

PROSIDING

SEMINAR NASIONAL PENDIDIKAN EKONOMI

Jilid 2

PERAN PENDIDIKAN ETIKA DALAM MEMBANGUN PERADABAN BANGSA

UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI



PROSIDING

Seminar Nasional Peran Pendidikan Etika Dalam Membangun Peradaban Bangsa

Penyusun

Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember

Editor Ahli

Sukidin
Bambang Suyadi
Sri Wahyuni
Joko Widodo
Pudjo Suharso
Retna Ngesti Sedyati

Editor Pelaksana

Sri Kantun
Sutrisno Djaja
Titin Kartini
Hety Mustika Ani

Cover Design

Fawaidul Khoir
Alvin Efendi Khoirul Ulum

Layout

Wiwin Hartanto
Mukhamad Zulianto
Novita Nurul Islami

Penerbit

UPT Penerbitan Universitas Jember
Jln. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto
Telp. (0331) 330224 Psw. 0319
Faks. (0331) 339029

Oktober 2016

ISBN: 978-602-74798-9-0

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI

Implementasi Pendidikan Semi Militer Berbasis Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Siswa Di Smk Perikanan Dan Kelautan Puger Jember

Sangidatus Sholiha 1

Fenomena Pungutan Liar Dan Cara Mengatasinya

Arief Muhammad Ramdhani 6

Peningkatkan Kemampuan Profesional Guru Melalui Pendampingan Penelitian Tindakan Kelas (Ptk) Bagi Kelompok Kerja Guru (Kkg) Sd Gugus 02 Desa Biting Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember

Titin Kartini, S.Pd, M.Pd..... 12

Implementasi Revolusi Mental Siswa Di Lingkungan Sekolah

Afifatul Hasanah..... 18

Pengaruh Kegiatan Membaca Al-Qur'an Sebelum Kegiatan Pembelajaran Terhadap Pendidikan Etika Guna Meningkatkan Peradaban Bangsa Di Sma Negeri 4 Tuban Kelas Xi-Ips 2 Tahun Pelajaran 2016-2017

Fealintricia Kamalah R, Shinta Bella, Yoliete Rohmadtis 25

Kebiasaan Nongkrong Sebagai Gaya Hidup Baru Anak Muda Di Jember

Dwi Atika Fitriningtiyas..... 35

Aktualisasi Nilai-Nilai Karakter Dalam Pembelajaran Sejarah Pada Peserta Didik Sma Negeri 1 Jember

Alfianita Imansari..... 41

Pola Hidup Konsumtif Keluarga Berdampak Pada Munculnya Permasalahan Dalam Keluarga

Nanang Dwi Cahyono 47

Pengembangan Pembelajaran Ips Di Era Digital

Happy Khoirunnisa', S.Pd.....	55
Internalisasi Etika Bisnis Melalui Pendidikan (Ekonomi)	
Dr. Hari Wahyono, M.Pd	61
Dampak Sholat Berjamaah Terhadap Pendidikan Etika Siswa Sma Negeri 4 Tuban Kelas Xi Ips 1 Tahun Pelajaran 2016/2017	
Mochamad Wahyu Mauladani, Rihlatil Jannah, Ulfatun Khasanah	74
Strategi Peningkatan Daya Tarik Wisatawan Didesa Kemiren Kabupaten Banyuwangi2016/2017	
Zizca Chofsyah Cotrunnada	86
Upaya Peningkatan Sumber Daya Manusia Bagi Orang Asli Papua Dan Papua Barat Melalui Program Afirmasi Pendidikan Menengah (Adem) Di Smk Negeri 2 Jember Tahun 2016	
Wilujeng Sulistyani	92
Minuman Keras Di Kalangan Remaja	
Nio Agus Saputra	100
Pengaruh Etos Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Di Desa Sumbergondo Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi	
Siti Khusnul Khotimah.....	107
Pengelolaan Kredit Modal Usaha Guna Pembiayaan Produksi Mebel	
Miftahul Khoiriyah , Drs. Sutrisno Djaja, M.M.....	113
Strategi Pengembangan Modal Usaha Home Industry Kripik Pisang Ud. Saas Di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016	
Nilu Erpina, Drs. Pudjo Suharso, M.Si.....	120
Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Batik Gajah Oling Di Virdes Batik Collection Banyuwangi	
Rully Novita Dewi , Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd	132
Motivasi Anak Nelayan Di Desa Puger Wetan Jember Yang Melanjutkan Pendidikan Ke Perguruan Tinggi	

Fitit Tria Indah Laela , M.M , Dra. Retna Ngesti Sedyati, M.P	138
Penerapan Model Pembelajaran <i>Problem Solving</i> Untuk Meningkatkan Kemampuan Berpikir Kritis Dan Hasilbelajar Siswa Kelas Xi Tkj B	
Waqiatul Adawiyah, Drs. Bambang Suyadi, M.Si.....	144
Strategi Pemenuhan Kebutuhan Keluarga Pensiunan Yang Menjadi Nasabah Di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (Btpn) Banyuwangi	
Dian Novia Purwandari , Dra. Sri Wahyuni, M.Si.....	151
Modernisasi Pertanian: Perubahan Sikap Mental Dan Teknologi Petani Di Desa Sembulung Kecamatan Cluring Kabupaten Banyuwangi	
Evi Septiani , Drs. Joko Widodo, M.M.....	158
Seks Bebas Dikalangan Remaja	
Muhamad Dharmawan, S.Pd.....	165
Revitalisasi Pendidikan Sejarah: Upaya Mengembangkan Karakter Peserta Didik Yang Mencerminkan Kepribadian Bangsa	
Agusningrum.....	177
Pengembangan Pembelajaran Berbasis Multikulturalisme Di Indonesia	
Andy Wahyu Pratama	189
Sekolah Sebagai Habitat Penanaman Habitus Pendidikan Nilai Kajian Atas Pemikiran <i>Pierre Bourdieu</i>	
Antonius Denny Cahyo Sulistiono	200
Axiology Of Culture And Cultural Diversity With Analyze Cases: Indonesian Multicultural Educational	
Awang Cahyo Dahono	213
Implikasi Pendidikan Etika Di Era Generasi Z	
Boiman	219
Etnopedagogi: Membangun Karakter Anak Bangsa	
Dhila Joned.....	227
Ki Hadjar Dewantara Sebagai Tauladan Peradaban Bangsa	

Lyndha Maulina Dwijayanti.....	235
Pendidikan Etika Bisnis Di Sekolah	
Lulus Triyaniningsih	244
Kristalisasi Nilai Pancasila Dalam Membentuk Karakter Peserta Didik	
Meity Priskila	252
Prevention Of Juvenile Delinquency Through Character Education	
Nina Rizqi Amilia	265
Peran Ekstrakurikuler Paskibra (Pasukan Pengibar Bendera) Dalam Menumbuhkan Sikap Nasionalisme Siswa	
Ria Rosita	274
Peningkatan Profesi Guru Melalui Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan (Pkb)	
Rizkiyatun Nisa'	282
Disintegrasi Bangsa: Kajian Fenomena Gerakan Sparatisme Di Papua	
Siti Ma'unah.....	289
Peran Kepramukaan Dalam menanamkan Dan Menumbuhkankarakter Bangsa	
Dra.Sulistiyowati.....	299
Membangun Modal Sosial Melalui Pendidikan	
Versia Nabela Azizi.....	307
Pendidikan Mitigasi Bencana Di Dalam Pelestarian Lingkungan	
Vionita Firdausy	318
Pendidikan Ekonomi Untuk Menumbuhkan Etika Dalam Menjaga Lingkungan Sekitar Hutan	
Rindyah Hanafi.....	326
Profil Kemampuan Analisis Siswa Dalam Mengkontruksi Pembuktian Teorema Pythagoras	
Nurul Laily	339
Peran Pendidikan Dalam Mengembangkan Keterampilan Kepemimpinan	

Mukhamad Zulianto	347
Manajemen Konflik Dan Upaya Penyelesaiannya	
Taufan Dwi Susilo.....	353
Pengembangan Pendidikan Berbasis Nilai Etika Untuk Generasi Z	
Novita Nurul Islami.....	361
Perkembangan Kehidupan Sosial Dan Kebudayaan Masyarakat Keturunan Etnis Arab-Madura Di Kampung Arab Besuki Kabupaten Situbondo Tahun 1881-2014	
Alfin Rhizka Firdausya	368
Dampak Keluarga Yang Tidak Ideal Terhadap Prilaku Menyimpang Pada Anak Usia Remaja	
Sulaiman Al Ayubi.....	384
Understanding The Role Of Insurance In Indonesian Economy	
Dr. Sukidin, M.Pd.....	391
Kenakalan Siswa, Penyebab Dan Solusinya	
Rossy Alivia Rozana S	395
Inovasi Media Pembelajaran <i>Mobile Learning</i> (<i>M-Learning</i>) : Implementasi, Efisiensi, Efektivitas, Dan Daya Tarik	
Wiwin Hartanto	404

Strategi Pengembangan Modal Usaha Home Industry Kripik Pisang Ud. Saas Di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016

Nilia Erpina, Drs. Pudjo Suharso, M.Si

Abstrak

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016. Obyek dalam penelitian ini adalah UD. SAAS. Subyek Penelitian adalah Pemilik UD. SAAS dan informan dari 3 pelanggan tetap atau agen. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, display data (penyajian data), dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa industri kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir dari tahun 2011-2015 jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan usaha ini terus mengalami peningkatan tiap tahunnya. Peningkatan jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan UD. SAAS dengan cara melakukan pengembangan modal usaha yang dimilikinya. Strategi pengembangan modal usaha yang dilakukan UD. SAAS dengan cara memenuhi komponen pengembangan modal usaha seperti tenaga kerja, teknologi yang dimiliki, dan pemasarannya. Selain itu, mencari sumber modal usaha. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa modal usaha yang dimiliki UD. SAAS selama 5 tahun terakhir mengalami kenaikan. Awalnya pemilik usaha menggunakan modal sendiri yang digunakan untuk membiayai segala keperluan usahanya, namun permintaan konsumen terus meningkat. Peningkatan permintaan tidak cukup bila hanya menggunakan modal sendiri untuk memproduksi barang tersebut maka diperlukan pinjaman modal dari pihak luar perusahaan. Pinjaman tersebut diperoleh dari lembaga keuangan perbankan seperti BNI dan lembaga keuangan nonperbankan seperti koperasi daerah, PT. Telkom dan UMKM.

Kata kunci: Kripik Pisang agung, Strategi Pengembangan Modal Usaha dan UD. SAAS

PENDAHULUAN

Perkembangan industri yang bergerak dibidang makanan berkembang pesat di Kabupaten Lumajang hal ini ditunjang dengan banyaknya kios-kios yang menjual aneka macam makanan di Lumajang seperti aneka kripik, aneka krupuk, aneka rempeyek, dan aneka kacang. Kripik pisang sudah sejak lama diproduksi oleh para pedagang kripik pisang di Lumajang dan menjadi salah satu ciri khas makanan dari Kabupaten Lumajang.

UD. SAAS merupakan salah satu usaha *home industry* yang memproduksi kripik pisang di Kabupaten Lumajang. Usaha kripik pisang UD. SAAS merupakan usaha rumahan yang menjual berbagai macam kripik pisang dan berbagai macam makanan ringan. Berdasarkan observasi awal kripik pisang UD. SAAS ini di mulai sejak tahun 2000 yang beralamat di JL. Semeru No. 192 RT. 02 RW. 01 Desa

Purwosono Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang. Kripik pisang UD.

SAAS merupakan usaha kecil menengah yang sudah berjalan selama 16 tahun dengan modal awal hanya sebesar Rp. 50.000,00. Usaha ini memiliki 2 orang pekerja yang berasal dari tetangga sekitar. Hasil produksinya hanya mencapai 3 kg/hari yang awalnya dijual di tokonya sendiri kemudian di jual di beberapa toko yang berada disekitar rumahnya.

Seiring dengan berjalannya waktu usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS mengalami perkembangan jika dilihat dari peralatan yang dimiliki seperti alat yang digunakan sudah menggunakan alat pemotong bahan baku berupa (*pasrah*), mesin yang digunakan untuk proses pengemasan berupa (*sealer*), alat untuk penapis minyak berupa (*spiner*) dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki

mencapai 8 orang. Selain itu, usaha ini memiliki volume penjualan yang cukup besar hal ini ditandai dengan permintaan pesanan kripik pisang dari konsumen secara pribadi yang datang langsung ke rumah semakin banyak sehingga pada waktu itu pemilik usaha

harus menambah jumlah produksinya. Hal ini dapat di lihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1
Perkembangan Jumlah Produksi Per Tahun Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Produksi per tahun
2011	170 kwintal
2012	210 kwintal
2013	240 kwintal
2014	260 kwintal
2015	280 kwintal

Sumber: Perusahaan kripik pisang UD. SAAS (Pebruari 2016)

Dari data diatas dapat diketahui bahwa jumlah produksi kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir mengalami peningkatan mulai tahun 2011 sampai tahun 2015. Kripik pisang UD. SAAS mulanya hanya memasarkan produknya ke toko-toko kecil yang ada disekitar usaha tersebut dengan banyaknya permintaan maka pada tahun 2011 jumlah produksi meningkat sebesar 170 kw/tahun, dengan peningkatan tersebut pengusaha kripik pisang UD. SAAS memiliki strategi untuk mengembangkan modal usahanya yaitu sebagai berikut.

“...awalnya saya kira cukup jika menggunakan tabungan pribadi untuk membeli bahan baku, alat-alat, dan biaya tenaga kerja. Kemudian permintaan kripik pisang saya kok terus meningkat, penjualannya juga semakin laris dan banyak yang memesan mbak jadi saya meminjamkan uang ke saudara-saudara untuk saya gunakan membeli bahan baku yang lebih banyak, serta menambah beberapa alat-alat produksi sehingga nantinya saya dapat memenuhi

permintaan konsumen sesuai dengan pesanannya mbak ...”.(S,40th)

Modal merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Menurut Kasmir (2006:83) Suatu perusahaan dapat menjalankan usahanya adalah dengan adanya modal. Ketersediaan modal sangat menentukan pendapatan karena akan berkaitan dengan jumlah barang yang akan diproduksi yang mampu dijual sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Hal tersebut dapat dilihat pada tahun 2012 meningkat sebesar 210 kw/tahun dengan pemasaran yang dilakukan sudah keseluruh wilayah Lumajang, kemudian pada tahun 2013 mencapai 240 kw/tahun dengan pemasaran yang dilakukan telah meluas hingga ke luar wilayah Lumajang seperti wilayah bagian Timur yaitu: Jember, Banyuwangi, Denpasar, dan wilayah bagian Barat yaitu Probolinggo dan Pasuruan.

Untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin meningkat pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS melakukan pinjaman dari luar perusahaan. Pinjaman

tersebut diperoleh dengan menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan nonperbankan. Menurut Kasmir (2006:89) Modal pinjaman biasanya diperoleh dari luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Pemerintah memberikan kemudahan untuk memperoleh tambahan modal usaha melalui koperasi-koperasi daerah yang telah ditunjuk. Meskipun program pemerintah untuk memperbesar kesempatan memperoleh modal telah di upayakan tetapi modal yang diberikan sangat sedikit kondisi tersebut mendorong pengusaha untuk mencari sumber modal lain sehingga nantinya juga dapat menambah sasaran pasar yang dipilihnya.

Modal usaha tersebut diperoleh dari pihak Telkom dengan persyaratan yang lebih mudah dan tanpa ada biaya bunga sehingga dapat mengurangi beban perusahaan. Kerjasama tersebut terjalin dengan melihat perkembangan usaha yang dijalankan UD. SAAS cukup baik dan terus mengalami peningkatan. Dengan terus meningkatnya permintaan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya pada tahun 2014 sebesar 260 kw/tahun sampai 2015 jumlah produksi yang dihasilkan mencapai 280 kw/tahun dengan penjualan yang dilakukan sudah keluar pulau jawa seperti Madura, Bali, Sulawesi Selatan, dan Palangkaraya.

Meskipun demikian, dalam operasionalnya usaha ini masih mengalami kendala yang menghambat aktivitas usahanya yaitu kurangnya modal usaha yang dimiliki oleh pengusaha untuk meningkatkan kemampuan produksinya meskipun program pemerintah untuk memperbesar kesempatan memperoleh modal telah diupayakan tetapi modal yang diberikan sangat sedikit karena harus dibagi dengan beberapa sentra industri yang mengelola kripik pisang lainnya sehingga masih kesulitan untuk melakukan perluasan pasar serta belum memiliki alat transportasi untuk menyalurkan produknya agar sampai ke konsumen.

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul “*Strategi Pengembangan Modal Usaha Home Industry Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016*”

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pengembangan *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016. Subyek Penelitian dan Lokasi penelitian ditentukan dengan metode *purposive* adalah UD. SAAS, dan 3 pelanggan tetap atau agen, lokasinya pada Industri Kripik Pisang UD. SAAS beralamat di JL. Semeru No. 192 RT. 02 RW. 01 Desa Purwosono Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, display data (penyajian data), dan penarikan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN

Komponen Pengembangan Modal Usaha UD. SAAS

Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)

Tenaga kerja produksi kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang semula dilakukan oleh anggota keluarga sendiri (bapak, ibu, dan anak) serta hanya memiliki 2 orang pekerja, namun dalam perkembangannya sekarang mereka memiliki 8 orang pekerja. Sebelum melakukan kegiatan produksi pemilik usaha memberikan arahan sekaligus pelatihan terlebih dahulu kepada semua pekerja pada masing-masing bidang seperti pengupasan, pemotongan/pengirisan, pencucian, penggorengan dan pengemasan, arahan sekaligus pelatihan tersebut diberikan kepada pekerja yang sudah lama bekerja di industri

PROSIDING

kripik pisang UD. SAAS dan sudah memiliki keterampilan dalam melakukan kegiatan produksi. Pemberian arahan sekaligus pelatihan tersebut biasanya dilakukan selama 1 jam sebelum melakukan tugasnya sesuai dengan masing-masing bidang yang akan ditugaskan. Jika pemilik usaha ingin menambah jumlah tenaga kerja di bidang produksi maka pemilik

usaha memberikan pelatihan khusus untuk pekerja baru dengan jangka waktu yang berbeda dari pekerja yang sudah dimiliki sebelumnya.

Tabel 2
Jumlah dan Jabatan Pekerja di Industri UD. SAAS
selama 5 Tahun Terakhir

o	Jabatan	Jumlah				
		011	012	013	014	015
.	Pemilik	1				
.	Bagian Keuangan					
.	Bagian Pemasaran					
.	Bagian Produksi					
	Bagian Pengupasan					
	Bagian Pemotongan					
	Bagian Pencucian					
	Bagian Penggorengan					
	Bagian Pengemasan					

Sumber : Perusahaan Kripik Pisang “UD. SAAS”, (Juni 2016)

Pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir terus menambah jumlah tenaga kerja dibidang produksinya seperti pada tahun 2011 pemilik usaha hanya memiliki tenaga kerja sebanyak 4 orang dibidang produksi, pada tahun 2012 jumlah tenaga kerja yang dimiliki bertambah menjadi 5 orang, di tahun 2013 bertambah menjadi 6 orang, pada tahun 2014 sampai tahun 2015 kini tenaga kerja yang dimiliki sudah mencapai 7 orang.

Teknologi

Teknologi dalam memproduksi kripik pisang saat ini sudah mulai berkembang karena para industri besar sudah memanfaatkan alat/mesin yang lebih modern. Tapi hal ini cukup dirasakan oleh para industri kecil kripik pisang salah satunya UD. SAAS yang memiliki modal yang cukup dan masih menggunakan cara manual dalam memproduksi kripik pisangnya, dalam hal ini kegiatan produksi kripik pisang UD. SAAS menggunakan teknologi tradisional dan menengah. Teknologi tradisional yang dimaksud yaitu peralatan yang digunakan untuk mengupas pisang berupa

pisau dapur, alat penggoreng berupa wajan dan tempat untuk pemanas berupa tungku. Sedangkan teknologi menengah yang digunakan seperti alat pemotong bahan baku

pisang berupa (*pasrah*), alat penapis minyak berupa (*spiner*), dan mesin pengemas berupa (*sealer*).

Tabel 3
Mesin/ Peralatan Produksi di Industri Kripik Pisang UD. SAAS
selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Nama Mesin/Peralatan						
	isau	<i>Pasrah</i>	Timbanga Duduk	Timbangan Berdiri	Wajan	<i>Sealer</i>	<i>Spiner</i> (penampis minyak)
2011		-	1	-	1	1	-
2012		-	1	-	1	1	-
2013		2	1	1	1	1	1
2014		3	1	1	2	2	1
2015	0	5	1	1	2	3	1

Sumber : Perusahaan Kripik Pisang “UD. SAAS”, (Juni 2016)

Pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir terus menambah jumlah mesin/peralatan yang dimiliki, karena mesin/peralatan merupakan salah satu komponen penting yang digunakan dalam melakukan kegiatan produksi. Pada tahun 2011 sampai 2012 usaha ini hanya memiliki 4 macam mesin/peralatan yang digunakan untuk melakukan kegiatan produksi. Mesin/peralatan tersebut seperti pisau dapur yang digunakan untuk mengupas pisang sekaligus memotong/mengiris pisang, kemudian timbangan duduk yang digunakan untuk menimbang kripik pisang yang akan dikemas, wajan untuk proses penggorengan dan *sealer* yang digunakan untuk mengemas.

Pada tahun 2013 mesin/peralatan yang dimiliki perusahaan mulai ada perkembangan seperti alat untuk memotong pisang yang semula menggunakan pisau dapur kini sudah digantikan dengan alat pemotong pisang berupa *pasrah*, selain itu perusahaan juga menambah

timbangan berdiri dan alat menampis minyak berupa (*spiner*) yang digunakan untuk menampis minyak setelah proses penggorengan. Sebab, untuk memenuhi jumlah permintaan yang semakin meningkat maka kebutuhan mesin/peralatan juga akan bertambah, dimana mesin/peralatan tersebut digunakan untuk mempercepat melakukan kegiatan produksinya. Pada tahun 2014 sampai tahun 2015 perusahaan telah menambah jumlah mesin/peralatan yang sudah dimiliki, diantaranya menambah jumlah pisau dapur yang digunakan untuk mengupas pisang, *pasrah* untuk memotong/mengiris pisang, timbangan duduk dan timbangan berdiri, wajan untuk menggoreng pisang yang telah diiris, *sealer* yang digunakan untuk mengemas pisang dan *spiner* untuk menampis minyak setelah proses penggorengan.

Pemasaran

Industri ini dalam memproduksi kripik pisangnya memiliki kualitas yang baik, selain itu didukung oleh merek, kemasan yang inovatif, berbagai macam produk yang berbeda, maka permintaan dan volume penjualan dapat terus meningkat dari waktu ke waktu. Berikut ini adalah aspek pemasaran usaha kripik pisang UD. SAAS yang berhubungan dengan bauran pemasaran yang meliputi saluran distribusi, produk, harga jual, dan promosi dari produk kripik pisang.

1) Saluran Distribusi

Dalam menyalurkan produk ke konsumen, perusahaan kripik pisang UD. SAAS menggunakan kombinasi saluran distribusi yaitu menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung.

Pertama, dari produsen ke konsumen yaitu saluran ini disebut saluran pemasaran langsung karena konsumen datang langsung ke perusahaan untuk membeli produk yang diinginkan. Perusahaan kripik Pisang UD. SAAS memasarkan langsung produknya ke konsumen dalam hal ini pembeli yang membeli produknya dalam jumlah besar, dimana beberapa pelanggan tersebut yang datang langsung membeli produknya dirumah tidak hanya agen yang berada di wilayah Lumajang saja tapi juga yang berada di Luar wilayah Lumajang.

Kedua, dari produsen ke agen dan konsumen yaitu saluran ini menggunakan agen sebagai perantara. Perusahaan kripik pisang UD. SAAS mengirimkan produknya kepada agen dan selanjutnya dipasarkan oleh agen. Perusahaan menggunakan saluran ini di daerah pemasarannya yang tersebar di wilayah Lumajang maupun di luar wilayah Lumajang seperti wilayah bagian Timur yaitu Jember, Banyuwangi, Denpasar dan wilayah bagian barat yaitu Probolinggo, Pasuruan, Madura, Sulawesi selatan serta Palangkaraya.

2) Produk

Usaha kripik pisang UD. SAAS selalu berusaha untuk mempertahankan strategi mutu

produk dan pengemasannya, dimana strategi produk dilakukan melalui penawaran barang yang berkualitas. Dalam mempertahankan kualitas produknya UD. SAAS ini tetap menjaga ciri khas dari produknya. Selain itu, yang dilakukan oleh perusahaan UD. SAAS adalah pemilihan kemasan produk. Kemasan produk yang digunakan adalah plastik alumunium untuk mengurangi resiko kebocoran udara yang masuk kedalam agar menjaga kerenyahan kripik pisang yang lebih lama.

Pemilik usaha juga memberikan label pada setiap kemasan produknya agar mudah dikenali konsumen serta memberikan desain di setiap labelnya berupa gambar pisang agung yang menjadi bahan baku unggulan dari produknya, untuk mengetahui tingkat kadaluarsa pemilik usaha juga mencantumkan tanggal produksi dan tanggal kadaluarsa produknya.

3) Harga

Harga produk kripik pisang UD. SAAS ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan bahan baku, bahan penolong, dan upah tenaga kerja yang mengalami kenaikan. Usaha kripik pisang UD. SAAS menetapkan harga dengan mempertimbangkan biaya produksi, biaya non produksi, dan pesaing. Semakin meningkatnya biaya produksi menyebabkan harga jual produk kripik pisang ini relatif mahal dibandingkan dengan produk kripik pisang lain dipasaran. Harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha kripik pisang merupakan harga untuk agen. Adapun harga yang diterima konsumen ditentukan oleh agen, sehingga harga kripik pisang untuk konsumen dapat berbeda pada agen yang berbeda. Penetapan harga jual kripik pisang UD. SAAS juga mempertimbangkan harga perusahaan pesaing, UD. SAAS biasanya cenderung menggunakan strategi yang sama dengan perusahaan pesaing misalnya perusahaan pesaing untuk 1 kg kripik pisang agung dijual dengan harga Rp.55.0000,00

sedangkan UD. SAAS untuk 1 kg kripik pisang agung juga dijual dengan harga Rp. 55.000,00.

4) Promosi

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen secara luas dengan mengikuti promosi seperti pameran-pameran yang diselenggarakan oleh Disperindag Kabupaten Lumajang. Pemilik usaha mengikuti pameran yang diselenggarakan di beberapa tempat seperti di Lumajang, Malang dan Jakarta.

Pemilik usaha juga melakukan kegiatan promosi secara langsung yaitu dengan mendatangi beberapa koperasi-koperasi, toko-toko besar, supermarket, minimarket, rumah makan, dan di beberapa pusat oleh-oleh yang ada di wilayah Lumajang maupun diluar wilayah Lumajang. Pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS juga memberikan sampel produknya serta menyampaikan keunggulan dari produknya kepada calon pelanggannya agar produknya lebih cepat dikenal sehingga pemilik usaha juga lebih mudah menitipkan produknya di tempat-tempat yang menjadi sasaran pasarnya. Kegiatan promosi lain yang digunakan pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS yaitu dengan memberi potongan harga kepada calon pelanggan maupun kepada para agennya.

Sumber Modal Usaha Kripik Pisang UD. SAAS

Modal merupakan faktor yang paling penting yang harus diperhatikan karena suatu perusahaan dapat menjalankan usahanya dengan adanya modal. Modal usaha yang digunakan di industri kripik pisang UD. SAAS dapat di kategorikan ke dalam dua golongan yaitu modal tetap dan modal lancar. Modal tetap yaitu modal yang dapat dipakai lebih dari satu kali masa produksi, misalnya alat-alat produksi seperti alat pemotong bahan baku (*pasrah*), tungku dan tempat pembakaran, tempat penggorengan (*wajan*), alat penapis minyak (*spiner*), dan mesin pengemasan (*sealer*), sedangkan modal lancar yaitu berupa uang dan barang hasil produksi yaitu kripik pisang agung. Sejak awal usaha ini berdiri modal usaha berasal dari tabungan pribadi dan pinjaman dari saudara-saudaranya. Namun, usaha ini merupakan usaha kecil yang memiliki permintaan dan volume penjualan yang cukup besar dari tahun ke tahun, jika dilihat selama 5 tahun terakhir mulai tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 jumlah permintaan kripik pisang UD. SAAS yang selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya tidak cukup jika pemilik usaha hanya menggunakan tabungan pribadinya dan melakukan pinjaman ke saudara-saudaranya maka pemilik usaha harus menambah jumlah modal usaha yang dimiliki agar dapat menambah kebutuhan produksinya sehingga nanti dapat meningkatkan kapasitas produksinya dan memenuhi permintaan konsumen sesuai dengan pesannya. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4
Jumlah Modal Usaha UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Modal Usaha
2011	Rp. 72.000.000,00
2012	Rp. 93.000.000,00
2013	Rp. 120.000.000,00
2014	Rp. 164.000.000,00
2015	Rp. 191.000.000,00

Sumber : Perusahaan Kripik Pisang “UD. SAAS”, (Juni 2016)

Besarnya modal usaha yang digunakan pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS untuk melakukan kegiatan produksi selama 5 tahun terakhir. Pada tahun 2011 modal usaha UD. SAAS untuk melakukan kegiatan produksi sebesar Rp.72.000.000,00 dimana modal usaha tersebut diperoleh dari tabungan pribadi, selain itu di awal tahun usaha ini mendapatkan tawaran modal usaha dari BNI sebesar Rp.15.000.000,00. Modal usaha yang diterima dari lembaga keuangan perbankan memiliki suku bunga rendah dengan jangka waktu pengembalian selama 2 tahun, dan di pertengahan tahun pemilik usaha mendapatkan bantuan berupa modal usaha dari pemerintah, bantuan modal usaha tersebut diperoleh dengan melihat perkembangan usaha yang dilakukan UD. SAAS yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Pemerintah Kabupaten Lumajang menyalurkan bantuan modal usaha berupa dana bergulir melalui koperasi-koperasi daerah yang telah ditunjuk dengan persyaratan yang mudah dan dapat diterima secara langsung, hal ini sangat berpengaruh positif bagi usaha yang dijalankan karena modal usaha yang diberikan pemerintah mampu memenuhi kebutuhan produksi seperti menambah pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja serta mesin/peralatan yang dimiliki meskipun modal tersebut jumlahnya tidak terlalu besar tetapi sudah mampu membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan produksi.

Seiring dengan berjalannya waktu usaha ini memiliki permintaan dan volume penjualannya yang terus meningkat maka pemilik usaha harus peningkatan kapasitas produksinya, tidak cukup jika hanya menggunakan modal usaha yang diperoleh dari pinjaman perbankan dan mengandalkan bantuan dari pemerintah karena modal tersebut harus dibagi dengan semua UKM yang sama memproduksi kripik pisang sehingga pemilik usaha mulai mencari sumber modal lain yang

memiliki persyaratan lebih mudah dengan pinjaman yang lebih besar. Pada tahun 2012 pemilik usaha hanya bermodal membawa Surat Ijin Usaha Pedagang (SIUP) dan Sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) melakukan kerjasama dengan pihak Telkom. Modal tersebut diperoleh dengan jangka waktu 2,5 tahun sekali dan tidak ada bunga yang dibebankan pada perusahaan dan jangka waktu pengembalian modal cukup lama sehingga pemilik usaha hanya memikirkan bagaimana harus melakukan pengembangan dari usaha yang dijalankan.

Adanya penambahan modal usaha tersebut maka modal usaha yang dimiliki perusahaan juga semakin bertambah sebesar Rp.93.000.000,00, namun dengan semakin besarnya modal usaha yang dimiliki perusahaan maka modal tersebut digunakan untuk menambah kebutuhan dalam melakukan kegiatan produksi seperti menambah jumlah pembelian bahan baku, jumlah tenaga kerja dan menambah jumlah mesin/peralatan yang dimiliki sehingga perusahaan dapat memperbesar kapasitas produksinya serta dapat memenuhi permintaan konsumen dengan jumlah yang cukup besar dimana daerah pemasaran yang dilakukan sudah keseluruhan wilayah Lumajang.

Pada tahun 2013 modal usaha yang dimiliki perusahaan untuk melakukan kegiatan produksi sebesar Rp. 120.000.000,00, penambahan modal tersebut diperoleh dari pemilik usaha masih menggunakan dana bergulir dari Pemerintah melalui koperasi daerah, selain itu diperoleh dari keuntungan selama melakukan penjualan sehingga dengan adanya penambahan tersebut pemilik usaha memiliki kesempatan untuk menambah jumlah kapasitas produksinya agar dapat memenuhi permintaan konsumen yang telah meluas hingga keluar wilayah Lumajang seperti wilayah bagian Timur yaitu Jember,

Banyuwangi, Denpasar, dan wilayah bagian Barat yaitu Probolinggo, Pasuruan, Malang.

Pada tahun 2014 modal usaha yang dimiliki perusahaan meningkat sebesar Rp.164.000.000,00, besarnya modal usaha tersebut diperoleh dari pinjaman koperasi daerah, selain itu pemilik usaha mendapatkan tawaran modal usaha dari Dinas Koperasi UMKM sebesar Rp. 50.000.000,00 yaitu dengan melihat perkembangan usaha yang dijalankan UD. SAAS yang selama ini memiliki perkembangan yang baik, sampai tahun 2015 modal usaha yang dimiliki Palangkaraya. Hal ini dapat dilihat pada table berikut ini:

perusahaan meningkat sebesar Rp.194.000.000,00, dimana penambahan modal tersebut diperoleh dari pinjaman koperasi dan tetap menjadi kepercayaan pihak Telkom maka perusahaan bisa mendapatkan kembali pinjaman modal usaha tersebut, dengan adanya penambahan modal usaha yang dimiliki sehingga perusahaan dapat meningkatkan jumlah kapasitas produksinya dan dapat memenuhi permintaan konsumen yang kini sudah sampai ke luar pulau Jawa seperti Madura, Bali, Sulawesi Selatan, dan

Tabel 5
Jumlah Produksi Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Produksi	
	Hari	Tahun
2011	59 kg	170 kwintal
2012	71 kg	210 kwintal
2013	80 kg	240 kwintal
2014	88 kg	260 kwintal
2015	94 kg	280 kwintal

Sumber : Perusahaan Kripik Pisang "UD. SAAS", (Juni 2016)

Besarnya modal awal yang digunakan pemilik usaha selama 5 tahun terakhir dengan melakukan pengembangan modal usaha yang dimiliki maka jumlah produksi kripik pisang UD. SAAS terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2011 usaha kripik pisang ini dapat memproduksi kripik pisang sebesar 59kg/hari atau 170 kw/tahun sampai tahun 2012 jumlah produksinya sebanyak 71kg/hari atau 210 kw/tahun. Pada tahun 2013 perusahaan dapat memproduksi kripik pisangnya mencapai 80kg/hari atau 240kw/tahun, dan pada tahun 2014 jumlah produksinya meningkatkan sebanyak 88kg/hari atau 260 kw/tahun sampai tahun 2015 perusahaan dapat meningkatkan jumlah produksi yang kini mencapai 94kg/hari atau 280 kw/tahun.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari industri kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir dari tahun 2011-2015 menunjukkan bahwa jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan usaha ini terus mengalami peningkatan setiap tahunnya dengan adanya peningkatan produksi tersebut maka perlu dilakukan analisis strategi pengembangan modal usaha kripik pisang UD. SAAS. Strategi pengembangan modal usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS dengan cara memenuhi komponen yang ada seperti tenaga kerja, teknologi yang dimiliki, dan pemasarannya. Selain itu, dalam melakukan kegiatan produksi usaha ini membutuhkan ketersediaan modal usaha yang cukup, dimana faktor yang sangat

penting bagi perusahaan dalam menjalankan semua kegiatan usahanya adalah modal usaha. Sesuai dengan pendapat Kasmir (2006:83) bahwa suatu perusahaan dapat menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan adanya modal usaha.

Modal usaha yang dimiliki UD. SAAS digunakan untuk melakukan kegiatan produksi seperti pembelian bahan baku, bahan penolong, peralatan berasal dari tabungan pribadi pemilik usaha. Namun, pemilik usaha ingin menambah dan melengkapi beberapa komponen seperti pengadaan bahan baku, dan alat-alat yang lebih bagus maka pemilik usaha meminjam kesaudara-saudara terdekat.

Seiring dengan berjalannya waktu jumlah permintaan kripik pisang ini terus meningkat, tidak cukup jika hanya menggunakan tabungan pribadinya dan melakukan pinjaman ke saudara-saudaranya untuk menambah jumlah kapasitas produksinya agar permintaan konsumen dapat terpenuhi. Upaya yang telah dilakukan pemilik usaha kripik pisang ini selama menjalankan usahanya terus melakukan peningkatan produksi secara tidak langsung pemerintah telah melihat adanya industri kecil yang pada saat itu terus berkembang maka pada tahun 2011 perusahaan menerima tawaran modal usaha dari BNI dan Koperasi daerah. Pemerintah memberikan kemudahan dalam memberikan pinjaman modal usaha dengan prosedur yang sangat mudah, dan suku bunga rendah. Pinjaman tersebut digunakan untuk menambah kebutuhan produksi seperti pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja dan menambah mesin/peralatan yang dimiliki. Hal tersebut sesuai dengan Baptiste Say, Jean (dalam Deliarnov, 2010:163) bahwa modal yang dipinjam dapat dipergunakan untuk kegiatan produktif, dengan modal tambahan tersebut produksi dapat ditingkatkan sehingga memberikan hasil yang lebih banyak.

Pada tahun 2012 pemilik usaha memperoleh pinjaman modal usaha dari PT Telkom. Modal usaha yang diberikan pihak

telkom memberikan pengaruh positif bagi perusahaan dimana tujuan utama perusahaan adalah dapat meningkatkan produksinya dan volume penjualannya sehingga tingkat pencapaian laba yang diperoleh perusahaan juga meningkat. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Nugraha (2009:109) bahwa ketersediaan modal yang cukup akan mempengaruhi jumlah barang yang akan diproduksi, karena semakin banyak jumlah barang yang dihasilkan akan menunjang profit perusahaan. Selama menjalankan usahanya industri ini memiliki volume penjualan yang cukup besar jika dilihat dari tahun ke tahun jumlah permintaan kripik pisang ini semakin meningkat. Pada tahun 2014 pemilik usaha menerima tawaran modal usaha dari lembaga UMKM yang melihat perkembangan usaha dari UD. SAAS selama ini jumlah permintaan kripik pisangnya semakin meningkat.

Dari beberapa penambahan modal usaha tersebut selama 5 tahun terakhir produksi yang dihasilkan perusahaan ini terus mengalami peningkatan. Peningkatan produksi dari tahun 2011-2015 akan dijelaskan lebih rinci pada pembahasan berikut. Pada tahun 2011-2012 jumlah produksi kripik pisang UD. SAAS mengalami kenaikan sebesar 19,05%. Hal ini karena perusahaan melakukan penambahan modal usaha yang dimiliki, penambahan modal tersebut diperoleh dari tabungan pribadi, pinjaman ke BNI, koperasi daerah, dan pihak Telkom. Dengan adanya penambahan modal usaha tersebut maka perusahaan dapat menambah jumlah tenaga kerja dan mesin/peralatan yang digunakan untuk melakukan kegiatan produksi sehingga perusahaan dapat meningkatkan produksinya. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Riyanto (2011:102) bahwa semakin besar modal usaha yang dimiliki maka semakin baik kinerja suatu perusahaan dimana modal usaha yang ada mampu menghasilkan penjualan dengan jumlah tertentu.

Pada tahun 2013 kenaikan produksi kripik pisang UD. SAAS meningkat sebesar

12,50% dimana daerah pemasarannya sudah keluar wilayah Lumajang seperti di wilayah bagian Timur yaitu Jember, Banyuwangi, Denpasar, dan wilayah bagian Barat yaitu Probolinggo, Pasuruan. Perluasan daerah pemasaran yang telah dilakukan pemilik usaha direspon baik oleh konsumen karena konsumen banyak yang suka dan mencari produk kripik pisang dari UD. SAAS serta memiliki kualitas yang baik. Hal ini sesuai dengan pendapat Kasmir (2006:92) bahwa jika konsumen merasa cocok dengan suatu produk dan produk tersebut dapat memenuhi kebutuhannya, maka konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut secara terus-menerus.

Pada tahun 2014 kenaikan produksi kripik pisang sebesar 7,69% sampai tahun 2015 kenaikan produksi kripik pisang meningkat sebesar 7,14%. Dengan adanya kenaikan tersebut usaha kripik pisang ini tetap menjadi kepercayaan koperasi daerah dan pihak Telkom untuk memperoleh pinjaman dana bergulir. Adanya penambahan modal usaha yang diperoleh dari pinjaman koperasi dan pihak Telkom maka perusahaan dapat terus meningkatkan kapasitas produksinya karena semakin besar modal usaha yang digunakan oleh perusahaan untuk melakukan kegiatan produksi akan berdampak pada jumlah barang yang akan diproduksi oleh perusahaan agar permintaan konsumen dapat terpenuhi dimana pemasaran yang dilakukan perusahaan sudah sampai keluar pulau Jawa seperti Madura, Bali, Sulawesi Selatan, dan Palangkaraya. Perluasan daerah pemasaran yang dilakukan UD. SAAS hingga sampai keluar pulau Jawa karena pada tahun 2014 pemilik usaha telah mengikuti pameran yang ada di Jakarta sehingga produk UD. SAAS dikenal oleh masyarakat luas dan beberapa pengusaha menawarkan kerjasama dengan UD. SAAS maka pemilik usaha kripik pisang ini terus melakukan pengembangan modal usaha yang dimiliki agar dapat memperbesar kapasitas produksi sehingga pemilik usaha dapat memenuhi permintaan konsumen meski dalam jumlah yang besar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa industri kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir dari tahun 2011-2015 jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan usaha ini terus mengalami peningkatan tiap tahunnya. Peningkatan jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan UD. SAAS ini dengan cara melakukan pengembangan modal usaha yang dimilikinya. Strategi Pengembangan modal usaha yang dilakukan UD.

SAAS dengan cara memenuhi komponen pengembangan modal usaha yang ada seperti tenaga kerja, teknologi yang dimiliki, dan pemasarannya. Selain itu, mencari sumber modal usaha karena dalam melakukan kegiatan produksi UD. SAAS membutuhkan ketersediaan modal usaha yang cukup, dimana faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan semua kegiatan usahanya adalah modal usaha. Modal usaha yang dimiliki UD. SAAS selama 5 tahun terakhir mengalami kenaikan. Modal usaha tersebut diperoleh tabungan pribadi pemilik usaha dan pinjaman dari pihak luar perusahaan. Pinjaman tersebut diperoleh dari lembaga keuangan perbankan seperti BNI dan lembaga keuangan nonperbankan seperti koperasi daerah, PT. Telkom dan UMKM..

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan kepada pemilik industri kripik pisang UD. SAAS hendaknya memanfaatkan semaksimal mungkin modal usaha yang diperoleh dari pinjaman, baik dari lembaga keuangan perbankan maupun nonperbankan dalam rangka pengadaan bahan baku, mesin/peralatan, tenaga kerja agar dapat meningkatkan produksinya. Sebaiknya perusahaan terus meningkatkan produksinya agar bisa mendapatkan kepercayaan dari lembaga keuangan perbankan maupun nonperbankan jika ingin mendapatkan pinjaman modal usaha. Jika perusahaan memperoleh laba selama melakukan penjualan sebaiknya digunakan untuk menambah modal usaha yang

dimilikinya karena merupakan salah satu sumber intern yang dapat digunakan untuk mengembangkan perusahaan.

DAFTAR BACAAN

Deliarnove. 2010. *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*. Jakarta. Rajawali Pers.

Karmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta. Raja Grafindo Persada.

Nugraha, M. 2009. Analisis Kebijakan Modal Kerja dan Pengaruh terhadap Profit Hotel Dyana Pura Denpasar. *Tesis*. Program Pascasarjana UNUD.