



**STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK PADA UMKM KERAJINAN
KUNINGAN DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN
KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Oleh:

Dewi Masruro

NIM 150210301082

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2019**



**STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK PADA UMKM KERAJINAN
KUNINGAN DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN
KABUPATEN BONDOWOSO**

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:

Dewi Masruro

NIM 150210301082

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2019**

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puja dan puji syukur Keridhoan Allah SWT yang Maha Pengasih dan Penyayang atas segala rahmat dan hidayah-Nya, shalawat serta salam selalu tucurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan segala ketulusan dan kerendahan hati serta sebagai ucapan rasa terimakasih saya maka skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Abdul Jalil dan Ibunda Siti Maisyaroh atas segala ketulusan cinta, kasih sayang dan perhatian yang diberikan kepada saya, kerja keras serta pengorbanan yang begitu besar, dukungan, arahan dan do'a yang tiada henti demi keberhasilan dan kesuksesan saya.
2. Keluarga besar saya yang selalu memberikan semangat, dorongan dan do'a yang diberikan demi keberhasilan dan kesuksesan saya,
3. Kedua saudara saya, Siti Naimatus Zahro dan Shohibuddin Jamil yang telah memberikan banyak motivasi dan dorongan kepada saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Almamater yang saya banggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.
5. Bapak/Ibu Guruku mulai dari TK, SD, SMP, dan MA, Bapak/Ibu Dosen di Pendidikan Ekonomi terutama Ibu Dra. Sri Wahyuni, M.Si dan Drs. Joko Widodo, M.M yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman dengan penuh keikhlasan.

MOTTO

*“Barang siapa yang keluar untuk mencari ilmu maka dia berada di jalan Allah
hingga ia pulang”*

(HR. Tirmidzi)

*“Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu. Dan boleh
jadi kamu mencintai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu. Allah Maha
mengetahui sedangkan kamu tidak”*

(Al-Baqarah: 216)

*“Menyia-nyiakan waktu lebih berbahaya dari kematian, karena menyia-nyiakan
waktu akan memutuskanmu dari Allah dan negeri akhirat, sedangkan kematian
hanya memutuskan dirimu dari dunia dan penduduknya”*

(Ibnu Qayyim Al-Jauziyyah)

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Dewi Masruro

NIM : 150210301082

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta 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 adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 26 Juni 2019
Yang menyatakan,

Dewi Masruro
NIM. 150210301082

**STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK PADA UMKM KERAJINAN
KUNINGAN DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN
KABUPATEN BONDOWOSO**

**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 : Dewi Masruro
Nomor Induk Mahasiswa : 150210301082
Tahun Angkatan : 2015
Jurusan/Program Studi : P. IPS/P. Ekonomi
Tempat/Tanggal Lahir : Probolinggo/ 01 Mei 1997**

Disetujui,

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

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

**Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003**

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso” telah diuji dan disahkan pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 26 Juni 2019

**Tempat : Gedung 1 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember**

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

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

Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003

Anggota I

Anggota II

Dr. Sukidin, M.Pd.
NIP. 19660323 199301 1 001

Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd.
NIP. 19880721 201504 1 001

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Drs. Dafik, M. Sc, Ph.D
NIP. 19680802 199303 1 004

RINGKASAN

Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, Dewi Masruro, 2019, 46 halaman, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Setiap perusahaan memerlukan strategi yang tepat untuk mempertahankan usahanya agar tetap eksis dalam dunia bisnis. Saat ini, banyak perusahaan yang sudah semakin meningkatkan kesadarannya tentang betapa pentingnya pengembangan produk untuk menarik minat konsumen sebagai usaha dalam mempertahankan usaha. Salah satu strategi pengembangan produk yang dapat dilakukan oleh produsen yaitu dengan strategi diversifikasi produk. Strategi tersebut diterapkan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso yang diharapkan mampu menarik minat beli konsumen dengan keragaman produk yang dihasilkan. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso. Tempat usaha kerajinan kuningan yang dijadikan sebagai tempat penelitian ini adalah UD Imanda, UD Wijaya, dan UD Sutikno. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh para pengrajin kuningan di Desa Cindogo ialah strategi diversifikasi konsentris, dimana produk baru yang dihasilkan masih memiliki keterkaitan dalam hal pemasaran, teknologi dan bahan baku yang digunakan. Target pemasaran yang dituju ialah para kolektor kuningan dan konsumen yang menyukai benda bernilai seni, bahan baku yang digunakan yaitu kuningan yang didapat dari selongsong peluru dan kuningan bekas. Dalam pembuatan produk

baru, teknologi yang digunakan sama yaitu dengan teknik cor, karena dengan teknik cor para pengrajin dapat memproduksi beragam bentuk produk, jika menggunakan teknologi modern seperti mesin press hanya dapat mencetak satu macam bentuk saja. Alasan lain para pengrajin menggunakan teknik cor ialah untuk mempertahankan seni dalam pembuatan produk kuningan yang telah ada semenjak dahulu.

Keragaman produk yang dihasilkan oleh para pengrajin dapat dilihat dari keragaman jenis dan tipe produk, ukuran, beserta warna dan mode produk. Jenis produk yang dihasilkan diantaranya ialah 1) Aneka Pajangan, dengan tipe tempat payung, vas, guci, dan bokor cagak, 2) Produk Fungsional, dengan tipe lampu tidur, tempat lilin, pegangan laci, tempat abu, kinangan, paidon, tempat buah, dan gentong beserta gayung siraman, 3) *Souvenir*, dengan tipe vas bunga dan replika binatang berukuran kecil, 4) Replika satwa, dengan tipe replika ayam jago, merak, macan, kuda, dan angsa, 5) Piala, dengan tipe piala kejuaraan atau penghargaan, 6) Replika Benda Antik, dengan tipe miniatur meriam dan replika gong khas suku dayak, 7) Replika Tentara, dengan tipe Patung TNI, replika selongsong, dan lambang TNI. Produk dari UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso akan semakin beragam tergantung permintaan konsumen, para pengrajin dapat membuat berbagai macam produk sesuai dengan permintaan.

Keragaman produk yang dihasilkan juga dapat dilihat dari ukuran, warna dan mode. Ukuran produk yang ditawarkan sangat beragam mulai dari yang terkecil seperti *souvenir* dan pegangan laci hingga terbesar seperti patung dan replika kuda yang berukuran 1,5 m – 2 m. Warna yang digunakan juga semakin beragam, pada awalnya hanya menghasilkan produk yang berwarna dasar kuning, saat ini warna yang digunakan semakin beragam dengan menggunakan semua warna seperti warna putih, merah, hijau, biru, merah muda, hitam, oranye dan lain-lain. Perkembangan mode produk juga dilakukan untuk menciptakan keunggulan produk dengan daerah lain, yaitu dengan menambah ukiran seperti motif bunga regulo, satwa lokal, dan motif bunga teratai.

Upaya untuk mempertahankan kualitas produk juga sangat dijaga sampai sekarang, produk dari UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dikenal kadar mengkilat yang lebih awet dan warna kuningnya mampu bertahan lebih lama. Motif dan pewarnaan yang dipakai juga menjadikan produk kerajinan kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso lebih unggul dengan kerajinan kuningan di daerah lain. Tujuan yang ingin dicapai dengan adanya strategi diversifikasi produk ini ialah untuk memperluas daerah pemasaran, saat ini daerah pemasaran yang paling potensial adalah daerah Surabaya, Solo, Yogyakarta, Jakarta, Denpasar, dan Kalimantan, sedangkan untuk luar negeri juga melayani pesanan dari Malaysia, Singapura, India, Arab Saudi, Eropa, dan Australia.

Adapun saran yang dapat diberikan bagi para pengrajin kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, untuk menghasilkan produk yang lebih beragam dan menjaga kualitas produk serta mempertahankan eksistensi daerah sebagai desa penghasil kuningan. Bagi pemerintah, untuk senantiasa berperan aktif dalam mengenalkan produk lokal agar dikenal lebih luas lagi. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis untuk dapat menyempurnakan penelitian selanjutnya.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis penatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah, berupa skripsi yang berjudul “Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso”. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Drs. Dafik, M.Sc, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sumardi, M.Hum., selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Wiwin Hartanto, S.Pd., M.Pd. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dra. Sri Wahyuni, M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Drs. Joko Widodo, M.M selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini, serta Dr. Sukidin, M.Pd selaku Dosen Penguji I dan Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan masukan pada skripsi ini;
5. Semua dosen-dosen FKIP Program Studi Pendidikan Ekonomi yang selama ini telah banyak membimbing serta memberikan ilmu kepada penulis sampai akhirnya saya dapat menyelesaikan studi ini;
6. Bapak Sahri selaku pemilik UD Wijaya, Bapak Sutikno selaku pemilik UD Sutikno, dan Bapak Kusairi selaku pemilik UD Imanda yang telah memberikan izin penelitian serta memberikan saya banyak ilmu mengenai kerajinan kuningan yang menjadi ikon Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso;

7. Konsumen dari UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk wawancara;
8. Abdul Amin dan Meri Verunika Rifanti yang telah membantu saya dalam melakukan penelitian, serta Ovi Mustafia Saadah yang selalu membantu disaat saya membutuhkan bantuan.
9. Seluruh teman-teman satu almamater di Program Studi Pendidikan Ekonomi angkatan 2015, serta kakak dan adik angkatan yang telah memberikan banyak kenangan, pengalaman berharga, semangat dan dukungan yang selama ini telah diberikan.
10. Semua pihak yang membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, 26 Juni 2019

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	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Strategi Diversifikasi Produk	7
2.2.1 Strategi Diversifikasi Konsentris	9
2.2.2 Strategi Diversifikasi Horizontal	10
2.2.3 Strategi Diversifikasi Konglomerat	11
2.3 Unsur Diversifikasi Produk.....	12
2.4 Pertimbangan Dalam Mengadakan Diversifikasi Produk.....	14
2.5 Teori UMKM	15
2.6 Kerangka Berpikir	17
BAB 3. METODE PENELITIAN	18
3.1 Rancangan Penelitian.....	18
3.2 Lokasi Penelitian	18

3.3 Subyek dan Informan Penelitian	19
3.4 Definisi Operasional Konsep	19
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	20
3.6 Metode Pengumpulan Data.....	21
3.7 Metode Analisis Data	22
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1 Data Pendukung	24
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	24
4.1.2 Gambaran Informan Penelitian.....	28
4.2 Hasil Penelitian	30
A. Jenis dan Tipe Produk.....	33
B. Mode Produk	36
C. Warna Produk.....	37
D. Ukuran Produk.....	38
4.3 Pembahasan.....	40
BAB 5. PENUTUP	45
5.1 Kesimpulan	45
5.1 Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	477
LAMPIRAN.....	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.....	2
Tabel 3.1	Daftar Subyek dan Informan Penelitian	18
Tabel 4.1	Tugas Karyawan UD Imanda.....	26
Tabel 4.2	Tugas Karyawan UD Wijaya	27
Tabel 4.3	Tugas Karyawan UD Sutikno	28
Tabel 4.4	Daftar Subyek dan Informan Penelitian	28
Tabel 4.5	Jenis dan Tipe Produk UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo	34
Tabel 4.6	Ukuran Jenis Produk UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Berpikir 18



LAMPIRAN

Lampiran 1. Matriks Penelitian	50
Lampiran 2. Pedoman Penelitian	51
Lampiran 3. Pedoman Wawancara	52
Lampiran 4. Transkrip Wawancara.....	57
Lampiran5. Daftar Jenis, Tipe, Ukuran, Warna dan Mode Produk Yang Dihasilkan Oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso	81
Lampiran 6. Dokumentasi	83
Lampiran 7. Penjualan Produk Secara Online.....	88
Lampiran 8. Surat Ijin Penelitian.....	89
Lampiran 9. Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian.....	90
Lampiran 10. Lembar Bimbingan Skripsi.....	91
Lampiran 11. Biodata Diri	93

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan memerlukan strategi yang tepat untuk mempertahankan usahanya agar tetap eksis dalam dunia bisnis. Saat ini, banyak perusahaan yang sudah semakin meningkatkan kesadarannya tentang betapa pentingnya pengembangan produk untuk menarik minat konsumen dan untuk mempertahankan usahanya. Bagi setiap produsen, pengembangan produk sangat penting untuk dilakukan, baik dari segi desain, maupun penambahan jenis produk. Selain itu, pengembangan produk bertujuan untuk mengantisipasi kejenuhan akan suatu produk tertentu karena konsumen juga lebih tertarik untuk melakukan pembelian jika pilihan produk yang ditawarkan lebih beragam.

Salah satu strategi pengembangan produk yang dapat dilakukan oleh produsen yaitu dengan strategi diversifikasi produk. Strategi diversifikasi produk merupakan suatu usaha untuk mengembangkan produk dengan cara menganekaragamkan produk, agar suatu perusahaan tidak mengandalkan satu jenis produknya saja, tetapi perusahaan juga dapat mengandalkan jenis produk lainnya. Jika salah satu jenis produknya mengalami penurunan penjualan, maka akan dapat teratasi dengan produk jenis lainnya.

Pengembangan produk juga penting dilakukan oleh UMKM kerajinan kuningan, dimana pengrajin menghasilkan produk yang lebih beragam agar konsumen tertarik untuk melakukan pembelian. Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso mempunyai aktivitas seni yang cukup menonjol pada kerajinan kuningan, setiap pengrajin selalu berupaya untuk mengembangkan produknya baik dari segi desain maupun penambahan jenis produk. Kerajinan kuningan di Desa Cindogo ini sudah dikenal sejak jaman penjajahan Belanda. Pada saat itu mayoritas penduduknya mengandalkan kuningan sebagai mata pencaharian. Namun masa kejayaan kerajinan kuningan di Desa Cindogo semakin meredup dikarenakan harga bahan baku yang terus naik dan penjualan yang semakin menurun, para pengrajin juga tidak memiliki strategi yang tepat untuk mengembalikan kejayaan mereka sehingga pada akhirnya banyak kerajinan

kuningan yang gulung tikar. Pada saat ini hanya ada 6 kerajinan kuningan di Desa Cindogo Kabupaten Bondowoso, diantaranya sebagai berikut:

Tabel 1.1 Daftar UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapan Kabupaten Bondowoso Tahun 2019

No	Nama Industri	Nama Pemilik
1	UD Imanda	Bapak Kusairi
2	UD Abdullah	Bapak Abdullah
3	UD Rizky	Bapak Amir
4	UD Sutikno	Bapak Sutikno
5	UD Samsuri	Bapak Samsuri
6	UD Wijaya	Bapak Sahri

Sumber data: Kantor Kepala Desa Cindogo, Kecamatan Tapan, Kabupaten Bondowoso Tahun 2019

Menurut Bapak Slamet selaku pegawai di Kantor Kepala Desa Cindogo Kecamatan Tapan Kabupaten Bondowoso ada dua kerajinan yang memiliki *showroom*, yaitu: 1) Kerajinan Kuningan UD Imanda, 2) Kerajinan Kuningan UD Abdullah, dan 3) Kerajinan Kuningan UD Rizky, sedangkan kerajinan yang lain hanya menerima pesanan saja.

Berdasarkan *survey* yang diperoleh, UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapan Kabupaten Bondowoso mengalami penurunan penjualan, selain itu mereka menghadapi persaingan dengan pengrajin kuningan lainnya di berbagai daerah. Oleh karena itu, para pengrajin kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapan Kabupaten Bondowoso berupaya untuk mempertahankan usahanya dengan meningkatkan kreativitas dalam mengembangkan produknya dengan melakukan strategi diversifikasi produk. Strategi diversifikasi produk dilakukan untuk menghasilkan produk yang lebih beragam, dengan keragaman produk yang dihasilkan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapan Kabupaten Bondowoso dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian.

Menurut para pengrajin kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dengan melaksanakan strategi diversifikasi produk, konsumen mulai tertarik untuk melakukan pembelian dan pemesanan pada kerajinan mereka. Dengan adanya pemesanan, saat ini produk yang dihasilkan oleh para pengrajin kuningan semakin beragam, seperti yang dialami UD Wijaya yang pada awalnya tidak pernah memproduksi replika TNI, dengan adanya permintaan pemesanan tersebut, saat ini kerajinan kuningan miliknya memproduksi replika TNI.

Strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso juga untuk menembus pasar yang lebih luas, untuk saat ini daerah pemasaran yang paling potensial adalah Surabaya, Solo, Yogyakarta, Jakarta, Denpasar, dan Kalimantan, untuk pasar luar negeri UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso juga melayani pesanan dari Malaysia, Singapura, India, Arab Saudi, Eropa, dan Australia.

Harga produk yang ditawarkan juga relatif, tergantung ukuran dan tingkat kerumitan. Upaya untuk mempertahankan kualitas produk juga sangat dijaga sampai sekarang, produk dari UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dikenal kadar mengkilat yang lebih awet dan warna kuningnya mampu bertahan lebih lama. Para pengrajin kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso juga tidak segan dalam menyumbangkan ide kepada pengrajin lain, hal tersebut dilakukan demi menjalin persaingan yang sehat diantara pengrajin di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dan juga demi melestarikan eksistensi daerah yang dikenal sebagai desa kuningan.

Keberhasilan dalam mempertahankan usahanya juga tidak lepas dari upaya pemasaran yang dilakukan oleh pihak pengelola. Pemasaran yang dilakukan seperti mengikuti berbagai macam *event* pameran kerajinan yang diselenggarakan oleh pemerintah dan publikasi produk di media sosial, sehingga penjualan produk UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten

Bondowoso lebih banyak secara *online* dibandingkan dengan penjualan secara *offline*.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah “Bagaimana strategi diversifikasi produk pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi peneliti, menambah pengalaman, wawasan, dan informasi terkait penerapan strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.
- b. Bagi perguruan tinggi, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan akademik sebagai tambahan koleksi bacaan di perpustakaan dan menambah informasi kepada pembaca.
- c. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memperbaiki strategi pengembangan produk selanjutnya, dan dijadikan

masukannya yang bermanfaat bagi UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

- d. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian dibidang yang sama.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan membahas tentang tinjauan pustaka yang meliputi (1) tinjauan penelitian terdahulu, (2) teori konsep, dan (3) kerangka berpikir.

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi pustaka yang telah dilakukan, peneliti mengutip penelitian sejenis yang kemudian dijadikan sebagai acuan. Penelitian tersebut dilakukan oleh Dawis Alisa tahun 2009 dengan judul “Pelaksanaan Strategi Diversifikasi Produk Dalam Upaya Melayani Permintaan Konsumen di CV. Sediment Marmer Indonesia”. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa strategi diversifikasi yang diterapkan perusahaan meliputi diversifikasi dalam bidang bahan baku, ukuran produk, desain produk dan warna. Dalam menjalankan strategi diversifikasi produknya, CV. Sediment Marmer Indonesia mempunyai faktor pendukung antara lain: desain produk yang berubah-ubah karena konsumen yang semakin selektif, banyaknya masyarakat yang menggemari produk-produk dari marmer, banyaknya sumber daya manusia yang terampil, mampu bekerjasama dengan baik, meningkatnya kebutuhan pelanggan. Strategi diversifikasi produk yang telah dilaksanakan perusahaan terbukti efektif dengan meningkatkan jumlah pesanan yang akhirnya dapat meningkatkan laba perusahaan.

Persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Dawis Alisa dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti mengenai strategi diversifikasi produk, perbedaannya yaitu tempat atau lokasi penelitian.

Penelitian sejenis lainnya dilakukan oleh Sugeng Slamet Qomaruddin tahun 2018 dengan judul “Pengembangan Produk Kerajinan Logam Cor dan Media Promosi di IKM Budi Jaya Logam Kecamatan Juawana Kabupaten Pati”. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa dengan adanya pengembangan produk, IKM Budi Jaya Logam Kecamatan Juawana Kabupaten Pati menghasilkan produk yang beragam berupa komponen untuk permesinan seperti propeller kapal, burner kompor gas, impeller pompa air, intake manifold, casing

untuk meter PDAM dan handle pintu maupun asesoris furnitur. Pengembangan produk dan media promosi yang dilakukan diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan bagi pengrajin serta mendorong pertumbuhan produk unggulan daerah.

Persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Sugeng Slamet Qomaruddin dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti mengenai pengembangan produk, namun peneliti lebih memfokuskan pengembangan produk dengan strategi diversifikasi produk, teknik pembuatan produk juga sama dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu dengan menggunakan teknik cor. Perbedaannya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Sugeng Slamet Qomaruddin mengenai pengembangan produk dan media promosi, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan yaitu mengenai pengembangan produk dengan strategi diversifikasi produk, selain itu tempat atau lokasi penelitian juga berbeda.

2.2 Strategi Diversifikasi Produk

Setiap pengusaha pasti memerlukan suatu strategi pengembangan produk untuk menarik minat konsumen agar konsumen tidak merasa jenuh atas produk yang ditawarkan, sehingga tingkat keberhasilan atas suatu penjualan terkadang bergantung pada strategi pengembangan produk. Perusahaan juga dapat tetap eksis pada dunia usaha dengan melaksanakan strategi pengembangan produk.

Saat ini, banyak perusahaan yang menjual produk serupa sehingga para produsen haruslah meningkatkan kesadarannya dengan mengembangkan bakat dan kreativitas dalam mengembangkan produknya. Gultinan dan Paul (1994:189) menjelaskan program pengembangan produk dirancang untuk memenuhi sasaran-sasaran yang spesifik, program tersebut salah satunya ialah dengan program atau strategi diversifikasi produk yang merupakan suatu kebijakan menambah produk-produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada guna untuk memperluas pasar.

Menurut Amirullah (2015:120) diversifikasi pada umumnya dikaitkan dengan suatu peralihan atau perpindahan dari produk-produk utama ke arah penguasaan produk-produk baru atau produk tambahan. Jadi menurutnya,

diversifikasi merupakan suatu substrategi dengan cara menambah atau memperluas produk atau jasa baru. Tjiptono (2002:132) menjelaskan bahwa diversifikasi adalah upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru, atau keduanya, dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas.

Ismanthono (2006:65) menjelaskan bahwa diversifikasi produk adalah upaya perusahaan untuk meningkatkan penjualan melalui penganekaragaman produk, baik lewat pengembangan produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada. Pendapat lain disampaikan oleh Effendi (1996:109) yang menjelaskan bahwa diversifikasi produk merupakan suatu perluasan pemilihan barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan dengan jalan menambah produk baru atau jasa ataupun memperbaiki tipe, warna, mode, ukuran, jenis dari produk yang sudah ada dalam rangka memperoleh laba maksimal.

Menurut Assauri (2007:218) diversifikasi produk dilakukan oleh suatu perusahaan sebagai akibat dilaksanakannya pengembangan produk, sementara produk lama secara ekonomis masih dapat dipertahankan. Dalam diversifikasi produk, perusahaan berusaha untuk menaikkan penjualan dengan cara mengembangkan produk baru untuk pasar-pasar yang baru, sehingga terdapat bermacam-macam produk yang diproduksi perusahaan.

Sedangkan Kotler dan Keller (2007) dalam Lavionita (2015:7) menjelaskan bahwa dengan adanya diversifikasi produk, perusahaan dapat mengantisipasi penurunan permintaan atas salah satu jenis barang dengan jenis barang lainnya (produk diversifikasi). Keberagaman jenis produk yang ditawarkan akan mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian ulang.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa diversifikasi produk merupakan strategi perusahaan mengenai cara pengembangan produk dalam melakukan penganekaragaman produk untuk memperluas target pasar sehingga memberikan keuntungan lebih besar bagi perusahaan. Diversifikasi produk perlu dilakukan oleh perusahaan agar tidak bergantung pada salah satu dari jenis produk saja, tetapi perusahaan dapat mengandalkan jenis produk lainnya. Jika salah satu jenis produknya tengah mengalami penurunan

penjualan, maka akan dapat teratasi dengan produk jenis lainnya. Selain itu, diversifikasi produk juga perlu dilakukan agar konsumen tidak merasa jenuh jika hanya sedikit jenis produk yang ditawarkan, dengan diversifikasi produk juga dapat meningkatkan volume penjualan karena semakin beragam produk yang ditawarkan kepada konsumen, semakin besar ketertarikan konsumen untuk melakukan pembelian.

Menurut Tjiptono (2002:132) strategi diversifikasi produk dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu: 1) Diversifikasi Konsentris, 2) Diversifikasi Horizontal dan 3) Diversifikasi Konglomerat.

2.2.1 Strategi Diversifikasi Konsentris

Setiap perusahaan perlu melakukan pengembangan produk agar produk yang dihasilkan lebih beragam, salah satu caranya dengan melakukan strategi diversifikasi konsentris. Menurut Tjiptono (2002:132) strategi diversifikasi konsentris yaitu, dimana produk-produk baru yang diperkenalkan memiliki kaitan atau hubungan dalam hal pemasaran atau teknologi dengan produk yang sudah ada. Pendapat tersebut didukung oleh Hermawan (2015:148) menjelaskan strategi diversifikasi konsentris merupakan produk-produk baru yang diperkenalkan memiliki kaitan atau hubungan dalam hal pemasaran atau teknologi dengan produk yang sudah ada. Strategi ini bertujuan untuk menarik minat beli konsumen dengan menambah jenis-jenis produk baru.

Pendapat lain disampaikan oleh Supriyono (1998:201) yang menjelaskan strategi diversifikasi konsentris merupakan pengembangan produk yang menggunakan teknologi serupa dengan *product line* yang sekarang, pengembangan produk dilakukan guna melayani pasar yang serupa.

Menurut David (2006:237) ada enam panduan mengenai kapan diversifikasi konsentrik bisa menjadi strategi yang efektif:

1. Ketika suatu organisasi bersaing dalam industri yang tidak tumbuh atau tumbuh dengan lambat.
2. Ketika penambahan produk yang baru, tetapi berkaitan, akan secara signifikan mendorong penjualan produk saat ini.

3. Ketika produk yang baru tetapi berkaitan, dapat ditawarkan pada harga yang sangat kompetitif.
4. Ketika produk yang baru, tetapi berkaitan, memiliki tingkat penjualan musiman yang menyeimbangkan puncak dan lembah penjualan yang dimiliki organisasi saat ini
5. Ketika produk perusahaan saat ini berada pada tahap penurunan dan siklus hidup produk
6. Ketika perusahaan memiliki tim manajemen yang kuat.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi diversifikasi konsentris merupakan strategi penganekaragaman produk dengan menambah jenis produk baru yang masih berhubungan dengan produk yang sudah ada dan menggunakan teknologi yang sama.

2.2.2 Strategi Diversifikasi Horizontal

Strategi pengembangan produk sangat penting dilakukan guna menambah keragaman produk sehingga dapat menarik minat konsumen. Strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan ialah dengan strategi diversifikasi horizontal. Hermawan (2015:148) menjelaskan strategi diversifikasi horizontal dilakukan untuk memperluas *product line*, dimana perusahaan menambah produk-produk baru yang tidak berkaitan dengan produk yang telah ada, tetapi dijual kepada pelanggan yang sama. Kotler dan Keller (2007:450) menjelaskan lini produk merupakan sekelompok produk dalam suatu kelas produk yang berkaitan erat karena produk-produk itu melaksanakan fungsi yang serupa, dijual pada kelompok pelanggan yang sama, atau berbeda dalam rentang harga tertentu.

Tjiptono (2002:132) juga menjelaskan strategi diversifikasi horizontal yaitu, dimana perusahaan menambah produk-produk baru yang tidak berkaitan dengan produk yang telah ada, tetapi dijual kepada pelanggan yang sama. Pendapat lain juga dijelaskan oleh David (2006:238) bahwa strategi diversifikasi horizontal merupakan penambahan produk atau jasa baru yang tidak berkaitan kepada pelanggan saat ini. Berikut adalah empat panduan mengenai kapan

diversifikasi horizontal bisa menjadi strategi yang efektif menurut David (2006:238):

1. Ketika pendapatan yang dihasilkan dari produk atau jasa perusahaan saat ini akan meningkat secara signifikan dengan penambahan produk baru yang tidak berkaitan.
2. Ketika suatu organisasi bersaing dalam industri yang sangat kompetitif dan/atau tidak tumbuh, seperti diindikasikan oleh hasil dan margin laba industri yang lelah.
3. Ketika jalur distribusi organisasi saat ini dapat digunakan untuk memasarkan produk baru ke pelanggan saat ini.
4. Ketika produk baru memiliki pola penjualan dengan siklus terbalik dibandingkan dengan produk perusahaan saat ini.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi diversifikasi horizontal merupakan strategi penganeekaragaman produk dengan memperluas lini produk atau menambah produk baru yang berbeda dengan produk yang sudah ada.

2.2.3 Strategi Diversifikasi Konglomerat

Pengembangan produk yang dilakukan oleh perusahaan juga dapat dilakukan dengan strategi diversifikasi konglomerat, strategi ini dilakukan guna memperluas pasar. Menurut Tjiptono (2002:132) strategi diversifikasi konglomerat yaitu, dimana produk-produk yang dihasilkan sama sekali baru, tidak memiliki hubungan dalam hal pemasaran maupun teknologi dengan produk yang sudah ada dan dijual kepada pelanggan yang berbeda. Hal ini didukung oleh pendapat dari David (2006:239) yang menjelaskan strategi diversifikasi konglomerat merupakan penambahan produk atau jasa baru yang tidak berkaitan dengan produk atau jasa yang telah ada saat ini.

Menurut Supriyono (1998:201) strategi diversifikasi konglomerat merupakan pengembangan produk atau jasa yang menggunakan teknologi yang berbeda dengan *product line* yang sekarang. Hermawan (2015:201) juga menjelaskan strategi diversifikasi konglomerat bertujuan menarik kelompok

konsumen baru melalui diversifikasi pada produk yang tak memiliki hubungan teknologi dan pemasaran dengan produk yang sudah ada dan dijual kepada pelanggan yang berbeda.

Berikut adalah enam panduan mengenai kapan diversifikasi konglomerat bisa menjadi strategi yang efektif menurut David (2006:239):

1. Ketika industri dasar perusahaan mengalami penurunan penjualan dan laba.
2. Ketika perusahaan memiliki modal dan talenta manajerial yang dibutuhkan untuk bersaing di industri yang baru.
3. Ketika perusahaan memiliki peluang untuk membeli bisnis yang tidak berkaitan yang merupakan peluang investasi yang menarik.
4. Ketika ada sinergi keuangan antara perusahaan pembeli dan yang dibeli.
5. Ketika pasar produk perusahaan saat ini sudah jenuh.
6. Ketika tuduhan tindakan monopoli (*antitrust*) dapat dikenakan terhadap perusahaan yang secara historis berfokus pada satu industri.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi diversifikasi konglomerat merupakan strategi penganekaragaman produk dengan menambah produk baru yang berbeda dengan produk sebelumnya dengan menggunakan teknologi yang berbeda dan juga dijual kepada konsumen yang berbeda.

Dari ketiga strategi diversifikasi produk tersebut, yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso ialah strategi diversifikasi konsentris, dimana produk baru yang dihasilkan masih berhubungan dengan produk yang ada, baik dalam hal pemasaran, bahan baku dan teknologi yang digunakan.

2.3 Unsur Diversifikasi Produk

Strategi diversifikasi produk dilakukan guna menghasilkan keragaman produk sebagai suatu perluasan pemilihan produk yang dijual oleh produsen dalam rangka menarik minat beli konsumen. Unsur-unsur diversifikasi produk menurut Effendi (1996:109), yaitu: 1) jenis produk, 2) tipe produk, 3) warna, 4) mode, dan 5) ukuran produk.

1. Jenis Produk

Menurut Kotler (2000:451) produk dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis yaitu berdasarkan wujudnya dan berdasarkan aspek daya tahannya, dan berdasarkan tujuan konsumsi.

2. Tipe Produk

Tipe produk merupakan item-item dalam suatu lini produk yang memiliki bentuk tertentu dari sekian banyak bentuk produk.

3. Mode Produk

Menurut Kotler dan Keller (2012: 304) mode adalah gaya yang populer dan diterima saat ini dalam bidang tertentu. Mode merupakan gaya atau tampilan yang selalu berkembang dari masa-kemasa. Pengembangan produk haruslah mengikuti mode agar dapat menarik minat beli konsumen.

4. Warna Produk

Warna merupakan salah satu faktor yang dapat membuat seorang tertarik untuk membeli suatu produk. Setiap produk mempunyai warna sesuai jenis yang telah ditentukan oleh perusahaan. Stanton (1989:269) menyatakan warna sering menjadi faktor penentu dalam hal diterima atau tidaknya suatu produk oleh konsumen. Oleh karena itu, desain produk tidak akan terlihat menarik apabila kombinasi warnanya tidak sesuai dengan yang diinginkan konsumen.

5. Ukuran Produk

Menurut Kotler & Keller (2008:82) ukuran didefinisikan sebagai bentuk, model, atau struktur fisik dari suatu produk yang dilihat dengan nyata dan dapat diukur. Perusahaan dapat membuat variasi ukuran dari produk tertentu baik dari ukuran yang kecil maupun yang besar, ukuran produk yang diproduksi produsen bertujuan untuk memberikan pilihan produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen sesuai dengan kebutuhan.

2.4 Pertimbangan Dalam Mengadakan Diversifikasi Produk

Untuk melakukan strategi diversifikasi produk, perusahaan perlu melakukan pertimbangan terlebih dahulu. Assauri (2007:218) menjelaskan bahwa terdapat beberapa pertimbangan dalam mengadakan diversifikasi produk oleh suatu perusahaan, yaitu:

- 1) Agar perusahaan tidak tergantung pada satu pasar saja, sehingga kekhawatiran perusahaan tentang kejenuhan yang akan terjadi atas *product line* yang ada untuk mencapai tujuan pertumbuhan secara efisien, dapat dihindari atau dihilangkan.
- 2) Adanya kesempatan menghasilkan produk baru dapat mendatangkan hasil keuntungan yang lebih baik.
- 3) Adanya unsur sinergi, dimana penambahan produk baru yang lain akan menimbulkan besarnya biaya tetap per unit akan menurun atau lebih rendah.
- 4) Adanya kegiatan dalam pengembangan produk yang dapat menghasilkan atau menemukan produk baru.

Strategi diversifikasi produk membutuhkan adanya penelitian yang mendalam mengenai tiap produk yang akan diproduksi, sehingga diperoleh keyakinan akan dapat diperolehnya tingkat keuntungan yang diharapkan. Terkadang perusahaan dapat meneruskan produk yang telah ada, tetapi di lain pihak dapat pula menghentikan produksi produk tertentu, agar keuntungan perusahaan dapat ditingkatkan. Perusahaan perlu memperhatikan dan memperhitungkan dengan seksama segala hal yang dilakukannya, begitu juga dalam usaha diversifikasi produk perusahaan perlu memperhatikan beberapa hal supaya diversifikasi produk tidak menimbulkan risiko yang membahayakan bagi kelangsungan hidup perusahaan dan masih mendapatkan keuntungan yang wajar.

Untuk mengurangi risiko yang melekat dalam strategi diversifikasi, maka menurut Tjiptono (2002:133) unit bisnis seharusnya memperhatikan hal-hal berikut:

1. Mendiversifikasi kegiatan-kegiatannya hanya bila peluang produk atau pasar yang ada terbatas.
2. Memiliki pemahaman yang baik dalam bidang-bidang yang didiversifikasi.

3. Memberikan dukungan yang memadai pada produk yang diperkenalkan.
4. Memprediksi pengaruh diversifikasi terhadap lini produk yang ada.

2.5 Teori UMKM

UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Definisi UMKM menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Bab 1 Pasal 1:

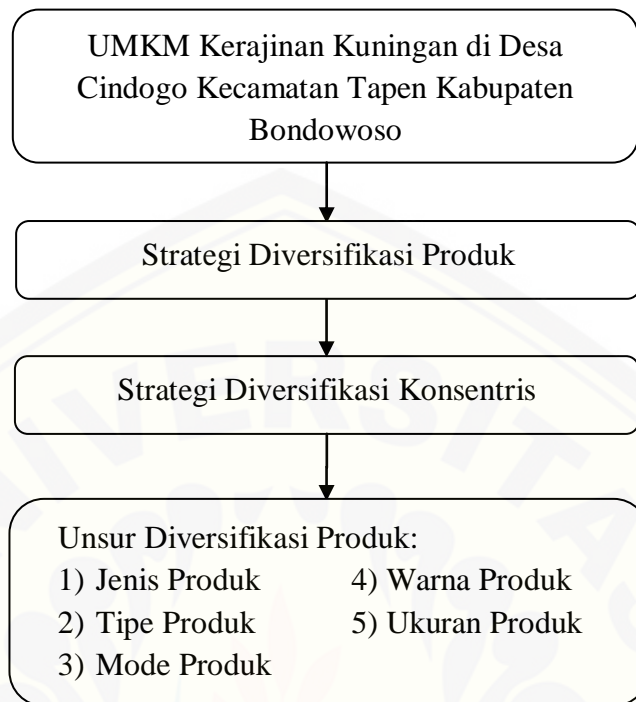
1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Agar dapat membedakan UMKM diperlukan kriteria dan ciri-ciri tertentu dalam menggolongkan UMKM. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6, UMKM digolongkan berdasarkan kriteria sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.6 Kerangka Berpikir



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

Keterangan:

Berdasarkan kerangka berpikir yang dikemukakan diatas, bahwa peneliti ingin menjelaskan strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso ialah strategi diversifikasi konsentris. Pelaksanaan strategi diversifikasi produk yang dilakukan dengan cara menambah jenis dan tipe produk, mengembangkan warna, mode, dan ukuran produk.

BAB 3. METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan berisi tentang bahasan metode penelitian yaitu berupa metode yang akan digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian. Adapun metode penelitian yang akan dijelaskan pada bab ini meliputi (1) rancangan penelitian, (2) lokasi penelitian, (3) subyek dan informan penelitian, (4) definisi operasional konsep, (5) jenis dan sumber data, (6) metode pengumpulan data, dan (7) metode analisis data.

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian disusun untuk merencanakan secara menyeluruh tentang bagaimana penelitian yang akan dilakukan. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan pengembangan produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dengan menggunakan strategi diversifikasi produk sehingga menghasilkan produk yang beragam. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area*, dengan subyeknya ialah pemilik dari UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso yang berlaku sebagai informan utama dan karyawan dari UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso sebagai informan pendukung, serta dokumen-dokumen perusahaan yang mendukung. Pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, metode observasi, dan metode dokumen. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah UMKM Kerajinan Kuningan yang berada di Jalan Raya Situbondo, Desa Cindogo, Kecamatan Tapen, Kabupaten Bondowoso yang ditentukan dengan *purposive area*, yang artinya ditentukan dengan sengaja. Alasan tempat ini dijadikan lokasi penelitian adalah karena ingin mengetahui bagaimana UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen

Kabupaten Bondowoso dalam mempertahankan usahanya dari para pesaing dengan melaksanakan strategi diversifikasi produk untuk menghasilkan produk yang lebih beragam dan memperluas pasar.

3.3 Subyek dan Informan Penelitian

Subyek dan informan penelitian ini dapat dijelaskan dengan tabel berikut:

Tabel 3.1 Daftar Subyek dan Informan Penelitian

No	Nama Usaha	Subyek Penelitian	
		Informan Utama (Pemilik Usaha)	Informan Tambahan (Karyawan)
1	UD Imanda	Bapak Kusairi	Bapak Saini
2	UD Wijaya	Bapak Sahri	Bapak Muzakki
3	UD Sutikno	Bapak Sutikno	Bapak Samsul

Berdasarkan tabel tersebut menjelaskan bahwa subyek penelitian ini adalah pemilik dari masing-masing UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso sebagai informan utama. Serta karyawan dari masing-masing kerajinan kuningan sebagai informan tambahan.

3.4 Definisi Operasional Konsep

Penulisan definisi operasional konsep bertujuan untuk memperjelas variabel yang akan diteliti untuk menghindari salah pengertian dari masing-masing variabel.

Strategi Diversifikasi Produk

Strategi diversifikasi produk merupakan suatu usaha untuk mengembangkan produk oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dengan cara menganekaragamkan produk. Strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan ialah strategi diversifikasi konsentris, dimana UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso menghasilkan produk yang masih berhubungan dengan produk yang ada yaitu semua produk yang dihasilkan menggunakan bahan baku yang sama yaitu kuningan dan menggunakan teknologi yang sama dengan yang

digunakan saat ini. Strategi diversifikasi produk yang dilakukan meliputi unsur-unsur sebagai berikut:

a) Jenis Produk

Jenis produk merupakan keragaman lini produk yang dihasilkan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso

b) Tipe Produk

Tipe produk merupakan item-item dalam suatu lini produk yang dihasilkan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso

c) Ukuran Produk

UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso menghasilkan ukuran produk yang beragam sebagai pilihan ukuran produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen.

d) Mode Produk

UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso melaksanakan pengembangan produk pada gaya atau tampilan suatu produk.

e) Warna Produk

UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso menghasilkan produk kuningan dengan keragaman warna untuk menarik minat konsumen.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Penelitian menggunakan data kualitatif, yang pada umumnya tidak dapat diukur menggunakan satuan ukur, namun dapat menjabarkan kualitas dari obyek yang diteliti. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data Primer, yakni data utama yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

- b. Data Sekunder, yakni data pendukung yang dibutuhkan untuk melengkapi informasi yang tidak didapatkan dari data primer yang diperoleh dari karyawan dari masing-masing UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan metode yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Berikut merupakan metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini:

- a. Metode Wawancara

Metode wawancara merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara bertanya langsung kepada informan penelitian, baik informan utama maupun informan pendukung. Penelitian ini menggunakan wawancara mendalam (*in-depth interview*) yaitu proses tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Sebelum melakukan wawancara, peneliti membuat daftar pertanyaan agar proses wawancara terarah dan lancar. Dalam melakukan wawancara membutuhkan alat bantu berupa perekam suara seperti, tape recorder, telepon selular, dan sebagainya. Alat perekam dipergunakan apabila peneliti mengalami kesulitan untuk mencatat hasil wawancara. Data yang ingin diperoleh dari metode wawancara adalah berupa informasi mengenai strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

- b. Metode Observasi

Metode observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilaksanakan dengan mengamati langsung terhadap suatu obyek yang terkait dengan penelitian untuk mendapatkan data yang relevan. Data yang ingin diperoleh dengan adanya kegiatan observasi adalah mengetahui tentang strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

Observasi yang dilakukan pada penelitian ini secara langsung datang ke tempat penelitian yang bertujuan untuk menggali kemungkinan adanya informasi yang terlewatkan dari pedoman wawancara yang diperlukan.

c. Metode Dokumen

Metode dokumen merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang ada, seperti data perusahaan, data produk usaha yang dimiliki, data penjualan, dan data lainnya yang dibutuhkan. Metode ini dilakukan untuk mendukung data yang diperoleh dari metode wawancara dan metode observasi.

3.7 Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan metode yang digunakan untuk mengolah data yang telah diperoleh dari wawancara, observasi, maupun dokumen sehingga menjadi suatu informasi yang jelas dan mudah dipahami oleh pembaca. Analisis data yang digunakan harus sesuai dengan jenis penelitian. Pada penelitian ini digunakan metode analisis data deskriptif yang bertujuan untuk menjabarkan keadaan yang konkret saat penelitian berlangsung. Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2016:246) menjelaskan metode analisis data dalam penelitian kualitatif, antara lain:

a. Reduksi Data

Mereduksi berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan serta mempermudah peneliti dengan cara memilih dan memilah seluruh data yang terkumpul. Data yang terkumpul dapat berupa hasil wawancara, observasi dan dokumentasi.

b. Penyajian Data

Analisis selanjutnya ialah menyajikan data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan

hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Data disajikan dalam bentuk deskripsi yang disusun secara sistematis dengan klasifikasi berdasarkan bagian-bagian yang penting, sehingga akan mempermudah peneliti ataupun pembaca untuk memahami tentang strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

c. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, hipotesis atau teori. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai strategi diversifikasi produk pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dapat disimpulkan bahwa strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan ialah strategi diversifikasi konsentris yaitu menambah produk baru yang masih terkait dengan produk yang ada saat ini. Keterkaitan yang dimaksud ialah dalam hal pemasaran, teknologi dan bahan baku yang digunakan. Target pasar yang dituju ialah kolektor produk kuningan dan konsumen yang menyukai benda yang bernilai seni, kemudian keterkaitan lainnya ialah bahan baku untuk membuat jenis produk baru menggunakan bahan baku yang sama yaitu kuningan dan menggunakan teknologi yang sama yaitu dengan teknik cor.

Strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan menghasilkan produk yang beragam, baik dari jenis dan tipe produk, ukuran, beserta warna dan mode produk. Para pengrajin kuningan di Desa Cindogo melaksanakan penganekaragaman mode dan warna yang sama, perbedaannya ada pada jenis dan tipe produk serta ukuran produk. Upaya dalam mempertahankan kualitas produk juga sangat dijaga sampai sekarang, produk dari UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dikenal kadar mengkilat yang lebih awet dan warna kuningnya mampu bertahan lebih lama.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, peneliti ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi para pengrajin kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, untuk menghasilkan produk yang lebih beragam dan menjaga kualitas produk serta mempertahankan eksistensi daerah sebagai desa penghasil kuningan.

2. Bagi pemerintah, untuk senantiasa berperan aktif dalam mengenalkan produk lokal agar dikenal lebih luas lagi.
3. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis untuk dapat menyempurnakan penelitian selanjutnya.



DAFTAR PUSTAKA**Buku**

Amirullah. 2015. *Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Assauri, S. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Afrizal. 2015. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.

David, F. R. 2006. *Manajemen Strategis Edisi Satu*. Jakarta: Salemba Empat.

Effendi, R. 1996. *Marketing Manajemen*. Malang: IKIP Malang

Gultinan, P. J., dan W. G. Paul. 1994. *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran Edisi Kedua*. Jakarta: Erlangga

Ismanthono, W. H. 2006. *Kamus Istilah Ekonomi Populer*. Jakarta: Buku Kompas.

Kotler, P., dan K. L. Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*. Jakarta: PT. Indeks.

Kotler, P. 2000, *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium*. Jakarta: Prehallindo

Kotler, P., dan K. L. Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*. Jakarta:Erlangga

Kotler, P., dan K. L. Keller, 2008. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.

Stanton, W. J. 1989. *Prinsip Pemasaran, Edisi Ketujuh Jilid 1*. Alih Bahasa Yohannes Lamarto. Jakarta: Erlangga

Supriyono. 1998. *Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis Edisi 2*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta

Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Alfabeta.

Tjiptono, F. 2002. *Strategi pemasaran Edisi II*. Yogyakarta: Andi

Tjiptono, F., G. Chandra, dan D. Adriana. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: CV. Andi Offset

Universitas Jember. 2016. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Badan Penerbit Universitas Jember

Perundang-Undangan

Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 4 Juli 2008. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta.

Jurnal

Hermawan, L. 2015. Dilema Diversifikasi Produk: Meningkatkan Pendapatan atau Menimbulkan Kanibalisme Produk?. *Jurnal Studi Manajemen*. 9(2): 26-32.

Lavionita, M. N. E., B. Santoso, dan R. Dayani. 2015. Analisis Pengaruh Diversifikasi Produk Elektronik Terhadap Minat Beli Ulang Dengan Reputasi Sebagai Variabel Moderator Pada UD Sabar Menanti Di Gerung Lombok Barat. *Jurnal Magister Manajemen*. 4(1): 1-16.

Qomaruddin, S, S. 2018. Pengembangan Produk Kerajinan Logam Cor dan Media Promosi di IKM Budi Jaya Logam Kecamatan Juawana Kabupaten Pati. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Fakultas Teknik Program Studi Teknik Mesin Universitas Muria Kudus*. 7(1): 81-88

Skripsi

Alisa, D. 2009. “Pelaksanaan Strategi Diversifikasi Produk Dalam Upaya Melayani Permintaan Konsumen di CV. Sediment Marmer Indonesia. *Skripsi*. Malang: Program Studi Manajemen Pemasaran

Lampiran 1. Matriks Penelitian

Judul	Permasalahan	Konsep	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian
Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso	Bagaimana strategi diversifikasi produk pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?	Strategi diversifikasi produk	Strategi diversifikasi konsentris <ul style="list-style-type: none"> • Jenis • Tipe • Mode • Warna • Ukuran 	Data Primer: Pemilik dari masing-masing UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso. Data Sekunder: Staf/karyawan UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis Penelitian Deskriptif Kualitatif. 2. Tempat Penelitian : UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso 3. Metode Pengumpulan Data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumen 4. Metode Subyek dan informasi penelitian: <i>purposive area</i> 5. Analisis Data: <ul style="list-style-type: none"> • Reduksi Data • Penyajian Data • Penarikan Kesimpulan

Lampiran 2. Pedoman Penelitian

1. Wawancara

Data Yang Ingin Diperoleh	Sumber Data
Pelaksanaan strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.	Informan utama dalam penelitian ini yaitu Bapak Kusairi, Bapak Sahri, dan Bapak Sutikno, selaku pemilik dari masing-masing UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso sebagai informan utama. Serta karyawan dari masing-masing kerajinan kuningan sebagai informan tambahan.

2. Observasi

Data Yang Ingin Diperoleh	Sumber Data
Strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.	Pemilik dan karyawan UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

3. Dokumen

Data Yang Ingin Diperoleh	Sumber Data
Keragaman produk yang dihasilkan oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.	Data dari masing-masing pemilik UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

Lampiran 3. Pedoman Wawancara**PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA****I. Identitas Informan Penelitian**

Nama :

Umur :

Jabatan :

Alamat :

II. Informasi mengenai Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso

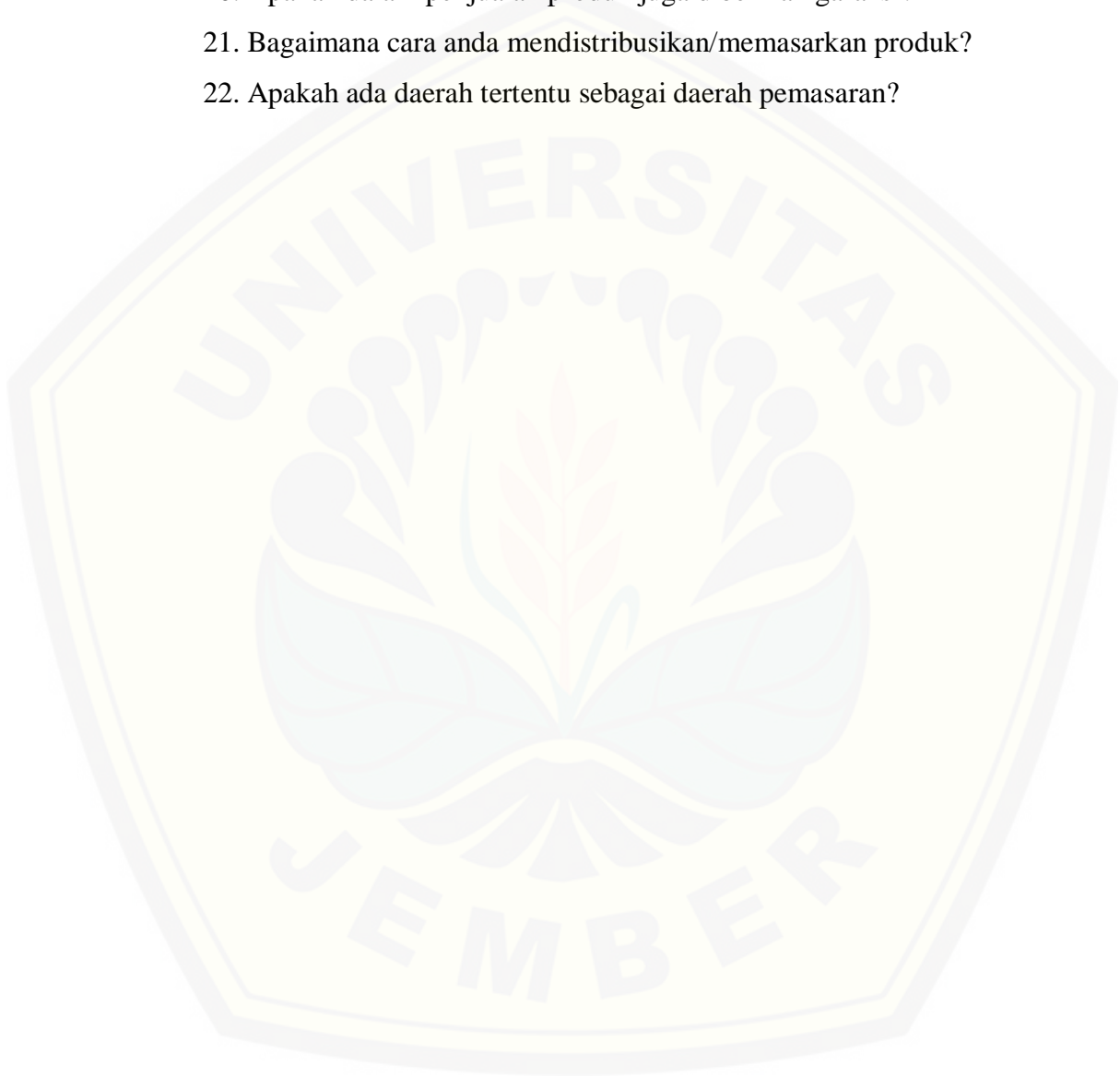
A. Sejarah Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

1. Pada tahun berapa usaha kerajinan kuningan ini didirikan?
2. Bagaimanakah sejarah awal berdirinya kerajinan kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?
3. Mengapa anda tertarik untuk membuka usaha kerajinan kuningan?
4. Apakah Kerajinan Kuningan anda ini sudah berbadan hukum?
5. Berapakah modal awal yang anda keluarkan?
6. Berapa jumlah karyawan pertama kali dimiliki?
7. Apakah ada persyaratan khusus dalam menerima karyawan?
8. Apakah ada pelatihan untuk karyawan baru?
9. Jenis produk apa saja yang diproduksi pada saat pertama kali berdiri?
10. Apakah anda pernah mengalami kendala dalam menjalankan usaha kerajinan kuningan ini?
11. Bagaimana upaya yang anda lakukan untuk mengatasi kendala tersebut?

B. Strategi Diversifikasi Produk

1. Apa yang menyebabkan anda melakukan pengembangan produk dengan strategi diversifikasi produk?
2. Bagaimana cara anda dalam melaksanakan diversifikasi produk?
Mungkin terinspirasi dari majalah dll
3. Apakah ada pertimbangan khusus dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk? Misalnya seperti karena persaingan atau permintaan konsumen?
4. Apakah ada sumber daya tambahan dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk?
5. Dengan adanya strategi diversifikasi produk, apa saja jenis produk yang dihasilkan saat ini?
6. Jenis produk manakah yang paling diminati konsumen?
7. Apa ada ketentuan khusus dalam menentukan ukuran suatu jenis produk?
8. Ukuran seperti apa yang paling diminati konsumen?
9. Saat awal mula kerajinan kuningan anda ini berdiri apakah produk yang dihasilkan sudah memiliki desain atau corak seperti saat ini?
10. Apakah ada ketentuan khusus dalam mendesain produk?
11. Desain seperti apa yang paling diminati konsumen?
12. Dalam pemberian warna, apakah produk yang dihasilkan hanya berwarna kuning atau ada warna lain? Jika iya, warna apakah yang paling diminati konsumen?
13. Bagaimana teknologi yang dipakai? Sudahkah menggunakan alat yang modern?
14. Apa saja bahan yang diperlukan dalam proses pembuatan kerajinan kuningan dan bagaimana proses pembuatannya?
15. Apakah kerajinan kuningan anda ini juga membuat produk lain selain kuningan?
16. Apa yang menjadikan produk yang dihasilkan oleh kerajinan kuningan anda lebih unggul dibandingkan dengan kerajinan kuningan lainnya?

17. Bagaimana cara anda dalam memperkenalkan produk kerajinan kuningan kepada masyarakat?
18. Berapa kisaran harga yang anda tetapkan dalam menjual produk?
19. Apakah anda memberikan potongan harga?
20. Apakah dalam penjualan produk juga diberikan garansi?
21. Bagaimana cara anda mendistribusikan/memasarkan produk?
22. Apakah ada daerah tertentu sebagai daerah pemasaran?



PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN**I. Identitas Informan Penelitian**

Nama :

Umur :

Jabatan :

Alamat :

II. Wawancara dengan karyawan UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso

1. Sudah berapa lama anda bekerja disini?
2. Apa saja persyaratan yang anda penuhi sehingga dapat menjadi karyawan di kerajinan kuningan ini?
3. Berapa jumlah tenaga kerja di kerajinan kuningan ini?
4. Jika ada pelatihan berapa lama pelatihan tersebut dilakukan?
5. Apakah ada pembagian kerja bagi masing-masing karyawan?
6. Berapa lama jam kerja bagi karyawan tiap harinya?
7. Adakah sistem lembur yang diberikan kepada karyawan?
8. Bagaimana metode perhitungan gaji tenaga kerja di kerajinan kuningan ini? Apakah ada target dalam pembuatan produk untuk mendapatkan upah tertentu?
9. Apakah pernah ada komplain yang pernah dilakukan konsumen?
10. Apa saja bahan yang diperlukan dalam proses pembuatan kerajinan kuningan dan bagaimana proses pembuatannya?
11. Apakah ada ketentuan khusus dalam pemberian warna atau desain produk?
12. Warna apa saja yang biasa digunakan?

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN**I. Identitas Informan Penelitian**

Nama :

Umur :

Alamat :

II. Wawancara dengan konsumen UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso

1. Apakah yang anda sukai dari produk UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?
2. Produk seperti apa yang sering anda beli?
3. Apakah anda membeli produk untuk digunakan sendiri atau dijual kembali?
4. Apa alasan anda tertarik untuk membeli produk dari UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?

Lampiran 4. Transkrip Wawancara**WAWANCARA INFORMAN UTAMA****A. Kerajinan Kuningan UD Imanda**

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Kusairi

Umur : 52 tahun

Jabatan : Pemilik kerajinan kuningan UD Imanda

Alamat : Jalan Raya Situbondo, RT 18 RW 8, Desa Cindogo, Kecamatan
Tapen, Kabupaten Bondowoso

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik kerajinan kuningan UD Imanda:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak, dari Universitas Jember yang kemarin menghubungi bapak untuk wawancara”

Bapak Kusairi : “Oh iya mbak, silahkan mau tanya apa?”

Peneliti : “Pertama saya ingin mengetahui bagaimana sejarah awal berdirinya usaha bapak ini, dan mengapa bapak tertarik untuk membuka usaha kerajinan kuningan?”

Bapak Kusairi : “Saat saya lulus kuliah itu melihat desa saya ini banyak sekali pengrajin kuningan, kemudian saya juga tertarik untuk membuka usaha kuningan saat tahun 1990, karena dulu itu memang banyak sekali peminat dari produk kuningan, sampai Bapak Soeharto yang saat itu menjabat presiden datang kesini”

Peneliti : “Apakah kerajinan bapak ini sudah berbadan hukum?”

Bapak Kusairi : “iya sudah mbak”

Peneliti : “Berapa modal awal yang bapak keluarkan saat pertama kali membuka usaha?”

Bapak Kusairi : “Dulu modal pertama kali itu kurang lebih Rp 25.000.000”

Peneliti : “Dulu pertama kali buka usaha itu ada berapa karyawannya pak?”

Bapak Kusairi: “Dulu itu ada 45 karyawan mbak, sekarang 11 orang untuk bagian produksi, yang jaga *showroom* 1 orang”

Peneliti : “Apa ada persyaratan khusus dalam menerima karyawan pak?”

Bapak Kusairi: “Ya harus ahli mbak dalam membuat produk kuningan”

Peneliti : “Apakah ada pelatihan untuk karyawan baru?”

Bapak Kusairi : “Tidak ada mbak, karyawan harus sudah mahir”

Peneliti : “Jenis produk apa saja yang bapak produksi saat pertama kali berdiri, lalu apa ada perbedaan dengan produk saat ini?”

Bapak Kusairi: “Vas, guci, sama alat musik gamelan sekarang lebih banyak jenisnya. Dulu itu ukirannya gak seperti ini, yang dulu itu kuno, kalau yang sekarang itu ukirannya lebih modern diberi ukiran bunga dan satwa. Warnanya dulu itu cuma kuning aja, sekarang ada warnanya beragam”

Peneliti : “Apakah usaha bapak ini pernah mengalami kendala?”

Bapak Kusairi: “Kendalanya di harga bahan baku mbak, semenjak krisis moneter harga bahan baku selalu naik sampai saat ini, dulu itu bahan baku kuningan cuma Rp 750 sekarang Rp 55.000, sampai banyak usaha kuningan yang tutup saat itu, banyak pesaing juga dari daerah lain”

Peneliti : “Bagaimana bapak mengatasi masalah itu sampai bisa bertahan hingga sekarang?”

Bapak Kusairi: “Saya tetap *positive thinking* dan selalu berusaha untuk mempertahankan usaha. Saya coba mengembangkan produk, agar lebih menarik. Saya juga mempromosikan produk ke berbagai sosial media, saya juga mengikuti pameran yang diadakan pemerintah agar produk saya lebih dikenal oleh masyarakat”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk, mungkin terinspirasi dari majalah atau lainnya?”

Bapak Kusairi: “Sesuai dengan kreativitas saya aja mbak, kadang juga dari minat pasar. Saat pasar banyak menggemari produk kuningan bentuk satwa, saya buat semenarik mungkin”

Peneliti : “Apa ada sumber daya tambahan pak dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk?”

Bapak Kusairi: “Tentu saja, kalau banyak pesanan itu saya membutuhkan lebih banyak bahan baku, kalau untuk sumber daya manusianya tidak, disini itu sanggup melayani permintaan berapapun jumlahnya”

Peneliti : “Dengan adanya strategi diversifikasi produk, apa saja jenis produk yang dihasilkan saat ini?”

Bapak Kusairi: “Ada souvenir, vas, guci, tempat buah, kinangan, gentong dan gayung siraman, selongsong dan masih banyak lagi”

Peneliti : “Lalu untuk ukurannya itu apa ada ketentuan khusus pak, misal seperti vas harus berapa tinggi gitu pak?”

Bapak Kusairi: “Kalu vas biasanya itu 9 cm untuk souvenir yang besar ada yang 100 cm lebih”

Peneliti : “Biasanya ukuran seperti apa yang diminati konsumen pak?”

Bapak Kusairi: “Kisaran 10cm – 45 cm mbak”

Peneliti : “Apa ada ketentuan khusus pak dalam mendesain produk?”

Bapak Kusairi: “Tergantung jenisnya mbak, kalau vas, guci dan lainnya saya beri motif bunga, kalau hewan disesuaikan dengan aslinya”

Peneliti : “Dalam pemberian warna, apakah produk yang dihasilkan hanya berwarna kuning atau ada warna lain pak? Jika ada warna apa yang paling diminati?”

Bapak Kusairi: “Warna dasarnya kuning, lalu diberi warna lain seperti hijau, merah kuning, putih di bagian motifnya”

Peneliti : “Bagaimana dengan teknologi yang digunakan pak, apakah sudah menggunakan alat yang modern?”

Bapak Kusairi: “Masih tradisional mbak, disini menggunakan teknik cor. Kalau pakai mesin pres itu bentuk yang dihasilkan sama semua. Kalau dengan teknik cor kita bebas membuat produk yang seperti apa dengan ukuran yang berbeda”

Peneliti : “Apa saja bahan yang diperlukan dalam proses pembuatan kerajinan kuningan ini pak dan bagaimana proses pembuatannya?”

Bapak Kusairi: “Bahan bakunya itu kuningan biasanya dari selongsong peluru atau kuningan bekas, proses pembuatannya yang pertama itu membuat cetakan dari mal atau lilin kemudian pemopokan dilapisi dengan tanah, semen, dan abu arang kemudian dijemur. Setelah dijemur, nanti cetakan itu dibakar agar mal atau lilin keluar, pembakaran dilakukan bersama dengan peleburan kuningan. setelah cetakan jadi, kita isi dengan kuningan yang sudah dilebur tadi. Nah, kita tunggu sampai jadi, kemudian cetakannya dibuka dan kemudian nanti akan di las jika ada lubang dan di gerenda dan di ampelas untuk memperhalus, setelah itu di ukir dan diberi warna. Terakhir di beri anti gores supaya tahan lama.

Peneliti : “Apa kerajinan bapak ini juga memproduksi selain kuningan?”

Bapak Kusairi: “Kuningan aja mbak”

Peneliti : “Apa yang menjadikan produk yang dihasilkan oleh kerajinan kuningan bapak ini lebih unggul dengan kerajinan kuningan lainnya?”

Bapak Kusairi: “Kalau dengan kerajinan kuningan lain di desa ini sama ya mbak, kalau dibandingkan dengan daerah lain bisa dilihat dari ukiran dan warna. Daerah lain itu ndak bisa buat ukiran seperti ini, di daerah lain itu masih polos, trus kadar mengkilat kerajinan kuningan disini juga lebih awet”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak memperkenalkan produk kerajinan bapak kepada masyarakat?”

Bapak Kusairi: “Dengan memanfaatkan sosial media mbak, anak saya yang mengelola”

Peneliti : “Berapa kisaran harga yang bapak tetapkan dalam menjual produk?”

Bapak Kusairi: “Paling murah itu Rp 50.000 untuk *souvenir* sampai Rp 5.000.000, tergantung tingkat kesulitan dan ukuran produk”

Peneliti : “Apakah bapak juga memberikan potongan harga?”

Bapak Kusairi: “Ya kalau pesannya banyak pasti saya beri potongan”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak mendistribusikan produk?”

Bapak Kusairi: “Biasanya saya paketkan menggunakan jasa pengiriman Elteha, JNE dan Kantor Pos. Kadang saya mengantarkan langsung kalau daerahnya dekat seperti Banyuwangi”

Peneliti : “Apakah ada daerah tertentu sebagai daerah pemasaran?”

Bapak Kusairi: “Dulu pernah sampai ekspor, tapi saat ini saya lebih ke dalam negeri aja seperti Yogyakarta dan Solo”

Peneliti : “Baik pak, erimakasih pak atas waktu yang diluangkan kalau boleh saya ingin melihat proses produksi sekaligus mewawancarai karyawan bapak, boleh pak?”

Bapak Kusairi: “Oiya mbak silahkan”

B. Kerajinan Kuningan UD WIJAYA

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Sahri
Umur : 56 tahun
Jabatan : Pemilik kerajinan kuningan UD Wijaya
Alamat : Jalan Raya Situbondo, Desa Cindogo, Kecamatan Tapen,
Kabupaten Bondowoso

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik kerajinan kuningan UD Wijaya:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak, dari Universitas Jember yang kemarin menghubungi bapak untuk wawancara”

Bapak Sahri : “Oh iya mbak, silahkan mau tanya apa?”

Peneliti : “Pertama saya ingin mengetahui bagaimana sejarah awal berdirinya usaha bapak ini, dan mengapa bapak tertarik untuk membuka usaha kerajinan kuningan?”

Bapak Sahri : “Usaha ini turun temurun ya mbak, ini milik keluarga yang sudah berdiri dari tahun 1975 kemudian dilanjutkan saya pada tahun 1985, awalnya saya semenjak umur 12 tahun itu sudah mulai

belajar untuk membuat kuningan karena saat itu memang banyak sekali peminat kerajinan kuningan di Desa ini”

Peneliti : “Apakah kerajinan bapak ini sudah berbadan hukum?”

Bapak Sahri : “iya sudah mbak, tapi SIUPnya itu saya cari ndak ketemu”

Peneliti : “Berapa modal awal yang bapak keluarkan saat pertama kali membuka usaha?”

Bapak Sahri : “Dulu pertama kali itu aya keluar 1 jutaan mbak untuk membeli bahan baku, keuntungan yang saya dapat mencapai 50 juta”

Peneliti : “Wah banyak ya pak keuntungannya. Dulu pertama kali buka usaha itu ada berapa karyawannya pak?”

Bapak Sahri : “Dulu itu saya kerja sendiri mbak. Kemudian karena semakin banyak pesanan, karyawan untuk mencari bahan baku saja ada 50 orang, kalau karyawan produksi sekitar 30 orang mbak”

Peneliti : “Apa ada persyaratan khusus dalam menerima karyawan pak?”

Bapak Sahri : “Tidak ada persyaratan khusus ya mbak, asalkan orang itu niat saya terima”

Peneliti : “Apakah ada pelatihan untuk karyawan baru?”

Bapak Sahri : “ya, untuk karyawan baru itu saya ajari dulu”

Peneliti : “Jenis produk apa saja yang bapak produksi saat pertama kali berdiri, lalu apa ada perbedaan dengan produk saat ini?”

Bapak Sahri : “Vas, guci, sama alat musik gamelan sekarang lebih banyak jenisnya. Trus dulu itu ukirannya itu kuno mbak ndak seperti sekarang, kalau yang sekarang itu ukirannya lebih modern diberi ukiran bunga dan satwa. Warnanya dulu itu Cuma kuning aja, sekarang ada macem-macem. Lebih cantik lah”

- Peneliti : “Apakah usaha bapak ini pernah mengalami kendala?”
- Bapak Sahri : “Kendalanya di harga bahan baku mbak, semenjak tahun 1998 itu harga bahan baku selalu naik sampai saat ini, dulu itu bahan baku kuningan cuma Rp 750 sekarang Rp 55.000 mbak, sampai banyak usaha kuningan yang tutup saat itu. Trus banyak pesaing juga dari daerah lain.
- Peneliti : “Bagaimana bapak mengatasi masalah itu sampai bisa bertahan hingga sekarang?”
- Bapak Sahri : “Saya selalu optimis ya mbak, walau yang lain banyak yang tutup saya itu tetap berusaha dengan mencari bahan baku yang lebih murah ke ke desa-desa, lalu saya mencoba mengembangkan produk itu mbak biar produk saya itu banyak macamnya. Ya Alhamdulillah pesanan terus berdatangan”
- Peneliti : “Bagaimana cara bapak dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk, mungkin terinspirasi dari majalah atau lainnya?”
- Bapak Sahri : “Karena pesanan dari konsumen mbak, biasanya konsumen itu minta dibuatkan produk dan mereka memberikan desain. Yaa sesuai permintaan gitu mbak”
- Peneliti : “Apa ada sumber daya tambahan pak dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk?”
- Bapak Sahri : “Tentu saja, kalau banyak pesanan itu saya membutuhkan lebih banyak bahan baku, kalau untuk sumber daya manusianya tidak, disini itu sanggup melayani permintaan berapapun jumlahnya”
- Peneliti : “Dengan adanya strategi diversifikasi produk, apa saja jenis produk yang dihasilkan saat ini?”
- Bapak Sahri : “Ada vas, guci, benda-benda fungsional seperti tempat buah, kinangan, dan masih banyak lagi. Saya dulu juga pernah buat

kereta kaca mbak lengkap dengan 4 kuda yang tingginya sampai 2 meter”

Peneliti : “Lalu untuk ukurannya itu apa ada ketentuan khusus pak, misal seperti vas harus berapa tinggi gitu pak?”

Bapak Sahri : “Tergantung konsumennya mbak mintanya berapa senti meter”

Peneliti : “Biasanya ukuran seperti apa yang diminati konsumen pak?”

Bapak Sahri : “Kisaran 10cm – 2 m mbak”

Peneliti : “Apa ada ketentuan khusus pak dalam mendesain produk?”

Bapak Sahri : “Ya tergantung pesanan mbak, untuk ukiran biasanya ya motif bunga dan satwa?”

Peneliti : “Dalam pemberian warna, apakah produk yang dihasilkan hanya berwarna kuning atau ada warna lain pak? Jika ada warna apa yang paling diminati?”

Bapak Sahri : “Warna dasarnya kuning, lalu diberi warna lain seperti hijau, merah kuning, putih di bagian motifnya. Kadang konsumen juga minta warna dasarnya putih”

Peneliti : “Bagaimana dengan teknologi yang digunakan pak, apakah sudah menggunakan alat yang modern?”

Bapak Sahri : “Masih tradisional mbak, disini menggunakan teknik cor. Kalau pakai mesin pres itu bentuk yang dihasilkan sama semua. Kalau dengan teknik cor kita bebas membuat produk yang seperti apa dengan ukuran yang berbeda”

Peneliti : “Apa saja bahan yang diperlukan dalam proses pembuatan kerajinan kuning ini pak dan bagaimana proses pembuatannya?”

Bapak Sahri : “Bahan bakunya itu kuningan biasanya dari selongsong peluru atau kuningan bekas, proses pembuatannya yang pertama itu membuat cetakan dari mal atau lilin kemudian pemopokan dilapisi dengan tanah, semen, dan abu arang kemudian dijemur. Setelah dijemur, nanti cetakan itu dibakar agar mal atau lilin keluar, pembakaran dilakukan bersama dengan peleburan kuningan. setelah cetakan jadi, kita isi dengan kuningan yang sudah dilebur tadi. Nah, kita tunggu sampai jadi, kemudian cetakannya dibuka dan kemudian nanti akan di las jika ada lubang dan di gerenda dan di ampelas untuk memperhalus, setelah itu di ukir dan diberi warna. Terakhir di beri anti gores supaya tahan lama.

Peneliti : “Apa kerajinan bapak ini juga memproduksi selain kuningan?”

Bapak Sahri : “Dulu ada memproduksi lain dari alumunium, tapi sekarang hanya kuningan aja mbak”

Peneliti : “Apa yang menjadikan produk yang dihasilkan oleh kerajinan kuningan bapak ini lebih unggul dengan kerajinan kuningan lainnya?”

Bapak Sahri : “Kalau dengan kerajinan kuningan lain di desa ini sama ya mbak, kalau dibandingkan dengan daerah lain bisa dilihat dari ukiran dan warna. Daerah lain itu ndak bisa buat ukiran seperti ini, di daerah lain itu masih polos, trus kadar mengkilat kerajinan kuningan disini juga lebih awet”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak memperkenalkan produk kerajinan bapak kepada masyarakat?”

Bapak Sahri : “Saya itu ada kerjasama mbak dengan Bapak Irfan penduduk sini juga, produk saya itu biasanya dia promosikan di website”

Peneliti : “Berapa kisaran harga yang bapak tetapkan dalam menjual produk?”

Bapak Sahri : “Paling murah itu Rp 100.000 sampai ada yang Rp 15.000.000, tergantung tingkat kesulitan dan ukuran produk”

Peneliti : “Apakah bapak juga memberikan potongan harga?”

Bapak Sahri : “Ya kalau pesannya banyak pasti saya beri potongan”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak mendistribusikan produk?”

Bapak Sahri : “Biasanya saya paketkan menggunakan jasa pengiriman Elteha atau Kantor Pos. Kadang saya mengantarkan langsung menggunakan pick up ke Yogyakarta dan Solo, disana saya juga punya agen mbak”

Peneliti : “Apakah ada daerah tertentu sebagai daerah pemasaran?”

Bapak Sahri : “Paling banyak itu dari Yogyakarta dan Solo kalau yang dari dalam negeri, kalau untuk luar negeri biasanya dari India dan Singapore, ini saya sekarang sedang menyelesaikan pesanan yang dari Singapore”

Peneliti : “Baik pak, erimakasih pak atas waktu yang diluangkan kalau boleh saya ingin melihat proses produksi sekaligus mewawancarai karyawan bapak, boleh pak?”

Bapak Sahri : “Oiya mbak silahkan”

C. Kerajinan Kuningan UD Sutikno

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Sutikno

Umur : 52 tahun

Jabatan : Pemilik kerajinan kuningan UD Sutikno

Alamat : Jalan Raya Situbondo, RT 16, RW 7, Desa Cindogo, Kecamatan Tapen, Kabupaten Bondowoso

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik kerajinan kuningan UD Sutikno:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak, dari Universitas Jember yang kemarin menghubungi bapak untuk wawancara”

Bapak Sutikno: “Oh iya mbak, mau tanya apa?”

Peneliti : “Pertama saya ingin mengetahui bagaimana sejarah awal berdirinya usaha bapak ini, dan mengapa bapak tertarik untuk membuka usaha kerajinan kuningan?”

Bapak Sutikno : “Awalnya itu saya belajar ikut orang waktu saya masih kelas 4 SD, setelah saya mahir trus saya buka usaha sendiri tahun 1987”

Peneliti : “Apakah kerajinan bapak ini sudah berbadan hukum?”

Bapak Sutikno: “iya sudah mbak”

Peneliti : “Berapa modal awal yang bapak keluarkan saat pertama kali membuka usaha?”

Bapak Sutikno: “Dulu modal pertama itu Rp 8.000.000 mbak”

Peneliti : “Dulu pertama kali buka usaha itu ada berapa karyawannya pak?”

Bapak Sutikno: “Dari dulu sampai sekarang karyawan saya itu 4 orang mbak”

Peneliti : “Ada persyaratan khusus tidak pak dalam menerima karyawan?”

Bapak Sutikno: “Ya harus bisa mengerjakan semua proses produksi mbak”

Peneliti : “Apakah ada pelatihan untuk karyawan baru?”

Bapak Sutikno: “Tidak ada, semua karyawan memang sudah bisa memproduksi”

Peneliti : “Jenis produk apa saja yang bapak produksi saat pertama kali berdiri, lalu apa ada perbedaan dengan produk saat ini?”

Bapak Sutikno: “Dulu itu saya cuma buat vas, guci, sama alat musik gamelan sekarang lebih banyak jenisnya. Dulu ukirannya itu jadul, sekarang ukirannya lebih modern diberi ukiran bunga dan satwa. Warnanya dulu itu cuma kuning aja, sekarang sudah macem-macem.

Peneliti : “Apakah usaha bapak ini pernah mengalami kendala?”

Bapak Sutikno: “Kendalanya itu harga bahan baku yang terus naik, banyak pesaing juga dari daerah lain. Sampai banyak pengrajin yang gulung tikar mbak, dulu itu di desa ini ada 16 pengrajin sekarang tinggal 6”

Peneliti : “Bagaimana bapak mengatasi masalah itu sampai bisa bertahan hingga sekarang?”

Bapak Sutikno: “Tetap berusaha mbak, saya mencoba menawarkan produk saya dengan mempromosikan ke sosial media dan saya juga menyanggupi pesanan dengan bentuk apapun, sampai pada 2 tahun yang lalu kalau tidak salah, saya itu dipercaya untuk membuat tugu WTN Dishub di Jember, itu sebuah kebanggaan tersendiri bagi saya”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk, mungkin terinspirasi dari majalah atau lainnya?”

Bapak Sutikno: “Produk yang saya buat ini kan tergantung pesanan ya mbak, jadi biasanya konsumen itu maunya seperti apa lalu saya gambarkan dulu desainnya, ya dari kreativitas aja mbak”

Peneliti : “Apa ada sumber daya tambahan pak dalam melaksanakan strategi diversifikasi produk?”

Bapak Sutikno: “Tentu saja, kalau banyak pesanan itu saya membutuhkan lebih banyak bahan baku, kalau untuk sumber daya manusianya tidak, disini itu sanggup melayani permintaan berapapun jumlahnya”

Peneliti : “Dengan adanya strategi diversifikasi produk, apa saja jenis produk yang dihasilkan saat ini?”

Bapak Sutikno: “Ada vas, guci, benda-benda fungsional seperti tempat buah, kinangan, tempat amplop undangan pernikahan, gentong dan siraman, sekarang banyak pesanan dari TNI biasanya minta dibuatkan patung TNI, logo dan selongsong”

Peneliti : “Lalu untuk ukurannya itu apa ada ketentuan khusus pak, misal seperti vas harus berapa tingginya gitu pak?”

Bapak Sutikno: “Tergantung konsumennya mbak mintanya seperti apa”

Peneliti : “Biasanya ukuran seperti apa yang diminati konsumen pak?”

Bapak Sutikno: “Biasanya itu ukuran sedang seperti 20 cm – 35 cm”

Peneliti : “Apa ada ketentuan khusus pak dalam mendesain produk?”

Bapak Sutikno: “Tergantung pesanan mbak, untuk ukiran biasanya motif bunga dan satwa”

Peneliti : “Dalam pemberian warna, apakah produk yang dihasilkan hanya berwarna kuning atau ada warna lain pak? Jika ada warna apa yang paling diminati?”

Bapak Sutikno: “Warna dasarnya kuning, lalu diberi warna lain seperti hijau, merah kuning, putih di bagian motifnya. Kalau yang mesan minta warna dasar merah ya saya buatkan”

Peneliti : “Bagaimana dengan teknologi yang digunakan pak, apakah sudah menggunakan alat yang modern?”

Bapak Sutikno: “Masih tradisional mbak, disini menggunakan teknik cor. Kalau pakai mesin pres itu bentuk yang dihasilkan sama semua. Kalau dengan teknik cor kita bebas membuat produk yang seperti apa dengan ukuran yang berbeda”

Peneliti : “Apa saja bahan yang diperlukan dalam proses pembuatan kerajinan kuningan ini pak dan bagaimana proses pembuatannya?”

Bapak Sutikno: “Bahan bakunya itu kuningan biasanya dari selongsong peluru atau kuningan bekas, proses pembuatannya yang pertama itu membuat cetakan dari mal atau lilin kemudian pemopokan dilapisi dengan tanah, semen, dan abu arang kemudian dijemur. Setelah dijemur, nanti cetakan itu dibakar agar mal atau lilin keluar, pembakaran dilakukan bersama dengan peleburan kuningan. setelah cetakan jadi, kita isi dengan kuningan yang sudah dilebur tadi. Nah, kita tunggu sampai jadi, kemudian cetakannya dibuka dan kemudian nanti akan di las jika ada lubang dan di gerenda dan di ampelas untuk memperhalus, setelah itu di ukir dan diberi warna. Terakhir di beri anti gores supaya tahan lama.

Peneliti : “Apa kerajinan bapak ini juga memproduksi selain kuningan?”

Bapak Sutikno: “Kuningan aja mbak”

Peneliti : “Apa yang menjadikan produk yang dihasilkan oleh kerajinan kuningan bapak ini lebih unggul dengan kerajinan kuningan lainnya?”

Bapak Sutikno: “Kalau dengan kerajinan kuningan daerah lain bedanya di ukiran, kalau di daerah lain itu ndak bisa buat ukiran seperti ini, trus kadar mengkilat kerajinan kuningan ini juga lebih awet”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak memperkenalkan produk kerajinan bapak kepada masyarakat?”

Bapak Sahri : “Memanfaatkan sosial media mbak, yang mengelola itu anak saya”

Peneliti : “Berapa kisaran harga yang bapak tetapkan dalam menjual produk?”

Bapak Sahri : “Paling murah itu Rp 100.000 sampai Rp 4.000.000, tergantung tingkat kesulitan dan ukuran produk”

Peneliti : “Apakah bapak juga memberikan potongan harga?”

Bapak Sahri : “Oh ndak mbak”

Peneliti : “Bagaimana cara bapak mendistribusikan produk?”

Bapak Sahri : “Saya paketkan menggunakan jasa pengiriman Elteha mbak”

Peneliti : “Apakah ada daerah tertentu sebagai daerah pemasaran?”

Bapak Sahri : “Saya ndak menargetkan daerah pemasaran, tapi yang paling banyak pesan itu daerah Surabaya, Banyuwangi, Yogyakarta dan Solo”

Peneliti : “Baik pak, terimakasih pak atas waktu yang diluangkan kalau boleh saya ingin melihat proses produksi sekaligus mewawancarai karyawan bapak, boleh pak?”

Bapak Sahri : “Oiya mbak silahkan”

WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN

A. Kerajinan Kuningan UD Imanda

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Saini
Umur : 40 tahun
Jabatan : Karyawan produksi UD Imanda
Alamat : Jalan Raya Situbondo, Desa Cindogo, Kecamatan Tapen,
Kabupaten Bondowoso

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan kerajinan kuningan UD Imanda:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak dari Universitas Jember. Apa bapak bersedia untuk saya wawancarai?”

Bapak Samsul : “Iya mbak, mau tanya apa?”

Peneliti : “Sudah berapa lama bapak bekerja disini?”

Bapak Samsul : “Semenjak tahun 1993 saya bekerja disini”

Peneliti : “Apa ada persyaratan khusus pak untuk bisa menjadi karyawan disini?”

Bapak Samsul : “Ya ada mbak, harus bisa buat kuningan”

Peneliti : “Apa ada pelatihan saat menjadi karyawan baru pak?”

Bapak Samsul : “Tidak ada mbak, disini harus sudah ahli”

Peneliti : “Berapa jumlah tenaga kerja disini pak?”

Bapak Samsul : “Untuk karyawan produksi ada 11 orang mbak”

Peneliti : “Apakah ada pembagian kerja bagi masing-masing karyawan?”

Bapak Samsul : “Ya tentu, setiap karyawan punya bagiannya masing-masing. Kalau saya disini sebagai pemopokan”

Peneliti : “Untuk jam kerjanya berapa lama pak?”

Bapak Samsul : “Dari jam 7 sampai jam 3 sore mbak”

Peneliti : “Apa ada sistem lembur pak?”

Bapak Samsul : “Ada mbak kalau banyak pesanan”

Peneliti : “Bagaimana metode penghitungan gaji tenaga kerja disini pak?”

Bapak Samsul : “Disini itu dihitung perhari, perharinya Rp 50.000 kalau lembur ada tambahan”

Peneliti : “Apa pernah mendapat komplain dari konsumen pak?”

Bapak Samsul : “Alhamdulillah tidak ada mbak”

Peneliti : “Apa saja bahan yang diperlukan untuk membuat kerajinan kuningan ini pak?”

Bapak Samsul : “Bahan bakunya ya dari kuningan, bisa dari selongsong peluru atau produk kuningan yang sudah rusak”

Peneliti : “Apa ada ketentuan khusus pak dalam pemberian warna atau desain produk?”

Bapak Samsul : “Sesuai dengan jenisnya mbak, kalau vas biasanya motif kembang gitu. Kalau hewan kita miripkan seperti aslinya”

Peneliti : “Dalam pemberian warna, warna apa saja yang dipakai pak?”

Bapak Samsul : “Pewarnaan produknya pakai warna putih, merah, hijau, biru, pink sama oren, kalau dulu warna kuning aja”

Peneliti : “Terimakasih ya pak sudah mau saya wawancarai”

B. Kerajinan Kuningan UD WIJAYA

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Muzakki

Umur : 42 tahun

Jabatan : Karyawan produksi UD Wijaya

Alamat : Jalan Raya Situbondo, Desa Cindogo, Kecamatan Tapen,
Kabupaten Bondowoso

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan kerajinan kuningan UD Wijaya:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak, dari Universitas Jember. Apa bapak bersedia untuk saya wawancarai?”

Bapak Muzakki: “Iya mbak, mau tanya apa?”

Peneliti : “Sudah berapa lama bapak bekerja disini?”

Bapak Muzakki: “Sudah 10 tahun lebih saya bekerja disini”

Peneliti : “Apa ada persyaratan khusus pak untuk bisa menjadi karyawan disini?”

Bapak Muzakki: “Oh tidak ada mbak, yang penting niat dan giat dalam bekerja”

Peneliti : “Apa ada pelatihan saat menjadi karyawan baru pak?”

Bapak Muzakki: “Diajari dulu mbak, dengan melihat proses pembuatannya gimana”

Peneliti : “Berapa jumlah tenaga kerja disini pak?”

Bapak Muzakki: “10 orang mbak”

Peneliti : “Apakah ada pembagian kerja bagi masing-masing karyawan?”

Bapak Muzakki: “Iya mbak, setiap karyawan punya bagian masing-masing. Tapi untuk pengecoran biasanya dilakukan bersama”

Peneliti : “Untuk jam kerjanya berapa lama pak?”

Bapak Muzakki: “Dari jam 7 sampai jam 3 sore mbak”

Peneliti : “Apa ada sistem lembur pak?”

Bapak Muzakki: “Ada mbak kalau banyak pesanan”

Peneliti : “Bagaimana metode penghitungan gaji tenaga kerja disini pak?”

Bapak Muzakki: “Disini itu dihitung perhari, perharinya Rp 50.000 kalau lembur ada tambahan setiap jamnya Rp 5.000”

Peneliti : “Apa pernah mendapat komplain dari konsumen pak?”

Bapak Muzakki: “Cuma masalah keterlambatan aja mbak”

Peneliti : “Apa saja bahan yang diperlukan untuk membuat kerajinan kuningan ini pak?”

Bapak Muzakki : “Bahan bakunya ya dari kuningan, bisa dari selongsong peluru atau produk kuningan yang sudah rusak”

Peneliti : “Apa ada ketentuan khusus paka dalam pemberian warna atau desain produk?”

Bapak Muzakki : “Tergantung yang pesan aja mbak”

Peneliti : “Yasudah pak, terimakasih atas waktunya”

Bapak Muzakki : “Iya mbak, sama-sama”

C. Kerajinan Kuningan UD Sutikno

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Samsul

Umur : 47 tahun

Jabatan : Karyawan produksi UD Sutikno

Alamat : Jalan Raya Situbondo, Desa Cindogo, Kecamatan Tapen,
Kabupaten Bondowoso

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan kerajinan kuningan UD Sutikno:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak dari Universitas Jember. Apa bapak bersedia untuk saya wawancarai?”

Bapak Samsul : “Iya mbak, mau tanya apa?”

Peneliti : “Sudah berapa lama bapak bekerja disini?”

Bapak Samsul : “Semenjak Bapak Tikno buka usaha ini mbak”

Peneliti : “Apa ada persyaratan khusus pak untuk bisa menjadi karyawan disini?”

Bapak Samsul : “Harus bisa semua proses produksi mbak”

Peneliti : “Apa ada pelatihan saat menjadi karyawan baru pak?”

Bapak Samsul : “Oh tidak ada”

Peneliti : “Berapa jumlah tenaga kerja disini pak?”

Bapak Samsul : “4 orang mbak”

Peneliti : “Apakah ada pembagian kerja bagi masing-masing karyawan?”

Bapak Samsul : “Pembagian khusus gitu tidak ada mbak, disini semua bisa mengerjakan apapun”

Peneliti : “Untuk jam kerjanya berapa lama pak?”

Bapak Samsul : “Dari jam 7 sampai jam 3 sore mbak”

Peneliti : “Apa ada sistem lembur pak?”

Bapak Samsul : “Ada mbak kalau banyak pesanan”

Peneliti : “Bagaimana metode penghitungan gaji tenaga kerja disini pak?”

Bapak Samsul : “Disini itu dihitung perhari, perharinya Rp 50.000 kalau lembur ada tambahan”

Peneliti : “Apa pernah mendapat komplain dari konsumen pak?”

Bapak Samsul : “Alhamdulillah tidak ada mbak”

Peneliti : “Apa saja bahan yang diperlukan untuk membuat kerajinan kuningan ini pak?”

Bapak Samsul : “Bahan bakunya ya dari kuningan, bisa dari selongsong peluru atau produk kuningan yang sudah rusak”

Peneliti : “Apa ada ketentuan khusus paka dalam pemberian warna atau desain produk?”

Bapak Samsul : “Tergantung yang pesan aja mbak”

Peneliti : “Yasudah pak, terimakasih sudah mau saya wawancarai”

Bapak Samsul : “Iya mbak, sama-sama”

WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN**Konsumen dari UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso**

Identitas Informan Penelitian :

Nama : Bapak Hartanto

Umur : 40 tahun

Alamat : Banyuwangi

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan konsumen UMKM Kerajinan Kuningan Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso:

Peneliti : “Selamat pagi pak, maaf mengganggu. Saya Dewi Masruro pak dari Universitas Jember. Apa bapak bersedia untuk saya wawancarai?”

Bapak Hartanto : “Iya mbak, mau tanya apa?”

Peneliti : “Apa yang bapak sukai dari produk UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?”

Bapak Hartanto : “Karena unik ya, di daerah lain saya tidak menemukan kuningan dengan motif seperti ini, warnanya juga macem-mace. Kalau didaerah lain itu kan ya cuma kuning aja gitu polos”

Peneliti : “Produk seperti apa yang sering bapak beli?”

Bapak Hartanto : “Yang bisa buat pajangan aja sih, seperti vas, guci dan miniatur hewan dan lain-lain”

Peneliti : “Apakah bapak membeli produk untuk digunakan sendiri atau dijual kembali?”

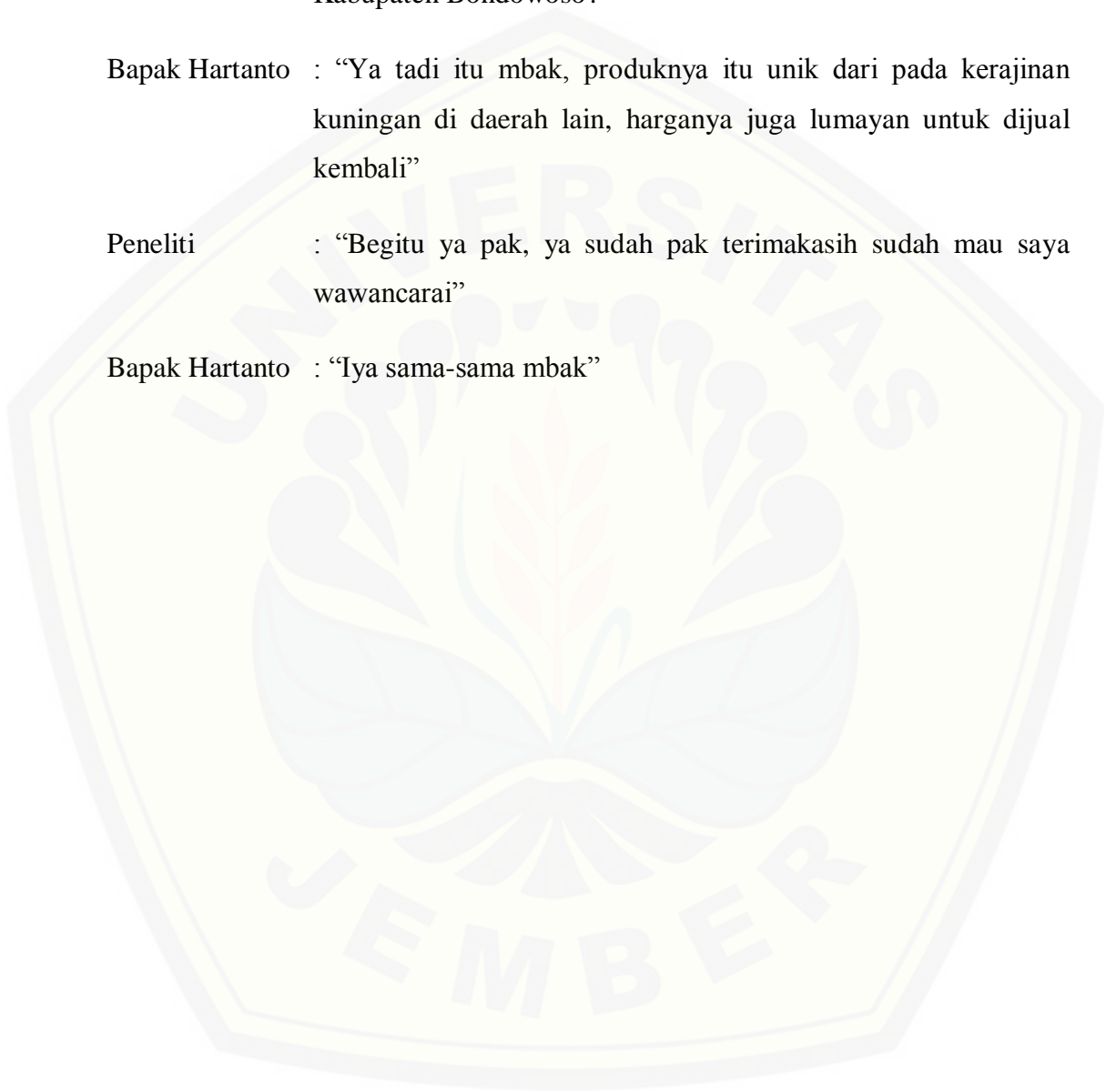
Bapak Hartanto : “Saya jual lagi mbak, kadang untuk koleksi pribadi”

Peneliti : “Apa alasan bapak tertarik untuk membeli produk dari UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?”

Bapak Hartanto : “Ya tadi itu mbak, produknya itu unik dari pada kerajinan kuningan di daerah lain, harganya juga lumayan untuk dijual kembali”

Peneliti : “Begitu ya pak, ya sudah pak terimakasih sudah mau saya wawancarai”

Bapak Hartanto : “Iya sama-sama mbak”



Lampiran 5. Daftar Jenis, Tipe, Ukuran, Warna dan Mode Produk Yang Dihasilkan Oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso

No.	Jenis Produk	Tipe Produk	Ukuran	Warna	Mode
1	Aneka pajangan	Vas	20 cm – 135 cm	Semua warna dan yang sering digunakan ialah warna putih, merah, hijau, biru, merah muda, oranye, hitam dan kuning.	Motif bunga regulo, satwa lokal, dan motif bunga teratai
		Guci	20 cm – 55 cm		
		Bokor cagak	36 cm – 76 cm		
		Tempat payung	25 cm – 65 cm		
2	Produk fungsional	Lampu tidur	40 cm – 45 cm		
		Tempat lilin	15 cm – 40 cm		
		Tempat abu	15 cm – 19 cm		
		Kinangan	10 cm – 25 cm		
		Paidon	30 cm – 48 cm		
		Gentong dan gayung siraman	50 cm – 75 cm		
			25 cm – 30 cm		
		Tempat buah	30 cm – 50 cm		
		Pegangan laci	2 cm – 3 cm		
		Tempat amplop pernikahan	20 cm – 75 cm		
3	<i>Souvenir</i>	Vas bunga kecil	9 cm – 10 cm		

		Replika hewan mini	10 cm – 12 cm		
4	Replika Satwa	Ayam jago	38 cm – 69 cm		
		Macan	30 cm – 85 cm		
		Kuda	30 cm – 1,5 m		
		Merak	45 cm – 85 cm		
		Angsa	45 cm – 85 cm		
5	Replika Tentara	Patung TNI	40 cm – 45 cm		
		Replika Selongsong	45 cm – 50 cm		
		Lambang TNI	30 cm – 40 cm		
6	Alat dapur	Peniris minyak abon	Panjang 10 cm – 14 cm		
		Cetakan kue pukis	32 cm x 24 cm		
		Cetakan kue bikang	Diameter 26 cm		
7	Replika Benda Antik	Miniatur meriam	18 cm – 151 cm		
		Replika gong khas suku dayak	11 cm – 51 cm		
8	Piala	Piala kejuaran	10 cm – 45 cm		
		Patung penghargaan	2 m		

Sumber data : Kerajinan Kuningan UD Imanda, UD Wijaya, dan UD Sutikno

Lampiran 6. Dokumentasi

Gambar 1. Informan Utama UD Imanda



Gambar 2. Informan UD Wijaya



Gambar 3. Informan UD Sutikno



Gambar 4. Produk Yang Dihasilkan Oleh UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso







Gambar 5. Proses Pembuatan Produk Kuningan



Lampiran 7. Penjualan Secara Online Produk Kerajinan Kuningan

← kerajinankuninganimanda



614 **634** **962**
Posting...PengikutMengik...

Kirim Pes...  

Perusahaan Industri Kuningan
Toko Seni & Kerajinan
Kerajinan Kuningan Khas Kota Bondowoso dengan Corak Ukir dan Warna Menarik. Terima Custome.
WA/Tlp/Sms : 082334288873
Fast response klik link   
bit.ly/2V0OGpf
Kerajinan Kuningan Imanda, Cindogo, kec. Tapen, Bondowoso 68283

ready in store New Arrival Dekorasi Testimoni

← toko_kerajinan_kuningan



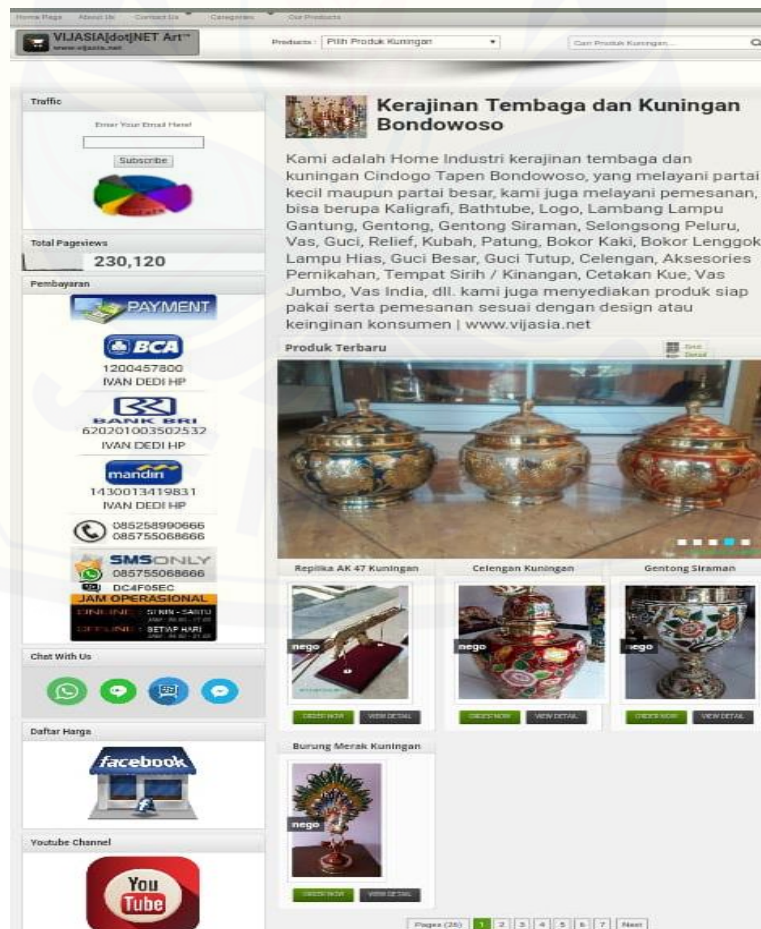
631 **1.661** **36**
Posting...PengikutMengik...

Kirim Pes...  

Ivan  **Toko Kerajinan Kuningan**
Perusahaan Industri
Toko Kerajinan Kuningan
☆ Official Website : www.vijasia.net... lainnya bit.ly/kerajinankuninganchannel
Dusun Krajan II RT 10 RW 03 Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari, Bondowoso 68282

www.vijasia.net www.vijasia.net www.vijasia.net

Telenon Email



The screenshot shows the website for VJASIAJdNET Art, featuring a navigation bar, a search bar, and a sidebar with traffic and payment information. The main content area displays a section for 'Kerajinan Tembaga dan Kuningan Bondowoso' with a detailed description of their products and services. Below this, there are several product listings with images and 'View Detail' buttons, including 'Replika AK 47 Kuningan', 'Cetengan Kuningan', 'Gentong Siraman', and 'Burung Merak Kuningan'. The website also includes social media links for Facebook and YouTube.

Lampiran 8. Surat Ijin Penelitian



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalboto Jember 68121
Telepon: (0331)- 330224, 334267, 337422, 333147 * Faximile: 0331-339029
Laman: www.fkip.unej.ac.id

Nomor : 2558/UN25.1.5/LT/2019
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

29 MAR 2019

Yth. Kepada
Kantor Kepala Desa Cindogo
Bondowoso

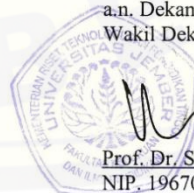
Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa FKIP Universitas Jember di bawah ini:

Nama : Dewi Masruro
NIM : 150210301082
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Berkenaan dengan penyelesaian tugas akhir, mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian di UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo dengan judul "Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso". Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan I,



Prof. Dr. Suratno, M.Si.
NIP. 196706251992031003

Lampiran 9. Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian**PEMERINTAH KABUPATEN BONDOWOSO
KECAMATAN TAPEN
DESA CINDOGO***Alamat: Kantor Kepala Desa Cindogo**Kodepos: 68283***SURAT KETERANGAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini adalah Kepala Desa Cindogo, menerangkan bahwa Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember:

Nama : Dewi Masuro
NIM : 150210301082
Jurusan : Pendidikan IPS
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Benar-benar telah melakukan penelitian di Desa Cindogo Kecamatan Tapen, dalam rangka memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi yang berjudul: **"Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso"**

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Cindogo, 18 April 2019

Kepala Desa Cindogo



Faruq Amrullah

Lampiran 10. Lembar Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN RISTEK DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax: (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Dewi Masruro
NIM / Angkatan : 150210301082 / 2015
Jurusan / Prog. Studi : IPS / Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan
di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso
Pembimbing I : Dra. Sri Wahyuni, M.Si

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing I
1.	3-12-2018	Judul	SP
2.	7-1-2019	Bab 1, 2, 3	SP
3.	16-1-2019	Bab 1, 2, 3	SP
4.	30-1-2019	Bab 1, 2, 3 + lampiran	SP
5.	31-1-2019	Bab 1, 2, 3 + lampiran	SP
6.	1-2-2019	Revisi	SP
7.	1-3-2019	Revisi	SP
8.	25-4-2019	Bab 4, 5	SP
9.	9-5-2019	Bab 4, 5	SP
10.	13-5-2019	Bab 4, 5	SP
11.	16-5-2019	Bab 4, 5 + lampiran	SP
12.	20-5-2019	Bab 4, 5 + lampiran	SP
13.	23-5-2019	Revisi	SP
14.			
15.			

Catatan:

- Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



KEMENTERIAN RISTEK DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Dewi Masruro
NIM / Angkatan : 150210301082 / 2015
Jurusan / Prog. Studi : IPS / Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Strategi Diversifikasi Produk Pada UMKM Kerajinan Kuningan
di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso
Pembimbing II : Drs. Joko Widodo, MM

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing II
1.	3-12-2018	Pengajuan Judul	
2.	8-1-2019	Bab 1, 2, 3	
3.	17-1-2019	Bab 1, 2, 3 + lampiran	
4.	1-2-2019	Revisi	
5.	5-3-2019	Revisi	
6.	13-3-2019	Bab 4,5	
7.	18-3-2019	Bab 4,5	
8.	25-3-2019	Bab 4,5	
9.	10-4-2019	Bab 4,5 + lampiran	
10.	18-4-2019	Bab 4,5 + lampiran	
11.	15-5-2019	Bab 4,5 + lampiran	
12.	22-5-2019	Ujian	
13.			
14.			
15.			

Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran 11. Biodata Diri**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas**

1. Nama : Dewi Masruro
2. Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 01 Mei 1997
3. Agama : Islam
4. Status : Belum Menikah
5. Orang Tua
 - a. Ayah : Abdul Jalil
 - b. Pekerjaan : Wiraswasta
 - c. Ibu : Siti Maisyaroh
 - d. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
6. Alamat : Jl. Pahlawan 1 Nomor 105, RT 05 RW 01
Desa Leces, Kecamatan Leces,
Kabupaten Probolinggo
7. Email : dewimasruro97@gmail.com

B. Pendidikan

No.	Nama Sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1	TKIT Al – Amri	Probolinggo	2003
2	SDN Sumber Kedawung III	Probolinggo	2009
3	SMP Nurul Jadid	Probolinggo	2012
4	MAN 2 Probolinggo	Probolinggo	2015