMP) di Lumajang yang memiliki 1 orang anak. Dimana dalam hal ini, Isnaini menganggap bahwa usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil sangat bagus, karena dapat mengurangi sampah kertas. Selain itu, juga dapat mengenalkan kepada masyarakat bahwa sampah juga memiliki suatu nilai yang ekonomis. Isnaini menganggap bahwa proses produksi usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil tidak mengganggu masyarakat sekitar dan sangat bagus sekali karena memanfaatkan barang bekas menjadi barang ekonomis. Dalam membeli kerajinan kertas bekas tersebut Isnaini langsung membeli ke tempat Pak Kecil tersebut.

f. Informan Penelitian (Afandi 30 Tahun)

Afandi merupakan salah satu pelanggan di usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi informan dalam penelitian ini berusia 30 tahun. Afandi adalah seorang pegawai di salah satu pegawai Bank swasta di Lumajang yang memiliki 2 orang anak. Dimana dalam hal ini, Afandi menganggap bahwa usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil sangat bagus, karena selain dapat mengurangi sampah kertas, juga dapat membuat daerah ini semakin terkenal dengan produk kerajinan dari kertas bekas tersebut. Afandi tertarik untuk membeli kerajinan kertas bekas tersebut karena selain bentuknya unik, kualitasnya juga bagus.

4.2 Hasil Penelitian Tentang Profil Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang

Profil usaha kecil merupakan perkembangan suatu usaha kecil yang meliputi latar belakang berdirinya usaha, proses produksi, dan pemasaran usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Pak Kecil di Kabupaten Lumajang.

4.2.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang

a. Alasan Mendirikan Usaha

Hal utama yang harus diperhatikan dalam mendirikan suatu usaha kecil yaitu alasan utama didirikannya usaha tersebut. Alasan utama para pengusaha mendirikan suatu usaha kecil merupakan hal sangat penting, karena berkaitan dengan perkembangan usaha pada perusahaan tersebut. Selain itu, dengan adanya alasan yang jelas mengenai berdirinya suatu usaha, maka usaha tersebut akan memiliki suatu tujuan yang jelas serta akan lebih mudah dalam melakukan perkembangan dalam usaha.

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu tenaga kerja pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Adapun salah satu alasan utama didirikannya usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak kecil adalah untuk mengenalkan kepada masyarakat bahwa sampah dapat diolah menjadi suatu kerajinan yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, karena tidak ada pengrajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang, sehingga saya berkeinginan untuk mendirikannya karena kebetulan saya memiliki keterampilan dalam membuat kerajinan dari pengolahan kertas bekas tersebut. Dimana dengan mendirikan usaha kecil kerajinan pengolahan usaha kecil kertas bekas tersebut diharapkan dapat merubah kondisi perekonomian Pak Kecil” (Saiful, 31Th).

Hal sama juga di utarakan oleh Pak Kecil selaku pemilik usaha pengolahan kertas bekas

“Kalau alasan mendirikan usaha ini mas, saya tertarik karena tidak ada pengerajin kertas bekas di Lumajang mas, karena itu saya rasa mungkin kedepannya ada peluang besar mas, Selain itu dengan memanfaatkan limbah/barang bekas, biaya untuk melakukan produksi tidak terlalu besar mas, karena bahan utama dalam usaha saya ini cuma kertas koran saja. (Pak Kecil, 47th).

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa alasan mendirikan usaha pengolahan kertas bekas yaitu karena ada peluang bisnis kedepannya. Hal ini dikarenakan kerajinan dari kertas koran bekas yang dijalankan oleh Pak Kecil merupakan satu-satunya kerajinan yang memanfaatkan kertas bekas menjadi barang yang lebih ekonomis. Selain itu, juga dapat memperbaiki kondisi perekonomian dalam keluarga.

b. Motivasi Mendirikan Usaha

Motivasi kerja dalam mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mendasari serta mendorong pemilik usaha tersebut dalam mendirikan usaha. Adapun motivasi kerja yang dimiliki oleh Pak Kecil dalam mendirikan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas adalah adanya dukungan dari keluarga dan mempunyai bakat dalam hal seni. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Pak Kecil selaku pemilik usaha kerajinan kertas bekas.

“Pada awalnya memang keluarga saya tidak ada yang mendukung mas, mereka beranggapan hasil kerajinan kertas bekas apakah ada yang berminat atau tidak. Tetapi saya tidak patah semangat dan seiring berjalannya waktu usaha saya mulai dikenal di masyarakat khususnya kota lumajang. Pada saat itulah keluarga saya memberi dukungan kepada saya mas, bahwa usaha yang saya geluti berpotensi dan dapat berkembang dan memperoleh banyak keuntungan dalam usaha ini. ” (Pak Kecil, 47th).

Selain itu, salah satu hal yang membuat Pak Kecil memiliki motivasi dalam mendirikan suaha yaitu dengan adanya keinginan Pak kecil untuk mengurangi pengangguran di daerah sekitarnya. Berikut hasil wawancara dari salah satu tenaga

kerja pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Adanya usaha kerajinan yang didirikan Pak Kecil tersebut dapat memberikan lowongan pekerjaan kepada masyarakat sekitar mas, seperti halnya saya. Dulu saya hanya kerja srabutan mas, yang penghasilannya g menentu, tetapi dengan adanya usaha dari pak Kecil tersebut saya memperoleh pekerjaan tetap dengan penghasilan yang bisa dibilang tetap mas” (Dardiri, 33th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa dengan adanya usaha kecil milik Pak Kecil tersebut dapat memperkecil angka pengangguran dalam masyarakat. Hal ini dikarenakan dengan adanya usaha kecil milik Pak Kecil dalam lingkungan masyarakat, maka Pak Kecil memerlukan tenaga kerja yang biasanya berasal dari sekitar tempat didirikannya usaha kecil tersebut. Selain itu, salah satu motivasi kerja Pak Kecil dalam mendirikan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas adalah adanya dukungan dari keluarga dan untuk meningkatkan perekonomian dalam keluarga Pak Kecil. Seorang yang memiliki motivasi kerja dalam mendirikan usaha, akan berupaya keras untuk dapat terus meningkatkan usaha yang didirikannya tersebut serta memiliki suatu tujuan yang jelas.

c. Tujuan Mendirikan Usaha

Hal yang paling utama dalam mendirikan suatu usaha kecil adalah adanya tujuan dari didirikannya usaha kecil tersebut. Hal ini dikarenakan dengan semakin jelasnya tujuan dari didirikannya suatu usaha kecil, maka arah dari didirikannya usaha kecil tersebut akan semakin jelas, dan akan lebih mudah dalam menjalankan usaha tersebut. Selain itu, awal mula berdirinya suatu usaha tersebut juga merupakan hal yang ada pada latar belakang berdirinya suatu usaha kecil.

Begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Pak Kecil di Kabupaten Lumajang. Dimana pada usaha tersebut memiliki tujuan utama yaitu untuk mengubah sampah anorganis menjadi barang yang memiliki nilai lebih ekonomis. Berikut merupakan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dengan

pemilik dari usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang menjadi subjek dalam penelitian ini.

“.....pada awal berdirinya usaha tersebut, saya hanya bertujuan untuk mempergunakan barang bekas untuk menjadi lebih memiliki nilai ekonomis yaitu kertas bekas yang diubah menjadi kerajinan tangan. Adanya kerajinan pengolahan kertas bekas yang saya dirikan ini juga dapat mengurangi penumpukan sampah kertas serta dapat memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat yang memiliki pengetahuan dan keterampilan, memberikan kepuasan kepada masyarakat dari hasil kerajinan kertas bekas yang dihasilkan” (Pak Kecik, 47th).

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa tujuan awal dari Pak Kecik dalam mendirikan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas dikarenakan adanya ketertarikan oleh Pak Kecik dalam mengubah sampah menjadi suatu kerajinan yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, tujuan utama didirikannya usaha tersebut adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya guna memperbaiki perekonomian keluarga. Berikut merupakan penjelasan tambahan dari Pak Kecik yang merupakan subjek dalam penelitian ini.

“sebenarnya, tujuan utama saya mendirikan usaha tersebut yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal dengan mempergunakan bahan-bahan yang semula dianggap bekas. Hal ini saya maksudkan untuk memperbaiki serta meningkatkan perekonomian keluarga saya” (Dardiri, 33th).

Dari penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa salah satu tujuan dari didirikannya usaha kecil kerajinan pengolahan kertas milik Pak Kecik selain untuk mengurangi sampah anorganik serta memberikan lapangan kerja, juga untuk memperoleh laba yang maksimal dengan mempergunakan bahan-bahan yang semula dianggap bekas. Hal ini dimaksudkan untuk memperbaiki serta meningkatkan perekonomian keluarga Pak Kecik. Berikut hasil wawancara dari salah satu pelanggan pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Setelah mendirikan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas, kehidupan Pak Kecik banyak mengalami perubahan, yang semula rumahnya kecil, sekarang menjadi besar. Selain itu, Pak Kecik juga memiliki toko yang cukup besar disamping rumahnya.” (Surtini, 39th).

Oleh karena itulah Pak Kecik sangat memperhatikan kualitas dari kerajinan kertas bekas yang dihasilkannya tersebut, guna mempertahankan usaha yang dimilikinya tersebut. Untuk menjaga kualitas barang, Pak kecik menggunakan lem khusus yang dicampurkan dalam bubur kertas sehingga tidak cepat rusak dan pengecatan dilakukan 2 tahap, yang pertama menggunakan warna dasar hitam atau putih, setelah kering di cat lagi dengan warna yang di inginkan. Selain itu Pak Kecik selalu berinovasi untuk motif yang digunakan dalam menghias kerajinannya untuk menghadapi persaingan antar pengerajin lain. Selain itu, tujuan bagi Pak Kecik adalah dengan mengenalkan kerajinan dari kertas bekas tersebut kepada masyarakat bahwa sampah bisa diubah menjadi suatu kerajinan unik dan bagus serta memiliki nilai yang ekonomis.

Adanya usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecik dapat mengenalkan kepada masyarakat akan bergunanya suatu sampah yang dapat diolah menjadi suatu kerajinan yang memiliki nilai yang ekonomis. Dalam hal ini dapat mengenalkan kepada masyarakat tentang suatu ide atau gagasan dalam mempergunakan suatu barang yang dianggap sampah menjadi suatu barang yang memiliki nilai ekonomis. Hal tersebut diperkuat oleh salah satu pelanggan yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Saya tertarik untuk membeli hasil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecik karena selain bentuknya unik, kualitasnya juga bagus mas. Selain itu, saya berkeinginan untuk mencoba membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut mas, karena saya sangat menyukai keunikan dari hasil kerajinan kertas bekas tersebut” (Isnaini, 28th).

Dari beberapa penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dengan adanya kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecik yang banyak dijual di pasaran dapat mengenalkan kepada masyarakat tentang pengolahan sampah yang dapat

menjadi suatu barang yang memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi, juga dapat menarik minat masyarakat untuk turut mencoba membuat kerajinan tersebut. Selain itu dengan memperoleh keuntungan yang besar tentu saja dapat memperbaiki perekonomian keluarga Pak Kecik sehingga kebutuhan keluarga bisa tercukupi

4.2.2 Proses Produksi Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecik Di Kabupaten Lumajang

a. Bahan Baku

Beberapa hal utama yang diperhatikan oleh Pak Kecik dalam proses produksi kerajinan pengolahan kertas bekas yaitu bahan mentah/bahan utama yang digunakan untuk membuat kerajinan. Bahan baku merupakan bahan dasar dari pembuatan suatu barang hasil produksi. Dimana bahan baku merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh pemilik suatu usaha dalam melakukan suatu proses produksi. Bahan baku dalam pembuatan kerajinan kertas bekas, Pak Kecik melakukan berbagai upaya yaitu membeli dari pengepul maupun dari pemulung langsung. Hal ini dikarenakan semakin sulit dan tingginya harga dari kertas bekas yang digunakan sebagai bahan dasar dalam pembuatan kerajinan kertas bekas tersebut.

Dengan tersedianya bahan baku yang memadai, maka proses produksi juga akan berjalan dengan lancar dan tidak mengalami hambatan. Begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecik, dimana pada usaha Pak Kecik tersebut bahan baku yang dibutuhkan yaitu berupa kertas bekas saja. Berikut merupakan penjelasan dari Pak Kecik selaku subjek dalam penelitian ini.

“bahan utama yang diperlukan dalam membuat kerajinan adalah kertas koran bekas. Sedangkan untuk alat-alat dan bahan lain yang dibutuhkan adalah lem kayu putih, gunting, blender, ember untuk merendam, ember lebar, dan pengering (kipas angin)” (Pak Kecik, 47th).

Untuk memperoleh bahan baku tersebut, Pak Kecik membeli langsung dari pemulung. Hal ini dikarenakan selain harganya lebih murah, proses perolehannyapun lebih mudah. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti

kepada pemilik usaha dan salah satu pegawai pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

“Pak Kecil memperoleh kertas bekas dari pemulung mas, waktu saya kerja saya sering melihat pemulung kerumah Pak Kecil untuk menjual kertas bekas kadang sehari ada 3-4 pemulung yang setor kertas bekas. Hal ini karena saat ini mencari kertas bekas lebih sulit mas jika tidak melalui pemulung langsung” (Dardiri, 33Th).

Hal tersebut sesuai dengan penjelasan dari Pak Kecil yang menjadi subjek dalam penelitian ini.

“Karena bahan baku berupa kertas koran mulai naik, saya mencari bahan baku langsung dari para pemulung. Jadi, pemulung langsung datang sendiri ke tempat saya sehingga harga lebih murah dari pada membeli langsung ke pengepul kertas bekas” (Pak Kecil, 47Th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa untuk dapat memperoleh bahan baku dalam pembuatan kerajinan kertas bekas, Pak Kecil melakukan berbagai upaya yaitu membeli dari pengepul maupun dari pemulung langsung. Hal ini dikarenakan semakin sulit dan tingginya harga dari kertas bekas yang digunakan sebagai bahan dasar dalam pembuatan kerajinan kertas bekas tersebut.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan suatu komponen yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha dalam melakukan proses produksi pada suatu industri kecil. Dengan adanya tenaga kerja pada suatu usaha kecil, maka proses produksi pada usaha tersebut akan mengalami kemudahan dan dapat menyelesaikan proses produksi sesuai dengan target yang sudah ditetapkan. Begitu halnya tenaga kerja pada usaha kecil milik Bapak Kecil juga merupakan suatu yang penting yang harus diperhatikan oleh Bapak Kecil. Adapun jumlah tenaga kerja milik Bapak Kecil sebanyak 15 orang yang berasal dari sekitar usaha Bapak Kecil didirikan. Berikut merupakan penjelasan dari salah satu tenaga kerja Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Adapun jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh Pak Kecil saat ini yaitu sebanyak 15 tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut. sedangkan untuk sistem pemberian gaji yaitu dengan menggunakan sistem mingguan yang disesuaikan dengan jumlah kerajinan yang dihasilkan oleh tenaga kerja” (Dardiri, 33Th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa sistem gaji yang dilakukan oleh Pak Kecil terhadap tenaga kerja yaitu dengan menggunakan sistem mingguan. Dimana gaji yang diberikan disesuaikan dengan jumlah kerajinan yang dibuat oleh para tenaga kerja tersebut. Berikut merupakan penjelasan dari Pak Kecil yang merupakan subjek dalam penelitian ini.

“.....upah tenaga kerja dulu dihitung harian tetapi sekarang upah tenaga kerja ditentukan oleh jumlah yang dihasilkan atau istilahnya borongan. Upah tenaga kerja biasanya diberikan satu minggu sekali. Untuk harian upah para pekerja berkisar antara Rp. 15.000,00-Rp. 25.000,00 sehari tergantung pada ketrampilan dan keahlian yang dimilikinya. Untuk borongan upah yang diberikan adalah Rp. 2.500,00 per biji untuk tempat tissue, Rp. 2.000,00 per biji untuk vas bunga, Rp. 2.000,00 per biji untuk tempat pensil, Rp 1.500,00 per biji untuk bingkai foto, Rp. 500,00, Rp 1.000,00, Rp 1.500,00 per biji untuk hiasan ornamen kecil, sedang, dan besa” (Pak Kecil, 47Th).

Suatu proses produksi pada usaha kecil milik Pak Kecil sangat berhubungan dengan tenaga kerjanya. Hal ini dikarenakan dalam suatu usaha yang bergerak dalam bidang kerajinan salah hal utama yang diprioritaskan adalah kemampuan dan keahlian tenaga kerja dalam membuat hasil kerajinan. Jadi, tenaga kerja yang dibutuhkan oleh Pak Kecil dalam menjalankan usahanya adalah seorang tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut. Adanya tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan kerajinan kertas bekas, maka dapat memudahkan dalam proses produksi pada usaha milik Pak Kecil tersebut. Dimana proses produksi merupakan hal yang sangat penting pada usaha kecil milik Pak Kecil.

c. Proses Produksi

Proses produksi pada suatu usaha kecil merupakan suatu hal yang menjadi prioritas utama bagi pemilik suatu usaha kecil tersebut. Dimana proses produksi pada usaha kecil mempunyai ciri khas yakni sederhana tahapannya, masing-masing tahapan produksi saling berpengaruh dengan tahapan lainnya dan pada akhirnya akan mempengaruhi kualitas barang yang akan dihasilkan. Berikut merupakan penjelasan dari Pak Kecil mengenai proses produksi dalam pembuatan kerajinan dari kertas koran bekas tersebut. Proses pembuatan kerajinan kertas bekas.

“Cara pembuatan kerajinan kertas bekas yaitu: kertas koran di gunting menjadi kecil-kecil, kemudian di masukan ke dalam bak yang telah di isi air selama 1-2 hari. Setelah itu rendaman kertas di ambil menggunakan saringan atau kain supaya mengurangi kadar air dan di tekan-tekan supaya bubur koran yang dihasilkan bagus atau menggunakan blender supaya lebih maksimal. Bubur kertas kemudian di campur dengan lem dengan menggunakan tangan hingga merata, dan setelah itu bubur koran yang sudah bercampur lem bisa direkatkan ke media yang di inginkan. Misalnya untuk membuat tempat pensil langkah pertama yaitu memotong botol plastik sesuai dengan ukuran yang di inginkan, setelah bubur koran yang bercampur lem direkatkan pada dinding bagian luar botol plastik sampai merata, kemudian di keringkan di bawah sinar matahari atau dengan menggunakan kipas angin. Setelah kering kemudian proses akhir yaitu pengecatan atau memberi motif supaya kelihatan lebih menarik dan unik” (Pak Kecil, 47th).

Pada suatu usaha kecil yang bergerak dalam bidang kerajinan, proses produksi merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan. Dimana proses produksi pada usaha kecil milik Pak Kecil tersebut masih menggunakan peralatan yang sederhana. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu tenaga kerja Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Alat-alat yang digunakan untuk membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut sangat sederhana mas, Cuma baskom untuk menghancurkan kertas, cetakan untuk membuat kerajinan, dan bahan-bahan tertentu untuk mengeraskan hasil kerajinan. Saya lebih sering membuat mug, tempat tissue, tempat pensil, dan kerajinan kecil-kecil mas, karena lebih mudah dalam pembuatannya” (Saiful, 31th).

Berdasarkan penjelasan dari salah satu tenaga kerja tersebut dapat diketahui bawa alat-alat yang digunakan pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil tersebut masih sangat sederhana, sehingga semua tenaga kerja tidak merasa kesulitan dalam membuat kerajinan tersebut. Pak Kecil masih menggunakan alat-alat yang sederhana karena Pak Kecil mengutamakan kualitas kerajinan yang dihasilkan, sehingga memberikan rasa puas kepada para konsumennya.

Selain itu, dengan alat-alat yang masih sederhana, tidak mengganggu masyarakat sekitar ketika proses produksi berlangsung. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu pelanggan yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Pada saat proses produksi sama sekali tidak mengganggu mas, karena proses pembuatannya dilakukan di rumah Pak Kecil sendiri, sedangkan rumahnya cukup luas sehingga tidak mengganggu masyarakat sekitar, selain itu proses pembuatan tidak mengakibatkan pencemaran lingkungan” (Surtini, 39Th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa dalam kegiatan industri suatu usaha *Home Industri*, salah satu hal yang harus diperhatikan adalah kondisi masyarakat sekitar. Dimana dengan adanya proses produksi tersebut diharapkan tidak mengganggu masyarakat sekitar, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan lancar.

d. Proses Pengepakan

Proses selanjutnya, yaitu proses pengepakan. Proses pengepakan merupakan suatu proses yang terakhir dilakukan dalam proses produksi pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil. Dimana pengepakan merupakan suatu proses dalam melakukan pembungkusan pada suatu barang untuk siap dipasarkan. Hal ini dikarenakan dengan adanya pengepakan barang bisa menjaga kualitas barang tersebut.

Pengepakan pada usaha kecil pengolahan kertas bekas Pak Kecil hanya dilakukan untuk pengiriman luar kota saja untuk menjaga kualitas barang terjaga dan tidak rusak sampai tujuan. Berikut penjelasan informan selaku pegawai usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas dalam penelitian ini.

“Untuk pengepakan hanya dilakukan untuk pengiriman barang luar kota saja mas supaya barang tidak rusak, hasil kerajinan di masukkan dalam kotak kecil/kardus sesuai dengan ukuran kerajinan, per item 1 kotak mas dan untuk pengiriman luar kota biasanya 30-50 item dimasukkan dalam 1 kartus besar dan dikirim melalui jasa pengiriman barang. Sedangkan untuk pembelian yang langsung datang ke tempat gallery tidak ada pengepakan khusus mas.” (Dardiri, 33Th).

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa untuk pengiriman barang ke luar kota menggunakan jasa pengiriman barang, oleh karena itu pengepakan pengiriman ke luar kota lebih diperhatikan supaya barang tidak rusak sampai di konsumen. Pengepakan dapat menentukan kualitas dari produk yang dibuat tersebut. Hal ini dikarenakan dengan adanya pengepakan barang yang bagus dan berkualitas, maka dapat menarik minat banyak konsumen untuk membeli produk tersebut, karena konsumen merasa aman dan percaya dengan kualitas dari kerajinan buatan Pak Kecil tersebut

4.2.3 Pemasaran Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang

a. Lokasi Pemasaran

Pada suatu usaha kecil yang telah memproduksi dan menghasilkan barang belum selesai kegiatannya apabila belum melakukan pemasaran. Pemasaran bukan hanya menyalurkan barang ke konsumen saja, namun banyak hal yang perlu diperhatikan agar dengan adanya pemasaran, barang yang diproduksi benar-benar dapat dinikmati oleh konsumen dengan baik. Bagian yang paling penting dari pemasaran adalah bukan penjualan.

Dimana kegiatan pemasaran meliputi semua tahapan, yaitu mulai dari penciptaan produk hingga pada pelayanan purna jual setelah transaksi itu terjadi. Pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil melakukan beberapa pedoman untuk melakukan kegiatan pemasaran yaitu saluran pemasaran, saluran distribusi, konsumen yang diinginkan, dan kebijakan harga.

Saluran pemasaran merupakan lokasi dalam melakukan pemasaran suatu produk kerajinan kertas bekas yang telah dihasilkan oleh Pak Kecil. Dimana untuk lokasi pemasaran kerajinan kertas bekas milik Pak Kecil yang utama terletak pada rumahnya yang menjadi tempat melakukan proses produksi. Adapun hal-hal yang harus diperhatikan dalam memilih lokasi usaha antara lain: dekat dengan sumber bahan baku, dekat dengan daerah pasar, mudah mendapatkan bahan baku, dan fasilitas transportasi mudah dijangkau.

Berikut merupakan penjelasan dari Pak Kecil yang menjadi subjek dalam penelitian ini

“Awalnya dititipkan ke toko kerajinan, karena pesanan yang diminta meningkat, akhirnya saya membuka toko kerajinan sendiri di rumah saya. Saya lebih memilih membuka toko di tempat tinggal saya karena lokasi rumah saya sangat strategis. Selain itu, jika saya membuka toko di rumah saya sendiri, konsumen dapat melihat langsung proses produksi dalam membuat kerajinan kertas bekas tersebut. Dan sekarang saya juga melakukan pengiriman barang sampai ke luar kota” (Pak Kecil, 47th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa lokasi pemasaran merupakan hal yang sangat penting yang harus dilakukan dalam melakukan suatu kegiatan menjual barang. Dimana untuk lokasi pemasaran haruslah tempat yang strategis, sehingga masyarakat mudah untuk melakukan pembelian seperti halnya usaha kecil milik Pak Kecil. Dalam memilih lokasi pemasaran, Pak Kecil lebih memilih lokasi pemasaran di rumahnya sendiri selain lokasi yang strategis juga, agar konsumen dapat melihat langsung kegiatan produksi dalam pembuatan kerajinan kertas bekas.

b. Saluran Distribusi

Saluran distribusi ini merupakan mencakup kegiatan-kegiatan yang harus dilaksanakan oleh lembaga atau perantara yang terlibat dalam pemindahan barang atau jasa, serta bagaimana bentuk saluran distribusi dari produsen ke tangan konsumen akhir atau konsumen industri. Sedangkan perbedaannya terletak pada pelaksanaannya dalam lembaga yang turut serta di dalam pemindahan barang dan jasa dari produsen dan konsumen. Pada usaha kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil sudah dikenal diberbagai daerah seperti Bali, Malang, dll. Oleh sebab itulah diperlukan adanya saluran distribusi untuk memasarkan produk milik Bapak Kecil tersebut. Berikut merupakan penjelasan dari salah satu tenaga kerja Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Adapun lokasi pemasaran hasil kerajinan kertas bekas milik Pak Kecil selain di Kabupaten Lumajang sendiri, juga diberbagai tempat di luar kota, seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan lain-lain, sehingga membutuhkan saluran distribusi yang cepat” (Dardiri, 33th).

Berdasarkan pendapat dari salah satu tenaga kerja tersebut dapat diketahui bahwa lokasi pemasaran dari kerajinan kertas bekas milik Pak Kecil hingga ke luar kota, sehingga sangat membutuhkan saluran distribusi yang cepat dan aman dalam mendistribusikan hasil kerajinan ke luar kota. Dengan adanya saluran distribusi yang cepat, maka dapat memudahkan Pak Kecil dalam memasarkan hasil kerajinan kertas bekas yang telah dihasilkannya tersebut.

c. Kebijakan Harga

Pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil juga melakukan kebijakan harga pada barang produksinya tersebut. Hal ini dapat dilihat dari harga kerajinan yang terbuat dari kertas bekas tersebut yang memiliki nilai jual yang cukup tinggi namun terjangkau dibandingkan dengan dalam bentuk sebelum diolah menjadi benda-benda baru. Berikut merupakan hasil wawancara yang

dilakukan oleh peneliti dengan Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“.....adanya harga yang terjangkau, membuat banyak masyarakat merasa lebih tertarik untuk membeli produk kerajinan saya. Untuk harga kerajinan dari kertas bekas tersebut berkisar antara Rp. 15.000,00 per biji untuk tempat tissue, Rp. 20.000,00 per biji untuk vas bunga, Rp. 7500,00 per biji untuk tempat pensil, Rp 15.000,00 per biji untuk bingkai foto, Rp. 7.500,00, Rp 15.000,00, Rp 25.000,00 per biji untuk hiasan ornamen kecil, sedang, dan besar” (Pak Kecil, 47th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa dengan adanya harga yang terjangkau, maka dapat menarik minat beli dari masyarakat. Hal tersebut sesuai dengan penjelasan salah satu pelanggan usaha kecil kerajinan pengolahan milik Pak Kecil yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Saya sering membeli kerajinan dari kertas bekas tersebut untuk anak-anak saya maupun untuk hiasan rumah karena selain hasil kerajinan yang unik dan bagus, harga yang ditetapkan juga terjangkau bahkan terbilang murah dibandingkan” (Surtini, 39th).

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dengan adanya harga yang terjangkau, membuat banyak masyarakat merasa lebih tertarik untuk membeli produk kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil tersebut. Semakin banyaknya masyarakat yang tertarik untuk melakukan pembelian terhadap hasil kerajinan kertas bekas tersebut, membuat usaha milik Pak Kecil mengalami perkembangan.

d. Konsumen

Untuk dapat terus meningkatkan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil, hal lain yang dibutuhkan yaitu konsumen. Dimana konsumen adalah konsumen yang membeli suatu produk untuk memuaskan kebutuhannya, tidak untuk dijual atau diproses kembali. Adanya konsumen yang meningkat, maka dapat meningkatkan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil.

Hal ini dikarenakan semakin besar maupun kecilnya usaha kecil milik Pak Kecil dipengaruhi oleh banyak sedikitnya konsumen. Berikut merupakan penjelasan dari salah satu tenaga kerja yang menjadi informan dalam penelitian ini.

“Selain di Kabupaten Lumajang sendiri, juga diberbagai tempat di luar kota, seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan lain-lain. Hal ini terjadi karena semakin meningkatnya permintaan dari masyarakat. Akan tetapi dengan semakin meningkatnya jumlah masyarakat yang memesan hasil kerajinan tersebut, maka dapat meningkatkan bisnis usaha milik Pak Kecil tersebut” (Saiful, 31Th).

Untuk pesanan dari luar kota berbeda-beda, konsumen yang berasal dari jogja barang yang dipesan yaitu vas bunga dan kotak pensil, dan untuk daerah bali yaitu tempat tisu dan souvenir lainnya. Konsumen pada usaha kerajinan ini yaitu warga kota Lumajang, ada juga pesanan dari luar kota yaitu dari Bali, Jogja, Malang dan Probilinggo, selain itu Pak Kecil memasarkan hasil kerajinan melalui pameran. Untuk pembeli dari luar kota tidak untuk digunakan sendiri, tetapi barang tersebut di jual kembali dan tentu saja dalam pembelian banyak harga lebih murah. Barang pesanan dari kota berbeda-beda, konsumen yang berasal dari Jogja barang yang di pesan yaitu vas bunga dan kotak pensil, dan untuk daerah Bali yaitu tempat tisu dan asbak. Berdasarkan penjelsan tersebut dapat diketahui bahwa konsumen merupakan salah satu faktor dalam memperlancar suatu kegiatan usaha.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha Kecil Kerajinan Berbahan Baku Kertas Koran Bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang

Profil usaha kecil merupakan gambaran singkat mengenai latar belakang, proses produksi, dan pemasaran suatu usaha kecil yang dimiliki oleh perorangan. Profil usaha kecil dalam penelitian ini yaitu gambaran usaha kecil yang dimiliki Bapak Kecil selaku pemilik usaha kecil pengolahan kertas bekas di Kabupaten Lumajang. Latar belakang dalam mendirikan usaha merupakan hal yang menjadi awal dalam mendirikan suatu usaha. Adapun tolak ukur dalam latar belakang

mendirikan suatu usaha adalah alasan mendirikan usaha, motivasi mendirikan usaha, dan tujuan mendirikan usaha.

Alasan utama Pak Kecil mendirikan suatu usaha kecil merupakan hal sangat penting, karena berkaitan dengan perkembangan usaha pada perusahaan tersebut. Selain itu, dengan adanya alasan yang jelas mengenai berdirinya suatu usaha, maka usaha tersebut akan memiliki suatu tujuan yang jelas serta akan lebih mudah dalam melakukan perkembangan dalam usaha.

a. Alasan Mendirikan Usaha

Alasan utama Pak Kecil mendirikan usaha yaitu untuk memperbaiki kondisi perekonomian keluarga, dan karena ada peluang bisnis kedepannya karena tidak ada pengerajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang mengubah kertas bekas menjadi barang yang lebih ekonomis. Seiring dengan berjalannya waktu, usaha bapak Kecil tersebut mengalami peningkatan, sehingga bukan hanya sebagai penghasilan tambahan tetapi sebagai penghasilan utama pada keluarga Bapak Kecil. Hal ini dikarenakan banyak dari masyarakat yang tertarik dengan hasil kerajinan dari Pak Kecil. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Marbun (1996:11) yang menjelaskan bahwa pada dasarnya seorang pengusaha harus mampu melihat satu peluang dan memanfaatkannya mencapai keuntungan atau manfaat yang berguna bagi dirinya dan dunia sekelilingnya serta kelanjutan usahanya. Mereka juga harus mampu mengambil resiko dengan mengadakan pembaharuan.

Namun banyaknya pesaing juga menghambat perkembangan usaha tetapi bisa di atasi dengan menciptakan kreasi yang unik dan mengembangkan inovasi baru pada produk sehingga mempunyai nilai ekonomi yang lebih tinggi. Jadi, latar belakang dalam pendirian usaha kecil milik Bapak Kecil tersebut dapat menentukan perkembangan usaha, karena dengan latar belakang yang teratur dan terencana dengan baik akan mengalami perkembangan yang baik pula.

b. Motivasi Mendirikan Usaha

Motivasi kerja dalam mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mendasari serta mendorong pemilik usaha tersebut dalam mendirikan usaha. Begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan milik Pak Kecil, yang memiliki motivasi kerja selain untuk memperbaiki perekonomian dalam keluarga untuk dapat memperkecil angka pengangguran dalam masyarakat. Hal ini dikarenakan dengan adanya usaha kecil milik Pak Kecil dalam lingkungan masyarakat, maka Pak Kecil memerlukan tenaga kerja yang biasanya berasal dari sekitar tempat didirikannya usaha kecil tersebut.

Selain itu, kerja yang dimiliki oleh Pak Kecil dalam mendirikan usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas adalah adanya dukungan dari keluarga dan mempunyai bakat dalam hal seni. Menurut Siagian (1995:138), motivasi kerja adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang anggota organisasi mau dan rela untuk mengerahkan kemampuan, dalam bentuk keahlian atau ketrampilan, tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya.

Selain itu, motivasi kerja yang dimiliki oleh Pak Kecil dalam mendirikan suatu usaha kecil juga didukung oleh adanya modal yang dimiliki oleh Pak Kecil dalam menjalankan usaha tersebut. Modal usaha pada usaha kerajinan pengolahan kertas koran bekas milik Pak Kecil tersebut diperoleh dari modal sendiri. Sehingga jumlah modal usaha awal yang dimiliki Pak Kecil dalam kategori kecil. Dimana modal usaha awal Pak Kecil yaitu sebesar Rp 7.000.000,- Menurut Mardiyatmo (2012) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. akan tetapi dengan seiringnya waktu, usaha milik Pak Kecil mengalami suatu perkembangan yang signifikan dan berkelanjutan, sehingga jumlah

modal usaha yang dimiliki oleh Pak Kecil untuk meningkatkan usahanya mengalami peningkatan.

c. Tujuan Mendirikan Usaha

Seperti halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil, dimana pada awal berdirinya usaha tersebut hanya bertujuan untuk mempergunakan barang bekas untuk menjadi lebih memiliki nilai ekonomis yaitu kertas bekas yang diubah menjadi kerajinan tangan. Adanya kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil juga dapat mengurangi penumpukan sampah kertas serta dapat memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat yang memiliki pengetahuan dan keterampilan, memberikan kepuasan kepada masyarakat dari hasil kerajinan kertas bekas yang dihasilkan.

Oleh karena itulah Pak Kecil sangat memperhatikan kualitas dari kerajinan kertas bekas yang dihasilkannya tersebut. adanya pembuatan kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil juga dapat mengenalkan kepada masyarakat tentang fungsi dari sampah anorganis yang dapat diubah menjadi barang yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. Selain itu, tujuan utama didirikannya usaha tersebut adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya guna memperbaiki perekonomian keluarga.

Hal tersebut menunjukkan bahwa tujuan dalam mendirikan usaha tersebut merupakan hal yang sangat penting dalam mendirikan suatu usaha. Hal ini dikarenakan jalannya usaha dan tingkat perkembangannya sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Keegan (1996:89) menjelaskan bahwa seorang pengusaha dalam hal mendirikan suatu usaha, hal yang terpenting adalah tujuan dan motivasi mereka dalam mendirikan usaha tersebut.

4.3.2 Proses Produksi Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil Di Kabupaten Lumajang

Proses produksi merupakan hal utama bagi usaha kecil dalam meningkatkan usahanya. Dimana proses produksi mempunyai ciri khas yang berupa tahapan, masing-masing tahapan produksi saling berpengaruh dengan tahapan lainnya dan pada akhirnya akan mempengaruhi kualitas barang yang akan dihasilkan. Pengusaha tidak hanya cukup pandai membuat barang tetapi juga harus pandai membuat barang yang laku dan disukai pembeli. Begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil di Kabupaten Lumajang, pada usaha kecil tersebut juga sangat mengutamakan proses produksi. Hal ini dikarenakan hal utama pada usaha tersebut adalah bentuk serta kualitas produk kerajinan kertas bekas yang dihasilkan.

Proses produksi pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil merupakan proses produksi dalam skala menengah dan dilakukan secara terus menerus. Hal ini disebabkan, walaupun usaha milik Bapak Kecil tersebut *Home Industry*, tetapi hasil dari kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut banyak diminati oleh masyarakat yang menyukai kerajinan yang terbuat dari kertas. Dengan tingginya tingkat pesanan para konsumen/pelanggan tersebut membuat Bapak Kecil untuk terus meningkatkan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut.

Hal utama yang harus diperhatikan dalam melakukan proses produksi yaitu bahan mentah yang tersedia, tersedianya alat produksi, dan proses pengepakan. Hal ini sesuai dengan pendapat Choirul (2012) yang menjelaskan bahwa hal utama yang harus diperhatikan dalam melakukan suatu proses produksi adalah tersedianya bahan mentah, tersedianya alat produksi, dan proses pengepakan (<http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=255141>).

a. Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan dasar dari pembuatan suatu barang hasil produksi. Dimana bahan baku merupakan hal yang sangat penting yang harus

diperhatikan oleh pemilik suatu usaha dalam melakukan suatu proses produksi. Dengan tersedianya bahan baku yang memadai, maka proses produksi juga akan berjalan dengan lancar dan tidak mengalami hambatan. Pengertian secara umum mengenai bahan baku menurut Mulyadi (2007:12) merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lain.

Begitu halnya pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil. Bahan utama yang diperlukan dalam membuat kerajinan pada usaha Pak Kecil adalah kertas koran bekas. Sedangkan untuk alat-alat dan bahan lain yang dibutuhkan adalah lem kayu putih, gunting, blender, ember untuk merendam, ember lebar, dan pengering (kipas angin). Pada usaha milik Pak Kecil, kertas bekas merupakan bahan baku dalam pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut.

Sekilas, banyak orang menganggap bahwa dengan bahan baku kertas bekas sangatlah mudah untuk mendapatkannya, akan tetapi saat ini harga kertas bekas sangatlah tinggi. Awalnya mencari bahan baku berupa kertas atau koran dari pengepul koran bekas, namun karena bahan baku berupa kertas koran mulai naik, mencari bahan baku langsung dari para pemulung. Jadi, pemulung langsung datang sendiri ke tempat saya sehingga harga lebih murah dari pada membeli langsung ke pengepul kertas bekas sehingga untuk mendapatkan bahan baku kertas bekas Pak Kecil membeli langsung ke pemulung dan apabila masih belum mencukupi langsung beli daripada membeli ke pengepul kertas bekas.

Untuk mencari bahan baku tersebut tidak mudah, karena jumlah kertas yang didapatkan terkadang tidak bisa menutupi jumlah pesanan kerajinan yang diminta oleh masyarakat. Jadi, bahan baku merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh pemilik suatu usaha dalam melakukan suatu proses produksi. Dengan tersedianya bahan baku yang memadai, maka proses produksi juga akan berjalan dengan lancar dan tidak mengalami hambatan.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan suatu komponen yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha dalam melakukan proses produksi pada suatu industri kecil. Dimana suatu proses produksi juga tergantung pada tenaga kerja, dimana pada usaha kecil kerajinan pengolahan milik Pak Kecil membutuhkan tenaga kerja yang memiliki pengetahuan serta keterampilan dalam membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut. Adapun jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh Pak Kecil saat ini yaitu sebanyak 15 tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut. Sedangkan untuk sistem pemberian gaji yaitu dengan menggunakan sistem menggugan yang disesuaikan dengan jumlah kerajinan yang dihasilkan oleh tenaga kerja.

Adanya tenaga kerja yang terampil, dapat membantu Pak Kecil dalam meningkatkan usahanya. Hal ini dikarenakan jika tenaga kerja memiliki pengetahuan dan keterampilan yang baik, maka dapat menghasilkan kerajinan kertas bekas yang banyak serta memiliki kualitas yang baik. Oleh karena itulah tenaga kerja merupakan salah satu komponen yang sangat penting dalam proses produksi pada suatu usaha kecil seperti milik Pak Kecil. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Choirul (2012) yang menjelaskan bahwa suatu usaha kecil yang bergerak dalam bidang kerajinan sangat tergantung pada tenaga kerja yang terampil. (<http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=255141>)

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki berjumlah 15 orang yang mempunyai tugas sendiri-sendiri, ada yang bagian pembuatan bubur koran sebanyak 7 orang, pengecatan 4 orang dan 4 pengepakan. Adanya alat-alat yang masih sederhana tersebut tentu saja membuat hasil kerajinan yang dihasilkan pada usaha milik Pak Kecil membutuhkan ketelatenan yang lebih dari tenaga kerjanya, sehingga membuat produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Sedangkan kerajinan tangan yang banyak diminati oleh masyarakat berupa vas bunga, tempat pensil, bingkai foto, asbak, tempat tissue.

Upah tenaga kerja dulu dihitung harian tetapi sekarang upah tenaga kerja ditentukan oleh jumlah yang dihasilkan atau istilahnya borongan. Upah tenaga kerja biasanya diberikan satu minggu sekali. Untuk harian upah para pekerja berkisar antara Rp. 15.000,00-Rp. 25.000,00 sehari tergantung pada ketrampilan dan keahlian yang dimilikinya. Untuk borongan upah yang diberikan adalah Rp. 2.500,00 per biji untuk tempat tissue, Rp. 2.000,00 per biji untuk vas bunga, Rp. 2.000,00 per biji untuk tempat pensil, Rp 1.500,00 per biji untuk bingkai foto, Rp. 500,00, Rp 1.000,00, Rp 1.500,00 per biji untuk hiasan ornamen kecil, sedang, dan besar.

c. Proses Produksi

Proses produksi merupakan hal yang sangat penting pada suatu usaha kecil milik perorangan. Dimana perkembangan suatu usaha kecil tergantung pada proses produksi pada usaha kecil tersebut. Untuk usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil berada pada faedah bentuk, yaitu ada kegunaan ketika benda tersebut memiliki perubahan nilai bentuk. Hal ini dapat dilihat dari adanya perubahan bentuk dari kertas bekas yang diolah menjadi benda-benda yang lebih bagus dan memiliki manfaat yang tinggi bagi masyarakat.

Hasil produksi kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil dapat berupa vas bunga, tempat pensil, bingkai foto, asbak, tempat tissue. Dimana hal tersebut sesuai dengan pendapat Sinungan (2005:28) proses produksi adalah kegiatan perusahaan sejenis yang mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi dengan melibatkan bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin serta alat-alat perlengkapan sehingga memiliki nilai tambah yang lebih besar (*added value*).

Alat yang digunakan untuk proses produksi sangat sederhana yaitu blender untuk menghaluskan bubur kertas, ember untuk merendam, lem kayu dan kertas koran bekas, gunting dan kipas angin untuk proses pengeringan atau di jemur di terik matahari. Cara pembuatan kerajinan kertas bekas yaitu: kertas koran di gunting

menjadi kecil-kecil, kemudian di masukan ke dalam bak yang telah di isi air selama 1-2 hari. Setelah itu rendaman kertas di ambil menggunakan saringan atau kain supaya mengurangi kadar air dan di tekan-tekan supaya bubur koran yang dihasilkan bagus atau menggunakan blender supaya lebih maksimal. Bubur kertas kemudian di campur dengan lem dengan menggunakan tangan hingga merata, dan setelah itu bubur koran yang sudah bercampur lem bisa direkatkan ke media yang di inginkan.

Adapun proses produksi pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil merupakan proses produksi dalam skala menengah dan dilakukan secara terus menerus. Hal ini disebabkan, walaupun usaha milik Bapak Kecil tersebut *Home Industry*, tetapi hasil dari kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut banyak diminati oleh masyarakat yang menyukai kerajinan yang terbuat dari kertas. Dengan tingginya tingkat pesanan para konsumen/pelanggan tersebut membuat Bapak Kecil untuk terus meningkatkan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut. Secara umum jenis produksi dapat dibagi menjadi 2 golongan (Sumarni, 1998:207), yaitu proses produksi secara terus menerus (*Continous Process*) dan proses produksi terputus-putus (*Intermittent Process*). Dimana pada usaha kecil milik Pak Kecil tersebut termasuk pada golongan proses produksi yang terjadi secara terus menerus.

c. Proses Pengepakan

Proses pengepakan merupakan suatu proses yang terakhir dilakukan dalam proses produksi pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil untuk siap dipasarkan, untuk pengepakan dilakukan hanya untuk pemesanan luar kota supaya barang tidak rusak. Menurut Sinungan (2005:28) pengepakan adalah suatu proses dalam melakukan pembungkusan pada suatu barang untuk siap dipasarkan. Hal ini dikarenakan dengan adanya pengepakan barang yang bagus dan berkualitas, maka dapat menarik minat banyak konsumen untuk membeli produk tersebut.

Pengiriman barang ke luar kota menggunakan jasa pengiriman barang, oleh karena itu pengepakan pengiriman ke luar kota lebih diperhatikan supaya barang tidak rusak sampai di konsumen. Pengepakan dapat menentukan kualitas dari produk yang dibuat tersebut. Hal ini dikarenakan dengan adanya pengepakan barang yang bagus, menarik, dan berkualitas, maka dapat menarik minat banyak konsumen untuk membeli produk tersebut.

4.3.3 Pemasaran Usaha Kecil Kerajinan Pengolahan Kertas Bekas Pak Kecil

Suatu usaha kecil yang telah berhasil memproduksi dan menghasilkan barang belum selesai kegiatannya apabila belum melakukan pemasaran. Pemasaran bukan hanya menyalurkan barang ke konsumen saja, namun banyak hal yang perlu diperhatikan agar dengan adanya pemasaran, barang yang diproduksi benar-benar dapat dinikmati oleh konsumen dengan baik. Pemasaran dalam penelitian ini merupakan suatu proses dalam hal memasarkan produk yang dihasilkan dari pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil. Adapun tolak ukur dari pemasaran tersebut adalah lokasi pemasaran, saluran pemasaran, konsumen, dan kebijakan harga.

a. Lokasi Pemasaran

Lokasi perusahaan tidak hanya penting artinya bagi aspek pemasaran, tetapi penting pula bagi semua aspek lain terutama aspek produksi. Lokasi perusahaan tidak hanya penting artinya bagi aspek pemasaran, tetapi penting pula bagi semua aspek lain terutama aspek produksi. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam memilih lokasi usaha antara lain: dekat dengan sumber bahan baku, dekat dengan daerah pasar, mudah mendapatkan tenaga kerja, mudah mendapatkan bahan baku, mudah memperoleh air, dan fasilitas transportasi mudah dijangkau.

Pada usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Bapak Kecil, dimana pada usaha kecil tersebut menggunakan tempat tinggalnya sebagai tempat

untuk produksi sekaligus tempat pemasarannya. Hal tersebut dimaksudkan untuk dapat menarik banyak konsumen, para konsumen akan lebih tertarik membeli suatu kerajinan jika bisa melihat proses produksi kerajinan tersebut. Lokasi pemasaran merupakan suatu tempat untuk memasarkan atau menjajakan suatu produk yang dipasarkan kepada masyarakat/konsumen (Swasta, 2000:65).

Lokasi pemasaran usaha kerajinan kertas bekas berada di jalan Ahmad Yani no. 36 Kabupaten Lumajang. Pada awalnya, hasil kerajinan milik Pak Kecil dititipkan ke toko kerajinan, karena pesanan yang diminta meningkat, akhirnya Pak Kecil membuka toko kerajinan sendiri di rumahnya. Pak Kecil lebih memilih membuka toko di depan rumah karena lokasi rumah Pak Kecil sangat strategis. Selain itu, jika Pak Kecil membuka toko di rumah sendiri, konsumen dapat melihat langsung proses produksi dalam membuat kerajinan kertas bekas tersebut, sehingga konsumen tau proses pembuatannya. Selain itu Pak Kecil mengikuti pameran untuk mempromosikan hasil kerajinannya.

b. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan salah satu kekuatan usaha kecil dalam memasarkan produk yang dihasilkan, dengan harapan dapat mencapai penjualan yang besar, sehingga dapat memberikan keuntungan seperti yang diharapkan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Kotler (2003:183) yang menjelaskan bahwa saluran distribusi yaitu melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Sedangkan tujuan saluran distribusi yaitu berupaya agar penyaluran produk dapat secepatnya sampai ke tangan konsumen.

Saluran distribusi tersebut sangat dibutuhkan karena pemesanan kerajinan kertas bekas milik Pak Kecil sudah di beberapa kota yaitu selain di Kabupaten Lumajang sendiri, juga diberbagai tempat di luar kota, seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan Jogja. Oleh sebab itulah diperlukan adanya saluran distribusi untuk memasarkan produk milik Bapak Kecil tersebut. Untuk daerah jogja dan Bali barang

yang di pesan yaitu vas bunga, kotak pensil dan tempat tisu, cara mendistribusikan menggunakan jasa pengiriman barang hingga barang sampai ke konsumen. Sedangkan distribusi barang untuk Kota Lumajang yaitu di *gallery* Pak Kecil sendiri sehingga konsumen langsung datang sendiri untuk memilih.

c. Kebijakan Harga

Kebijakan harga merupakan suatu keputusan-keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka tertentu. Oleh karena itu pemilik usaha kecil tersebut harus mengikuti perkembangan harga dan situasi pasar. Kebijakan perencanaan produk, penyaluran barang maupun penggunaan media promosi yang baik tidak akan menghasilkan sesuatu bila kebijakan tentang harga tidak diperhatikan. Tujuan dari penetapan harga adalah untuk memperoleh kembali apa yang sudah dikeluarkan. Berapa besar pengembalian dari keuntungan yang diperoleh dapat ditetapkan dengan presentase (<http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=255141>).

Menurut Moekijat (2003:441) Kebijakan harga adalah suatu keputusan-keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka tertentu. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kebijakan harga yang ditetapkan oleh perusahaan, biasanya kebijakan harga tersebut berlaku untuk sementara waktu saja selama masa menguntungkan perusahaan. Kebijakan harga yang dilakukan oleh Pak Kecil dapat dilihat dari harga kerajinan yang terbuat dari kertas bekas tersebut yang memiliki nilai jual yang cukup tinggi dibandingkan dengan dalam bentuk sebelum diolah menjadi benda-benda baru, namun masih terjangkau oleh masyarakat. Dalam penentuan harga jual pada suatu produk tersebut disesuaikan dengan biaya bahan baku, biaya produksi, dan tingkat kerumitan kerajinan itu sendiri.

Adanya harga yang terjangkau, membuat banyak masyarakat merasa lebih tertarik untuk membeli produk kerajinan milik Bapak Kecil tersebut. Untuk harga kerajinan dari kertas bekas tersebut berkisar antara Rp. 15.000,00 per biji untuk tempat tissue, Rp. 20.000,00 per biji untuk vas bunga, Rp. 7500,00 per biji untuk

tempat pensil, Rp 15.000,00 per biji untuk bingkai foto, Rp. 7.500,00, Rp 15.000,00, Rp 25.000,00 per biji untuk hiasan ornamen kecil, sedang, dan besar.

Harga yang ditetapkan industri kecil kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil sesuai dengan biaya bahan baku dan biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh pemilik usaha tersebut. Untuk pedagang besar dan pengecer yang ada di pasaran, pemilik usaha tidak ikut campur dalam menentukan harga di pasaran. Hal tersebut berakibat harga yang ada di pasaran ditetapkan oleh pengusaha besar, bisa saja mereka menaikkan harga melebihi harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha.

d. Konsumen

Untuk dapat mempermudah pemasaran kerajinan pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil dibutuhkan konsumen. Hal ini dikarenakan memasarkan produk adalah memenuhi kehendak dan kebutuhan pembeli, sehingga tercipta kepuasan pada kedua belah pihak. Oleh karena itu Pak Kecil untuk menarik hati konsumen selalu berinovasi dalam hasil kerajinannya untuk menciptakan tekstur atau bentuk yang unik. Menurut Kotler (2003:98) konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik untuk kepentingan sendiri, keluarga, dan orang lain.

Konsumen pada usaha kerajinan ini yaitu warga kota Lumajang, ada juga pesanan dari luar kota yaitu dari Bali, Jogja, Malang dan Probolinggo, selain itu Pak Kecil memasarkan hasil kerajinan melalui pameran. Untuk pembeli dari luar kota tidak untuk digunakan sendiri, tetapi barang tersebut di jual kembali dan tentu saja dalam pembelian banyak harga lebih murah. Barang pesanan dari kota berbeda – beda, konsumen yang berasal dari Jogja barang yang di pesan yaitu vas bunga dan kotak pensil, dan untuk daerah Bali yaitu tempat tisu dan asbak. Persaingan antar pemilik usaha kecil dalam berbagai industri semakin ketat.

Namun keuntungan dari adanya pesaing yaitu semakin semangat untuk menghasilkan inovasi terbaru. Perebutan tempat dihati para konsumen akan

mempengaruhi perkembangan usaha. Begitu pula pada usaha kecil kerajinan pengolahan milik Pak Kecil yang sangat bergantung pada jumlah konsumen yang membutuhkan hasil kerajinan tersebut. Hal ini dikarenakan tingkat perkembangan pada suatu usaha sangat bergantung pada jumlah konsumen yang membeli/memesan produk tersebut (<http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=255141>).



BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pembahasan yang telah dilakukan, peneliti memperoleh kesimpulan mengenai profil usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Pak Kecil di Kabupaten Lumajang adalah sebagai berikut:

Latar belakang berdirinya usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang didasarkan alasan berdirinya usaha yang meliputi untuk memperbaiki kondisi perekonomian keluarga, dan karena ada peluang bisnis kedepannya karena tidak ada pengerajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang yang mengubah kertas bekas menjadi barang yang lebih ekonomis, motivasi kerja yang meliputi mengenalkan kerajinan kertas bekas kepada masyarakat serta untuk mengurangi penumpukan sampah anorganik berupa kertas serta mengurangi pengangguran dan tujuan berdirinya usaha yaitu untuk mengubah sampah anorganis menjadi barang yang memiliki nilai lebih ekonomis serta memperoleh laba yang maksimal.

Proses produksi usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang meliputi bahan mentah, tenaga kerja, proses produksi, dan pengepakan. Bahan baku yang dibutuhkan yaitu kertas bekas yang diperoleh dari pemulung dan pengepul kertas bekas. Pak Kecil memiliki 15 tenaga kerja yang terampil. Untuk proses produksi menggunakan blender untuk mempercepat proses pembuatan bubur koran, dan menggunakan lem khusus serta melakukan pengecatan secara 2 tahap agar kualitasnya lebih bagus. Pengepakan hasil kerajinan untuk pengiriman keluar kota dilakukan dengan baik sehingga kualitas barang tidak rusak sampai di tangan konsumen.

Pemasaran usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas Bapak Kecil Kabupaten Lumajang meliputi lokasi pemasaran, saluran pemasaran, penetapan harga, dan konsumen. Lokasi pemasaran usaha kecil milik Pak Kecil yaitu terpusat pada rumah Pak Kecil yang juga sebagai tempat produksi. Untuk saluran distribusi pemasaran hasil kerajinan milik Pak Kecil telah dikirim ke berbagai

kota diantaranya Bali, Jogja, Surabaya dan Malang. Sedangkan untuk kebijakan harga yang ditetapkan, disesuaikan dengan biaya bahan baku, biaya produksi, dan tingkat kerumitan kerajinan itu sendiri yang masih terjangkau oleh masyarakat.

5.2 Saran

Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas sebelumnya terdapat beberapa saran yang perlu menjadi perhatian bersama, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pihak pemilik usaha kecil, hendaknya terus meningkatkan kualitas produk yang dijual serta menganeekaragamkan kerajinan yang dibuat dari kertas bekas tersebut.
2. Bagi pihak tenaga kerja, hendaknya terus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam membuat kerajinan dari kertas bekas.
3. Bagi pihak pemerintah setempat, hendaknya lebih memperhatikan para usaha kecil yang ada di Kabupaten Lumajang.

DAFTAR BACAAN

Buku

- Halim. 2002. *Manajemen Pemasaran. Analisis Prilaku-Prilaku Konsumen* Edisi 1. Yogyakarta.
- Haryadi, Dedi, dkk. 1998. *Tahap Perkembangan Usaha Kecil: Dinamika dan Potensi Pertumbuhan*. Bandung: Yayasan Akatiga.
- Inayati. 2004. “Telaah Bisnis”, Volume 4, Nomor 1 Juli 2003, Akademi Manajemen Perusahaan, YKPN, Yogyakarta.
- Keegan. W.J. 1996. *Manajemen Pemasaran Global*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, P. 2000. *Manajemen pemasaran*. Jakarta: Indeks.
- Kotler, P. 2003. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*. Surakarta : PT Pabelan.
- Lupiyoadi, R. dan Hamdani, A. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta : Salemba Empat.
- Marbun, B.N. 1996. *Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Moekijat, T. 2003. *Perilaku Karyawan di Perusahaan*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Moleong, L.J. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Rosdakarya
- Mulyadi. 2012. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Nugraha. 2011. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Universitas Jember. 2014. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Jember University Press.
- Riyanto, B. 1997. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.

- Siagian, P. 1995. *Teori Motivasi dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Sinungan, M. 2005. *Produktivitas Apa dan Bagaimana*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sumarni, M dan Soeprihanto, J. 1998. *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar ekonomi Perusahaan)*. Yogyakarta:Liberty.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta:Salemba Empat.
- Swastha, B dan Hani. 2000. *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen, edisi 1)*. Yogyakarta : BPF.

Perundang-Undangan

- Undang-undang Republik Indonesia No.9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil. 1996. Jakarta:Pustaka Binaman Pressindo.
- Undang-undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

Tidak Diterbitkan

- Andrianingtyas. 2003. *Latar Belakang Usaha Kecil Kue Bagiak di Kabupaten Banyuwangi dalam meningkatkan usaha*. Skripsi FISIP-Universitas Negeri Jember.
- Lembaga Penelitian. 2012. Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Internet

- Choirul .2012. Proses Produksi. (<http://go.microsoft.com/fwlink/p/?LinkId=255141>)
- Irawan. 2012. Profil Usaha. Kecil.(<http://www.kemhan.com/2012/04/contoh-profil-cara-membuat-dan-jenisnya.Html>).

Mardiatmo. 2012. Sumber Modal Usaha. (<http://jamallisma.files.wordpress.com/2010/11/Sumber-Modal-Usaha>).

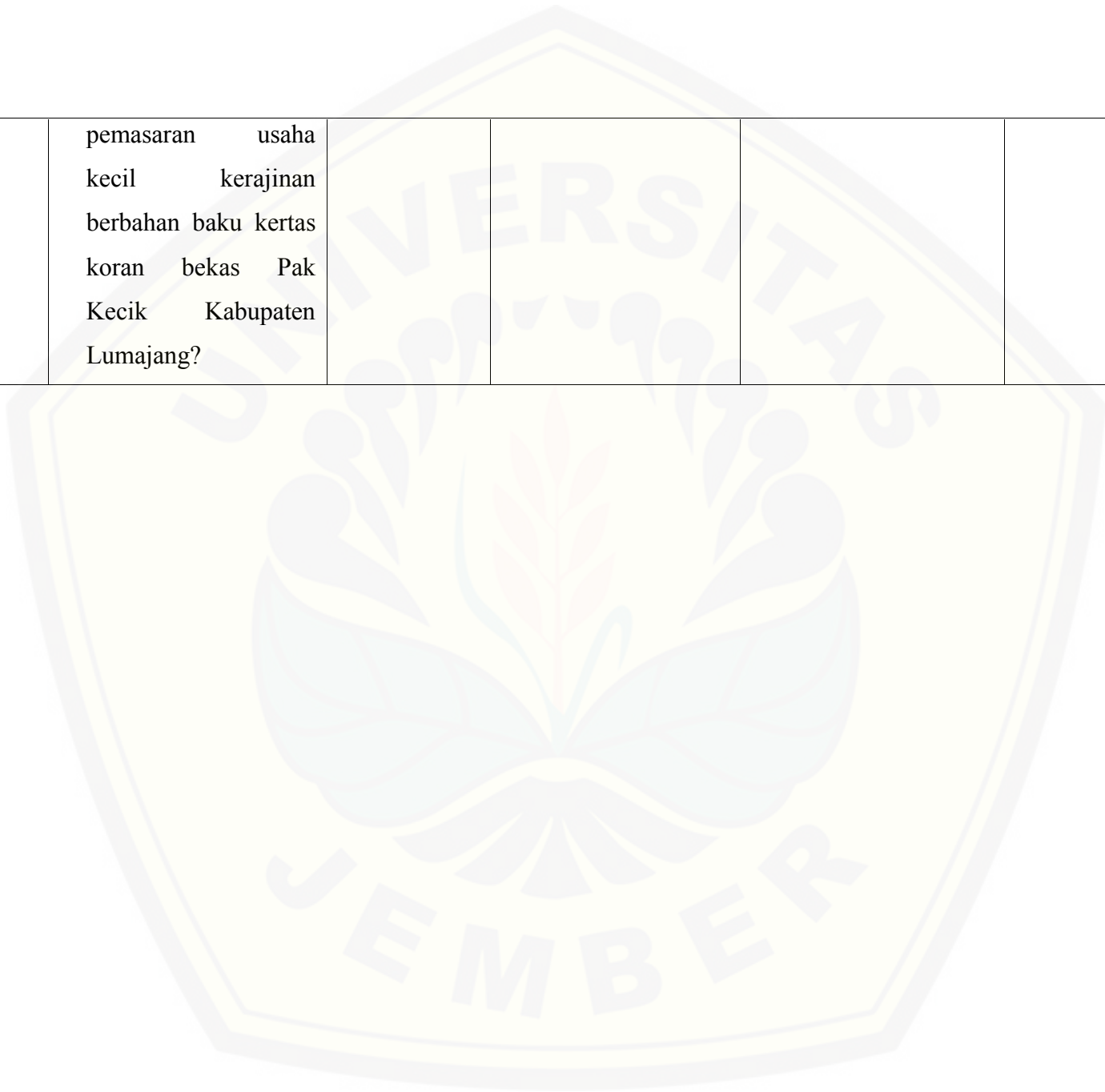
Wahyu. 2011. (<http://kuliahkaryawansabtuminggu.com/search/+topik+profil+usaha+keciltamoy.html>)



Matrik Penelitian

Judul	Rumusan Masalah	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian
Profil usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana latar belakang berdirinya usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang? 2. Bagaimana proses produksi usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecil Kabupaten Lumajang? 3. Bagaimana 	Profil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Latar belakang pendirian usaha 2. Proses produksi 3. Pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Primer: Data yang ada di agenda, catatan, dan buku yang ada di gallery Pak Kecil 2. Sekunder: Wawancara dengan informan (narasumber), dan pengamatan berperanserta 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis Penelitian: Deskriptif Kualitatif 2. Metode Pengumpulan Data: a. Wawancara b. Observasi c. Dokumentasi

	pemasaran usaha kecil kerajinan berbahan baku kertas koran bekas Pak Kecik Kabupaten Lumajang?			
--	---	--	--	--



TUNTUNAN PENELITIAN

1. Tuntunan Wawancara

No.	Data Yang Diperoleh	Sumber Data
1.	Latar belakang berdirinya usaha, meliputi alasan mendirikan usaha, motivasi mendirikan usaha, dan tujuan didirikannya usaha.	Pemilik dan karyawan usaha kecil pengolahan kertas bekas.
2.	Proses produksi meliputi, bahan baku, tenaga kerja, proses produksi, dan pengepakan.	Pemilik dan karyawan usaha kecil pengolahan kertas bekas.
3.	Pemasaran, meliputi, lokasi pemasaran, saluran distribusi, kebijakan harga, dan konsumen.	Pemilik dan karyawan usaha kecil pengolahan kertas bekas.

2. Tuntunan Observasi

No	Kegiatan Observasi	Sumber Data
1.	Proses produksi meliputi, bahan baku, tenaga kerja, proses produksi, dan pengepakan..	Pemilik dan karyawan usaha kecil pengolahan kertas bekas.

3. Tuntunan Dokumen

No	Data yang Diambil	Sumber Data
1.	Jumlah Karyawan	Pihak usaha kecil pengolahan kertas bekas.
2.	Omzet penjualan	Pihak usaha kecil pengolahan kertas bekas.

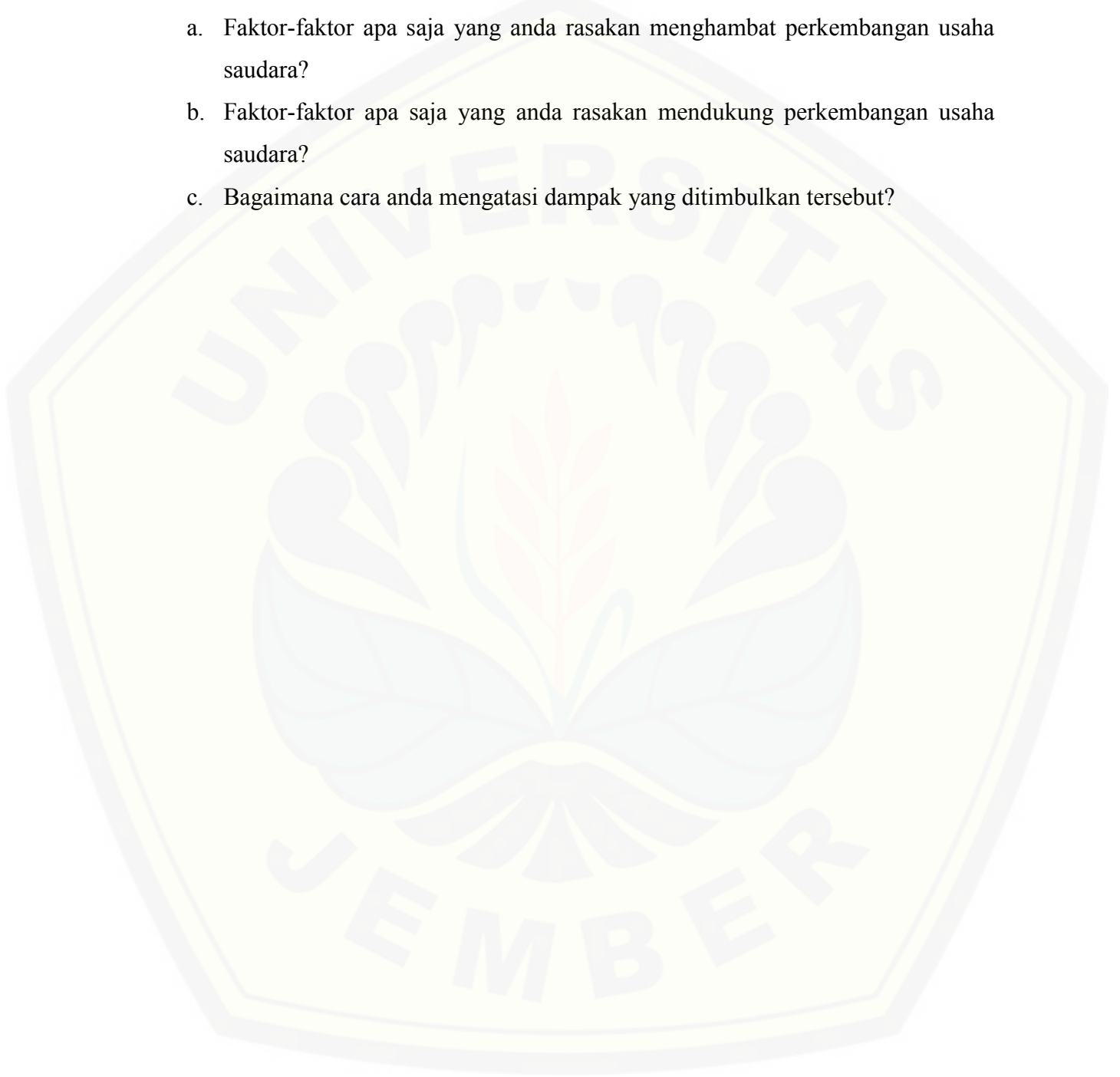
DAFTAR WAWANCARA

1. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan limbah kertas bekas
 - a. Bagaimana anda memulai usaha kerajinan pengolahan limbah kertas bekas saudara dirikan?
 - b. Mengapa anda memilih jenis usaha kerajinan pengolahan limbah kertas bekas?
 - c. Bagaimana menjalankan usaha kerajinan pengolahan limbah kertas bekas saudara ?
 - d. Bagaimana modal awal dari usaha anda?

2. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas
 - a. Dari mana anda mendapatkan bahan baku untuk pembuatan kerajinan pengolahan limbah kertas bekas?
 - b. Berapa tenaga kerja yang saudara miliki?
 - c. Bagaimana sistem pembayaran upah tenaga kerja saudara?
 - d. Alat-alat apa saja yang saudara gunakan dalam proses produksi?
 - e. Jenis kerajinan limbah kertas bekas apa yang saudara produksi?

3. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas
 - a. Bagaimana anda memasarkan kerajinan limbah kertas bekas yang saudara produksi?
 - b. Kemana saja kerajinan limbah kertas bekas saudara dipasarkan?
 - c. Bagaimana anda menentukan harga jual produksi anda?

4. Kelompok pertanyaan tentang faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha kecil kerajinan pengolahan limbah kertas bekas
 - a. Faktor-faktor apa saja yang anda rasakan menghambat perkembangan usaha saudara?
 - b. Faktor-faktor apa saja yang anda rasakan mendukung perkembangan usaha saudara?
 - c. Bagaimana cara anda mengatasi dampak yang ditimbulkan tersebut?



HASIL WAWANCARA DENGAN SUBJEK PENELITIAN**A. Identitas Subjek Penelitian**

Nama : Pak Kecik
Umur : 47 th
Jenis Kelamin : Laki-laki
Status : Nikah
Jumlah anak : 3
Agama : Islam
Pekerjaan : Pemilik Usaha Pengolahan kertas bekas

B. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

Peneliti : Bagaimana anda memulai usaha kerajinan pengolahan kertas bekas yang telah saudara dirikan?

Objek Penelitian : Berawal dari ketertarikan saya dalam membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut. Banyaknya sampah anorganik yang ada disekitar saya, membuat saya berinisiatif untuk mengolah sampah bekas yang berupa kertas tersebut menjadi suatu hasil kerajinan yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, karena tidak ada pengrajin kertas bekas di Kabupaten Lumajang, sehingga saya berkeinginan untuk mendirikan karena kebetulan saya memiliki keterampilan dalam membuat kerajinan dari pengolahan kertas bekas tersebut

Peneliti : Berapa lama anda telah mengelola industri pengolahan kertas bekas ini?

Objek Penelitian : Mulai tahun 2003

Peneliti : Mengapa anda memilih jenis usaha kerajinan pengolahan kertas bekas?

- Objek Penelitian** : Kalau alasan mendirikan usaha ini mas, saya tertarik karena tidak ada pengerajin kertas bekas di Lumajang mas, karena itu saya rasa mungkin kedepannya ada peluang besar mas, Selain itu dengan memanfaatkan limbah/barang bekas, biaya untuk melakukan produksi tidak terlalu besar mas, karena bahan utama dalam usaha saya ini cuma kertas koran saja, sehingga saya memperoleh keuntungan yang besar dan saya bisa memperbaiki perekonomian keluarga saya mas. Karena banyaknya sampah kertas di sekitar tempat tinggal saya, selain itu banyaknya permintaan masyarakat terhadap kerajinan yang terbuat dari sampah bekas.
- Peneliti** : Bagaimana menjalankan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas saudara?
- Subjek penelitian** : Pada awalnya, saya hanya membuat kerajinan tangan dalam skala kecil sehingga saya menjalankan sendiri. Akan tetapi setelah 2 tahun usaha saya berdiri, permintaan akan kerajinan dari kertas bekas meningkat dengan pesat, sampai ke luar kota dan menerima pesanan souvenir untuk pernikahan. Jadi, dengan banyaknya permintaan saya menambah pegawai yang awalnya cuman beberapa orang dan sekarang pegawai saya sudah 15 orang dan dibantu oleh beberapa saudara.
- Peneliti** : Motivasi apa yang membuat anda menjalankan usaha ini ?
- Subjek Penelitian** : Pada awalnya memang keluarga saya tidak ada yang mendukung mas, mereka beranggapan hasil kerajinan kertas bekas apakah ada yang berminat atau tidak. Tetapi saya tidak patah semangat dan seiring berjalannya waktu usaha saya mulai dikenal di masyarakat khususnya kota lumajang. Pada saat itulah keluarga saya memberi dukungan kepada saya mas, bahwa usaha yang

- saya geluti berpotensi dan dapat berkembang dan memperoleh banyak keuntungan dalam usaha ini
- Peneliti : Bagaimana modal awal dari usaha anda?
- Subjek Penelitian : Modal awal saya kecil mas, karena hanya berasal dari saya sendiri. Untuk peralatan yang digunakan cukup sederhana sehingga tidak terlalu banyak menghabiskan biaya.

C. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

- Peneliti : Dari mana anda mendapatkan bahan baku untuk pembuatan kerajinan pengolahan kertas bekas?
- Subjek penelitian : Pada awalnya saya mencari bahan baku berupa kertas atau koran dari pengepul koran bekas, namun karena bahan baku berupa kertas koran mulai naik, saya mencari bahan baku langsung dari para pemulung. Jadi, pemulung langsung datang sendiri ke tempat saya sehingga harga lebih murah dari pada membeli langsung ke pengepul kertas bekas
- Peneliti : Berapa tenaga kerja yang saudara miliki?
- Subjek Penelitian : 15 tenaga kerja
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran upah tenaga kerja saudara?
- Subjek Penelitian : Sistem pembayarannya dilakukan per minggu disesuaikan dengan jumlah kerajinan yang dihasilkan tenaga kerja.
- Peneliti : Alat-alat apa saja yang saudara gunakan dalam proses produksi?
- Subjek penelitian : Alatnya cukup sederhana kok mas, cuma Kertas koran bekas, lem kayu putih, Gunting, Blender, Ember untuk merendam, Ember lebar, Pengering (kipas angin) atau bisa di jemur di bawah sinar matahari
- Peneliti : Bagaimana proses pembuatannya ?

Subyek Penelitian : Kertas koran di gunting menjadi kecil-kecil, kemudian di masukan ke dalam bak yang telah di isi air selama 1-2 hari. Setelah itu rendaman kertas di ambil menggunakan saringan atau kain supaya mengurangi kadar air dan di tekan – tekan supaya bubur koran yang dihasilkan bagus atau menggunakan blender supaya lebih maksimal. Bubur kertas kemudian di campur dengan lem dengan menggunakan tangan hingga merata, dan setelah itu bubur koran yang sudah bercampur lem bisa direkatkan ke media yang di inginkan. Misalnya untuk membuat tempat pensil langkah pertama yaitu memotong botol plastik sesuai dengan ukuran yang di inginkan, setelah bubur koran yang bercampur lem direkatkan pada dinding bagian luar botol plastik sampai merata, kemudian di keringkan di bawah sinar matahari atau dengan menggunakan kipas angin. Setelah kering kemudian proses akhir yaitu pengecatan atau memberi motif supaya kelihatan lebih menarik

Peneliti : Jenis kerajinan kertas bekas apa yang saudara produksi?

Subjek Penelitian : Kerajinan tangan yang saya hasilkan berupa vas bunga, tempat pensil, bingkai foto, asbak, tempat tissue, dan lain-lain.

D. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Bagaimana anda memasarkan kerajinan limbah kertas bekas yang saudara produksi?

Subjek Penelitian : Awalnya dititipkan ke toko kerajinan, karena pesanan yang diminta meningkat, akhirnya saya membuka toko kerajinan sendiri di rumah saya. Saya lebih memilih membuka toko di tempat tinggal saya karena lokasi rumah saya sangat strategis. Selain itu, jika saya membuka toko dirumah saya sendiri,

konsumen dapat melihat langsung proses produksi dalam membuat kerajinan kertas bekas tersebut. Dan sekarang saya juga melakukan pengiriman barang sampai ke luar kota.

Peneliti : Kemana saja kerajinan limbah kertas bekas saudara dipasarkan?

Subjek Penelitian : Selain di Kabupaten Lumajang sendiri, juga diberbagai tempat di luar kota, seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan lain-lain.

Peneliti : Bagaimana anda menentukan harga jual produksi anda?

Subjek Penelitian : Disesuaikan dengan biaya bahan baku, biaya produksi, dan tingkat kerumitan kerajinan itu sendiri.

E. Kelompok pertanyaan tentang faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha kecil kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Faktor-faktor apa saja yang anda rasakan menghambat perkembangan usaha saudara?

Subjek Penelitian : Faktor utama yang menghambat yaitu semakin sulit dan mahal mencari bahan baku kerajinan yaitu kertas bekas. Selain itu, saya merasa kesulitan dalam mencari tenaga kerja yang terampil dalam membuat kerajinan. Dan terkadang faktor cuaca berpengaruh pada proses produksi yaitu pada proses pengeringan, apabila pada musim penghujan butuh butuh 2 hari supaya hasilnya maksimal. Banyaknya para pesaing juga mempengaruhi, sehingga ide bentuk dan tekstur harus diperhatikan untuk menjaga persaingan antar pengrajin. Dalam pemasaran produksi saya juga terbebani dengan biaya pengiriman sampai ke tempat tujuan yaitu dengan menggunakan jasa pengiriman yang semakin mahal. Kendala dari faktor tenaga kerja juga ada yaitu kurangnya skill dan malas dan adanya pegawai yang mendadak berhenti.

- Peneliti : Faktor-faktor apa saja yang anda rasakan mendukung perkembangan usaha saudara?
- Subjek Penelitian : Besar modal yang saya miliki dan banyaknya masyarakat yang berminat untuk membeli kerajinan dari usaha saya serta ketrampilan dalam bidang yang saya miliki.
- Peneliti : Bagaimana cara anda mengatasi dampak yang ditimbulkan tersebut?
- Subjek Penelitian : Saya mencari bahan baku langsung dari para pemulung. Jadi, pemulung langsung datang sendiri ke tempat saya sehingga harga lebih murah dari pada membeli langsung ke pengepul kertas bekas. Untuk proses pengeringan apabila dalam cuaca buruk tentu saja jadwal lebih mundur, untuk menghadapi para pesaing saya menjalin hubungan dengan pengrajin yang paling saya kenal sehingga memperoleh ide-ide baru dalam bentuk yang unik. Dalam proses pengiriman barang saya melakukan negosiasi terlebih dahulu kepada pelanggan yang berada di luar kota sehingga ongkos pengiriman bisa ditanggung berdua atau ditanggung pelanggan, dan saya menggunakan jasa pengiriman yang tetap karena apabila dalam pengiriman skala besar memperoleh potongan harga sehingga dalam pengiriman saya tidak terlalu banyak mengeluarkan uang dan tentu saja keuntungan lebih banyak saya peroleh. Pegawai yang baru tentu saja memberikan pelatihan terlebih dahulu supaya sesuai apa yang saya harapkan, dan memberikan bonus apabila dalam proses produksi selesai dengan cepat sehingga pegawai semangat untuk menyelesaikan pekerjaannya

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN PENELITIAN**A. Identitas Informan Penelitian**

Nama : Dardiri
Umur : 33 th
Jenis Kelamin : Laki-laki
Status : Nikah
Jumlah anak : 2
Agama : Islam
Pekerjaan : Tenaga Kerja Pada Usaha Pengolahan kertas bekas

B. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

Peneliti : Berapa lama anda menjadi tenaga kerja pada industri pengolahan kertas bekas milik Pak Kecil ini?
Informan Penelitian : Mulai tahun 2005 mas.
Peneliti : Mengapa anda memilih menjadi tenaga kerja pada jenis usaha kerajinan pengolahan kertas bekas?
Informan Penelitian : Karena selain menarik, kebetulan saya memiliki keterampilan dan pengetahuan dalam membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut.
Peneliti : Bagaimana usaha Pak Kecil dalam menjalankan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut?
Informan Penelitian : Sangat baik mas, selain dapat menjalankan usaha dengan sangat baik, Pak Kecil juga sangat memperhatikan kualitas kerajinan yang dihasilkan, sehingga konsumen tidak ada yang merasa kecewa.
Peneliti : Bagaimanakah kondisi usaha milik Pak Kecil tersebut pada awal anda menjadi tenaga kerja di bisnis usaha tersebut?

Informan Penelitian : Masih kecil mas, akan tetapi sudah mengalami perkembangan yang secara terus menerus karena semakin meningkatnya pesanan kerajinan dari masyarakat.

C. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Dari mana Pak Kecil mendapatkan bahan baku untuk pembuatan kerajinan pengolahan kertas bekas?

Informan Penelitian : Dibeli langsung dari pemulung mas, waktu saya bekerja saya liat langsung sendiri biasanya ada pemulung yang menyetorkan kertas bekas, mungkin sekitar 3-4 yang menyetor setiap harinya.

Peneliti : Berapa tenaga kerja yang saudara miliki saat ini?

Informan Penelitian : Sekitar 15 tenaga kerja mas.

Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran upah tenaga kerja?

Informan Penelitian : Dilakukan setiap minggu mas yang disesuaikan dengan jumlah kerajinan yang dihasilkan.

Peneliti : Alat-alat apa saja yang saudara gunakan dalam proses produksi?

Informan Penelitian : Sangat sederhana mas, Cuma baskom untuk menghancurkan kertas, cetakan untuk membuat kerajinan, dan bahan-bahan tertentu untuk mengeraskan hasil kerajinan.

Peneliti : Jenis kerajinan kertas bekas apa yang biasa anda buat?

Informan Penelitian : Saya lebih sering membuat vas, mug, tempat tissue, dan kerajinan kecil-kecil mas.

Peneliti : apakah ada proses pengepakan pada hasil akhir kerajinan ini ?

Informan : Ada mas untuk pengepakan hanya dilakukan untuk pengiriman barang luar kota saja mas supaya barang tidak rusak, hasil kerajinan di masukkan dalam kotak kecil/kardus sesuai dengan

ukuran kerajinan, per item 1 kotak mas dan untuk pengiriman luar kota biasanya 30-50 item dimasukkan dalam 1 kartus besar dan dikirim melalui jasa pengiriman barang. Sedangkan untuk pembelian yang langsung datang ke tempat gallery tidak ada pengepakan khusus mas

D. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Bagaimana usaha Pak Kecil dalam memasarkan kerajinan limbah kertas bekas yang saudara produksi?

Subjek Penelitian : Awalnya dititipkan ke toko kerajinan, karena pesanan yang diminta meningkat, akhirnya saya membuka toko kerajinan sendiri. Dan sekarang saya juga melakukan pengiriman barang sampai ke luar kota.

Peneliti : Kemana saja kerajinan limbah kertas bekas ini dipasarkan?

Subjek Penelitian : Selain di Kabupaten Lumajang sendiri, juga diberbagai tempat di luar kota, seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan lain-lain.

Peneliti : Bagaimana upaya Pak Kecil dalam menentukan harga jual produksi anda?

Subjek Penelitian : Disesuaikan dengan biaya bahan baku, biaya produksi, dan tingkat kerumitan kerajinan itu sendiri.

E. Kelompok pertanyaan tentang faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha kecil kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Faktor-faktor apa saja yang dapat menghambat perkembangan usaha kerajinan kertas bekas ini?

Subjek Penelitian : Faktor utama yang menghambat yaitu semakin sulit dan mahal mencari bahan baku kerajinan yaitu kertas bekas.

- Peneliti : Faktor-faktor apa saja yang anda rasakan mendukung perkembangan usaha saudara?
- Subjek Penelitian : Semakin banyaknya masyarakat yang berminat untuk membeli kerajinan dari usaha ini.
- Peneliti : Bagaimana cara Pak Kecil dalam mengatasi dampak yang ditimbulkan tersebut?
- Subjek Penelitian : Pak Kecil mencari bahan baku langsung dari para pemulung. Jadi, pemulung langsung datang sendiri ke tempat ini sehingga harga lebih murah dari pada membeli langsung ke pengepul kertas bekas.

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN PENELITIAN**A. Identitas Informan Penelitian**

Nama : Saiful
Umur : 31 th
Jenis Kelamin : Laki-laki
Status : Nikah
Jumlah anak : 1
Agama : Islam
Pekerjaan : Tenaga Kerja Pada Usaha Pengolahan kertas bekas

B. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

Peneliti : Berapa lama anda menjadi tenaga kerja pada industri pengolahan kertas bekas milik Pak Kecik ini?

Informan Penelitian : Mulai tahun 2006 mas.

Peneliti : Mengapa anda memilih menjadi tenaga kerja pada jenis usaha kerajinan pengolahan kertas bekas?

Informan Penelitian : Karena selain menarik, dimana sampah kertas bekas bisa di olah menjadi barang ekonomis kebetulan saya memiliki keterampilan dan pengetahuan dalam membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut. Selain itu Pak Kecik sosok seorang yang sabar dan mau mengajari pegawainya dengan sabar sehingga saya betah untuk menjadi pegawainya. Dulu awalnya tidak begitu banyak peminat mas, tetapi setelah beberapa tahun semakin banyak peminat sehingga usaha ini bisa menjadi berkembang dan pak Kecik memperoleh banyak keuntungan sehingga dapat memperbaiki perekonomian keluarga

- Peneliti : Bagaimana usaha Pak Kecil dalam menjalankan usaha kerajinan pengolahan kertas bekas tersebut?
- Informan Penelitian : Sangat baik mas, karena Pak Kecil sangat memperhatikan kualitas kerajinan yang dihasilkan, sehingga konsumen tidak ada yang merasa kecewa.
- Peneliti : Bagaimanakah kondisi usaha milik Pak Kecil tersebut pada awal anda menjadi tenaga kerja di bisnis usaha tersebut?
- Informan Penelitian : Tidak terlalu banyak peminat mas, pada awal saya masuk jadi pegawai hasil produksi cuma dipasarkan dikota Lumajang sehingga produksi tidak terlalu banyak seperti sekarang.

C. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

- Peneliti : Dari mana Pak Kecil mendapatkan bahan baku untuk pembuatan kerajinan pengolahan kertas bekas?
- Informan Penelitian : Dibeli langsung dari pemulung mas.
- Peneliti : Berapa tenaga kerja yang dimiliki Pak Kecil saat ini?
- Informan Penelitian : Sekitar 15 tenaga kerja mas.
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran upah tenaga kerja?
- Informan Penelitian : Dilakukan setiap minggu mas.
- Peneliti : Alat-alat apa saja yang saudara gunakan dalam proses produksi?
- Informan Penelitian : Sangat sederhana mas, Cuma baskom untuk menghancurkan kertas, cetakan untuk membuat kerajinan, dan bahan-bahan tertentu untuk mengeraskan hasil kerajinan.
- Peneliti : Jenis kerajinan kertas bekas apa yang biasa anda buat?
- Informan Penelitian : Saya lebih sering membuat mug, tempat tissue, tempat pensil, dan kerajinan kecil-kecil mas.

D. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Bagaimana usaha Pak Kecil dalam memasarkan kerajinan limbah kertas bekas yang saudara produksi?

Subjek Penelitian : Awalnya dititipkan ke toko kerajinan, karena pesanan yang diminta meningkat, akhirnya saya membuka toko kerajinan sendiri. Dan sekarang saya juga melakukan pengiriman barang sampai ke luar kota.

Peneliti : Kemana saja kerajinan limbah kertas bekas ini dipasarkan?

Subjek Penelitian : Selain di Kabupaten Lumajang sendiri, juga diberbagai tempat di luar kota, seperti Bali, Probolinggo, Malang, dan lain-lain. Hal ini terjadi karena semakin meningkatnya permintaan dari masyarakat. Akan tetapi dengan semakin meningkatnya jumlah masyarakat yang memesan hasil kerajinan tersebut, maka dapat meningkatkan bisnis usaha milik Pak Kecil tersebut.

Peneliti : Bagaimana upaya Pak Kecil dalam menentukan harga jual produksi anda?

Subjek Penelitian : Disesuaikan dengan biaya bahan baku, biaya produksi, dan tingkat kerumitan kerajinan itu sendiri.

E. Kelompok pertanyaan tentang faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha kecil kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Faktor-faktor apa saja yang dapat menghambat perkembangan usaha kerajinan kertas bekas ini?

Subjek Penelitian : Banyaknya pesaing dan persaingan harga dari pengrajin lain

Peneliti : Faktor-faktor apa saja yang anda rasakan mendukung perkembangan usaha saudara?

Subjek Penelitian : Semakin banyaknya masyarakat yang berminat untuk membeli kerajinan dari usaha ini.

Peneliti : Bagaimana cara Pak Kecil dalam mengatasi dampak yang ditimbulkan tersebut?

Subjek Penelitian : Pak Kecil selalu berinovasi dalam karyannya sehingga produk yang dihasilkan tidak monoton terutama pada bentuk teksturnya serta harga yang bersaing relative lebih murah dari pengrajin lain



HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN PENELITIAN**A. Identitas Informan Penelitian**

Nama : Ibu Surtini
Umur : 39 th
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Nikah
Jumlah anak : 3
Agama : Islam
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga/Pelanggan

B. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

Peneliti : Bagaimana menurut anda dengan adanya bisnis usaha kerajinan kertas bekas yang dilakukan oleh Pak Kecil tersebut?
Informan Penelitian : Sangat bagus mas, karena selain dapat mengurangi sampah kertas, juga dapat membuat daerah ini semakin terkenal dengan produk kerajinan dari kertas bekas tersebut. Selain itu menurut saya hal yang unik karena memanfaatkan barang bekas menjadi barang ekonomis.
Peneliti : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli kerajinan dari kertas bekas ini?
Informan Penelitian : Karena selain bentuknya unik, kualitasnya juga bagus mas dan kebetulan saya memang suka dengan hal kreatif dan inovatif.

C. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Apakah proses produksi pembuatan kerajinan dari kertas bekas milik Pak Kecil dapat menimbulkan gangguan bagi masyarakat sekitar?

Peneliti : Tidak mas, karena proses pembuatannya dilakukan di rumah Pak Kecil sendiri, sedangkan rumahnya cukup luas sehingga tidak mengganggu masyarakat sekitar.

Peneliti : Apakah anda pernah melihat proses produksi pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Peneliti : Pernah mas, bahkan saya pernah memesan bentuk kerajinan sesuai dengan keinginan saya.

D. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Dimanakah anda biasanya membeli kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Informan Penelitian : Saya langsung ke tempat Pak Kecil, karena tempatnya dekat dengan tempat tinggal saya.

Peneliti : Bagaimana harga kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Informan Penelitian : Sangat terjangkau mas.

Peneliti : Berapa kali anda membeli kerajinan di Pak Kecil tersebut?

Informan Penelitian : Sering mas, apalagi anak-anak saya sangat suka terhadap kerajinan tersebut.

Peneliti : Benda-benda kerajinan apa saja yang sering anda beli?

Informan Penelitian : Tempat pensil untuk anak-anak saya, patung-patung buat hiasan, mug, dan lain-lain mas.....

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN PENELITIAN**A. Identitas Informan Penelitian**

Nama : Ibu Isnaini
Umur : 28 th
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Nikah
Jumlah anak : 1
Agama : Islam
Pekerjaan : Guru/Pelanggan

B. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

Peneliti : Bagaimana menurut anda dengan adanya bisnis usaha kerajinan kertas bekas yang dilakukan oleh Pak Kecil tersebut?
Informan Penelitian : Sangat bagus mas, karena dapat mengurangi sampah kertas. Selain itu, juga dapat mengenalkan kepada masyarakat bahwa sampah juga memiliki suatu nilai yang ekonomis.
Peneliti : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli kerajinan dari kertas bekas ini?
Informan Penelitian : Karena selain bentuknya unik, kualitasnya juga bagus mas. Selain itu saya menjadi tahu bahwa sampah kertas bisa menghasilkan suatu kerajinan yang unik, bagus, dan memiliki nilai yang ekonomis mas.

C. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Apakah proses produksi pembuatan kerajinan dari kertas bekas milik Pak Kecil dapat menimbulkan gangguan bagi masyarakat sekitar?

Peneliti : Menurut saya tidak mas karena dalam proses produksinya tidak menimbulkan suara yang berisik dan tidak mencemari lingkungan, jadi tidak mungkin mesyarakat merasa terganggu dalam usaha kecil ini.

Peneliti : Apakah anda pernah melihat proses produksi pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Peneliti : Belum pernah mas.

D. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Dimanakah anda biasanya membeli kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Informan Penelitian : Saya langsung ke tempat Pak Kecil.

Peneliti : Bagaimana harga kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Informan Penelitian : Sangat terjangkau mas.

Peneliti : Berapa kali anda membeli kerajinan di Pak Kecil tersebut?

Informan Penelitian : kurang lebih 4 kali mas

Peneliti : Benda-benda kerajinan apa saja yang sering anda beli?

Informan Penelitian : tempat tissue, vas bunga dan saya pernah memesan dalam jumlah banyak untuk souvenir nikahan saudara saya mas...

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN PENELITIAN**E. Identitas Informan Penelitian**

Nama : Pak Afandi
Umur : 30 th
Jenis Kelamin : Laki-laki
Status : Nikah
Jumlah anak : 2
Agama : Islam
Pekerjaan : Pelanggan

F. Kelompok pertanyaan tentang latar belakang usaha kecil kerajinan pengolahan kertas bekas

Peneliti : Bagaimana menurut anda dengan adanya bisnis usaha kerajinan kertas bekas yang dilakukan oleh Pak Kecil tersebut?
Informan Penelitian : Sangat bagus mas, karena kreatif menggunakan bahan bekas menjadi karya seni.
Peneliti : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli kerajinan dari kertas bekas ini?
Informan Penelitian : Karena selain bentuknya unik, kualitasnya juga bagus mas. Selain itu, saya berkeinginan untuk menconya membuat kerajinan dari kertas bekas tersebut mas, karena saya sangat menyukai keunikan dari hasil kerajinan kertas bekas tersebut.

G. Kelompok pertanyaan tentang Proses Produksi kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Apakah proses produksi pembuatan kerajinan dari kertas bekas milik Pak Kecil dapat menimbulkan gangguan bagi masyarakat sekitar?

Peneliti : Tidak mas, karena proses pembuatannya dilakukan di rumah Pak Kecil sendiri, sedangkan rumahnya cukup luas sehingga tidak mengganggu masyarakat sekitar.

Peneliti : Apakah anda pernah melihat proses produksi pembuatan kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Peneliti : Pernah mas, bahkan saya pernah memesan bentuk kerajinan sesuai dengan keinginan saya.

H. Kelompok pertanyaan tentang pemasaran kerajinan pengolahan limbah kertas bekas

Peneliti : Dimanakah anda biasanya membeli kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Informan Penelitian : Saya langsung ke tempat Pak Kecil, karena tempatnya dekat dengan tempat tinggal saya.

Peneliti : Bagaimana harga kerajinan dari kertas bekas tersebut?

Informan Penelitian : Sangat terjangkau mas.

Peneliti : Berapa kali anda membeli kerajinan di Pak Kecil tersebut?

Informan Penelitian : Sering mas, apalagi anak-anak saya sangat suka terhadap kerajinan tersebut.

Peneliti : Benda-benda kerajinan apa saja yang sering anda beli?

Informan Penelitian : Tempat pensil untuk anak-anak saya, mug, dan lain-lain mas.....

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas

1. Nama : Trisna Mita Wildhana
2. Tempat/ Tanggal Lahir : Lumajang, 16 Februari 1990
3. Agama : Islam
4. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Mokh. Tayyib
 - b. Ibu : Noni Miyoni
5. Alamat : Jalan Mahakam GG Arjuno NO. 6
kelurahan Jogotrunan kecamatan
Lumajang Kabupaten Lumajang

B. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun
1	SD Citro Diwangsan 1	Lumajang	2002
2	SMP Negeri 1 Lumajang	Lumajang	2005
3	SMA Negeri 2 Lumajang	Lumajang	2008

DOKUMENTASI



Proses pembuatan bubur kertas



Kertas koran yang sudah di potong kecil-kecil dicampur dengan air



Alat jenset untuk menghidupkan blender



Proses kertas bekas dimasukan ke dalam blender



Hasil Bubur Kertas yang sudah di Blender



Proses pemerasan bubur koran yang bercampur air



Pembuatan kerajinan



Pembuatan kerajinan



pembuatan vas bunga



Hasil kerajinan yang sudah jadi



Hasil kerajinan yang siap di pasarkan

JEMBER