



**STRATEGI PENGEMBANGAN MODAL USAHA *HOME INDUSTRY* KRIPIK
PISANG UD. SAAS DI DESA PURWOSONO KABUPATEN LUMAJANG
TAHUN 2016**

SKRIPSI

Oleh:

NILA ERPINA

120210301051

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2016**



**STRATEGI PENGEMBANGAN MODAL USAHA *HOME INDUSTRY* KRIPIK
PISANG UD. SAAS DI DESA PURWOSONO KABUPATEN LUMAJANG
TAHUN 2016**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan program studi pendidikan ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh:

NILA ERPINA

120210301051

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2016**

PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebahagiaan dan rasa syukur yang tak terhingga pada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas rahmat, hidayah-Nya dan karunianya serta sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayahanda Suharijono dan Ibunda Sunarmi tercinta, tiada kata terindah selain untaian dzikir dan doa yang selalu terucap mengiringi langkahku selama menuntut ilmu. Terima kasih atas pengorbanan, kesabaran, motivasi dan limpahan kasih sayang yang begitu besar selama ini. Semoga Allah S.W.T selalu melimpahkan kebahagiaan serta kemuliaan di dunia dan di akhirat kelak;
2. Guru-guruku sejak TK sampai Perguruan Tinggi yang telah memberikan ilmu dan bimbingan dengan hati yang tulus dan penuh kesabaran;
3. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.

MOTTO

¹“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi pengetahuan beberapa derajat”
(terjemahan Surat Al-Mujadalah ayat 11)

“Tak ada satu pun di dunia ini yang bisa diperoleh dengan mudah, kerja keras dan do’a merupakan langkah untuk dapat mempermudah ”
(Mario Teguh)

¹*)Al-Qur’an Surat Al-Mujadalah ayat: 11

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NILA ERPINA

NIM : 120210301051

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016 ” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada instansi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 19 Juli 2016

Yang menyatakan,

Nila Erpina
NIP. 120210301051

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN MODAL USAHA *HOME INDUSTRY* KRIPIK
PISANG UD. SAAS DI DESA PURWOSONO KABUPATEN LUMAJANG
TAHUN 2016**

SKRIPSI

diajukan guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana
Strata Satu Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi Pendidikan Ekonomi pada
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh:

Nama Mahasiswa : Nila Erpina
NIM : 120210301051
Jurusan : Pendidikan IPS
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Angkatan Tahun : 2012
Daerah Asal : Lumajang
Tempat, Tanggal Lahir : Lumajang, 21 Mei 1993

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

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

Drs. Pudjo Suharso, M.Si
NIP.19591116 198601 1 001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Strategi Pengembangan Modal Usaha *Home Industry* Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016**” telah diuji dan disahkan pada :

Hari, tanggal : Kamis, 21 Juli 2016

Tempat : Gd.1 – FKIP

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

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

Drs. Pudjo Suharso, M.Si
NIP.19591116 198601 1 001

Anggota I

Anggota II

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

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

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

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

RINGKASAN

STRATEGI PENGEMBANGAN MODAL USAHA *HOME INDUSTRY* KRIPIK PISANG UD. SAAS DI DESA PURWOSONO KABUPATEN LUMAJANG TAHUN 2016. Nila Erpina, 120210301051: 2016: 68 halaman: Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Usaha makanan ringan kripik pisang banyak terdapat di Kabupaten Lumajang. Salah satu adalah UD. SAAS yang merupakan industri rumah tangga yang memproduksi kripik pisang agung. Jenis kripik pisang agung yang dihasilkan UD. SAAS ada tiga aneka rasa yaitu rasa manis, asin, dan gurih. Persaingan antar industri kripik pisang yang membuat pelaku industri untuk terus meningkatkan penjualannya guna kelangsungan perusahaannya. Persaingan antar industri kripik pisang dari waktu ke waktu akan terus mengalami peningkatan. Oleh karena itu, perusahaan harus terus meningkatkan kapasitas produksinya serta pintar mencari peluang pasar. Namun, untuk dapat meningkatkan penjualannya perusahaan membutuhkan ketersediaan modal yang cukup agar dapat menambah jumlah kapasitas produksinya. Tidak cukup jika pemilik usaha hanya menggunakan tabungan pribadinya sehingga pemilik usaha perlu mengembangkan modal usaha yang dimilikinya.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di desa Puwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016. Obyek dalam penelitian ini adalah UD. SAAS. Subyek Penelitian adalah Pemilik UD. SAAS dan informan dari 3 pelanggan tetap atau agen. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, observasi, dan dokumen. Metode analisis data yang digunakan adalah reduksi data, display data (penyajian data), dan penarikan kesimpulan.

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

pengembangan modal usaha yang dimilikinya. Strategi pengembangan modal usaha yang dilakukan UD. SAAS dengan cara memenuhi komponen pengembangan modal usaha seperti tenaga kerja, teknologi yang dimiliki, dan pemasarannya. Selain itu, mencari sumber modal usaha karena dalam melakukan kegiatan produksi perusahaan membutuhkan ketersediaan modal yang cukup agar segala kebutuhan produksi dapat terpenuhi. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa modal usaha yang dimiliki UD. SAAS selama 5 tahun terakhir mengalami kenaikan. Awalnya pemilik usaha menggunakan modal sendiri yang digunakan untuk membiayai segala keperluan usaha mulai dari pembelian bahan baku, pembelian alat-alat, biaya tenaga kerja ataupun pemasarannya, namun pemilik usaha juga harus menghitung berapa banyak permintaan konsumen terhadap barang produksinya sehingga perusahaan dapat meningkatkan produksi barang tersebut. Peningkatan permintaan tidak cukup bila hanya menggunakan modal sendiri untuk memproduksi barang tersebut maka diperlukan pinjaman modal dari pihak luar perusahaan. Pinjaman tersebut diperoleh dari lembaga keuangan perbankan seperti BNI dan lembaga keuangan nonperbankan seperti koperasi daerah, PT. Telkom dan UMKM.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah, berupa skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Modal Usaha *Home Industry* Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016”. Skripsi 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 terima kasih kepada :

1. Prof. Dr.Sunardi, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sukidin, M.Pd., selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Titin Kartini, S.Pd, M.Pd., selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing I dan Drs. Pudjo Suharso, M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini, serta Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd selaku Dosen Penguji I dan Dr. Sri Kantun, M.Ed, 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. Pemilik UD. SAAS yang telah memberikan izin penelitian;

7. Kakak dan adikku yang selalu memberikan perhatian, motivasi dan semangat yang diberikan untuk keberhasilan studiku selama ini;
8. Seluruh teman-teman seperjuangan di Pendidikan Ekonomi angkatan 2012 serta kakak maupun adik angkatan, terima kasih atas doa, dukungan dan semangatnya; dan
9. 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, 21 Juli 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	10
2.2 Strategi Pengembangan Modal Usaha <i>Home Industry</i>	
<i>Kripik Pisang</i>	12
2.2.1 Komponen Pengembangan Modal Usaha.....	13
2.2.2 Sumber Modal Usaha.....	20
2.3 Kerangka Berpikir.....	25
BAB 3. MODEL PENELITIAN	26

3.1 Rancangan Penelitian	26
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	27
3.3 Metode Penentuan Subyek Penelitian	27
3.4 Definisi Operasional Konsep	27
3.5 Jenis Data dan Sumber Data	28
3.5.1 Jenis Data	28
3.5.2 Sumber Data	29
3.5 Metode Pengumpulan Data	29
3.6.1 Metode Wawancara.....	29
3.6.2 Metode Observasi.....	30
3.6.2 Metode Dokumen	30
3.6 Metode Analisis Data	31
3.7.1 Reduksi Data	31
3.7.2 Display Data (penyajian data).....	31
3.7.3 Penarikan Kesimpulan.....	32
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Data Pendukung	33
4.1.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian	33
4.1.2 Struktur Organisasi Industri Kripik Pisang UD. SAAS	35
4.1.3 Penetapan Jam Kerja dan Sistem Pengupahan UD. SAAS	37
4.1.4 Proses Produksi	38
4.2 Data Utama	40
4.2.1 Komponen Pengembangan Modal Usaha Kripik Pisang UD. SAAS	40
4.2.2 Sumber Modal Usaha Kripik Pisang UD. SAAS.....	56
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	61
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	67
5.1 Kesimpulan	67
5.2 Saran	68

DAFTAR PUSTAKA 69
LAMPIRAN - LAMPIRAN 71

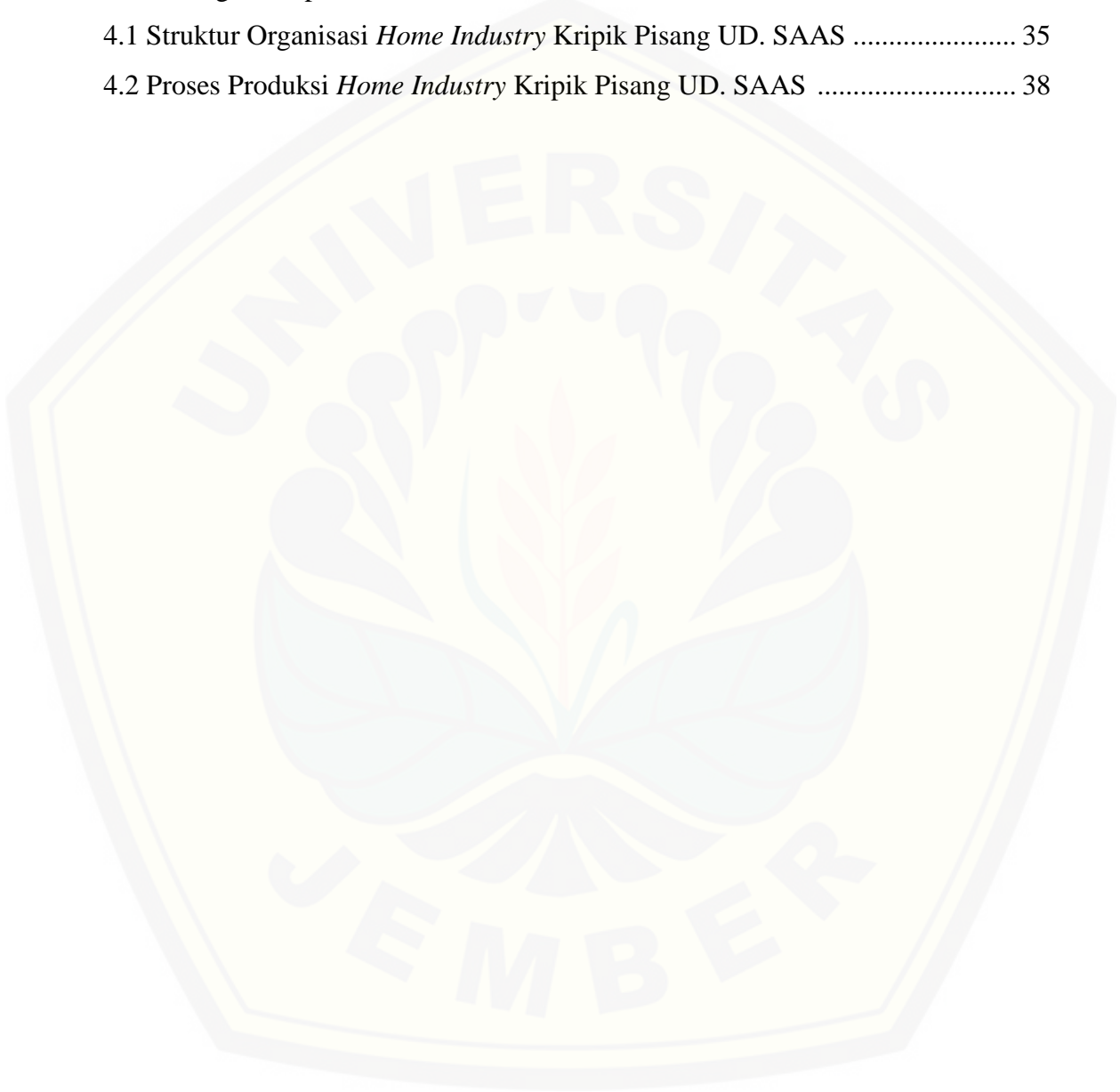


DAFTAR TABEL

1.1 Perkembangan Jumlah Unit Usaha <i>Home Industry</i> Kripik Pisang di Kabupaten Lumajang selama 5 Tahun Terakhir	2
1.2 Struktur Ekonomi Kabupaten Lumajang Tahun 2015/2016	3
1.3 Perkembangan Jumlah Produksi Per Tahun Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir.....	4
4.1 Jumlah dan Jabatan Pekerja di Industri UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir.....	42
4.2 Mesin/Peralatan di Industri Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir.....	44
4.3 Penetapan Harga Produk di Industri Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir.....	53
4.4 Jumlah Modal Usaha UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir.....	57
4.5 Jumlah Produksi Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir	61

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Berpikir Penelitian.....	25
4.1 Struktur Organisasi <i>Home Industry</i> Kripik Pisang UD. SAAS	35
4.2 Proses Produksi <i>Home Industry</i> Kripik Pisang UD. SAAS	38



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Matrik Penelitian	71
Lampiran B. Pedoman Wawancara	72
Lampiran C. Transkrip Wawancara	79
Lampiran D. Perkembangan Jumlah Modal Usaha dan Produksi Kripik Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir	102
Lampiran E. Daftar Nama Pekerja Tahun 2016	103
Lampiran F. Harga Kripik Pisang Agung UD. SAAS selama 5 Tahun terakhir	104
Lampiran G. Mesin/Peralatan Produksi	105
Lampiran H. Surat Tanda Daftar Perusahaan Perorangan	106
Lampiran I. Surat Izin Observasi	107
Lampiran J. Surat Izin Penelitian	108
Lampiran K. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	109
Lampiran L. Lembar Konsultasi	110
Lampiran M. Denah Lokasi	112
Lampiran N. Dokumentasi	113
Lampiran O. Daftar Riwayat Hidup	119

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri yang bergerak dibidang makanan berkembang pesat di Kabupaten Lumajang hal ini ditunjang dengan banyaknya kios-kios yang menjual aneka macam makanan di Lumajang seperti aneka kripik, aneka krupuk, aneka rempeyek, dan aneka kacang. Hal tersebut juga di imbangi dengan ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh. Kemudahan memperoleh bahan baku tersebut dijadikan langkah awal oleh masyarakat di Kabupaten Lumajang untuk melakukan kegiatan produksi di bidang makanan. Industri yang mengolah dalam bidang makanan memerlukan hasil pertanian untuk mendukung kegiatan usaha makanan. Hasil pertanian yang digunakan untuk dijadikan sebagai bentuk makanan seperti pisang, jagung, ubi kayu, ubi jalar, dan kacang-kacangan. Salah satu hasil pertanian yang melimpah di Kabupaten Lumajang adalah tanaman pisang.

Kabupaten Lumajang merupakan salah satu daerah penghasil pisang terbesar sehingga di kenal dengan sebutan “Kota Pisang”. Jenis pisang yang menjadi unggulan di Kabupaten Lumajang adalah Pisang Agung. Pisang Agung yang memiliki kekhasan dalam ukuran yang besar, warnanya yang hijau dan rasanya yang tidak terlalu manis. Buah pisang dapat diolah dalam keadaan mentah maupun matang seperti halnya diolah menjadi kripik. Kripik pisang adalah produk makanan ringan dibuat dari irisan buah pisang yang digoreng dengan atau tanpa bahan tambahan makanan yang diizinkan. Kripik pisang sudah sejak lama diproduksi oleh para pedagang kripik pisang di Lumajang dan menjadi salah satu ciri khas makanan dari Kabupaten Lumajang. Hasil olahan kripik pisang mempunyai rasa yang berbeda-beda, yaitu asin, manis, gurih, dan lain-lain. Tujuan pengolahan pisang menjadi

kripik pisang adalah untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan atau memperpanjang kemanfaatan buah pisang.

Menurut Disperindag dalam wawancara tanggal 10 Pebruari 2016 di kantornya, menyatakan bahwa salah satu industri rumah tangga yang banyak dan berkembang di Kabupaten Lumajang adalah industri makanan kripik pisang. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah Unit Usaha *Home Industry* Kripik Pisang di Kabupaten Lumajang selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Unit Usaha
2011	81
2012	98
2013	122
2014	149
2015	171

Sumber Data : Dinas Perindustrian, Perdagangan Kab. Lumajang, 2015

Peningkatan jumlah usaha industri rumah tangga kripik pisang sejak tahun 2011 sampai 2015 menandakan adanya perkembangan. *Home Industry* di Kabupaten Lumajang perlu ditingkatkan serta dikembangkan karena akan menyumbang terhadap pertumbuhan ekonomi daerah Kabupaten Lumajang serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Lumajang sektor yang memberikan kontribusi terhadap struktur perekonomian daerah atau PDRB Kabupaten Lumajang yaitu terdiri dari sembilan sektor. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.2
Struktur Ekonomi Kabupaten Lumajang Tahun 2015/2016

Sektor Ekonomi		Kontribusi tiap setor (dalam persen) tahun 2015
1	<i>Industry</i> pengolahan	28,90
2	Pertanian	13,73
3	Konstruksi	9,47
4	Pengangkutan & Komunikasi	3,20
5	Jasa-jasa	19,22
6	Pertambangan, Penggalian	5,19
7	Listrik, Gas & Air Bersih	0,36
8	Perdagangan, Hotel & Restoran	17,24
9	Lembaga Keuangan, Persewaan & jasa Perusahaan	2,69

Sumber Data : BPS Kabupaten Lumajang, 2015

Dari tabel 1.2 dapat disimpulkan bahwa sektor *industry* pengolahan di Kabupaten Lumajang menempati urutan teratas dibandingkan dengan sektor ekonomi lainnya dalam kontribusinya terhadap PDRB Kabupaten Lumajang yaitu *industry* pengolahan kripik pisang.

UD. SAAS merupakan salah satu usaha *home industry* yang memproduksi kripik pisang di Kabupaten Lumajang. Usaha kripik pisang UD. SAAS merupakan usaha rumahan yang menjual berbagai macam kripik pisang dan berbagai macam makanan ringan. Berdasarkan observasi awal kripik pisang UD. SAAS ini di mulai sejak tahun 2000 yang beralamat di JL. Semeru No. 192 RT. 02 RW. 01 Desa Purwosono Kecamatan Summersuko Kabupaten Lumajang. Usaha ini langsung di kelola oleh pemilik usaha sendiri dan setiap bulan usaha ini terus maju dan berkembang. Kripik pisang UD. SAAS merupakan usaha kecil menengah yang sudah berjalan selama 16 tahun dengan modal awal hanya sebesar Rp. 50.000,00. Sekarang kripik pisang UD. SAAS telah banyak dikenal masyarakat karena rasa dari kripiknya yang enak dan harganya yang terjangkau oleh kalangan bawah maupun menengah. Usaha ini memiliki 2 orang pekerja yang berasal dari tetangga sekitar.

Hasil produksinya hanya mencapai 3 kg/hari yang awalnya dijual di tokonya sendiri kemudian di jual di beberapa toko yang berada disekitar rumahnya.

Seiring dengan berjalannya waktu usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS mengalami perkembangan jika dilihat dari peralatan yang dimiliki seperti alat yang digunakan sudah menggunakan alat pemotong bahan baku berupa (*pasrah*), mesin yang digunakan untuk proses pengemasan berupa (*sealer*), alat untuk penapis minyak berupa (*spiner*) dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki mencapai 8 orang. Hal itu membuktikan bahwa dengan adanya usaha tersebut telah membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar. Selain itu, usaha ini memiliki volume penjualan yang cukup besar hal ini ditandai dengan permintaan pesanan kripik pisang dari konsumen secara pribadi yang datang langsung ke rumah semakin banyak sehingga pada waktu itu pemilik usaha harus menambah jumlah produksinya. Hal ini dapat di lihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.3
Perkembangan Jumlah Produksi Per Tahun Kripik Pisang UD. SAAS
selama 5 Tahun Terakhir

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

Sumber: usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS (pebruari 2016)

Dari data diatas dapat diketahui bahwa jumlah produksi kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir mengalami peningkatan mulai tahun 2011 sampai tahun 2015. Usaha ini menghasilkan produk kripik pisang yang memiliki permintaan dan volume penjualan yang besar dan cukup signifikan dari tahun ke tahun. Jumlah permintaan kripik pisang UD. SAAS semakin meningkat maka pemilik usaha juga harus meningkatkan kemampuan produksinya sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen sesuai dengan pesannya. Hal tersebut juga dipengaruhi dengan adanya

beberapa industri kripik pisang terbesar yang ada di Lumajang seperti UD. Sukowono, UD. Nikmat Rasa, UD. Dwi Tunggal, UD. Sumber Rasa, dan UD. Anwar. Adanya beberapa industri kripik pisang yang sama-sama memiliki volume penjualan yang besar munculnya persaingan antar industri kripik pisang agung membuat pelaku industri untuk terus meningkatkan penjualannya guna kelangsungan perusahaan.

Persaingan antar industri kripik pisang dari waktu ke waktu akan terus mengalami peningkatan. Oleh karena itu, perusahaan harus terus meningkatkan produksinya serta pintar mencari peluang pasar dan menjaga kualitas dari produknya, karena persaingan adalah masalah yang selalu ada antar industri kripik pisang. Kripik pisang UD. SAAS mulanya hanya memasarkan produknya ke toko-toko kecil yang ada disekitar usaha tersebut dengan banyaknya permintaan maka pada tahun 2011 jumlah produksi meningkat sebesar 170 kw/tahun, dengan peningkatan tersebut pengusaha kripik pisang UD. SAAS memiliki strategi untuk mengembangkan modal usahanya yaitu sebagai berikut.

“...awalnya saya kira cukup jika menggunakan tabungan pribadi untuk membeli bahan baku, alat-alat, dan biaya tenaga kerja. Kemudian permintaan kripik pisang saya kok terus meningkat, penjualan nya juga semakin laris dan banyak yang memesan mbak jadi saya meminjamkan uang ke saudara-saudara untuk saya gunakan membeli bahan baku yang lebih banyak, serta menambah beberapa alat-alat produksi sehingga nantinya saya dapat memenuhi permintaan konsumen sesuai dengan pesanannya mbak ...”.(S,40Th)

Modal merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Ketersediaan modal sangat menentukan pendapatan kerana akan berkaitan dengan jumlah barang yang akan diproduksi yang mampu dijual sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Hal tersebut dapat dilihat pada tahun 2012 meningkat sebesar 210 kw/tahun dengan pemasaran yang dilakukan sudah keseluruh wilayah Lumajang, pada tahun 2013 mencapai 240 kw/tahun dengan pemasaran yang dilakukan telah meluas hingga ke luar wilayah Lumajang seperti

wilayah bagian Timur yaitu Jember, Banyuwangi, Denpasar, dan wilayah bagian Barat yaitu Probolinggo, Pasuruan.

Jika dilihat dari segi pemasarannya, untuk terus bisa memenuhi permintaan konsumen pengusaha harus melakukan pengembangan modal usaha yang dimilikinya. Peningkatan permintaan tidak cukup jika hanya menggunakan modal sendiri atau hanya melakukan pinjaman kepada saudara-saudara yang digunakan untuk menutupi kekurangan tersebut maka diperlukan sumber modal lain yang lebih besar yang digunakan untuk memperbesar kapasitas produksi barang tersebut. Sumber modal tersebut dapat diperoleh dari pinjaman lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan nonperbankan. Hal ini seperti yang disampaikan oleh pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS:

“...waktu itu saya menerima tawaran modal usaha dari BNI mbak karena kalau saya hanya memakai tabungan dan meminjam uang ke saudara-saudara tidak cukup, kemudian dipertengahan tahun saya menerima bantuan dari pemerintah. Pemerintah memberikan bantuan dalam bentuk pinjaman modal usaha melalui koperasi daerah... ”.(S,40Th)

Untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin meningkat pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan nonperbankan dengan tawaran bunga yang rendah dan persyaratan yang mudah. Pemerintah memberikan kemudahan untuk memperoleh tambahan modal usaha melalui koperasi-koperasi daerah yang telah ditunjuk.

Meskipun program pemerintah untuk memperbesar kesempatan memperoleh modal telah diupayakan tetapi modal yang diberikan sangat sedikit kondisi tersebut mendorong pengusaha untuk mencari sumber modal lain sehingga nantinya juga dapat menambah sasaran pasar yang dipilihnya. Hal ini seperti yang disampaikan oleh pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS:

“...Saya memperoleh pinjaman modal dari pihak telkom dengan jumlah yang cukup besar, persyaratannya lebih mudah dan tanpa bunga mbak. Tidak cukup jika saya hanya mengandalkan pinjaman dari pemerintah mbak, karena modal yang diturunkan pemerintah daerah harus dibagi ke

semua industri yang sama mengelola kripik pisang jadi saya mencoba melakukan kerjasama dengan pihak Telkom tapi hasilnya Alhamdulillah sampai saat ini usaha saya menjadi kepercayaan pihak Telkom...”.(S,40Th)

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa modal usaha yang besar sangat dibutuhkan pengusaha untuk mengembangkan usahanya. Untuk bisa menambah modal yang dimilikinya pengusaha mencari sumber modal lain dengan cara melakukan kerjasama dengan pihak Telkom. Modal usaha tersebut diperoleh dengan persyaratan yang lebih mudah dan tanpa ada biaya bunga sehingga dapat mengurangi beban perusahaan. Kerjasama tersebut terjalin dengan melihat perkembangan usaha yang dijalankan UD. SAAS cukup baik dan terus mengalami peningkatan. Selain itu, dengan melakukan penambahan modal yang diperoleh usaha nantinya akan mempengaruhi jumlah tenaga kerja yang akan digunakan sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksinya serta dapat melakukan pemasaran yang lebih luas. Dengan terus meningkatnya permintaan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya pada tahun 2014 sebesar 260 kw/tahun sampai 2015 jumlah produksi yang dihasilkan mencapai 280 kw/tahun dengan penjualan yang dilakukan sudah keluar pulau jawa seperti Madura, Bali, Sulawesi Selatan, dan Palangkaraya.

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

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

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan yaitu:

1. Apa saja komponen pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016?
2. Bagaimana strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan komponen pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016
2. Untuk mendeskripsikan strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016.

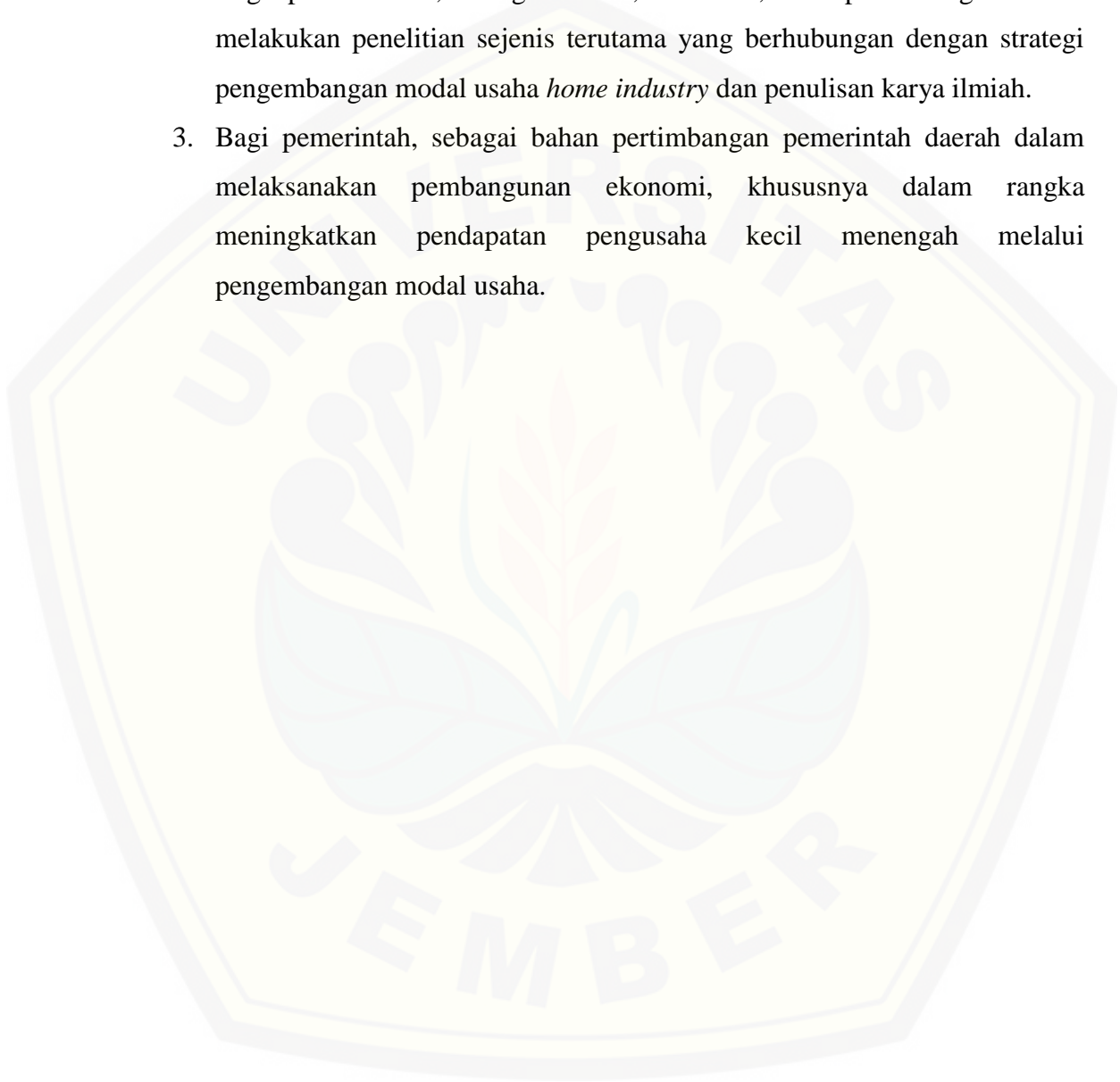
1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan setelah diadakan penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, dapat menambah dan memperdalam pengetahuan, pengalaman, dan wawasan mengenai strategi pengembangan modal usaha

home industry kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.

2. Bagi peneliti lain, sebagai acuan, referensi, dan perbandingan untuk melakukan penelitian sejenis terutama yang berhubungan dengan strategi pengembangan modal usaha *home industry* dan penulisan karya ilmiah.
3. Bagi pemerintah, sebagai bahan pertimbangan pemerintah daerah dalam melaksanakan pembangunan ekonomi, khususnya dalam rangka meningkatkan pendapatan pengusaha kecil menengah melalui pengembangan modal usaha.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka dalam penelitian ini meliputi tinjauan penelitian terdahulu yang sejenis, dan teori yang menjadi landasan dalam penyusunan penelitian ini. Landasan teori pada penelitian ini meliputi, tinjauan penelitian terdahulu, strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang, komponen pengembangan modal usaha, sumber modal usaha dan kerangka berpikir.

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi pustaka yang dilakukan, peneliti menemukan penelitian yang sejenis, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Firmani Suherman, Risdiana (2011) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Kebutuhan Tambahan Modal Kerja Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Kaliduren Estate Jember“, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rencana penjualan tahun 2011 dan mengetahui besarnya kebutuhan tambahan modal kerja tahun 2011. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode Persentase Penjualan. Hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa untuk memenuhi volume penjualan yang terus meningkat, perusahaan membutuhkan tambahan modal kerja sebesar Rp. 687.138.617,00. Modal kerja merupakan salah satu sumber dana untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan, karena dengan modal kerja segala kebutuhan untuk proses produksi dapat terpenuhi. Setiap perusahaan pasti memerlukan modal kerja, besar kecilnya modal kerja perusahaan tergantung pada produk yang diproduksi perusahaan.

Sugiono (2015) Analisis Penyediaan Dan Penggunaan Modal Kerja UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Laba Usaha Pada KUB (Kelompok Usaha Bersama) Alam Lestari Depok. Tujuan dari penelitian ini adalah

menganalisis penyediaan dan penggunaan modal kerja UMKM dalam meningkatkan laba usaha pada KUB Alam Lestari. Hasil yang didapati dalam penelitian yakni Usaha dari KUB Alam Lestari termasuk dari kategori usaha mikro. Penyediaan dan penggunaan modal kerja pada KUB Alam Lestari dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu, sifat umum perusahaan, waktu dalam produksi, tingkat perputaran persediaan, tingkat perputaran piutang, pengaruh konjungtur, dan pengaruh musim. Modal kerja pada KUB Alam Lestari iuran anggota pada awal periode pembentukan usaha, dan hasil operasi usaha. Laba yang dihasilkan mengalami kenaikan dan penurunan karena produksi didasarkan pada pesanan. Rekomendasi yang diberikan peneliti kepada KUB Alam Lestari yakni pembukuan dilakukan secara teliti, meningkatkan jangkauan pemasaran, dan melakukan inovasi produk.

Pamungkas Kristian (2014) yang berjudul “Kajian Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pendanaan Usaha (Studi Kasus pada Sentra Usaha Kecil dan Menengah Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo)” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui preferensi pelaku UMKM Sentra Usaha Kecil dan Menengah di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo dalam memperoleh dana usaha dan untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam memperoleh dana usaha. Tujuan penelitian ini ditetapkan karena pelaku UMKM khususnya pengrajin kulit di Tanggulangin memiliki preferensi untuk sumber pendanaan dan memiliki pertimbangan-pertimbangan masing-masing dalam memilihnya. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengrajin kulit di Tanggulangin menggunakan 3 sumber untuk pendanaannya yaitu modal sendiri, bank, dan menjadi mitra bina BUMN. Pengrajin kulit Tanggulangin menggunakan sumber pendanaannya disesuaikan dengan kemampuan penggunanya.

2.2 Strategi Pengembangan Modal Usaha *Home Industry* Kripik Pisang

Home Industry adalah industri rumah tangga, karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga Dhewanto, dkk (2015:23). *Home industry* memiliki kriteria sebagai jenis kegiatan ekonomi yang dipusatkan dirumah dan umumnya dikelola oleh keluarga yang para karyawannya adalah masyarakat yang berdomisili disekitar rumah produksi. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000,00. Serta kriteria lainnya yang tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995 adalah: milik WNI, berdiri sendiri, dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak.

Seiring dengan semakin populernya dunia wirausaha atau yang saat ini dikenal dengan sebutan enterpreneur, industri rumahan ikut mengalami perkembangan sebagai salah satu bentuk wirausaha, industri ini biasanya menghasilkan barang-barang yang kreatif, barang kebutuhan sehari-hari, makanan, pakaian dan lain sebagainya. Untuk mendorong bentuk industri ini pemerintah juga harus memberikan bantuan melalui koperasi atau perbankan dalam mengembangkan industri ini. Kelebihan industri rumah tangga ini adalah kepercayaan yang terbangun dalam menjalankan usaha. Hal ini, dikarenakan keterlibatan penuh keluarga dalam membangun industri. Kepercayaan menjadi faktor utama dalam mengolah modal, mengolah administrasi, penjualan, dan keuangan dalam industri ini. Berdasarkan modal kepercayaan ini pula, jika kondisi industri sedang menurun, selayaknya keluarga akan saling mendukung dan tidak menuntut banyak keuntungan yang sedang sulit diperoleh, hal ini berdampak baik bagi upaya untuk membangun industri rumah tangga.

Chandler (dalam Anoraga, 2002:339) strategi adalah sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang di perlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu. Sehubungan dengan pengembangan, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Hal ini seperti apa yang dikemukakan oleh Kellog (dalam Moekijat, 2001:20) bahwa pengembangan sebagai suatu perubahan dalam diri orang yang memungkinkan yang bersangkutan bekerja efektif. Menurut Hafsa (2000:198) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (dalam Nugraha, 2011:9) modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Menurut definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan modal usaha adalah tujuan jangka panjang perusahaan yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang melalui harta yang dimiliki digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

2.2.1 Komponen Pengembangan Modal Usaha

Menurut Kasmir (2006:74) Pendirian suatu usaha berkaitan erat dengan penyediaan segala sesuatu yang berhubungan dengan kebutuhan usaha tersebut. Kebutuhan usaha yang diperlukan mulai persiapan perusahaan berdiri sampai beroperasi. Dengan kata lain, kebutuhan usaha adalah komponen/segala hal yang harus dipenuhi perusahaan untuk melakukan kegiatan usaha dari awal hingga

perusahaan beroperasi. Kebutuhan usaha/komponen tersebut meliputi modal, sumber daya manusia, teknologi, dan pemasaran.

Dalam menjalankan suatu usaha modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun, perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan, yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar (Amirullah, 2005:7). Pemanfaatan modal yang dimiliki pengusaha kripik pisang dapat digunakan untuk memenuhi beberapa komponen guna menjalankan kegiatan usahanya seperti pembiayaan tenaga kerja, pembelian teknologi, ataupun perluasan pasar sehingga dapat meningkatkan produksi dan penjualannya.

a) Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)

Tenaga kerja salah satu aspek yang tidak kalah penting yang digunakan atau diperlukan untuk melakukan kegiatan proses produksi, berbagai macam dan jenis serta tingkatan kegiatan produksi dilakukan oleh tenaga kerja maka kemampuan dan keterampilan yang dimiliki tenaga kerja harus ditingkatkan. Menurut Hermawan (2008:51) tenaga kerja merupakan salah satu sumber daya yang digunakan dalam suatu proses produksi atau sering disebut faktor produksi insani yang secara langsung maupun tidak langsung menjalankan kegiatan produksi suatu usaha yang memiliki tujuan untuk mengembangkan usaha. Dalam faktor produksi tenaga kerja, terkandung unsur fisik, pikiran, serta kemampuan yang dimiliki oleh tenaga kerja. Oleh karena itu, tenaga kerja dapat dikelompokkan berdasarkan kualitas (kemampuan dan keahlian) dan berdasarkan sifat kerjanya.

Berdasarkan kualitasnya tenaga kerja dibedakan menjadi (Sukirno, 2005:6): Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memerlukan pendidikan tertentu sehingga memiliki keahlian di bidangnya; Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memerlukan kursus atau latihan bidang-bidang keterampilan tertentu sehingga terampil di bidangnya; Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih (tenaga kerja kasar) adalah tenaga kerja yang tidak memiliki keahlian dan pendidikan dalam suatu bidang pekerjaan. Sebelum melakukan kegiatan produksi pengusaha harus melakukan pengelolaan dibidang sumber daya manusia atau ketenagakerjaan karena tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi dalam jumlah yang cukup, bukan saja dilihat dari tersedianya tenaga kerja tetapi juga skill atau keterampilan yang dimiliki oleh tenaga kerja tersebut. Biasanya pengusaha akan menambah jumlah tenaga kerja dengan mempertimbangkan keterampilan yang sudah dimiliki dibidang tertentu yang akan meningkatkan produksi. Tenaga kerja yang diperlukan juga disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimal.

b) Teknologi

Teknologi merupakan hal penting di bidang produksi. Perkembangan teknologi sangat membantu manusia untuk mempermudah pekerjaan dan mempercepat waktu pengerjaannya. Kegiatan produksi disebut juga proses produksi. Menurut Topagriculture teknologi produksi yang digunakan dapat digolongkan menjadi tiga jenis: *Pertama*, teknologi tradisional yaitu menggunakan peralatan sederhana yang sebagian besar masih dilakukann dengan tenaga manusia. *Kedua*, teknologi menengah yaitu proses produksi sudah menggunakan alat-alat, mesin-mesin atau perkakas lainnya untuk mempermudah pekerjaannya tetapi masih menggunakan tenaga manusia, dan yang selanjutnya yaitu teknologi maju atau modern merupakan teknologi yang sudah menggunakan alat atau mesin modern mulai dari proses pengolahan, pengemasan, penyimpanan, dan sebagian besar sudah dilakukan oleh mesin tersebut dengan waktu yang digunakan lebih cepat serta produk yang

dihasilkan lebih banyak (http://topagriculture.blogspot.co.id/2010-0801_archive.html).

Menurut Ahmadi (dalam Nurpilihan, 2012:7) teknologi adalah suatu alat untuk mempermudah manusia dalam menjalankan aktivitas sehari-hari dalam hal menyediakan kebutuhan dasar dan juga dimanfaatkan dalam kegiatan ekonomi. Pada dasarnya teknologi adalah segala sesuatu yang bisa diciptakan dan juga dibuat oleh seorang atau sekelompok manusia seperti alat, mesin ataupun perkakas lainnya yang kemudian bisa memberikan nilai dan manfaat bagi sesama. Apabila melakukan kegiatan produksi pengusaha harus bisa memanfaatkan alat, mesin, perkakas ataupun keterampilan yang dapat membantu dan mempermudah pekerjaan dan mempercepat waktu pengerjaannya. Pemanfaatan teknologi yang digunakan sebagai sarana mempermudah kegiatan proses produksi kripik pisang adalah alat dan mesin pendukung proses produksi dari proses pengolahan, pengemasan, penyimpanan, dan sebagainya. Perubahan teknologi ini maka produk yang dihasilkan lebih banyak dengan waktu yang digunakan lebih cepat sehingga meningkatkan efisiensi, efektifitas dan produktivitas dan pada akhirnya memenuhi kebutuhan hidup manusia.

c) Pemasaran

Ukuran keberhasilan seorang pengusaha dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha sudah cukup baik. Menurut Kasmir (2006:158) pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan di inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Pemasaran juga dapat diartikan sebagai usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui

suatu pertukaran. Strategi pemasaran lebih ditekankan pada Strategi Bauran Pemasaran atau lebih dikenal dengan nama *Marketing Mix Strategy*. Pelaksanaan strategi ini dibagi menjadi empat meliputi: saluran distribusi, produk, harga jual, promosi.

1) Saluran Distribusi

Menurut Tjiptono (2008:585) saluran distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan). Kotler (2007:122) mengartikan saluran distribusi adalah organisasi–organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau di konsumsi. Menurut definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi itu mencakup kegiatan-kegiatan yang harus dilaksanakan oleh lembaga atau perantara yang terlibat dalam pemindahan barang atau jasa, serta bagaimana bentuk saluran distribusi dari produsen ke tangan konsumen akhir atau konsumen industri. Jenis saluran distribusi dibedakan menjadi tiga yang dapat digunakan perusahaan, sebagai berikut :

Pertama, distribusi langsung adalah sebuah sistem yang dilakukan langsung oleh produsen kepada konsumennya. *Kedua*, distribusi semi langsung ini biasanya menggunakan tenaga agen yang ahli dalam bidang tertentu karena barang-barang yang didistribusikan juga memerlukan penanganan tertentu. Biasanya barang-barang mahal dan berkualitas tinggi seperti karya seni. *Ketiga*, distribusi tidak langsung adalah produsen menggunakan jasa distributor dalam pemasaran barangnya ke konsumen.

2) Produk

Menurut Tjiptono (2008:95) produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli,

digunakan/dikonsumsi sebagai pemenuh kebutuhan dan keinginan yang bersangkutan. Pada dasarnya produk segala sesuatu yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengembangkan atribut produknya. Kotler (2004:329) atribut produk adalah karakteristik yang melengkapi fungsi dasar produk. Unsur-unsur atribut produk : kualitas produk, menciptakan kemasan, dan keputusan label.

Kualitas produk sebagai keseluruhan ciri serta sifat barang dan jasa yang berpengaruh pada kemampuan memenuhi kebutuhan yang dinyatakan maupun tersirat. Kualitas produk disini perusahaan harus menentukan tingkat kualitas atas barang yang diproduksinya sesuai dengan yang dikehendaki pasar atau konsumennya. Setelah barang yang di jual atau diproduksi sesuai dengan keinginan pasar seorang pengusaha harus menjaga kualitas barang yang diproduksi selanjutnya tetap sama dengan barang yang sudah dapat diterima pasar, dengan demikian konsumen tetap mempercayai produk tersebut.

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Menciptakan kemasan produk menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif tapi harus diperhatikan sebagai persyaratan seperti kualitas kemasan (tidak mudah rusak), bentuk atau ukuran termasuk desain menarik. Sebagian besar alasan para konsumen memilih suatu produk, sebab mereka tertarik dengan kemasan produk yang unik dan menarik. Jika perusahaan telah berhasil memberikan kesan pertama yang menarik bagi para konsumen sehingga tidak diragukan bahwa akan meningkatkan angka penjualan perusahaan.

Keputusan label merupakan sesuatu yang dilekatkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Di dalam label harus dijelaskan seperti siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, waktu kadaluarsa, dan informasi lainnya. Pelabelan pada setiap produk makanan menjadi penting karena merupakan sarana informasi dari produsen ke konsumen mengenai produk yang akan dijual maka konsumen benar-benar mengetahui termasuk bahan-bahan apa saja yang

digunakan dan bahan apa saja yang ditambahkan pada produk yang akan dijual sehingga akan memudahkan konsumen dalam pengawasan keamanan pangan dan melindungi konsumen dari terciptanya persepsi yang salah.

3) Harga Jual

Harga jual merupakan hal penting dalam penjualan, biasanya konsumen sudah mengetahui harga pasaran produk terutama pada produk makanan. Bila makanan yang dijual memasang harga yang tinggi, tentu beberapa calon pembeli akan berpikir dua kali untuk membeli produk yang dibuat karena kemahalan. Menurut Kasmir (2006:175) harga jual adalah sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Untuk beberapa kalangan makanan, bila makanan tersebut memiliki rasa yang enak akan tetap dibeli walaupun dengan harga yang tinggi. Tetapi tidak semua konsumen berpikiran sama, justru kebanyakan konsumen lebih suka harga yang terjangkau atau murah. Bila rasa produk enak, dan harga terjangkau tentunya akan lebih menarik minat calon pembeli. Beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan sebelum menentukan harga jual antara lain: biaya produksi dan harga pesaing.

4) Promosi

Menurut Kotler (dalam Kasmir, 2006: 182) promosi mencakup semua kegiatan yang dilakukan oleh sebuah usaha untuk menginformasikan dan mempromosikan produknya ke pangsa pasar. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Paling tidak ada tiga macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan produknya, baik barang maupun jasa. Promosi yang dapat digunakan adalah: publisitas (*Publicity*), penjualan pribadi (*Personal Selling*), dan promosi penjualan (*Sales Promotion*).

Publisitas (*Publicity*) yaitu suatu alat promosi yang mampu membentuk opini masyarakat secara cepat, sehingga disebut sebagai suatu usaha untuk

mensosialisasikan atau memasyarakatkan suatu produk. Kegiatan ini bisa dilakukan melalui pameran, bakti sosial, serta kegiatan lainnya. Penjualan pribadi (*Personal Selling*) merupakan interaksi langsung dengan suatu calon pembeli atau lebih guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan menerima pesanan. Kegiatan *personal selling* meliputi, kontak langsung dapat mempengaruhi secara lebih intensif para konsumennya karena dalam hal ini pengusaha dapat mengetahui keinginan atau selera konsumen serta gaya hidup, dengan demikian pengusaha dapat menyesuaikan cara pendekatan atau komunikasi dengan konsumen secara tepat dan sesuai. Kegiatan ini bisa dilakukan dengan cara *door to door*, *telephone selling*, *direct selling*. Promosi penjualan merupakan suatu bentuk promosi terhadap suatu produk yang dipasarkan dengan cara komunikasi. Promosi ini dilakukan untuk menarik pelanggan agar segera membeli produk yang ditawarkan. Kegiatan promosi penjualan dapat dilakukan dengan memberikan harga khusus (*Special Price*) atau potongan harga (*Discount*).

Pengusaha kripik pisang ini dapat melakukan tiga bentuk komunikasi pemasaran yang pertama, pemilik usaha kripik pisang melakukan kegiatan promosi dengan mengikuti bazar yang di adakan oleh disperindag di kota Lumajang. Kedua, melauai promosi penjualan dengan memberikan harga khusus (*special price*) kepada calon mitra usaha. Cara terakhir yaitu melauai promosi penjualan dengan memberikan harga khusus (*special price*) kepada calon mitra usaha.

2.2.2 Sumber Modal Usaha

Modal merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Suatu perusahaan dapat menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan adanya modal (Kasmir, 2006:83). Bagi perusahaan yang baru berdiri modal digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha sedangkan bagi perusahaan yang sudah berdiri lama modal digunakan untuk mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar.

Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan apabila ingin memperoleh suatu modal adalah sebagai berikut:

1. Tujuan perusahaan

Perusahaan perlu mempertimbangkan tujuan penggunaan pinjaman tersebut, apakah untuk modal investasi atau modal kerja, apakah sebagai modal utama atau hanya sekedar modal tambahan, apakah untuk kebutuhan yang mendesak atau tidak.

2. Masa pengembalian modal

Dalam jangka waktu tertentu pinjaman tersebut harus dikembalikan ke kreditor (bank). Bagi perusahaan jangka waktu pengembalian investasi juga perlu dipertimbangkan sehingga tidak menjadi beban perusahaan dan tidak mengganggu *cash flow* perusahaan. Sebaiknya jangka waktu pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

3. Biaya yang dikeluarkan

Faktor biaya yang harus dikeluarkan harus dipertimbangkan secara matang, misalnya biaya bunga, biaya administrasi, provisi dan komisi, atau biaya lainnya. Hal ini penting karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban perusahaan dalam menentukan harga jual dan laba. Besarnya tingkat suku bunga dan biaya lain yang dibebankan bank atau lembaga keuangan kepada nasabah berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya. Sebaiknya dipilih bank yang mampu memberikan biaya (bunga dan biaya lainnya) yang paling rendah (kompetitif) bagi perusahaan. Sekali lagi besarnya biaya yang dibebankan akan berakibat pada meningkatnya biaya operasi dan pada akhirnya dapat mengurangi keuntungan.

4. Estimasi keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa-masa yang akan datang perlu bangan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu. Besar kecilnya keuntungan sangat berperan

dalam pengembalian dana suatu usaha. Oleh karena itu, perlu dibuatkan estimasi pendapatan dan biaya sebelum memperoleh pinjaman modal. Estimasi pendapatan yang akan diperoleh di masa yang akan datang perlu diperhitungkan secara teliti dan cermat dengan mempertimbangkan data dan informasi yang ada sebelumnya. Estimasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan selama periode tertentu, termasuk jenis-jenis biaya yang akan dikeluarkan pun perlu dibuat serinci mungkin.

Modal tersebut dapat diperoleh dari beberapa sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Menurut Kasmir (2006:88) modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. Keuntungan menggunakan modal sendiri yaitu tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan dan tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal, kemudian tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain. Disamping itu, kekurangan modal sendiri yaitu jumlahnya terbatas artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas, kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing. Modal sendiri yang dimaksud adalah modal yang diperoleh dari tabungan pribadi pengusaha yang digunakan untuk membiayai segala keperluan usahanya mulai dari pembelian bahan baku, alat-alat ataupun biaya tenaga kerja.

Menurut Kasmir (2006:89) Modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya

relative. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan bersungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari pinjaman dari dunia Perbankan ataupun Nonperbankan.

- 1) Lembaga keuangan perbankan berasal dari Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), Bank Persero (milik pemerintah) yaitu BRI dan BNI, atau Bank Umum Swasta Nasional yaitu Bank Muamalat, Bank Central Asia, Bank Danamon.
- 2) Lembaga keuangan nonperbankan berasal dari Pemerintah dan Swasta/BUMN/BUMD melalui koperasi simpan pinjam (KSP) atau unit usaha simpan pinjam koperasi (USP), dan Pegadaian. Saat ini banyak juga perusahaan-perusahaan terutama perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang mempunyai program untuk membantu pengusaha kecil, baik pusat maupun didaerah dengan memberikan bantuan kredit dana bergulir. Contoh bentuk program kemitraan bina lingkungan (PKBL) seperti dilakukan oleh PT Pertamina dengan membantu para kelompok tani andalan untuk mengikuti pelatihan, PT Telkom dalam bentuk bantuan dana bagi usaha mikro dan BUMN lainnya dan Swasta Besar, misal (Unilever). Lembaga Keuangan Non Perbankan yang juga memberikan modal usaha dalam pinjaman bergulir adalah pemerintah pusat dan daerah, BUMN/BUMD dan perusahaan swasta besar sebagai program kemitraan bina lingkungan (PKBL) dalam bentuk pinjaman dana bergulir. Bunga pinjaman bergulir biasanya sangat rendah kredit dan persyaratannya sangat lebih mudah dan menjadi salah satu bentuk insentif bagi UMKM walaupun harus tetap mengikuti prosedur dan persyaratan lainnya.

Modal pinjaman yang dimaksud yaitu modal yang dapat diperoleh dari luar perusahaan melalui pinjaman perbankan seperti Bank Perkreditan Rakyat (BPR),

BRI, BNI, Bank Muamalat, Bank Central Asia, Bank Danamon; sedangkan nonperbankan yaitu pegadaian, dan koperasi simpan pinjam (KSP) atau unit usaha simpan pinjam koperasi (USP), selain itu melalui program kemitraan bina lingkungan (PKBL) yang dilakukan oleh PT Pertamina dan PT Telkom.

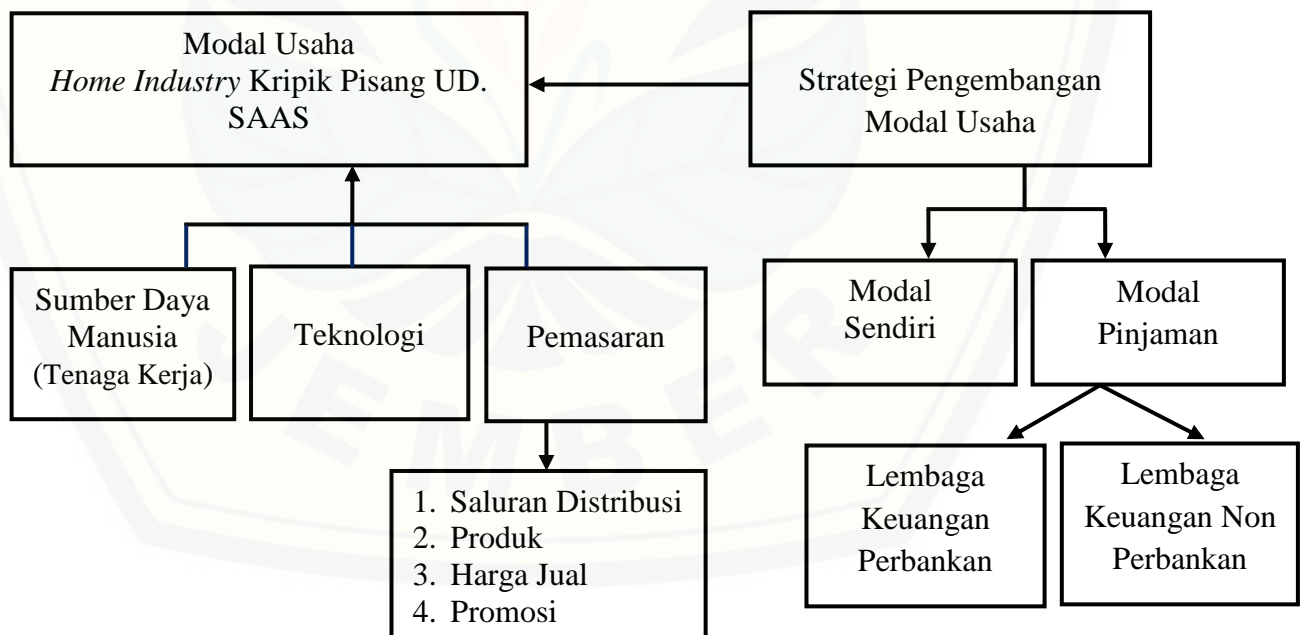
Dalam penelitian ini sumber modal usaha yang dimaksud adalah modal usaha yang dimiliki pemilik usaha dapat diperoleh dari modal sendiri yang digunakan untuk membiayai segala keperluan usaha mulai dari pembelian bahan baku, pembelian alat-alat ataupun biaya tenaga kerja. Pengusaha harus menghitung besarnya kebutuhan usaha yang digunakan. Pengusaha juga harus menghitung berapa banyak permintaan konsumen terhadap barang yang diproduksinya sehingga pemilik usaha dapat meningkatkan produksi barang tersebut. Peningkatan permintaan tidak cukup bila hanya menggunakan modal sendiri untuk memproduksi barang tersebut maka diperlukan pinjaman modal dari pihak luar seperti lembaga keuangan perbankan yaitu Bank Perkreditan Rakyat (BPR), BRI, BNI, Bank Muamalat, Bank Central Asia, Bank Danamon; maupun lembaga keuangan nonperbankan yaitu asuransi, pegadaian, dan koperasi simpan pinjam (KSP) atau unit usaha simpan pinjam koperasi (USP), selain itu melalui program kemitraan bina lingkungan (PKBL) yang dilakukan oleh PT Pertamina dan PT Telkom. Pinjaman tersebut dapat diperoleh dengan melihat perkembangan usaha yang dijalankan.

Strategi pengembangan modal usaha dalam penelitian ini adalah tujuan jangka panjang perusahaan yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang melalui harta yang dimiliki digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri dengan tujuan meningkatkan produksi dan memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan. Strategi pengembangan modal usaha yang digunakan oleh pengusaha kripik pisang adalah untuk memenuhi komponen pengembangan modal usaha seperti pembiayaan tenaga kerja, pembelian teknologi serta perluasan pasar.

Selain itu, mencari sumber modal usaha karena dalam melakukan kegiatan produksi perusahaan membutuhkan ketersediaan modal usaha yang cukup, dimana faktor yang sangat penting bagi pemilik usaha dalam menjalankan semua kegiatan usahanya adalah modal usaha. Modal usaha tersebut diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Strategi pengembangan modal usaha industri kripik pisang ini harus benar-benar dipersiapkan dari awal sebelum usaha tersebut didirikan karena usaha yang akan dijalankan akan berdampak pada perkembangan usaha kedepannya. Pemilik usaha *home industry* kripik pisang harus mempunyai strategi yang bagus untuk mengembangkan modal usahanya sehingga usaha yang dijalankan sesuai dengan harapan yang diinginkan.

2.3 Kerangka Berpikir

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



Gambar 2.1 Kerangka berpikir

BAB 3. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini, meliputi rancangan penelitian, metode penentuan lokasi penelitian, metode penentuan subyek penelitian, definisi operasional konsep, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian pada penelitian yaitu menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu peneliti yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara mendeskripsikan. Penelitian ini berdasarkan fakta dalam hal strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016 yaitu dengan tujuan mengetahui strategi pengembangan modal usaha melalui komponen pengembangan modal usaha seperti sumber daya manusia, teknologi, serta pemasaran; selain itu mencari sumber modal usaha yang terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman yang dilakukan oleh pemilik usaha *home industry* kripik pisang dalam mengembangkan modal usaha selama usahanya berjalan.

Lokasi penelitian ditentukan dengan menggunakan metode *purposive area* dengan menentukan lokasi di industri kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang. Sedangkan untuk pengumpulan data, peneliti menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Metode penentuan lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive area* yaitu lokasi penelitian secara sengaja ditentukan oleh peneliti. Lokasi penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah industri kripik pisang UD. SAAS. UD SAAS beralamat di JL. Semeru No. 192 RT. 02 RW. 01 Desa Purwosono Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Lumajang. Adapun alasan dalam memilih lokasi penelitian adalah karena usaha kripik pisang UD. SAAS Di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang merupakan salah satu usaha *home industry* unggulan di Kabupaten Lumajang.

3.3 Metode Penentuan Subyek Penelitian

Metode penentuan subyek penelitian dengan menggunakan metode *purposive* yang secara sengaja ditentukan oleh peneliti. Subjek dan informan tambahan penelitian ini antara lain:

- a. Subyek penelitian yang digunakan peneliti yaitu pemilik usaha kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.
- b. Informan tambahan yang menguatkan informasi dalam penelitian ini adalah 3 pelanggan tetap atau agen UD. SAAS.

3.4 Definisi Operasional Konsep

- a. Modal usaha

Sejumlah uang yang dipakai perusahaan kripik pisang UD. SAAS yang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usahanya mulai dari biaya pembelian bahan baku, pembelian mesin/peralatan serta biaya tenaga kerja yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan suatu barang.

b. Strategi pengembangan modal usaha

Merupakan tujuan jangka panjang perusahaan kripik pisang UD. SAAS yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang melalui harta yang dimiliki untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri dengan tujuan meningkatkan produksi dan memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan. Strategi pengembangan modal usaha yang digunakan oleh pengusaha kripik pisang dalam penelitian ini adalah memenuhi komponen pengembangan modal usaha seperti sumber daya manusia, teknologi serta pemasarannya; selain itu mencari sumber modal usaha yang terdiri dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman:

1) Modal sendiri

Dalam penelitian ini, strategi modal sendiri UD. SAAS yang diperoleh dari tabungan pribadi pengusaha yang digunakan untuk membiayai segala keperluan usahanya mulai dari pembelian alat-alat ataupun biaya tenaga kerja.

2) Modal pinjaman

Dalam penelitian ini, strategi modal pinjaman UD. SAAS yang diperoleh dari luar perusahaan melalui pinjaman perbankan seperti Bank Perkreditan Rakyat (BPR), BRI, BNI, Bank Muamalat, Bank Central Asia, Bank Danamon; sedangkan nonperbankan yaitu pegadaian, dan koperasi simpan pinjam (KSP) atau unit usaha simpan pinjam koperasi (USP), selain itu melalui program kemitraan bina lingkungan (PKBL) yang dilakukan oleh PT Pertamina dan PT Telkom.

3.5 Jenis Data dan Sumber Data

3.5.1 Jenis Data

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

a. Data Primer

Dalam penelitian ini data primer yang dimaksud adalah berupa informasi langsung dari pemilik usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang. Data yang diambil melalui wawancara dan observasi ini merupakan data yang berkaitan dengan strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS.

b. Data Sekunder

Dalam penelitian ini data sekunder yang dimaksudkan adalah data yang diperoleh dari teknik pengumpulan data yang menunjang data primer yang bersumber dari laporan keuangan pemilik usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS, buku, jurnal, karya tulis ilmiah, dan dokumen lain yang berhubungan dengan fokus penelitian.

3.5.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Informan kunci (Subjek Penelitian): pemilik usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.
- b. Informan Pendukung: pelanggan tetap atau agen di usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode metode wawancara, observasi, dan metode dokumen.

3.6.1 Metode Wawancara

Jenis metode wawancara yang dipilih dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*Indepth interview*). Wawancara mendalam mirip dengan percakapan informal. Metode ini digunakan untuk memperoleh informasi yang lebih dalam dan

akurat tentang subjek penelitian. Wawancara dilakukan kepada pemilik *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang. Metode wawancara yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini adalah berdialog secara tatap muka. Sebelum melakukan wawancara, peneliti membuat daftar pertanyaan agar proses wawancara berjalan lancar dan terarah.

Peneliti menggunakan *tape recorder* atau handphone sebagai alat wawancara dan hasilnya dapat disimpan dalam bentuk rekaman. Data yang ingin diperoleh dari metode wawancara ini adalah berupa informasi tentang strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang. Informasi yang didapat dari hasil wawancara tersebut digunakan sebagai data primer dalam penelitian ini.

3.6.2 Metode Observasi

Metode yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah observasi secara langsung. Alasan menggunakan metode observasi secara langsung adalah karena peneliti terjun langsung kelapangan agar peneliti bisa mendapatkan data yang sebenar-benarnya berdasarkan kegiatan observasi tersebut. Data yang ingin diperoleh melalui observasi ini tentang kondisi umum *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.

3.6.3 Metode Dokumen

Metode dokumen digunakan untuk melengkapi data penelitian yang berupa catatan yang berkaitan dengan jumlah tenaga kerja, teknologi yang dimiliki dan sumber modal usaha yang digunakan UD. SAAS. Jumlah modal usaha yang dimiliki selama 5 tahun terakhir. Selain itu, catatan semua biaya yang dikeluarkan oleh UD. SAAS, seperti biaya pembelian bahan baku, biaya penolong dan biaya gaji.

3.7 Metode Analisis Data

Teknis analisis data yang dilakukan adalah dengan cara menganalisa temuan serta data yang ada dilapangan, selanjutnya hasil yang disusun secara sistematis baik itu data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumen dengan cara mengorganisasikan data ke dalam beberapa kategori sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian yaitu strategi pengembangan modal usaha dengan cara memenuhi komponen pengembangan modal usaha seperti tenaga kerja, teknologi, dan pemasarannya; selain itu mencari sumber modal usaha yang terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman serta memilih data dan informasi yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan.

Jenis analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

3.7.1 Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya dan membuang data yang tidak perlu. Reduksi data yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah dengan menyeleksi data mentah tentang strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016. Sedangkan data yang tidak sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini dihilangkan.

3.7.2 Display Data (penyajian data)

Display data (penyajian data) bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dalam penelitian ini, data tentang strategi pengembangan usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang yang telah melalui tahap reduksi tersebut nantinya oleh peneliti akan dipaparkan (display) dan dikategorisasikan berdasarkan kategori yang telah ada baik berupa uraian bebas/deskripsi, diagram, atau tabel sehingga nantinya bisa memudahkan peneliti dalam penarikan kesimpulan serta pengambilan tindakan. Uraian bebas atau deskripsi yang digunakan untuk menjelaskan hasil

penelitian yang dilakukan peneliti, dan tabel digunakan untuk menjelaskan data besarnya modal yang dimiliki selama 5 tahun terakhir, jumlah tenaga kerja dan biaya tenaga kerja per bulan.

3.7.3 Penarikan Kesimpulan

Selanjutnya dilakukan penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Tahapan ini penting untuk mengenali apakah data yang sudah terkumpul dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang diajukan dalam penelitian ini dan informasi yang didapat telah menggambarkan apa yang telah menjadi kerangka pikir penelitian. Dalam tahap ini peneliti harus sudah memastikan bahwa data-data yang dibutuhkan mengenai strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Purwosono Kabupaten Lumajang sudah tersedia. Sehingga pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan mengenai data-data yang diperoleh.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa industri kripik pisang UD. SAAS selama 5 tahun terakhir dari tahun 2011-2015 jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan usaha ini terus mengalami peningkatan tiap tahunnya. Peningkatan jumlah produksi kripik pisang yang dihasilkan UD. SAAS ini dengan cara melakukan pengembangan modal usaha yang dimilikinya. Strategi Pengembangan modal usaha yang dilakukan UD. SAAS dengan cara memenuhi komponen pengembangan modal usaha yang ada seperti tenaga kerja, teknologi yang dimiliki, dan pemasarannya. Selain itu, mencari sumber modal usaha karena dalam melakukan kegiatan produksi UD. SAAS membutuhkan ketersediaan modal usaha yang cukup, dimana faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan semua kegiatan usahanya adalah modal usaha.

Modal usaha yang dimiliki UD. SAAS selama 5 tahun terakhir mengalami kenaikan. Awalnya pemilik usaha menggunakan modal sendiri yang digunakan untuk membiayai segala keperluan usaha mulai dari pembelian bahan baku, pembelian alat-alat, biaya tenaga kerja ataupun pemasarannya, namun pemilik usaha juga harus menghitung berapa banyak permintaan konsumen terhadap barang produksinya sehingga perusahaan dapat meningkatkan produksi barang tersebut. Peningkatan permintaan tidak cukup bila hanya menggunakan modal sendiri untuk memproduksi barang tersebut maka diperlukan pinjaman modal dari pihak luar perusahaan. Pinjaman tersebut diperoleh dari lembaga keuangan perbankan seperti BNI dan lembaga keuangan nonperbankan seperti koperasi daerah, PT. Telkom dan UMKM.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari penelitian, maka saran yang dapat direkomendasikan dari peneliti kepada usaha kripik pisang UD. SAAS adalah sebagai berikut:

1. Memanfaatkan semaksimal mungkin modal usaha yang diperoleh dari pinjaman, baik dari lembaga keuangan perbankan maupun nonperbankan dalam rangka pengadaan bahan baku, mesin/peralatan, tenaga kerja agar dapat meningkatkan produksinya.
2. Sebaiknya perusahaan terus meningkatkan produksinya agar bisa mendapatkan kepercayaan dari lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan jika ingin mendapatkan pinjaman modal usaha.
3. Jika perusahaan memperoleh laba selama melakukan penjualan sebaiknya digunakan untuk menambah modal usaha yang dimilikinya karena merupakan salah satu sumber intern yang dapat digunakan untuk mengembangkan perusahaan.

DAFTAR BACAAN

Buku

- Anoraga, Pandji dan Sudantoko Djoko. 2002. *Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Bafdal, Nurpilihan. 2012. *Pengantar Teknologi Industri Pertanian*. Bandung. Unpad Press.
- Daryanto. 2013. *Kewirausahaan*. Jakarta. Prestasi Pustakaraya.
- Delianrove. 2010. *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*. Jakarta. Rajawali Pers.
- Effendi dan Singarimbun. 1996. *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja Dan Kemiskinan*. Yogyakarta. Tiara Wacana.
- Fandy, Tjiptono. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta. Andy.
- Hafsah, J.M. 2000. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. Jakarta. Pustaka Sinar Harapan.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta. Erlangga.
- Karmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Edisi Sebelas. Jakarta. Prenhallindo.
- Moekijat. 2001. *Pengembangan Manajemen dan Motivasi*. Bandung. Pioneer Jaya.
- Moleong. 2004. *Metodologi Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung. Remaja Rosdakarya.
- Niswonger. 2006. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Jakarta. Erlangga.
- Nurastuti, Wiji. 2011. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Riyanto, Bambang. 2011. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta. BPFE.

Skousen, K.F dan Smith, J.M. 2010. *Akuntansi*. Jakarta. Erlangga.

Sunyoto, Danang. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. CAPS.

Sukirno. 2005. *Ekonomi Pembangunan*. Medan. Borta Gorat.

Suroso, Imam. 2011. *Konsep Dan Teori Manajemen Strategi*. Mojokerto. Insan Global.

Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Indonesia*. Jakarta. LP3ES.

Widayat dan Amirullah. 2005. *Riset Bisnis*. Yogyakarta. Graha Ilmu.

Jurnal

Pamungkas, Kristian. 2014. Kajian Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pendanaan Usaha (Studi Kasus pada Sentra Usaha Kecil dan Menengah Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo). *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*.

Sugiono. 2015. Analisis Penyediaan Dan Penggunaan Modal Kerja UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Laba Usaha Pada KUB (Kelompok Usaha Bersama) Alam Lestari Depok. *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Sebelas Maret*.

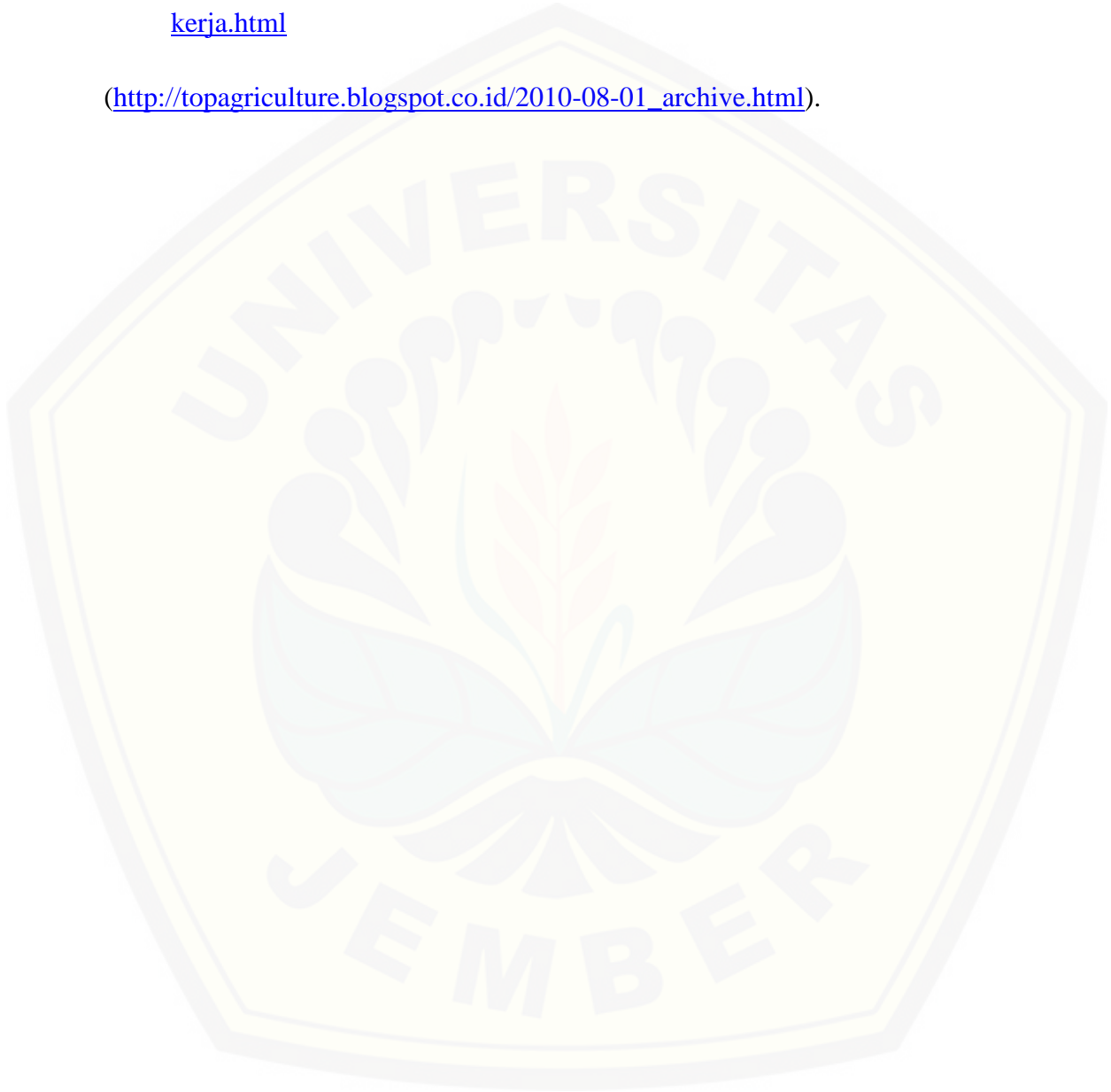
Skripsi

Firmani Suherman, Risdiana. 2011. Analisis Kebutuhan Tambahan Modal Kerja Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Kaliduren Estate Jember. *Skripsi*. Program Studi Manajemen Universitas Jember

Internet

<http://muawanahcius.blogspot.co.id/2013/04/pengertian-tenaga-kerja-angkatan-kerja.html>

(http://topagriculture.blogspot.co.id/2010-08-01_archive.html).



Lampiran A.

MATRIKS PENELITIAN

Judul	Permasalahan	Konsep	Sumber Data	Metode Penelitian
Strategi Pengembangan Modal Usaha <i>Home Industriy</i> Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016	<p>1. Apa saja komponen pengembangan modal usaha <i>home industry</i> kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016?</p> <p>2. Bagaimana strategi pengembangan modal usaha <i>home industry</i> kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016 ?</p>	<p>Strategi pengembangan modal usaha:</p> <p>a. Komponen Pengembangan Modal Usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sumber Daya Manusia (tenaga kerja) - Teknologi - Pemasaran <p>b. Sumber Modal Usaha</p> <p>1) Modal Sendiri</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pemilik usaha sendiri - Pinjaman Saudara-saudara <p>2) Modal Pinjaman</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lembaga keuangan perbankan - Lembaga keuangan nonperbankan 	<p>a. Informan kunci (Subjek Penelitian): pemilik usaha <i>home industry</i> kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.</p> <p>b. Informan Pendukung: konsumen dan pekerja yang bekerja di <i>home industry</i> kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang.</p>	<p>a. Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan metode <i>purposive area</i>.</p> <p>b. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumen.</p> <p>c. Metode analisis data menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.</p>

Lampiran B.**PEDOMAN WAWANCARA**

Pedoman wawancara secara mendalam untuk menggali strategi pengembangan modal usaha *home industry* kripik pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang.

Pedoman Wawancara Subyek Penelitian

Nama :
Umur :
Alamat :
Pendidikan :
Nama perusahaan :

A. Sejarah Berdirinya Usaha *Home Industry* Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016

1. Sejak kapan usaha kripik pisang ini dimulai?
2. Siapa pendirinya?
3. Mengapa bapak/ibu memilih pekerjaan pada sentra *industry* kripik pisang ini?
4. Dengan cara apa yang bapak/ibu gunakan agar usaha ini tetap berkembang?
5. Dari usaha yang dijalankan ini, apa harapan bapak/ibu kedepannya?

B. Strategi Pengembangan Modal Usaha**a. Komponen pengembangan modal usaha kripik pisang UD. SAAS****1) Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)**

1. Berapa jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu miliki dari awal berdirinya usaha ini?

2. Berapa jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu miliki selama 5 tahun terakhir ini? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
3. Apakah membutuhkan keterampilan saat melakukan kegiatan produksi?
4. Keterampilan apa yang dibutuhkan saat melakukan kegiatan produksi?
5. Apakah pekerja diberikan pelatihan terlebih dulu sebelum melakukan kegiatan produksi?
6. Berapa lama bapak/ibu memberikan pelatihan kepada para pekerja?
7. Apakah menambah jumlah tenaga kerja yang sudah memiliki keterampilan mempengaruhi kegiatan produksi?
8. Pelatihan apa yang diberikan kepada pekerja dalam mengembangkan keterampilannya saat melakukan kegiatan produksi?
9. Apakah semua pekerja yang bapak/ibu miliki sudah mempunyai keterampilan?
10. Berapa lama biasanya bapak/ibu memberikan pelatihan jika ada pekerja baru yang belum memiliki keterampilan untuk melakukan kegiatan produksi?
11. Apakah jumlah pekerja yang saat ini bapak/ibu miliki sudah cukup untuk melakukan kegiatan produksi?
12. Apakah bapak/ibu pernah mengikuti pendidikan atau pelatihan sehubungan dengan usaha industri kripik pisang?
13. Pendidikan terakhir yang pernah Bapak/Ibu tempuh tingkat apa?
*(SD SMP, SMA, S1)

2) Teknologi

1. Teknologi apa yang bapak/ibu gunakan dari awal berdirinya industri kripik pisang ini? *mulai dari (pengupasan, pemotongan, penggorengan, dan pengemasan)
2. Apakah proses pembuatan produk kripik pisang ini menggunakan teknologi modern?

3. Mesin/peralatan apa saja yang sudah bapak/ibu miliki selama 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
4. Mengapa bapak/ibu belum menggunakan teknologi modern?
5. Apakah ada rencana untuk menggantikan teknologi yang bapak/ibu miliki saat ini ke teknologi yang lebih modern?
6. Kapan kira-kira bapak/ibu akan menggunakan teknologi modern untuk melakukan kegiatan produksi?

3) Pemasaran

➤ Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

- Saluran Distribusi

1. Apakah penjualan kripik pisang ini hanya dilakukan dirumah?
2. Apakah bapak/ibu memiliki *sales* yang membantu menyalurkan barang yang sudah dihasilkan?
3. Apakah bapak/ibu memiliki agen yang membantu menjual barang yang sudah dihasilkan?
4. Apakah konsumen/agen ada yang datang langsung ketempat bapak/ibu untuk membeli kripik pisang ini?
5. Dari mana saja pelanggan tetap/agen yang biasanya langsung datang kerumah untuk membeli kripik pisang ini selama 5 tahun terakhir?
*mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
6. Apakah bapak/ibu juga mengirimkan kripik pisang ini ke beberapa agen-agen?
7. Kemana saja bapak/ibu mengirimkan produk ini ke beberapa pelanggan tetap atau agen selama 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
8. Apakah ada kendala dalam melakukan saluran distribusi?

- Produk

1. Produk apa saja yang dapat bapak/ibu hasilkan?
2. Produk apa yang menjadi andalan dan paling diminati oleh konsumen?
3. Apakah ciri khas dari produk yang bapak/ibu hasilkan dibanding produk kripik pisang lain?
4. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas kripik pisang ini?
5. Apakah bapak/ibu selama 5 tahun terakhir ini memperhatikan kemasan pada produk kripik pisang ini? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
6. Apakah bapak/ibu memberikan label pada setiap kemasan produk kripik pisang ini?
7. Apakah bapak/ibu memproduksi kripik pisang setiap hari?
8. Berapa banyak kripik pisang yang bisa bapak/ibu produksi dari awal berdirinya usaha sampai 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

- Harga

1. Berapakah harga per kg kripik pisang ini?
*mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
2. Adakah perbedaan harga yang diterapkan oleh para produksi kripik pisang pada setiap produknya?
3. Apakah bapak/ibu dalam menetapkan harga kripik pisang ini dengan mempertimbangkan biaya produksi yang sudah dikeluarkan?
4. Apakah bapak/ibu dalam menetapkan harga kripik pisang ini juga mempertimbangkan harga pesaing?
5. Berapakah harga untuk setiap kemasan produk kripik pisang ini selama 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
6. Apakah harga kripik pisang ini mengalami kenaikan atau penurunan?

- Promosi

1. Apakah bapak/ibu pernah melakukan promosi?
2. Apakah bapak/ibu pernah mengikuti kegiatan bazar/pameran?
3. Kapan bapak/ibu pernah mengikuti kegiatan bazar/pameran?
4. Apakah bapak/ibu pernah menjual secara langsung dengan mendatangi beberapa tempat yang akan menjadi sasaran pasaran anda selama 5 tahun terakhir ini? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
5. Apakah bapak/ibu juga sering melakukan komunikasi melalui via *telephone* dengan pelanggan tetap/agen?
6. Apakah bapak/ibu memberikan potongan harga kepada calon pelanggan/agen?
7. Berapakah bapak/ibu memberikan potongan harga kepada calon pelanggan dan pelanggan tetap selama 5 tahun terakhir ini? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
8. Apakah ada keuntungan setelah melakukan kegiatan promosi?
9. Apakah ada kendala dalam melakukan kegiatan promosi?

b. Sumber Modal Usaha Kripik Pisang UD. SAAS

1. Dari mana bapak/ibu memperoleh modal awal untuk mendirikan usaha kripik pisang ini?
2. Berapa modal awal yang bapak/ibu gunakan untuk mendirikan usaha kripik pisang ini?
3. Modal awal yang bapak/ibu miliki digunakan untuk apa saja?
4. Apakah cukup jika bapak/ibu hanya menggunakan tabungan pribadi untuk melakukan kegiatan produksi?
5. Apakah bapak/ibu pernah meminjam uang ke lembaga keuangan perbankan?
* (seperti bank BNI, BRI, Mandiri, Jatim, dan BCA)

6. Berapakah jumlah uang yang pernah bapak/ibu pinjam dilembaga keuangan perbankan? * (seperti bank BNI, BRI, Mandiri, Jatim, dan BCA)
7. Apakah bapak/ibu mengalami kesulitan melakukan peminjaman di lembaga keuangan perbankan?
8. Hambatan apa yang pernah bapak/ibu alami ketika melakukan pinjaman uang ke lembaga keuangan perbankan?
9. Apakah bapak/ibu juga pernah melakukan pinjaman modal usaha kepada lembaga keuangan non perbankan? *(seperti koperasi dan PT. Telkom)
10. Kapan bapak/ibu menerima bantuan modal usaha dari lembaga keuangan non perbankan? *(seperti koperasi dan PT. Telkom)
11. Apakah ada kendala untuk melakukan pinjaman modal pada lembaga keuangan non perbankan?
12. Kendala apa saja yang bapak/ibu hadapi untuk memperoleh pinjaman modal dari lembaga keuangan non perbankan??
13. Apakah bapak/ibu membuat pembukuan/laporan keuangan dalam menjalani usaha kripik pisang ini?
14. Apakah dengan cara mencari beberapa sumber modal usaha yang sudah bapak/ibu lakukan sudah dapat menunjukkan bahwa usaha kripik pisang bapak/ibu berjalan dengan efisien ? * (dari lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non perbankan)

Pedoman Wawancara Untuk Agen

Nama :

Umur :

Nama perusahaan :

1. Mengapa anda memilih untuk membeli kripik pisang UD. SAAS?
2. Apakah anda sudah menjadi pelanggan tetap kripik pisang UD. SAAS?
3. Sudah berapa lama anda menjadi pelanggan kripik pisang UD. SAAS?
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh UD. SAAS terhadap konsumennya?
5. Bagaimana menurut anda kualitas rasa kripik pisang yang dimiliki UD.SAAS?
6. Apakah anda sudah merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan saat anda membeli kripik pisang di UD. SAAS?
7. Apakah persediaan kripik pisang selalu tersedia ditoko UD. SAAS saat anda memesan dan ingin membeli dengan jumlah banyak?

Lampiran C.**TRANSKIP WAWANCARA**

Nama : Afif Rosidah
Umur : 40 Tahun
Alamat : Desa Purwosono Kecamatan Sumbersuko
Kabupaten Lumajang
Pendidikan : SMP
Nama perusahaan : UD. SAAS

(AR, 40 Tahun)

Peneliti : *Assalamualaikum,*

Maaf bu mengganggu sebentar, Saya Nila mahasiswa Pendidikan Ekonomi yang mengadakan penelitian disini, maaf dengan ibu siapa ya?

Responden : *Walaikumsalam,* ini dengan Afif Rosidah

Selanjutnya dalam percakapan ini peneliti menggunakan inisial N dan responden dengan inisial AR

A. Sejarah Berdirinya Usaha *Home Industry* Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kabupaten Lumajang Tahun 2016

N : Sejak kapan usaha kripik pisang ini dimulai?

AR : *Sejak tahun 2000 mbak*

N : Siapa pendirinya?

AR : *Saya dan suami saya mbak*

N : Mengapa bapak/ibu memilih pekerjaan pada sentra *industry* kripik pisang ini?

AR : *Untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga saya mbak, dengan adanya industri kripik pisang ini saya juga bisa membantu masyarakat sekitar, dan bahan baku juga mudah diperoleh karena Lumajang terkenal dengan kota*

pisang dan alasan yang terakhir dalam memproduksi kripik pisang tidak terpengaruh hujan atau panas sehingga dapat memproduksi secara terus menerus.

N : Dengan cara apa yang Bapak/ibu digunakan agar usaha ini tetap berkembang?

AR : *Saya harus bisa mengembangkan modal saya mbak.*

N : Dari usaha yang dijalankan ini, apa harapan bapak/ibu kedepannya?

AR : *Harapan saya kedepan untuk kelangsungan usaha saya yaitu dapat meningkatkan jumlah produksi kripik pisang saya dari tahun ke tahun agar dapat menjual produk kripik pisang dalam jumlah besar setiap harinya juga ingin memiliki pelanggan yang banyak dan melakukan pendistribusian produk dengan baik serta sasaran pasar yang lebih luas.*

B. Strategi Pengembangan Modal Usaha Kripik Pisang UD. SAAS

a. Komponen pengembangan modal usaha

1) Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)

N : Berapa jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu miliki dari awal berdirinya usaha ini?

AR : *Pada tahun 2000 saya hanya memiliki 2 orang pekerja mbak*

N : Berapa jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu miliki selama 5 tahun terakhir ini? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : *mulai tahun 2011 sampai 2015 saya terus menambah jumlah tenaga kerja saya mbak, tapi saya hanya menambah jumlah tenaga kerja di bagian produksi saja mbak, karena kalau bagian produksi kan memang lebih banyak menggunakan tenaga kerja, berbeda dengan di bagian pemasaran mulai tahun 2011 sampai tahun 2015 saya hanya memiliki 1 pekerja mbak.*

No	Jabatan	Jumlah				
		2011	2012	2013	2014	2015
1.	Bagian Pemasaran	1	1	1	1	1
2.	Bagian Produksi					
	a. Bagian Pengupasan	1	1	1	1	1
	b. Bagian Pemotongan		1	1	2	2
	c. Bagian Pencucian	1	1	1	1	1
	d. Bagian Penggorengan	1	1	2	2	2
	e. Bagian Pengemasan	1	1	1	1	1

N : Apakah membutuhkan skill/ketrampilan saat melakukan kegiatan produksi?

AR : *Iya mbak*

N : Keterampilan apa yang dibutuhkan saat melakukan kegiatan produksi?

AR : *Keterampilan yang dibutuhkan saat melakukan kegiatan produksi, ya seperti saat melakukan Pengupasan pisang, Pemotongan/pengirisan pisang, penggorengan, pengemasan mbak.*

N : Apakah pekerja diberikan pelatihan terlebih dulu sebelum melakukan kegiatan produksi?

AR : *Iya mbak, sebelum mereka melakukan kegiatan produksi saya selalu memberikan arahan sekaligus pelatihan kepada semua pekerja saya mbak, baik yang sudah memiliki keterampilan maupun yang masih belum memiliki keterampilan mbak.*

N : Berapa lama bapak/ibu memberikan pelatihan kepada para pekerja?

AR : *Biasanya saya memberikan arahan sekaligus pelatihan kepada semua pekerja saya dari jam 08.00-09.00 mbak, tepat pukul 09.00-11.30 semua pekerja sudah bisa melakukan kegiatan produksi sesuai dengan tugas yang diberikan kepadanya mbak. Mulai pukul 11.30 saya memberikan waktu untuk pekerja saya agar istirahat mbak. Biasanya mereka pulang mbak dan kembali bekerja lagi jam 12.00.*

N : Apakah menambah jumlah tenaga kerja yang sudah memiliki keterampilan mempengaruhi kegiatan produksi?

AR : *Iya mbak, kalau pekerja yang sudah memiliki keterampilan mereka lebih cepat dan cekatan dalam melakukan pekerjaannya mbak, seperti saat melakukan pengupasan dan pemotongan mereka lebih cekatan mbak sehingga penyelesaiannya juga lebih cepat.*

N : *Pelatihan apa yang diberikan kepada pekerja dalam mengembangkan keterampilannya saat melakukan kegiatan produksi?*

AR : *- Untuk mengembangkan keterampilan semua pekerja saya biasanya setiap jam 08.00 saat pekerja saya sudah datang semua, saya langsung memberikan arahan sekaligus pelatihan kepada masing-masing pekerja saya seperti saat melakukan pengupasan pisang saya selalu memberikan pelatihan bagaimana cara mengupas pisang yang benar, selanjutnya pada proses pemotongan/pengirisan bahan baku saya juga memberikan arahan sekaligus pelatihan kepada bagian pemotong pisang bagaimana cara memotong bahan baku yang benar agar potongan/irisan yang sudah dihasilkan tidak pecah dan hasilnya juga bagus setelah itu saya mengingatkan kembali kepada bagian pencucian bagaimana pencucian pisang yang benar agar tidak pecah dan berapa menit pisang harus direndam dalam air bersih agar terlihat bersih dan bagus kemudian dilakukan pemberian pewarna makanan.*

- Pada proses pemberian pewarna makanan saya juga mengingatkan kembali takaran untuk pemberian pewarna makanan pada pisang yang telah dicuci bersih dan proses yang terakhir adalah memberikan pelatihan kepada pekerja yang mendapatkan bagian penggorengan, cara menggoreng pisang yang benar agar tidak pecah dan berapa lama pisang harus diangkat dari wajan agar tidak terlalu gosong.

N : *Apakah semua pekerja yang bapak/ibu miliki sudah mempunyai keterampilan?*

AR : *Tidak semua pekerja yang saya sudah memiliki keterampilan mbak, mungkin hanya beberapa orang saja, kadang kalau ada pekerja baru*

biasanya dia belum memiliki keterampilan apa-apa, jadi saya harus memberikan arahan dan pelatihan terlebih dulu agar bisa melakukan tugas yang akan saya berikan kepadanya mbak, tapi beberapa pekerja saya juga ada yang sudah memiliki keterampilan mbak, biasanya yang sudah memiliki keterampilan mereka sudah pernah bekerja di industri yang sama mengelola kripik pisang seperti di tempat saya ini mbak.

N : Berapa lama biasanya bapak/ibu memberikan pelatihan jika ada pekerja baru yang belum memiliki keterampilan untuk melakukan kegiatan produksi?

AR : *Biasanya untuk pekerja yang baru saya memberikan pelatihan dulu selama 2 hari mbak agar bisa melakukan tugasnya tapi biasanya untuk pekerja yang baru saya tempatkan dibagian pengupasan dan pencucian pisang mbak. Pelatihan yang saya berikan kepada pekerja baru biasanya untuk hari pertama saya memberikan pelatihan memilah pisang yang harus terlebih dulu dikupas dan cara pengupasan lalu di hari ke dua saya berikan pelatihan pencucian pisang di bak sekaligus pemberian pewarna makanan. Kalau untuk pekerja yang sudah memiliki keterampilan biasanya saya pindahkan dibagian pengirisan, penggorengan, dan pengemasan mbak.*

N : Apakah jumlah pekerja yang saat ini bapak/ibu miliki sudah cukup untuk melakukan kegiatan produksi?

AR : *Tidak mbak, seharusnya saat ini saya memiliki pekerja 18 orang mbak, karena permintaan kripik pisang saya terus meningkat sehingga saat ini saya harus memproduksi kripik pisang sebanyak 100kg/hari, apalagi untuk bagian pengupasan, pencucian, pemotongan, penggorengan dan pengemasan seharusnya masing-masing dibidang tersebut harus ada 3 pekerja mbak, dan pemasaran seharusnya saya memiliki 3 orang pekerja, tapi keuangan saya saat ini masih belum mencukupi untuk menambah pekerja mbak,*

N : Apakah bapak/ibu pernah mengikuti pendidikan atau pelatihan sehubungan dengan usaha industri kripik pisang?

AR : *Iya mbak, Saya sering mengikuti pelatihan yang diadakan disperindag. Yang pertama di dinas kesehatan, dan saya juga sering diundang disperindag untuk mengikuti pelatihan yang diadakan di sekitar Lumajang dan didatangkan narasumber dari surabaya, bali, dan lain-lain. Saya juga pernah mengikuti studibanding ke malang, lalu di ajak ke PT. UMAMI kantor pengepakan makanan dan minuman disana ada banyak beraneka kemasan jadi kita bisa mencotoh salah satu kemasan mungkin ada cocok, mungkin ini bagus nanti kita modif sendiri apakah mau ditambahin sesuai keinginan kita, minta salah satu contoh kemasan langsung dari sana juga bisa.*

N : Pendidikan terakhir yang pernah bapak/ibu tempuh tingkat apa?
(SD SMP, SMA, S1)*

AR : *MTs atau SMP mbak*

2) Teknologi

N : Mesin/peralatan apa yang bapak/ibu gunakan awal berdirinya industri kripik pisang ini? *mulai dari (pengupasan, pemotongan, penggorengan, dan pengemasan)

AR : *Saya hanya menggunakan pisau dapur mbak untuk saya gunakan mengupas dan memotong pisang, saya juga menggunakan wajan untuk menggoreng pisang dan lilin untuk merekatkan plastik.*

N : Apakah proses pembuatan produk kripik pisang ini menggunakan teknologi modern?

AR : *Tidak mbak.*

N : Mesin/peralatan apa saja yang sudah bapak/ibu miliki selama 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : *Saya mulai menambah beberapa mesin/peralatan yang saya miliki dari tahun 2011 sampai 2015 mbak. Pada tahun 2011 sampai 2012 saya hanya*

memiliki 3 pisau dapur, 1 timbangan duduk, 1 wajan, 1 sealer (alat pengemas). Tahun 2013 saya menambah peralatan yang saya miliki mbak seperti 4 pisau dapur, 2 pasrah (alat pemotong pisang), 1 timbangan berdiri dan 1 spiner (alat penampis minyak) kemudian di tahun 2014 saya memiliki 6 pisau dapur, 3 pasrah, 2 wajan, 2 sealer (alat pengemas) dan di tahun 2015 saya memiliki 10 pisau dapur, 5 pasrah, 3 sealer (alat pengemas).

N : Mengapa bapak/ibu belum menggunakan teknologi modern?

AR : *Saya belum menggunakan teknologi modern seperti yang digunakan industri yang lain mbak, kalau industri lain sudah bisa menggunakan mesin pengupas pisang, mesin pemotong pisang dan mesin penggoreng pisang yang lebih modern mbak tapi saya belum bisa karena modal saya masih kurang untuk membeli mesin tersebut mbak.*

N : Apakah ada rencana untuk menggantikan teknologi yang bapak/ibu miliki saat ini ke teknologi yang lebih modern?

AR : *Iya ada mbak,*

N : Kapan kira-kira bapak/ibu akan menggunakan teknologi modern untuk melakukan kegiatan produksi?

AR : *Jika volume penjualan saya 3 tahun ke depan dapat meningkat dan saya bisa memproduksi kripik pisang sebanyak 400kg/hari kemungkinan saya bisa mulai mencicil membeli mesin tersebut mbak. Bila 3 tahun kedepan penjualan dan produksi saya terus meningkat dan sesuai target, insyaallah saya akan menggantikan beberapa mesin yang saya gunakan seperti yang digunakan industri lain mbak seperti membeli mesin pengupas pisang yang lebih modern dapat menghasilkan 150kg/jam, mesin pengiris/pemotong pisang dapat menghasilkan 100-200 kg/jam dan mesin vacum frying yang digunakan untuk melakukan penggorengan dapat menghasilkan sampai 50 kg/jam.*

3) Pemasaran

➤ Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

- Saluran Distribusi

N : Apakah penjualan kripik pisang ini hanya dilakukan dirumah?

AR : *Tidak mbak.*

N : Apakah bapak/ibu memiliki *sales* yang membantu menyalurkan barang yang sudah dihasilkan?

AR : *Tidak mbak.*

N : Apakah bapak/ibu memiliki agen yang membantu menjual barang yang sudah dihasilkan?

AR : *Iya mbak, saya memiliki beberapa agen yang membantu menjualkan kripik pisang saya.*

N : Apakah konsumen/agen ada yang datang langsung ketempat bapak/ibu untuk membeli kripik pisang ini?

AR : *Iya mbak, biasanya pelanggan saya langsung datang ke rumah untuk membeli produk saya mbak, jika pelanggan tersebut kehabisan stok produk saya di kiosnya, tapi tidak semua pelanggan saya langsung datang ke rumah untuk membeli produk saya, biasanya mereka membeli produk saya dalam jumlah yang besar .*

N : Dari mana saja pelanggan tetap/agen yang biasanya langsung datang kerumah untuk membeli kripik pisang ini selama 5 tahun terkahir?

**mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)*

AR : *Mulai tahun 2011 sampai 2012 biasanya agen yang langsung datang kerumah kebanyakan dari Wilayah Lumajang saja mbak seperti supermarket, minimarket pom, toko-toko besar dan beberapa pusat oleh-oleh, di tahun 2013 biasanya agen dari Pasuruan, Malang, Jakarta dan mulai tahun 2014 sampai 2015 kebanyakan yang langsung datang membeli produk saya kerumah beberapa agen yang berada di luar jawa mbak seperti Bali,*

Madura, Sulawesi Selatan, Palangkaraya sehingga mereka tidak mau jika produknya dikirimkan ke kiosnya mbak

N : Apakah bapak/ibu juga mengirimkan kripik pisang ini ke beberapa agen-agen?

AR : *Iya mbak, Saya juga mengirimkan produk saya ke beberapa pelanggan tetap atau ke agen-agen saya jika mereka kehabisan stok produk saya di kiosnya mbak, tapi biasanya saya hanya mengirim dan mengecek di beberapa agen yang hanya memesan kurang dari 20 kg seperti di toko-toko kecil, warung makan, dan koperasi ketika mereka kehabisan stok di kiosnya biasanya mereka langsung menelpon saya dan meminta untuk segera mengirimkan kripik pisangnya ke kiosnya, tapi ada juga mereka yang lupa tidak menelpon biasanya saya langsung mendatangi dan mengecek di kiosnya, berbeda dengan agen saya yang membeli dalam jumlah besar seperti minimarket, supermarket, pusat oleh-oleh, dan toko-toko besar lainnya mereka langsung datang kerumah untuk membeli produk saya mbak.*

N : Kemana saja bapak/ibu mengirimkan produk ini ke beberapa pelanggan tetap atau agen selama 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : *Mulai tahun 2011 sampai tahun 2012 biasanya saya hanya mengecek dan mengirimkan produk saya di beberapa agen saya yang berada di Wilayah Lumajang saja mbak lalu di tahun 2013 saya mulai mengecek beberapa barang saya yang berada di Pasuruan, Probolinggo, Jember, dan di tahun 2014 sampai 2015 saya hanya mengecek sampai di Madura saja mbak karena kalau agen-agen saya yang ada diluar pulau jawa yang lainnya mereka lebih sering datang langsung kerumah untuk mengambil produk saya.*

N : Apakah ada kendala dalam melakukan saluran distribusi?

AR : *Iya ada mbak, karena saya belum memiliki kendaraan khusus yang bisa saya gunakan untuk mengirimkan barang saya yang ada diluar wilayah*

Lumajang mbak dan saya juga belum memiliki sales untuk mendistribusikan barang saya ke beberapa agen yang saya miliki saat ini.

- Produk

N : Produk apa saja yang dapat bapak/ibu hasilkan?

AR : *Semua produk yang dapat dihasilkan pertanian yang bisa saya olah, ya akan saya produksi mbak seperti pisang, tela ungu, sukun, talas, singkong.*

N : Produk apa yang menjadi andalan dan paling diminati oleh konsumen?

AR : *Kripik pisang agung mbak.*

N : Apakah ciri khas produk yang bapak/ibu hasilkan dibanding produk kripik pisang lain?

AR : *Produk saya memiliki ciri khas lebih renyah dibandingkan produk lain mbak, beberapa pelanggan saya mengatakan kalau produk saya lebih renyah mbak karena dalam proses penggorengan saya tidak menggunakan minyak yang sama seperti yang digunakan industri lain dan minyak yang saya gunakan adalah minyak bawang berlian (minyak kelapa asli).*

N : Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas kripik pisang ini?

AR : *Mulai awal saya membuka usaha ini untuk menjaga kualitas dari produk saya mbak, saya memilih bahan baku pisang agung yang memiliki kualitas bagus dipasaran, dan sampai sekarang saya tetap menggunakan minyak bawang berlian dalam proses penggorengan meskipun harga minyak tersebut terus mengalami kenaikan, mulai tahun 2011 harga minyak masih Rp. 10.000,00/kg, kemudian tahun 2012 naik sebesar Rp. 15.000,00/kg, di tahun 2013 sebesar Rp. 18.000,00/kg, tahun 2014 sebesar Rp. 25.000,00/kg sampai tahun 2015 sudah mencapai Rp.30.000,00/kg mbak.*

N : Apakah bapak/ibu selama 5 tahun terakhir ini memperhatikan kemasan pada produk kripik pisang ini? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR :*Iya mbak, Dalam proses pengemasan mulai tahun 2011 sampai 2015 saya tetap menggunakan plastik alumunium mbak, warnanya lebih bening, lebih tebal sehingga lebih terlihat rapi, biasanya konsumen lebih tertarik jika membeli kripik dikemas dengan menggunakan bahan yang tebal dan terlihat rapi,*

N : Apakah bapak/ibu memberikan label pada setiap kemasan produk kripik pisang ini?

AR :*Iya mbak, Saya juga menambahkan label usaha saya dengan nama SAAS pada setiap kemasan agar mudah dikenali konsumen mbak, Tapi label yang saya berikan saat itu sekedar foto copyan biasa mbak, di tahun 2013 setelah saya mengikuti pelatihan di Malang label yang saya berikan sudah ada desain baru dan saya juga menonjolkan gambar pisang agung yang menjadi produk unggulan saya serta mencantumkan tanggal produksi dan kadaluarsa produk saya mbak.*

N : Apakah bapak/ibu memproduksi kripik pisang setiap hari?

AR : *Iya mbak.*

N : Berapa banyak kripik pisang yang bisa bapak/ibu produksi dari awal berdirinya usaha sampai 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR :*Kalau awal saya membuka usaha ini saya hanya bias memproduksi pisang hanya 9 kwintal/tahun mbak, kemudian tahun 2011 saya sudah bisa memroduksi kripik pisang sebanyak 170 kwintal/tahun, tahun 2012 naik menjadi 210 kwintal/tahun, tahun 2013 naik lagi mbak sebanyak 240 kwintal/tahun, tahun 2014 sebanyak 260 kwintal/tahun dan di tahun 2015 sebanyak 280 kwintal/tahun mbak.*

- **Harga**

N : Berapakah harga per kg kripik pisang ini? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : *Tahun 2000 harga kripik pisang agung ini Rp. 4.000,00/kg mbak, pada tahun 2011 harga kripik pisang ini Rp. 35.000,00/kg, tahun 2012 naik sebesar Rp. 40.000,00/kg, pada tahun 2013 sebesar Rp. 45.000,00/kg, di tahun 2014 sebesar Rp. 50.000,00/kg dan di tahun 2015 naik lagi sebesar Rp.55.000,00 sampai saat ini harga kripik pisang saya sudah menjadi Rp.60.000,00/kg.*

N : Adakah perbedaan harga yang diterapkan oleh para produksi kripik pisang pada setiap produk-prduknya?

AR : *Ada mbak.*

N : Apakah bapak/ibu dalam menetapkan harga kripik pisang ini dengan mempertimbangkan biaya produksi yang sudah dikeluarkan?

AR : *Iya mbak, saya menetapkan harga kripik pisang ini dari jumlah keseluruhan biaya produksi yang sudah saya keluarkan mbak seperti harga bahan baku pisang, minyak yang saya gunakan mbak, juga upah tenaga kerja, saya hanya menetapkan harga untuk para agen saja mbak, tapi biasanya masing-masing agen sudah menentukan harga jual sendiri-sendiri untuk menjual produk saya, jadi harga kripik pisang saya di agen satu dengan agen yang lain kadang berbeda mbak*

N : Apakah bapak/ibu dalam menetapkan harga kripik pisang ini juga mempertimbangkan harga pesaing?

AR : *Iya mbak, saya juga melihat harga pesaing dipasaran apabila mereka menjual dengan harga lebih tinggi saya juga ikut menaikkan mbak*

N : Berapakah harga untuk setiap kemasan produk kripik pisang ini selama 5 tahun terakhir? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : Untuk kemasan kecil 100 gram, ukuran sedang 250 gram sedangkan untuk ukuran besar 500 gram dan yang untuk pembelian 1 kg tidak saya kemas mbak.

Jenis Kemasan	Volume	Harga				
		2011	2012	2013	2014	2015
Plastik	150 gram	Rp. 4.400,-	Rp. 5.000,-	Rp. 5.700,-	Rp. 6.300,-	Rp. 6.900,-
Alumunium	250 gram	Rp. 8.800,-	Rp. 10.000,-	Rp. 11.300,-	Rp. 12.500,-	Rp. 13.800,-
	500 gram	Rp. 17.500,-	Rp. 20.000,-	Rp. 22.500,-	Rp. 25.000,-	Rp. 27.500,-
	1 Kg	Rp. 35.000,-	Rp. 40.000,-	Rp. 45.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 55.000,-

N : Apakah harga kripik pisang ini mengalami kenaikan atau penurunan?

AR : Harga kripik pisang agung ini tidak pernah mengalami penurunan, tapi selalu mengalami kenaikan mbak.

- Promosi

N : Apakah bapak/ibu pernah melakukan promosi?

AR : Pernah mbak.

N : Apakah bapak/ibu pernah mengikuti kegiatan bazar/pameran?

AR : Pernah mbak.

N : Kapan bapak/ibu pernah mengikuti kegiatan bazar/pameran ?

AR : Biasanya di pertengahan tahun 2011 saya sering mengikuti promosi melalui pameran yang diselenggarakan Disperindag Lumajang dalam hal ini saya memanfaatkan semaksimal mungkin, agar produk saya dapat dikenal masyarakat lebih luas mbak, pada tahun 2012 saya pernah mengikuti bazar di Malang, kemudian di tahun 2013 saya juga mengikuti pameran di Jember dan di tahun 2014 saya mengikuti pameran yang diadakan di Jakarta.

N : Apakah bapak/ibu pernah menjual secara langsung dengan mendatangi beberapa tempat yang akan menjadi sasaran pasaran anda selama 5 tahun terakhir ini? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : *Iya mbak, mulai tahun 2011 sampai 2012 saya melakukan promosi dengan mendatangi langsung dan menawarkan produk saya di beberapa tempat seperti koperasi, supermarket, minimarket, toko-toko besar, rumah makan, pusat oleh-oleh yang ada di Lumajang saja mbak, kemudian di tahun 2013 saya mulai mendatangi dan menawarkan beberapa tempat di Luar Lumajang. Pada tahun 2014 sampai 2015 baru saya mulai mendatangi beberapa tempat yang berada di luar pulau jawa dimana tempat-tempat tersebut nanti yang akan saya jadikan sebagai daerah pemasaran saya mbak. Saya tidak hanya mendatangi dan menawarkan produk saya saja mbak tapi saya juga membawa sampel dari produk saya agar bisa di cicipi langsung oleh calon pelanggan saya mbak, dan menyampaikan keunggulan dari produk saya*

N : Apakah bapak/ibu juga sering melakukan komunikasi melalui via *telephone* dengan pelanggan tetap/agen?

AR : *Iya mbak, untuk menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap saya, saya sering berbicara melalui telephone, misalnya ada keluhan, atau meminta pengirima barang.*

N : Apakah bapak/ibu memberikan potongan harga kepada calon pelanggan/agen?

AR : *Untuk menarik minat mereka biasanya saya memberikan potongan harga kepada calon pelanggan, maupun agen yang membeli produk saya dalam jumlah besar mbak, karena dengan memberikan potongan harga harapan saya nanti mereka bisa datang kembali untuk membeli dan saya juga lebih mudah untuk menitipkan produk saya ditempatnya.*

N : berapakah bapak/ibu memberikan potongan harga kepada calon pelanggan dan pelanggan tetap selama 5 tahun terakhir ini? *mulai tahun (2000, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

AR : *Mulai tahun 2011 untuk pembeli sebanyak 25kg saya memberi potongan 5%, di tahun 2012 jika membeli sebanyak 30kg dengan potongan 5%, tahun 2013 jika membeli 35kg maka saya beri potongan 8% dan mulai tahun 2014 sampai 2015 potongan saya naikan sebesar 10% jika mereka membeli sebanyak 40kg*

N : Apakah ada keuntungan setelah melakukan kegiatan promosi?

AR : *Ada mbak, produk saya lebih dikenal masyarakat dan saya mendapatkan banyak pelanggan baru.*

N : Apakah ada kendala dalam melakukan kegiatan promosi?

AR : *Saat ini tidak mbak.*

b. Sumber Modal Usaha Kripik Pisang UD. SAAS

N : Dari mana bapak/ibu memperoleh modal awal untuk mendirikan usaha kripik pisang ini?

AR : *Tabungan pribadi saya mbak*

N : Berapa modal awal yang bapak/ibu gunakan untuk mendirikan usaha kripik pisang ini?

AR : *Sedikit mbak, hanya Rp. 50.000,00*

N : Modal awal yang bapak/ibu miliki digunakan untuk apa saja?

AR : *Pada tahun 2000 modal yang saya miliki hanya sebesar Rp. 50.000,00 cukup saya gunakan untuk membeli bahan baku pisang, membeli peralatan seperti pisau, minyak, dan biaya tenaga kerja 2 orang mbak.*

N : Apakah cukup jika bapak/ibu hanya menggunakan tabungan pribadi untuk melakukan kegiatan produksi?

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

N : Apakah bapak/ibu pernah meminjam uang ke lembaga keuangan perbankan?
* (seperti bank BNI, BRI, Mandiri, Jatim, dan BCA)

AR :Pernah mbak, sampai tahun 2011 permintaan kripik pisang saya terus meningkat mbak, ya tidak cukup kalau saya hanya mengandalkan tabungan saya, dan pinjaman saudara untuk memenuhi permintaan konsumen mbak, kemudian tepatnya di bulan pebruari tahun 2011 saya menerima tawaran modal dari BNI mbak

N : Berapakah jumlah uang yang pernah bapak/ibu pinjam dilembaga keuangan perbankan? * (seperti bank BNI, BRI, Mandiri, Jatim, dan BCA)

AR :Sebesar Rp.15.000.000,00mbak, selama 2 tahun.

N : Apakah bapak/ibu mengalami kesulitan melakukan peminjaman di lembaga keuangan perbankan?

AR : Iya mbak,

N : Hambatan apa yang pernah bapak/ibu alami ketika melakukan pinjaman uang ke lembaga keuangan perbankan?

AR :Kalau saya meminjam uang dalam jumlah yang cukup besar saya harus memberikan jaminan seperti sertifikat tanah/rumah mbak prosedurnya juga agak sulit mbak. Ya kebetulan saja saya di tahun 2011 menerima tawaran modal dari BNI karena selama ini usaha saya berkembang baik maka diberi pinjaman meskipun dengan jumlah sedikit mbak dan pinjamannya tanpa bunga, tapi kalau saya sewaktu-waktu mau meminjam lagi dengan jumlah

yang cukup besar saya masih belum berani karena tidak memiliki jaminan mbak.

N : Apakah bapak/ibu juga pernah melakukan pinjaman modal usaha kepada lembaga keuangan non perbankan? *(seperti koperasi dan PT. Telkom)

AR : *iya mbak.*

N : Kapan bapak/ibu menerima bantuan modal usaha dari lembaga keuangan non perbankan? *(seperti koperasi dan PT. Telkom)

AR :- *begini mbak, di pertengahan tahun 2011 saya menerima bantuan modal usaha melalui koperasi mbak, memang jumlahnya sedikit mbak, hanya sebesar Rp.6.000.000,00 tapi setiap tahun ada kenaikan sedikit-sedikit seperti pada tahun 2012 sebesar Rp.7.000.000,00, tahun 2013 Rp.8.000.000,00, tahun 2014 naik lagi Rp.9.000.000,00 dan tahun 2015 mulai naik sebesar Rp.10.000.000,00 mbak.*

- Kemudian sampai tahun 2012 saya memperoleh pinjaman modal dari pihak telkom dengan jumlah yang cukup besar, persyaratannya lebih mudah dan tanpa bunga mbak. Tidak cukup jika saya hanya mengandalkan pinjaman dari pemerintah mbak, karena modal yang diturunkan pemerintah daerah harus dibagi ke semua industri yang sama mengelola kripik pisang jadi saya mencoba melakukan kerjasama dengan pihak Telkom tapi hasilnya Alhamdulillah sampai saat ini usaha saya menjadi kepercayaan pihak Telkom. Modal yang saya peroleh dari Telkom sebesar Rp.50.000.000,00 dan sampai tahun ini saya sudah mendapatkan modal tersebut sebanyak 3 kali.

- Tidak hanya itu mbak, pada tahun 2014 saya juga mendapat tawaran modal usaha dari UMKM sebesar Rp. 50.000.000,00 karena usaha yang saya jalankan mengalami perkembangan yang cukup baik, mereka menawarkan modal tersebut dan tanpa bunga.

N : Apakah ada kendala untuk melakukan pinjaman modal pada lembaga keuangan non perbankan?

AR : *Tidak mbak, karena pemerintah sudah melihat perkembangan usaha saya selama ini baik, maka modal tersebut saya peroleh dengan mudah, dan persyaratannya pun juga mudah hanya fotokopi KTP serta mengisi formulir yang sudah disediakan oleh pihak koperasi.*

N : *Kendala apa saja yang bapak/ibu hadapi untuk memperoleh pinjaman modal dari pihak koperasi?*

AR : *Tidak ada mbak.*

N : *Apakah bapak/ibu membuat pembukuan/laporan keuangan dalam menjalani usaha kripik pisang ini?*

AR : *Tidak mbak, saya hanya membuat catatan dikertas mbak, itu pun hanya saya saja yang bisa membacanya.*

N : *Apakah dengan cara mencari beberapa sumber modal usaha yang sudah bapak/ibu lakukan sudah dapat menunjukkan bahwa usaha kripik pisang bapak/ibu berjalan dengan efisien? * (dari lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non perbankan)*

AR : *- Alhamdulillah iya mbak,*

- Setelah saya meminjam uang kebeberapa pihak jumlah modal usaha yang saya miliki semakin bertambah juga dan jumlah produksi saya juga ikut terus meningkat, bukan hanya itu mbak sasaran pasar saya bisa lebih luas jika dilihat perkembangan produksi saya yang terus meningkat seperti pada tahun 2000 modal yang saya miliki hanya sebesar Rp. 50.000,00 saya bisa memproduksi kripik pisang 3 kg/hari atau 9 kwintal/tahun, kemudian pada tahun 2011 modal saya miliki sebesar Rp.72.000.000,00 dapat memproduksi kripik pisang sebanyak 170 kwintal/tahun, tahun 2012 modal saya miliki sebesar Rp.93.000.000,00 dapat memproduksi kripik pisang sebanyak 210 kwintal/tahun, tahun 2013 modal saya miliki sebesar Rp.120.000.000,00 dapat memproduksi kripik pisang sebanyak 240 kwintal /tahun, pada tahun 2014 modal saya miliki sebesar Rp.164.000.000,00

dapat memproduksi kripik pisang sebanyak 260 kwintal/tahun dan di tahun 2015 modal yang saya miliki sebesar Rp.191.000.000,00 dan saya bisa memproduksi kripik pisang sebanyak 280 kwintal/tahun.

TRANSKRIP WAWANCARA

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Agen UD. SAAS yang ada di Lumajang (K, 35th):

Selanjutnya dalam percakapan ini peneliti menggunakan inisial N dan responden dengan inisial K

N : Permisi bu, maaf mengganggu waktunya sebentar?

K : *Iya, mbak, bisa saya bantu mbak?*

N : Apakah anda termasuk salah satu agen dari UD. SAAS?

K : *iya mbak. saya agen dari UD. SAAS. ada perlu apa mbak?*

N : Saya mengadakan penelitian di UD. SAAS untuk skripsi saya. Saya membutuhkan informasi ibu mengenai penjualan kripik pisang UD. SAAS?

K : *Iya mbak. apa yang bisa saya bantu, mbak?*

N : Begini, bu. Sudah berapa lama anda menjadi agen dari kripik pisang UD. SAAS?

K : *Saya menjadi agen UD. SAAS mulai tahun 2008, sekarang mungkin sudah sekitar 8 tahunan mbak.*

N : Mengapa anda memilih untuk menjual kripik pisang UD. SAAS?

K : *Karena yang pertama kali yang masuk ke toko saya produk dari UD. SAAS mbak, konsumen juga banyak yang suka dan sering mencarinya kalau stok ditoko kami kebetulan habis dan kami belum sempat menelpon ke pemilik usaha.*

N : Apakah anda hanya menjual kripik pisang UD. SAAS saja atau juga menjual kripik pisang dari industri lainnya?

K : iya mbak, saya hanya menjual kripik pisang dari UD. SAAS saja, saya tidak menjual kripik pisang dari industri lain.

N : Apakah anda sudah merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan saat anda membeli kripik pisang di UD. SAAS?

K : iya mbak, saya sudah nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh pemilik UD. SAAS, orangnya baik dan sabar.

N : Apakah persediaan kripik pisang selalu tersedia ditoko UD. SAAS, saat anda memesan dan ingin membeli dengan jumlah banyak?

K : iya ada mbak, pemilik selalu menyediakan kripik pisang yang saya pesan mbak, biasanya saya memesan lewat telephon dulu.

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Agen UD. SAAS yang ada di Lumajang (EL, 28th):

Selanjutnya dalam percakapan ini peneliti menggunakan inisial N dan responden dengan inisial EL

N : Permissi, mas mengganggu waktunya sebentar?

EL : Iya, mbak, bisa saya bantu mbak?

N : Apakah anda termasuk salah satu agen di UD. SAAS?

EL : Iya mbak. saya adalah agen UD. SAAS. ada perlu apa mbak?

N : Saya mengadakan penelitian di UD. SAAS untuk skripsi saya. Saya membutuhkan informasi anda mengenai penjualan kripik pisang agung UD. SAAS?

EL : Iya mbak. apa yang bisa saya bantu, mbak?

N : Begini, mas. Sudah berapa lama anda menjadi agen dari kripik pisang agung UD. SAAS?

EL : Saya menjadi agen UD. SAAS mulai tahun 2006 mbak

N : Mengapa anda memilih untuk menjual kripik pisang UD. SAAS?

EL : *Sebelumnya saya sudah mengenal ibu saas pemilik dari kripik pisang ini mbak, kemudian saya mencoba memasukkan produk dari UD. SAAS ke toko saya ini, ternyata kok banyak yang mencari dan lebih cepat penjualannya di bandingkan kripik pisang dari industri lain sehingga sampai saat ini saya tetap menjual kripik pisang dari UD. SAAS mbak.*

N : Apakah anda hanya menjual keripik pisang agung UD. SAAS saja atau juga menjual keripik pisang agung dari industri lainnya?

EL : *Iya mbak, saya juga menjual kripik pisang dari industri-industri lain, tapi beberapa kripik pisang yang lebih banyak disukai konsumen adalah dengan merek SAAS, karena harganya yang lebih murah, dan rasanya juga enak dan cocok untuk konsumen, jadi saya lebih banyak mengambil produk dari UD. SAAS dibandingkan dengan produk dari industri lain.*

N : Apakah anda sudah merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan saat anda membeli keripik pisang di UD. SAAS?

EL : *Iya mbak, saya sudah nyaman dengan industri kripik pisang UD, SAAS, orangnya sabar dan pengiriman barangnya juga cepat mbak.*

N : Apakah persediaan keripik pisang selalu tersedia ditoko UD. SAAS, saat anda memesan dan ingin membeli dengan jumlah banyak?

EL : *Ada mbak, biasanya pemilik selalu menyediakan stok banyak di rumahnya, jika saya mau memesan dengan jumlah banyak selalu ada.*

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Agen UD. SAAS yang ada di Lumajang (WN, 28th):

Selanjutnya dalam percakapan ini peneliti menggunakan inisial N dan responden dengan inisial WN

N : Permisi, mas mengganggu waktunya sebentar?

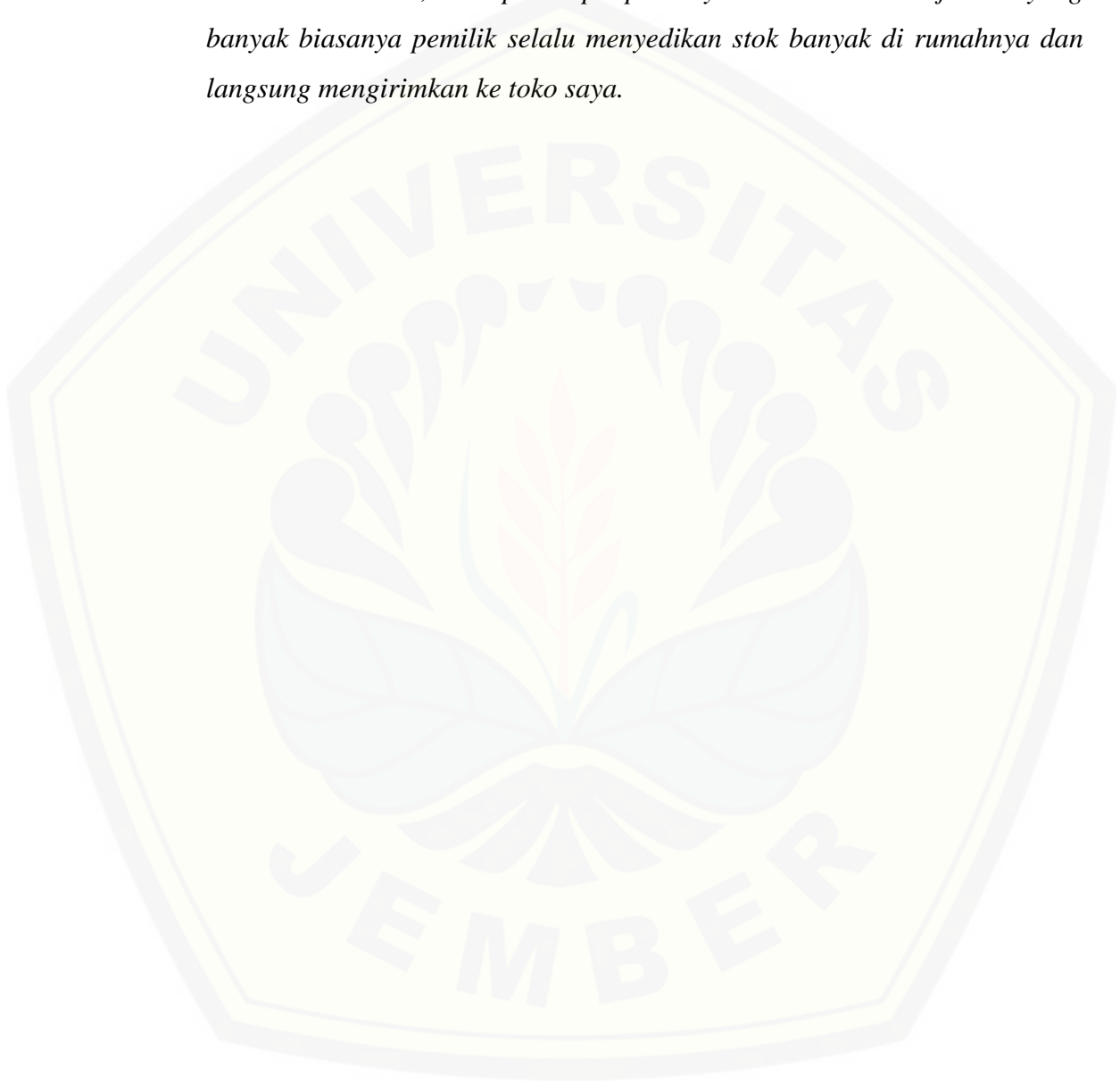
WN : *Iya, mbak, bisa saya bantu mbak?*

N : Apakah anda termasuk salah satu agen di UD. SAAS?

- WN : *Iya mbak. saya adalah agen UD. SAAS. ada perlu apa mbak?*
- N : *Saya mengadakan penelitian di UD. SAAS untuk skripsi saya. Saya membutuhkan informasi anda mengenai penjualan keripik pisang agung UD. SAAS?*
- WN : *Iya mbak. apa yang bisa saya bantu?*
- N : *Begini, pak. Sudah berapa lama anda menjadi agen dari keripik pisang agung UD. SAAS?*
- WN : *Saya menjadi agen UD. SAAS mulai tahun 2004 mbak*
- N : *Mengapa anda memilih menjual keripik pisang agung UD. SAAS?*
- WN : *Kualitanya dari rasa keripik pisang UD. SAAS enak mbak, gurih, rasa keripik pisangnya dari dulu sampai sekarang tidak pernah berubah dan kemasannya juga bagus, pelayanannya sangat baik dan saya mulai cocok dengan industri ini karena penjualannya pun juga cepat.*
- N : *Apakah anda hanya menjual keripik pisang agung UD. SAAS saja atau juga menjual keripik pisang agung dari industri lainnya?*
- WN : *Tidak mbak, saya juga menjual keripik pisang dari industri lain, tapi pertama kali saya menjual keripik pisang yaitu dari UD. SAAS karena industri ini yang pertama kali masuk ke toko saya, jadi pertama kali konsumen yang datang ke toko saya dari dulu sampai sekarang yang di pilih adalah keripik pisang dengan merek SAAS mbak, bukan saja karena rasanya yang enak mbak tapi harganya juga standar mbak makanya konsumen tetap suka dengan keripik pisang dari industri ini.*
- N : *Apakah anda sudah merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan saat anda membeli keripik pisang di UD. SAAS?*
- WN : *Iya mbak, saya sudah nyaman dengan industri keripik pisang UD. SAAS, karena industri ini dari dulu sampai sekarang tetap menjaga citra rasa yang dimilikinya dan pengiriman barangnya juga cepat mbak.*

N : Apakah persediaan keripik pisang selalu tersedia ditoko UD. SAAS, saat anda memesan dan ingin membeli dengan jumlah banyak?

WN : *Selalu ada mbak, meskipun kapanpun saya memesan dalam jumlah yang banyak biasanya pemilik selalu menyediakan stok banyak di rumahnya dan langsung mengirimkan ke toko saya.*



Lampiran D.**Perkembangan Jumlah Modal Usaha dan Jumlah Produksi Kripik
Pisang UD. SAAS selama 5 Tahun Terakhir**

Tahun	Jumlah Modal Usaha	Jumlah Produksi/tahun	Kenaikan Produksi/tahun	Presentase
2000	50.000	9 kwintal		
2011	72.000.000	170 kwintal		
2012	93.000.000	210 kwintal	4.000 kg	19,05%
2013	120.000.000	240 kwintal	3.000 kg	12,50%
2014	164.000.000	260 kwintal	2.000 kg	7,69%
2015	191.000.000	280 kwintal	2.000 kg	7,14%

Lampiran E.**DAFTAR NAMA PEKERJA UD. SAAS
TAHUN 2016**

No	Nama Pekerja	Jenis Kelamin	Umur	Tugas
1.	AFIF ROSIDAH	Perempuan	40 Tahun	Pemilik UD. SAAS
2.	SAMIATI	Perempuan	55 Tahun	Pengupasan
3.	MULYATI	Perempuan	40 Tahun	Pencucian
4.	KHOTIMA	Perempuan	40 Tahun	Pemotongan/Pengirisan
5.	DJULUL	Perempuan	35 Tahun	Pemotongan/Pemgirisan
6.	SUPINA	Perempuan	35 Tahun	Penggorengan
7.	MAK CIP	Perempuan	45 Tahun	Penggorengan
8.	KURIFAH	Perempuan	19 Tahun	Pengemasan
9.	AKHMAD SADID	Laki-laki	21 Tahun	Pemasaran

Lampiran F.**Harga Kripik Pisang Agung Ud. Saas
Selama 5 Tahun Terakhir****a. Harga Kripik Pisang Agung Setiap Kemasan**

Jenis Kemasan	Volume	Harga				
		2011	2012	2013	2014	2015
Plastik	150 gram	Rp. 4.400,-	Rp. 5.000,-	Rp. 5.700,-	Rp. 6.300,-	Rp. 6.900,-
Alumunium	250 gram	Rp. 8.800,-	Rp. 10.000,-	Rp. 11.300,-	Rp. 12.500,-	Rp. 13.800,-
	500 gram	Rp. 17.500,-	Rp. 20.000,-	Rp. 22.500,-	Rp. 25.000,-	Rp. 27.500,-

b. Harga Kripik Pisang Agung Selama 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Harga/kg
1.	2000	Rp. 4000,00
2.	2011	Rp. 35.000,00
3.	2012	Rp. 40.000,00
4.	2013	Rp. 45.000,00
5.	2014	Rp. 50.000,00
6	2015	Rp. 50.000,00

Lampiran G.

MESIN / PERALATAN PRODUKSI

NO	NAMA MESIN / PERALATAN	JUMLAH	KAPASITAS TERPASANG DAN SPESIFIKASI	MERK DAN TAHUN	NEGARA ASAL	HARGA
1	SEALER	3	0 / -	LKC	-	750.000
2	WAJAN	2	0 / -	LOKAL	DN	5.000.000
3	SEROK	5	0 / -	LOKAL	DN	500.000
4	SUTIL	5	0 / -	LCKAL	DN	100.000
5	TIMBANGAN DUDUK	1	0 / -	-	-	300.000
6	TIMBANGAN BERDIRI	1	0 / -	-	-	2.000.000
7	PISAU	10	0 / -	LOKAL	DN	50.000
8	BAK	10	0 / -	LOKAL	DN	500.000
9	PASRAH	5	0 / -	LOKAL	DN	500.000

Ditetapkan di Lumajang
Pada Tanggal 07-Juli-2015

an. BUPATI LUMAJANG
KANTOR PELAYANAN TERPADU
BUPATEN LUMAJANG



PAIMIN, AP, MM

Pembina

NIP. 19730403 199311 1 002

Lampiran H.



**PEMERINTAH KABUPATEN LUMAJANG
KANTOR PELAYANAN TERPADU**

Jl. Jendral Panjaitan No. 89 Telp. (0334) 889822 Fax. (0334) 894444
LUMAJANG

**TANDA DAFTAR PERUSAHAAN
PERORANGAN**

Nomor : 503/0C462/427.73/TDP/P-02/2015

PERUSAHAAN PERORANGAN (PO)
BERDASARKAN
UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 3 TAHUN 1962
TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN

NOMOR TDP : 13.27.5.47.03789	BERLAKU S/D TANGGAL 18-09-2018	PENDAFTARAN PEMBAHARUAN KE	ULANG 2
---------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	------------

NAMA PERUSAHAAN	UD SAAS	STATUS	Pusat
PENGURUS / PENANGGUNG JAWAB	MOH. AS'AD RIDWAN		
ALAMAT	JL. SEMERU NO. 192 RT. 02 RW. 01 DESA PURWOSONO KECAMATAN SUMBERSUKO KABUPATEN LUMAJANG		
NPWP	09.836.658.6-625.000		
NOMOR TELEPON	-	FAX	-
KEGIATAN USAHA POKOK	PERDAGANGAN ECERAN MAKANAN LAINNYA	KBLI	47249

Catatan : Non Retribusi



Ditetapkan di Lumajang
Pada Tanggal 06 JUL 2015
Kepala Kantor Pelayanan Terpadu
KABUPATEN LUMAJANG
KANTOR PELAYANAN TERPADU
LUMAJANG
PAIMIN, AP, MM
Pembina
M9730403 199311 1 002

Lampiran I.



**PEMERINTAH KABUPATEN LUMAJANG
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**

Jalan : Arif Rahman Hakim No. 1 Telp./Fax. (0334) 881586 e-mail : kesbangpol@lumajang.go.id
LUMAJANG - 67313

SURAT PEMBERITAHUAN UNTUK MELAKUKAN PENELITIAN/SURVEY/KKN/PKL/KEGIATAN

Nomor : 072/ 141 / 427.63/2016

- Dasar** : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 ;
2. Peraturan Daerah Kabupaten Lumajang Nomor 20 Tahun 2007 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Lumajang.

Menimbang : Surat Universitas Jember nomor : 0530/UN25.1.5/LT.5/2016 tanggal 25 Januari 2016 perihal Permohonan Ijin Pengambilan Data atas nama NILA ERPINA.

Atas nama Bupati Lumajang, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : NILA ERPINA
2. Alamat : RT010 RW 002 Ds. Labruk Kidul Kec. Sumbersuko Kab. Lumajang
3. Pekerjaan/Jabatan : Mahasiswa
4. Instansi/NIM : Universitas Jember
5. Kebangsaan : Indonesia

Untuk melakukan Penelitian/Survey/KKN/PKL/Kegiatan :

1. Judul Proposal : Strategi Pengembangan Usaha Home Insdutri Kripik Pisang UD SAAS di Desa Srebet Kab. Lumajang Tahun 2016
2. Tujuan : Penelitian
3. Bidang Penelitian : -
4. Penanggungjawab : Dr. Sukatman, M.Pd
5. Anggota/Peserta : -
6. Waktu Penelitian : Pebruari s.d Mei 2016
7. Lokasi Penelitian : Deperindag Kab. Lumajang

- Dengan ketentuan** :
1. Berkewajiban menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib di daerah setempat/lokasi penelitian/survey/KKN/PKL/Kegiatan ;
 2. Pelaksanaan penelitian/survey/KKN/PKL/Kegiatan agar tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan keamanan dan ketertiban di daerah/lokasi setempat;
 3. Wajib melaporkan hasil penelitian/survey/KKN/PKL/Kegiatan dan sejenisnya kepada Bupati Lumajang melalui Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Lumajang setelah melaksanakan penelitian/survey/KKN/PKL/Kegiatan ;
 4. Surat Pemberitahuan ini akan dicabut dan dinyatakan tidak syah/tidak berlaku lagi apabila ternyata pemegang Surat Pemberitahuan ini tidak mematuhi ketentuan tersebut di atas.

Lumajang, Pebruari 2016



Tembusan Yth. :

1. Bpk. Bupati Lumajang (sebagai laporan).
2. Sdr. Ka. Polres Lumajang.
3. Sdr. Ka. BAPPEDA Kab. Lumajang
4. Sdr. Ka. Deperindag Kab. Lumajang
5. Sdr. Pimp. UD SAAS Srebet
6. Sdr. Dekan UNEJ
7. Yang bersangkutan.

Lampiran J.



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Tlp. 0331-330224, 334267, 337422, 333147 *Faximile 0331-339029

Nomor **3491/UN25.1.5/LT/2016** **20 MAY 2016**
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Pimpinan UD. SAAS (*home industry* Kripik Pisang)
Lumajang

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

Nama : Nila Erpina
NIM : 120210301051
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Berkenaan dengan penyelesaian studinya, mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian di Usaha Kripik Pisang yang Saudara pimpin dengan Judul: "Strategi Pengembangan Modal Usaha *home industry* Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Srebet Kabupaten Lumajang Tahun 2016".

Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian atas perkenan dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Pembantu Dekan 1,
Dr. Sukatman, M.Pd
NIP. 19640123 199512 1 001



Lampiran K.**SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini, pemilik UD. SAAS. Menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang tersebut dibawah ini:

Nama : Nila Erpina
Nim : 120210301051
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah melaksanakan penelitian pada Industri Kripik Pisang UD. SAAS dengan judul penelitian: Strategi Pengembangan Modal Usaha *Home Industry* Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Srebet Kabupaten Lumajang Tahun 2016.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana semestinya.

Lumajang, 4 Juni 2016

Pemilik UD. SAAS



Lampiran L.



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162
 Tlp./Fax (0331) 334 988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : NILA ERPINA
 NIM : 120210301051
 Jurusan/Program : Pendidikan IPS / Pendidikan Ekonomi
 Judul : Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kripik Pisang
 UD. SAAS di Desa Srebet Kabupaten Lumajang Tahun 2016
 Dosen Pembimbing I : Dr. Sukidin, M. Pd

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi konsultasi	TT. Pembimbing I
1.	Rabu, 24 Feb 2016	Bab I	1) <i>[Signature]</i>
2.	Selasa, 3 Feb 2016	Bab I	2) <i>[Signature]</i>
3.	Kamis, 25 Feb 2016	Bab I, II	3) <i>[Signature]</i>
4.	Rabu, 2 Maret 2016	Bab I, II	4) <i>[Signature]</i>
5.	Rabu, 16 Maret 2016	Bab I, II, III	5) <i>[Signature]</i>
6.	Rabu, 23 Maret 2016	Bab I, II, III	6) <i>[Signature]</i>
7.			7) <i>[Signature]</i>
8.			8) <i>[Signature]</i>
9.			9) <i>[Signature]</i>
10.			10) <i>[Signature]</i>
11.	Senin, 7 Juni 2016	Bab IV	11) <i>[Signature]</i>
12.	Jumat, 10 Juni 2016	Bab IV, V	12) <i>[Signature]</i>
13.	Senin, 13 Juni 2016	Bab IV, V	13) <i>[Signature]</i>
14.	Jumat, 17 Juni 2016	Bab IV, V	14) <i>[Signature]</i>
15.			15) <i>[Signature]</i>

Catatan:

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

Acc
 17/6/16



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162
 Tlp./Fax (0331) 334 988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : NILA ERPINA
 NIM : 120210301051
 Jurusan/Program : Pendidikan IPS / Pendidikan Ekonomi
 Judul : Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kripik Pisang
 UD. SAAS di Desa Srebet Kabupaten Lumajang Tahun 2016
 Dosen Pembimbing II : Drs. Pudjo Suharso, M.Si

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi konsultasi	TT. Pembimbing I
1.	Rabu, 27 Jan 2016	Bab I	1) <i>JK</i>
2.	Selasa, 7 Feb 2016	Bab I	2) <i>JK</i>
3.	Kamis 11 Feb 2016	Bab I, II	3) <i>JK</i>
4.	Rabu, 24 Feb 2016	Bab I, II	4) <i>JK</i>
5.	Selasa, 8 Maret 2016	Bab I, II, III	5) <i>JK</i>
6.	Kabu, 23 Maret 2016	Bab I, II, III	6) <i>JK</i>
7.			7)
8.			8) <i>JK</i>
9.	Selasa, 7 Juni 2016	Bab IV	9) <i>JK</i>
10.	Selasa, 14 Juni 2016	Bab IV, V	10) <i>JK</i>
11.	Kamis, 16 Juni 2016	Bab IV, V	11) <i>JK</i>
12.	Rabu, 29 Juni 2016	Bab IV, V	12) <i>JK</i>
13.			13)
14.			14)
15.			15)

nel samir
esa sig

Catatan:

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

Lampiran M.

Gambar / Sketsa Lokasi Tempat Usaha

Jenis Usaha : JUAL ANEKA KRIPIK
Atas Nama : MOH. AS'AD RIDWAN
Alamat Tempa, Usaha : JL. SEMERU NO. 192 RT. 02 RW. 01 DESA PURWOSONO
KECAMATAN SUMBERSUKO KABUPATEN LUMAJANG

Keterangan Gambar :

1. Lokasi tempat Usaha
2. RUMAH MILIK P. ROLIAK
3. JALAN RAYA SEMERU
4. GANG MASJID
5. TANAH MILIK SENDIRI



Ditetapkan di Lumajang
Pada Tanggal 08 JUL 2015
a.n. BUPATI LUMAJANG
KEPALA KANTOR PELAYANAN TERPADU
KABUPATEN LUMAJANG

PAIMIN, AP, MM
Pembina
NIP. 19730403 199311 1 002

Tembusan :
Yth : 1. Sdr. Kepala Satuan Polisi Pamong Praja Kabupaten Lumajang
2. Sdr. Camat Yang Bersangkutan

Lampiran N.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Tempat Usaha Kripik Pisang UD. SAAS di Desa Purwosono Kecamatan Sumpusuko Kabupaten Lumajang



Gambar 2. Peneliti Melakukan Wawancara Dengan Pemilik UD. SAAS



Gambar 3. Pekerja saat melakukan pengupasan bahan baku (pisang)



Gambar 4. Pekerja saat melakukan pemotongan/pengirisan bahan baku (pisang)



Gambar 5. Pekerja saat melakukan pencucian bahan baku (pisang)



Gambar 6. Pekerja saat memberi pewarna makanan pada bahan baku (pisang)



Gambar 7. Pekerja saat melakukan proses penggorengan



Gambar 8. Pekerja saat menapis minyak kripik pisang setelah melewati proses penggorengan



Gambar 9. Pekerja saat melakukan proses pengemasan sekaligus pemberian label pada setiap kemasan kripik pisang



Gambar 10. Tempat penjualan kripik pisang UD. SAAS di minimarket SPBU Lumajang



Gambar 11. Tempat penjualan kripik pisang UD. SAAS di UD. Venus Lumajang



Gambar 12. Tempat penjualan kripik pisang UD. SAAS di Toko Sumber Lumajang

Lampiran O.**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas**

1. Nama : Nila Erpina
2. Tempat, Tanggal Lahir : Lumajang, 21 Mei 1993
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Suharijono
 - b. Ibu : Sunarmi
6. Alamat Jember : Jl. Jawa VI No. 09 Kec. Sumpalsari,
Kab. Jember
7. Alamat Asal : Dsn. Krajan Timur Rt. 010 Rw.002
Des. Labruk Kidul, Kec. Sumpalsari,
Kab. Lumajang

B. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun
1.	TK Labruk Kidul	Lumajang	1999-2001
2.	SDN 1 Labruk Kidul	Lumajang	2001-2006
3.	SMPN 1 Sumpalsari	Lumajang	2006-2009
4.	SMA PGRI 1 Lumajang	Lumajang	2009-2012