

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Desa Prenduan dan Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol**

##### **1. Profil Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Sumenep**

###### **a. Sejarah Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Sumenep**

###### **1) Asal Usul Desa Prenduan**

Pada awal terbentuknya Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan terbukti dalam Legenda Kerajaan Sumenep pada masa kepemimpinan Raja Arya Wiraraja dan kampung ini merupakan hutan belantara, hanya ditempati beberapa penduduk saja. Dalam perjalanan memenuhi panggilan Raja Majapahit maka Jokotole berangkat memenuhi panggilan dan melakukan perjalanan dengan mengendarai kuda. Selama dalam perjalanan beliau menghadapi banyak kejadian-kejadian di mana setiap kejadian yang terjadi pada jalur perjalanan yang beliau lalui akhirnya oleh sejarah dicatat sebagai cikal bakal nama sebuah desa tersebut. Yang pada akhirnya sampailah pada Desa Prenduan, di mana pada asal mula kata Prenduan dari Bahasa Madura “Parenduan” secara bahasa artinya adalah tempat Peristirahatan Para pasukan Kerajaan setelah lama dalam perjalanan. Ada juga versi lain yang menceritakan tentang asal usul Desa Prenduan dari versi-versi tersebut mana yang benar belum dikaji lebih jauh.

## 2) Sejarah Pemerintahan Desa Prenduan

**Tabel 4.1**  
Daftar Nama Kepala Desa Prenduan

NO.	N A M A	MASA JABATAN	KETERANGAN
1	ADI NINGRAT	1934	Utusan Raja
2	BAIDA'I	1934 – 1984	Kepala Desa
3	H. AS'AD BAIDA'I	1984 – 2002	Kepala Desa
4	AH. HAMDI	2002 – 2007	Kepala Desa
5	MAHTUM SALEH	2007 – 2013	Kepala Desa
6	H. MOCH. SALEH	2013 – 2019	Kepala Desa
7	H. AHMAD RAJA'I, SE	2019 s/d sekarang	Kepala Desa

## 3) Sejarah Pembangunan Desa Prenduan

Pada masa pemerintahan H. Moch. Saleh pada tahun 2013-2019 mulai banyak program pembangunan mulai masuk ke Desa Prenduan di antaranya Pengaspalan Jalan Dusun Pesisir, Dusun Drusah dan Dusun Pangelen, Pembangunan Jalan Paving di seluruh dusun, Pengeboran Air Bersih di setiap dusun, Penyertaan Modal kepada BUMDesa Prenduan, Pembangunan Tembok Penahan Tanah di Dusun Pangelen dan Dusun Ceccek, Bantuan Peralatan Sosial Kematian, Padat Karya Rabat Beton Dusun Pesisir, Pembangunan Gorong-gorong Buis Beton Dusun Drusah dan Dusun Pesisir, dan masih banyak lagi program pembangunan infrastruktur yang telah dilaksanakan.

**b. Kondisi Geografis dan Demografis Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Smenep**

**1) Kondisi Geografis Desa Prenduan**

Desa Prenduan terletak di Kecamatan Pragaan Pulau Madura memiliki luas 5.017 Ha dengan batas-batas administrasi wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : **Kecamatan Guluk-Guluk**
- Sebelah Timur : **Desa Aeng Panas**
- Sebelah Selatan : **Laut Madura**
- Sebelah Barat : **Desa Pragaan Laok dan Desa Pragaan Daya**

Adapun pembagian wilayah pemerintahan Desa Prenduan terdiri atas 6 Dusun dengan 6 Rukun Warga (RW) dan 26 Rukun Tetangga (RT) yang meliputi

**Tabel 4.2**  
**Jumlah Dusun, RW dan RT**  
**Desa Prenduan Tahun 2020**

No.	Dusun	Jumlah		
		Dusun	RW.	RT.
1.	Pesisir	1	1	8
2.	Tamanan	1	1	3
3.	Ongggaan	1	1	3
4.	Ceccek	1	1	5
5.	Drusah	1	1	3
6.	Pangelen	1	1	4

## 2) Kondisi Demografis/Kependudukan Desa Prenduan

**Tabel 4.3**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Struktur Usia dan Jenis Kelamin**  
**Desa Prenduan Tahun 2020**

No.	Usia (Tahun)	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	Persentase
1	0 – 5	341	323	664	5,05 %
2	6 – 10	441	431	872	6,63 %
3	11 – 15	485	456	941	7,15 %
4	16 – 20	530	482	1.012	7,69 %
5	21 – 25	478	450	928	7,05 %
6	26 – 30	404	421	825	6,27 %
7	31 – 35	467	475	942	7,16 %
8	36 – 40	480	494	974	7,40 %
9	41 – 45	459	523	982	7,47 %
10	46 – 50	511	485	996	7,57 %
11	51 – 55	424	491	915	6,96 %
12	56 – 60	359	404	763	5,80 %
13	>61	1.051	1.289	2.340	17,79 %
	<b>Jumlah</b>	<b>6.430</b>	<b>6.724</b>	<b>13.154</b>	<b>100,00 %</b>

**Sumber:** Data Survey Sekunder Desa Prenduan, Januari Tahun 2020

Penduduk usia produktif pada usia antara 16-50 tahun di Desa Prenduan jumlahnya cukup signifikan, yaitu 6.519 jiwa atau 50,62% dari total jumlah penduduk. Terdiri dari jenis kelamin laki-laki 49,99% sedangkan perempuan 50,01%.

## **2. Profil Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol**

### **a. Sejarah Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol**

Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol terletak di Dusun Pesisir, RT 002/RW 001, Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Sumenep. Tepatnya alamat home industri ini adalah sekitar 70 meter ke utara Alfamart di desa Prenduan. Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol merupakan salah satu industri yang ada di desa Prenduan. Nama pemilik dari home industri rengginang Cap Dua Jempol adalah Ibu Sutihah.

Home industri Cap Dua Jempol berdiri pada pertengahan bulan 2008. Berdirinya home industri ini adalah merupakan hasil dari inisiatif diri sendiri (pemilik) tanpa ada paksaan dari orang lain atau pihak manapun. Yang melatarbelakangi adalah pemilik home industri Cap Dua Jempol terinspirasi dan termotivasi untuk membangun sebuah usaha yang dapat membantu perekonomian keluarga yang pada akhirnya menentukan pilihan untuk membangun usaha ini. Home Industri Cap Dua Jempol merupakan sebuah industri yang bergerak di bidang makanan ringan dengan menghasilkan produk berupa rengginang. Rengginang merupakan salah satu makanan khas Madura yang di desa Prenduan sendiri rengginang banyak diproduksi oleh sebagian masyarakat desa Prenduan. Adapun brand “Cap Dua Jempol, Produk by: MILA”, ini terinspirasi dari nama anak keduanya yang bernama Mila, dengan harapan bahwa usaha yang akan dijalani tersebut dapat berjalan dengan lancar dan rezekinya terus mengalir. Prinsip yang dimiliki dalam menjalankan usaha ini adalah terus berusaha dengan sebaik mungkin tanpa harus menjatuhkan satu sama lain serta selalu memberikan kualitas terbaik dari produk yang dihasilkan.

Produk rengginang pertama yang dihasilkan oleh home industri Cap Dua Jempol adalah berupa rengginang dengan bentuk mangkok seperti pada umumnya, dan cara pertama yang dilakukan untuk memasarkan produk rengginang adalah dengan cara mempromosikan secara langsung ke toko-toko dan pengepul terdekat di sekitar daerah lingkungannya yaitu di Desa Prenduan. Berawal dari hal tersebut, serta banyaknya konsumen yang mempromosikan kembali produk rengginang Cap Dua Jempol melalui promosi langsung maupun *online* melalui media sosial semakin hari konsumen dari rengginang Cap Dua Jempol hingga saat ini semakin meluas bahkan sampai pula ke daerah Jawa, Jakarta, dan daerah lainnya. Dan saat ini, home industri Cap Dua Jempol dapat memproduksi rengginang dengan ketan sebanyak 2 kwintal dalam sehari apabila pesanan sedang sepi/ sedikit. Dan sebaliknya, dapat memproduksi rengginang dengan ketan sebanyak 3 kwintal dalam sehari jika pesanan sedang banyak.

#### **b. Daftar Karyawan Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol**

Pada saat awal berdirinya usaha ini, Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol hanya memiliki 5 karyawan saja. Namun seiring berjalannya waktu dan semakin banyaknya pesanan konsumen, maka home industri Cap Dua Jempol menambah jumlah karyawan sehingga pada saat ini total jumlah karyawannya ada 16 karyawan yang terdiri dari 14 karyawan di bagian produksi rengginang hingga pengemasannya, dan terdiri dari 2 karyawan khusus becak yang bertugas mengangkut barang ketika ada konsumen yang ingin mengambil pesanan produk rengginangnya. Dengan adanya usaha ini yang dapat membuka lowongan pekerjaan bagi orang lain, sangat membantu terhadap perekonomian para

karyawan home industri Cap Dua Jempol dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

**Tabel 4.4**  
**Daftar Karyawan Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol**

No.	Nama	Status
1.	Sutihah	Pemilik
2.	Zubaidah	Karyawan
3.	Azkiyah	Karyawan
4.	Waqi'	Karyawan
5.	B. Sipul	Karyawan
6.	B. Holid	Karyawan
7.	Hayati	Karyawan
8.	Halilah	Karyawan
9.	Muzayyadah	Karyawan
10.	Muslihah	Karyawan
11.	Zubaidi	Karyawan
12.	Imam	Karyawan
13.	Nasiyah	Karyawan
14.	B. Ipa	Karyawan
15.	Saedah	Karyawan
16.	Roni	Karyawan (becak)
17.	Asyheri	Karyawan (becak)

**Sumber:** Data Penelitian 2020

## **B. Paparan Data**

### **1. Bagaimana Strategi Bersaing yang Dilakukan dalam Pengembangan Produk Rengginang pada Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan**

Desa Prenduan merupakan salah satu sentra rengginang di kabupaten Sumenep, karena di desa Prenduan sendiri terdiri dari banyak home industri khususnya home industri rengginang. Banyaknya home industri yang sama dalam bidang produk rengginang maka tidak menutup kemungkinan di dalamnya terdapat sebuah persaingan yang ketat antara home industri yang satu dengan home industri lainnya, termasuk dalam Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol yang ada di Desa Prenduan.

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Usaha ini saya mulai bangun dari tahun 2008 sekitar pertengahan tahun, dan usaha ini hasil dari inisiatif diri saya sendiri, dari pada hanya diam di rumah tidak ada kerjaan jadinya saya kepikiran untuk buka usaha ini, dari pihak keluarga juga mendukung.”<sup>1</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha, bahwa:

“Saat usaha ini baru dimulai, saya hanya memiliki 5 karyawan. Kalau sekarang sudah ada 14 karyawan di bagian produksi, dan 2 karyawan tukang becak khusus mengangkut barang dari sini ke jalan raya.”<sup>2</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha mengenai karyawan adalah:

“Semua karyawan di sini sama tidak dibagi-bagi, akan tetapi yang bekerja di sini harus paham terhadap semua pekerjaan, misalkan ada yang tidak bisa mengemas atau yang lainnya maka tidak diterima bekerja di sini. Dan

---

<sup>1</sup>Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>2</sup>Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

karyawan masuk setiap hari kecuali ada udzur seperti sedang sakit, ada kepentingan, atau udzur yang lain.”<sup>3</sup>

Senada dengan hasil wawancara yang disampaikan oleh Ibu Nasiyah selaku karyawan, yaitu:

“Jam kerja karyawan di sini dimulai dari sesudah subuh sampai pekerjaan selesai, kadang sampai sore ketika pesanan sedang banyak, dan karyawan bisa pulang apabila semua pekerjaan sudah selesai. Bu Sutihah tetap membantu karyawan meskipun sudah berstatus pemilik home industri.”<sup>4</sup>

Hasil wawancara Ibu Muslihah selaku karyawan juga menjelaskan bahwa:

“Iya di sini jam kerjanya dari subuh sampai sore, tapi siang itu kalo sudah selesai mencetak rengginang istirahat terlebih dahulu untuk makan dan shalat, saya dan teman-teman diberi makan di sini sama ibu Sutihah jadi tidak perlu bawa bekal makanan dari rumah.”<sup>5</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa usaha home industri Rengginang Cap Dua Jempol berdiri pada pertengahan tahun 2008 dengan karyawan pertama berjumlah 5 orang. Namun saat ini jumlah karyawan sudah mencapai 14 karyawan khusus di bagian produksi dan 2 karyawan lagi khusus bagian pengangkutan barang. Di mana semua dari 14 karyawan tersebut diwajibkan untuk bisa bekerja dalam semua pekerjaan seperti mencetak rengginang dan mengemasnya.

Semua karyawan bekerja setiap hari dari subuh hingga sore hari, namun masih ada jam istirahatnya untuk shalat dan makan. Makan siangnya di sini diberikan oleh Ibu Sutihah selaku pemilik home industri. Sedangkan untuk 2 karyawan pengangkut barang masuk bekerja apabila sedang ada pekerjaan untuk mengangkut barang. Dan karyawan bisa pulang apabila semua pekerjaan sudah selesai.

---

<sup>3</sup>Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>4</sup>Nasiyah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>5</sup>Muslihah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

Berikut hasil observasi yang dilakukan di Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol.

“Di home industri rengginang Cap Dua Jempol memiliki strategi bersaing dalam pengembangan produknya, yang mana di sana terdapat berbagai macam bentuk rengginang. Bentuk rengginang tersebut sangat bervariasi dari segi bentuk, ukuran, warna, dan rasanya. Kualitas terbaik dari produk yang dihasilkan merupakan hal yang sangat diutamakan dalam home industri Cap Dua Jempol, sehingga hal ini dapat dijadikan sebuah cara untuk dapat bersaing dengan home industri rengginang lainnya.”<sup>6</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha menjelaskan bahwa:

“Produk awalnya saya dulu hanya rengginang yang berbentuk mangkok saja seperti pada umumnya yang orang-orang jual, tapi mangkoknya yang tinggi.”<sup>7</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha melanjutkan bahwa:

“Cara saya memperkenalkan produknya saya awalnya saya mempromosikan ke toko-toko sekitar daerah sini. Selain ke toko-toko, saya juga mempromosikan ke bagian pengepul atau toko besar yang ada di Prenduan.”<sup>8</sup>

Hasil wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha adalah:

“Saya menawarkan bahwa produk rengginangnya saya berbentuk seperti ini, kemudian toko tersebut memesan ingin bentuk yang seperti ini (bentuk lain) misalkan, jadi saya itu kemudian membuat rengginang dengan menyesuaikan terhadap bentuk yang dipesan konsumen.”<sup>9</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha menerangkan bahwa:

“Yang memasarkan produk saya itu selanjutnya adalah toko-toko dan pengepul-pengepul tersebut, serta konsumen lainnya. Saya hanya menerima pesanan dan yang memproduksi rengginang.”<sup>10</sup>

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa produk awal dari home industri Cap Dua Jempol adalah rengginang dengan berbentuk mangkok

---

<sup>6</sup> Observasi, Strategi Bersaing dalam Pengembangan Produk Rengginang, (16 November 2020)., di Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan.

<sup>7</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>8</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>9</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>10</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

pada umumnya di mana pihak home industri menawarkan produknya ke toko-toko dan pengepul-pengepul besar di daerah Prenduan sebagai bentuk pengenalan produknya kepada masyarakat yang kemudian dipasarkan kembali oleh toko-toko dan pengepul-pengepul tersebut. Kemudian dari toko dan pengepul tersebut bisa meminta macam bentuk apapun kepada pihak Cap Dua Jempol sehingga pihak Dua Jempol dapat memproduksi rengginang sesuai dengan pesanan para konsumen.

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Namun lambat laun bentuk rengginang yang saya jual bertambah model bentuknya, ada yang berbentuk jari, koin, kelereng, oval, pular, penyaringan. Dari macam-macam bentuk tersebut masih ada macamnya lagi, ada yang kecil, tanggung, dan besar. Untuk varian rasa rengginang juga bermacam-macam, ada yang pedas, manis yang berwarna coklat dari gula jawa, ada yang biasa seperti biasanya, ada juga yang rasa cumi berwarna hitam karena dibuat menggunakan cumi-cumi sehingga berwarna hitam, ada juga yang rasa pandan, strawberry, dan lain-lain sesuai dengan pesanan konsumen.”<sup>11</sup>

Selaras dengan hasil wawancara dari Ibu Nasiyah selaku karyawan, yaitu:

“Di sini banyak sekali bentuk-bentuk rengginangnya, bukan hanya berbentuk mangkok pada umumnya, tapi ada yang berbentuk jari, bulat, dan banyak lagi macamnya, ada juga yang warnanya hitam khusus yang dibuat dari cumi, ada juga yang rasanya bermacam-macam, ada yang pedas juga, tergantung orang yang memesan.”<sup>12</sup>

Berikut hasil wawancara bapak Rahman selaku konsumen, yaitu:

“Yang saya ketahui, rengginang milik Ibu Sutihah memiliki bentuk yang beraneka ragam, seperti bentuk jari, bulat, oval, dan lain-lain, bahkan selain itu ada juga rengginang yang beraneka rasa seperti rasa cumi, manis, dan pedas.”<sup>13</sup>

Dari hasil wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha menjelaskan bahwa:

“Selain bentuk rengginang yang bermacam-macam, saya juga tetap mengutamakan kualitas produk. Meskipun sudah banyak macam

<sup>11</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>12</sup> Nasiyah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>13</sup> Rahman, Konsumen, Wawancara langsung, (13 April 2021).

bentuknya bukannya menurunkan kualitas yang bagus menjadi jelek, akan tetapi tetap memberikan kualitas yang bagus, bahkan selalu ingin memberikan kualitas yang terus lebih baik.”<sup>14</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha, yaitu:

“Dan alhamdulillah dari awal sampai saat ini kualitasnya tidak pernah berubah, karena bagi saya pribadi menurunkan kualitas dari yang bagus ke jelek itu sama halnya dengan mematikan usaha diri sendiri.”<sup>15</sup>

Dari beberapa hasil wawancara di atas dapat diambil kesimpulan bahwa dalam home industri rengginang Cap Dua Jempol strategi bersaing yang digunakan adalah dengan cara menginovasi produk rengginang dari waktu ke waktu agar produk yang dijual tidak hanya dalam satu bentuk saja, akan tetapi bentuk-bentuk rengginang yang dibuat ada yang merupakan ide diri sendiri dan juga ada bentuk yang mengikuti sesuai dengan pesanan seorang konsumen dan bentuk apa saja yang dipesan diterima oleh home industri Cap Dua Jempol.

Selain inovasi-inovasi tersebut, home industri Cap Dua Jempol ini selalu mengusahakan dan mengutamakan untuk memberikan kualitas terbaik pada rengginangnya, bahkan selalu ingin menambah kualitas agar selalu menjadi yang lebih baik ke depannya.

Terkait dengan gaji, Ibu Sutihah selaku pemilik usaha menjelaskan yaitu:

“Dalam hal gaji dari awal saya tidak pernah memberikan gaji dengan sistem bulanan, tetapi sistem harian, karena saya kasihan agar bisa dibuat untuk belanja setiap harinya, masak orang bekerja seharian yang mau dibayar harus nunggu sebulan, kan nanti hasilnya seperti masih belum nyata. Sedangkan untuk karyawan tukang becak gajinya diberikan setiap selesai ngangkut barang.”<sup>16</sup>

Sama dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Nasiyah selaku karyawan yaitu:

“Saya bekerja di sini digaji setiap hari setiap mau pulang kerja itu, jadi ke saya itu lebih enak dari pada gaji bulanan. Karena setiap harinya selalu ada

<sup>14</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>15</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>16</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

uang untuk dibuat belanja, tidak perlu nunggu sebulan, hasil kerja saya dari pagi sampai sore itu sudah nampak ke saya tiap harinya.”<sup>17</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Gaji tiap orang di sini tidak sama, karena dihitung berdasarkan hasil yang diperoleh perorangan. Jadi hasilnya itu macam-macam nominalnya, per bidik itu dikasih upah ada yang 5.000, 6.000, 7.000. Sedangkan banyaknya hasil mengemas per bungkusnya diupah 200 rupiah, tergantung dari bentuk dan tingkat kesulitannya.”<sup>18</sup>

Dari beberapa wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa terakit dengan gaji untuk semua karyawan Cap Dua Jempol menerapkan sistem gaji harian karena hal itu lebih dapat membantu perekonomian para karyawan termasuk agar dapat dimanfaatkan untuk belanja kebutuhan sehari-harinya sehingga tidak perlu menunggu waktu lama untuk dapat memanfaatkan hasil dari pekerjaan tersebut, sedangkan untuk karyawan pengangkut barang gaji diberikan setiap selesai mengangkut barang sesuai dengan jadwalnya masing-masing.

Seperti hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Di Prenduan sendiri kan memang banyak ya yang menjual rengginang, cara yang saya lakukan agar pelanggannya saya tetap membeli produknya saya, saya selalu mempertahankan kualitas produk yang terbaik dari dulu hingga saat ini, bahkan selalu ditingkatkan lagi.”<sup>19</sup>

Berikut hasil wawancara dari Hj. Qanita selaku pengepul, yaitu:

“Kualitas produk dari Dua Jempol memang baik, bahkan saya menjual produk rengginang milik Ibu Sutihah ini mulai dari dulu saat Ibu Sutihah pertama kali membuat rengginang sampai sekarang, dan produknya ini memang lebih laku dari pada yang lainnya. Setiap bulannya saya sangat sering mengambil rengginang ke sana.”<sup>20</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Saedah selaku karyawan yaitu:

“Iya di sini kadang ada home industri lain yang meniru bentuk produk di sini, akan tetapi meskipun ada yang meniru bentuknya, kualitasnya tetap

<sup>17</sup> Nasiyah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>18</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>19</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>20</sup> Hj. Qanita, Konsumen, Wawancara langsung, (10 April 2021).

beda dari yang lain, sehingga orang yang sudah mengenal Cap Dua Jempol ini pasti tau yang mana yang asli Cap Dua Jempol dan mana yang hanya hasil tiruan.”<sup>21</sup>

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa mempertahankan kualitas produk merupakan salah satu cara yang dilakukan untuk dapat mempertahankan pelanggan untuk tetap loyal terhadap home industri rengginang Cap Dua Jempol. Karena loyalitas pelanggan itu merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha.

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha sebagai berikut:

“Terkait dengan kendala dalam usaha ini yang pertama adalah modal. Modal awal usaha ini adalah 15 juta, itu pun masih digunakan untuk membeli peralatan-peralatan yang dibutuhkan untuk proses produksi rengginang, belum juga bahan-bahan dan sebagainya. Namun untungnya setelah rengginang diproduksi itu sudah pesanan orang semua jadi modalnya itu berputar sehingga bisa menutupi kekurangan modal itu.”<sup>22</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Kendala yang kedua adalah cuaca. Karena rengginang ini tergantung pada sinar matahari. Kalau cuacanya panas maka hasil rengginangnya bagus karena cepat kering. Sedangkan kalau musim penghujan cahaya matahari tidak begitu panas sehingga untuk mengeringkan rengginang sedikit lama, ini juga termasuk kendala dalam memproduksi rengginang.”<sup>23</sup>

Sama dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Muslihah selaku karyawan yaitu:

“Iya seperti ini, kalau musim kemarau penjemuran rengginang paling tidak cuma 2 hari sudah kering, tapi kalau musim penghujan kadang harus dijemur 3 hari atau sampai benar-benar kering. Tapi di sini juga dibantu dengan menggunakan beberapa kipas yang besar ketika musim penghujan, jadi rengginangnya itu tidak bau, bisa lebih cepat kering juga dengan dibantu kipas.”<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Saedah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>22</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>23</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>24</sup> Muslihah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Hj. Qonita bahwa:

“Biasanya, pada saat musim penghujan seperti halnya saat ini, jumlah pembuatan rengginang milik Ibu Sutihah mengalami penurunan dari biasanya, yang mungkin salah satu faktor utamanya dikarenakan cuaca.”<sup>25</sup>

Seperti hasil wawancara dari Ibu Saedah selaku karyawan, bahwa:

“Cuaca memang menjadi kendala dalam pembuatan rengginang, jadi kalau cuaca setiap harinya tidak panas maka di sini tidak memproduksi rengginang karena hasilnya tidak akan bagus kalau tidak ada panas.”<sup>26</sup>

Berdasarkan kepada beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa ada dua kendala yang dihadapi oleh home industri Cap Dua Jempol, yaitu berupa modal dan cuaca. Karena cuaca sangat menentukan terhadap hasil produksi rengginang. Cuaca sangat berpengaruh terhadap proses pengeringan rengginang yang dijemur sesudah dicetak.

## **2. Bagaimana Strategi Bersaing dalam Perspektif Ekonomi Islam dalam Pengembangan Produk Rengginang pada Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan**

Islam sebagai sebuah aturan hidup yang khas, telah memberikan aturan-aturannya yang rinci untuk menghindarkan munculnya permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat. Minimal ada tiga unsur yang perlu dicermati dalam membahas persaingan bisnis menurut Islam yaitu: pihak-pihak yang bersaing, cara bersaing, dan produk yang dipersaingkan.

### **a. Pihak-Pihak yang Bersaing**

Dalam dunia bisnis, tidak ada sesuatu yang berjalan mulus tanpa rintangan. Namun, dalam dunia bisnis itu sendiri dapat dipastikan akan ada banyak pesaing

---

<sup>25</sup> Hj. Qonita, Konsumen, Wawancara langsung, (10 April 2021).

<sup>26</sup> Saedah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

dari luar yang mungkin dapat mengancam keberadaan bisnis kita. Dan hal ini juga terjadi dalam home industri Cap Dua Jempol.

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Muslihah selaku karyawan:

“Di Prenduan memang banyak yang menjual produk rengginang, jadi pasti tidak akan berjalan dengan mulus dalam menjalankan usaha ini, pasti ada banyak pesaing dari luar”.<sup>27</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Menurut pendapat saya pribadi, tidak masalah meskipun banyak yang menjual produk rengginang, bahkan ada yang meniru bentuk produk saya ini detail sampai ke stiker Cap Dua Jempolnya sama persis.”<sup>28</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Saya malas untuk ribut hanya sekedar hal itu, sama saya dibiarkan karena saya berpikir Allah sudah mengatur segalanya termasuk rezeki manusia, sehingga rezeki setiap orang tidak akan pernah tertukar. Hal ini jadi pemicu buat saya untuk lebih semangat lagi dalam merintis usaha ini agar bisa lebih sukses lagi.”<sup>29</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa banyaknya home industri rengginang di desa Prenduan membawa persaingan yang ketat antar setiap home industri rengginang, namun hal itu dipandang biasa oleh Cap Dua Jempol. Karena ia yakin bahwa Allah sudah mengatur rezeki setiap manusia sehingga sebanyak apapun pesaing, rezeki yang dimiliki setiap orang pasti tidak akan pernah tertukar dengan yang lain. Bahkan, banyaknya pesaing menjadi pemicu semangat untuk tetap terus berinovasi mengembangkan produk yang dipasarkan sehingga dapat membawa kesuksesan di masa depan.

---

<sup>27</sup> Muslihah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>28</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>29</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

## b. Cara Bersaing

Cara bersaing dalam Islam sudah diatur yaitu harus dilakukan dengan persaingan yang sehat, tidak boleh melakukan kecurangan dalam bersaing. Bersaing dengan cara yang salah adalah melanggar aturan syari'at Islam.

Sebagaimana wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Cara yang saya lakukan untuk bisa bersaing dengan yang lain adalah produk yang saya jual dibuat dengan berbagai macam bentuk, serta rasanya yang juga bervariasi.”<sup>30</sup>

Senada dengan hasil wawancara yang disampaikan oleh Ibu Hj. Helmah, yaitu:

“Saya memang sering memesan rengginang ke Cap Dua Jempol milik Ibu Sutihah, sudah dari dulu saya ngambil ke sana, dan terkait bentuknya memang bermacam-macam, ada juga yang berwarna, rasanya juga ada yang biasa, ada yang pedas, dan lain-lain.”<sup>31</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Saedah selaku karyawan adalah sebagai berikut:

“Di sini memberikan pelayanan terbaik kepada setiap konsumen, contohnya seperti membuatkan pesanan konsumen sesuai dengan urutan pesanan. Yang memesan lebih awal maka lebih awal pula diproduksinya, jadi tidak ada yang menggugat antara konsumen yang satu dengan yang lainnya.”<sup>32</sup>

Hasil dari wawancara Ibu Muslihah selaku karyawan yaitu:

“Memberikan kualitas terbaik termasuk salah satu cara yang dilakukan juga untuk dapat bersaing dengan pengusaha rengginang yang lain. Karena apabila kualitasnya sudah bagus, konsumen tidak akan pindah ke tempat lain sehingga bisa mempertahankan konsumen di sini bahkan konsumennya makin bertambah.”<sup>33</sup>

Berikut hasil wawancara dari Bapak Rahman selaku konsumen, yaitu:

“Kualitas yang dimiliki rengginang milik Ibu Sutihah memiliki kualitas yang berbeda dari lainnya, rasanya lebih enak karena lebih kerasa bumbunya.”<sup>34</sup>

<sup>30</sup>Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>31</sup>Hj. Helmah, Konsumen, Wawancara langsung, (8 April 2021).

<sup>32</sup>Saedah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>33</sup>Muslihah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>34</sup>Rahman, Konsumen, Wawancara langsung, (13 April 2021).

Hasil wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Saat ini konsumennya saya sudah banyak, bukan hanya di daerah Sumenep saja, akan tetapi sudah sampai ke daerah Jawa, Jakarta, dan sekitarnya. Tapi ya itu, yang memasarkan adalah langsung konsumennya saya sehingga nanti konsumennya saya tinggal memesan ke saya.”<sup>35</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa home industri Cap Dua Jempol bersaing dengan cara menginovasi produk rengginang dari segi bentuk, rasa, dan warna. Selain itu, kualitas produk menjadi pilihan utama untuk dapat tetap bersaing dengan home industri rengginang yang lain. Bersaing dalam bentuk pelayanan juga dilakukan oleh home industri Cap Dua Jempol yang dalam hal ini bentuk pelayanan kepada konsumen adalah berupa urutan produksi rengginang sesuai dengan urutan daftar orderan para konsumen.

Memberikan kualitas terbaik juga merupakan cara bersaing yang dilakukan oleh Cap Dua Jempol dan hal ini dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya konsumen yang membeli produk rengginang Cap Dua Jempol, yang awalnya hanya sekitar Prenduan saja namun sekarang sudah mulai merambat ke luar Madura bahkan sampai pula ke Jakarta dan sekitarnya.

### **c. Produk yang Dipersaingan**

Strategi bersaing dalam Islam juga dapat dilihat dari produk yang dipersaingan, yang mana hal ini sangat penting untuk kita lakukan karena produk ini akan dipasarkan kepada khalayak umum sehingga produk yang akan dipasarkan tersebut haruslah produk yang sesuai dengan syari’at Islam dan tidak melanggar terhadap aturan syari’at Islam.

---

<sup>35</sup>Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

### 1) Produk

Produk dalam Islam haruslah produk yang halal untuk dijual, sehingga juga halal untuk dikonsumsi oleh khalayak umum. Produk yang bermutu juga seharusnya dilakukan oleh setiap orang yang berbisnis.

Berikut hasil observasi yang dilakukan di Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol.

“Proses produksi yang dilakukan di home industri Cap Dua Jempol yaitu dimulai dengan merendam ketan terlebih dahulu, kemudian dicampur dengan bumbu atau rempah-rempah. Setelah itu dicetak menggunakan bentuk cetakan yang disesuaikan dengan pesanan konsumen, selepas itu dijemur hingga benar-benar kering. Setelah proses penjemuran, maka dilanjutkan dengan proses pengemasan.”<sup>36</sup>

Seperti hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Produk yang dijual di sini pastinya adalah produk yang halal, bisa dilihat dari bahan-bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi rengginang, dari segi cara pembuatannya, dan tempat yang digunakan adalah bersih.”<sup>37</sup>

Ibu Nasiyah selaku karyawan menyatakan bahwa:

“Bahan-bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi rengginang di antaranya adalah ketan, gula, perasa dan pewarna makanan seperti pandan dan semacamnya, cumi yang masih segar, *lorjhu*, kerang teri nasi, udang, bawang putih, rempah-rempah, dan lain-lain.”<sup>38</sup>

Hasil wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha mengenai proses produksi rengginang yaitu:

“Proses pembuatan rengginang yaitu ketannya direndam terlebih dahulu selama 1 jam untuk ketan cap Mawar dan 3 jam untuk ketan Lumajang. Setelah itu dikukus, kemudian dicampur dengan bumbu dan dicampur dengan ikan yang sudah dibersihkan serta varian rasa yang diinginkan, setelah itu dicetak kemudian dijemur kalau panas selama 2 hari, kalau tidak ada panas bisa 3 hari atau sampai benar-benar kering, setelah kering baru dikemas.”<sup>39</sup>

<sup>36</sup> Observasi, Proses Produksi Rengginang, (16 November 2020), di Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan.

<sup>37</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>38</sup> Nasiyah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>39</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Selain itu, produknya saya ini memiliki kualitas yang bagus yang dapat membedakan dengan rengginang lainnya. Produknya saya yang bermacam-macam bentuknya termasuk salah satu cara sehingga dapat bersaing dengan produk rengginang lainnya.”<sup>40</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa produk yang di jual di home industri rengginang Cap Dua Jempol adalah produk yang halal (baik) dan tidak melanggar syariah. Hal itu dapat dilihat dari bahan dasar produksinya, cara produksinya, dan tempat produksinya. Bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi rengginang adalah ketan, gula, perasa dan pewarna makanan seperti pandan dan semacamnya, cumi yang masih segar, *lorjhu'*, kerang teri nasi, udang, bawang putih, rempah-rempah, dan lain-lain. Adapun proses produksinya adalah dengan merendam ketan terlebih dahulu kemudian dikukus dan dicampur dengan bumbu serta dicampur dengan ikan yang sudah dibersihkan beserta rasa yang diinginkan, kemudian dijemur hingga benar-benar kering, setelah itu diangkat lalu dikemas dengan rapi.

Selain itu, kualitas produk yang dijual adalah kualitas yang terbaik sehingga dapat membedakan dengan kualitas produk yang lain, dan banyaknya bentuk produk sebagai bentuk dari inovasi produk yang dilakukan dapat membawa Cap Dua Jempol dapat bersaing dengan yang lain.

## 2) Harga

Penentuan harga haruslah sesuai dengan syariat Islam, tidak dibolehkan menetapkan harga di atas harga yang sewajarnya dan tidak diperbolehkan pula

---

<sup>40</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

menetapkan harga jauh di bawah harga pasar karena hal itu dapat merusak terhadap harga-harga yang lain.

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha adalah sebagai berikut:

“Terkait masalah harga yaitu bermacam-macam tergantung dari bentuk rengginangnya. Saya menetapkan harga menyesuaikan dengan harga pasar yang lain, saya hanya mengambil laba sedikit, karena menurut saya laba yang sedikit asalkan jualannya saya lancar itu sudah alhamdulillah dari pada mengambil laba banyak tapi usahanya kurang berjalan lancar.”<sup>41</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Saedah selaku karyawan yaitu:

“Iya kalau harga rengginang di sini bermacam-macam tergantung dari bentuknya, kalau bentuk rengginangnya lebih sulit pembuatannya, maka harganya lebih mahal, jadi harga ini tergantung dari tingkat kesulitannya.”<sup>42</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Harga untuk semua konsumen yang membeli di sini saya berikan harga kulakan yang sama, sehingga sama dengan harga kulak toko-toko, karena saya berpikir setiap orang sama-sama ingin mencari rezeki, kalau toko-toko kecil kan tidak begitu cepat lakunya jadi agar mendapatkan lebih banyak juga labanya, beda halnya dengan pengepul yang memang sudah bisa diperkirakan dalam sehari dapat laba berapa, jadi sama saya itu diberikan harga yang sama tanpa membeda-bedakan.”<sup>43</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol dalam menentukan harga adalah menyesuaikan dengan harga pasar. Karena bentuk produknya yang banyak dan bervariasi, maka harganya pun berbeda-beda tergantung dari bentuk dan tingkat kesulitannya dalam memproduksi. Dan untuk pemberian harga terhadap konsumen biasa yang langsung datang ke tempat Cap Dua Jempol dengan toko-toko itu diberikan harga yang sama sehingga terdapat keadilan dalam penentuan

<sup>41</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>42</sup> Saedah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>43</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

harga tanpa memandang perbedaan antara konsumen yang satu dengan yang lainnya.

### 3) Tempat

Dari segi tempat untuk memproduksi suatu produk atau menjual suatu produk adalah harus tempat yang bersih, sehingga tingkat ke higienisan dari produk yang diproduksi atau dijual itu menjadi produk yang bermutu dan dijamin kebersihannya.

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Kalau dari segi tempat di sini agak ke daerah gunung menurut saya karena masih agak jauh dari jalan raya, tapi menurut saya justru ini lebih enak tempatnya karena tempat penjemuran rengginangnya yang tinggi sehingga sulit untuk debu itu menempel sehingga membuat rengginang lebih higienis.”<sup>44</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Muslihah selaku karyawan adalah:

“Selain dari tempat penjemurannya yang nyaman, tempat produksinya juga bersih, sehingga dapat dijamin ke higienisan rengginangnya.”<sup>45</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa dari segi tempat, home industri Cap Dua Jempol memang terbilang agak terpencil dari jalan raya, namun hal ini tidak menutup kemungkinan untuk dapat terus bersaing dengan yang lain. Tempat yang jauh dari jalan raya ini memiliki dampak positif terhadap Cap Dua Jempol, yaitu pada saat penjemuran karena tempat penjemurannya tinggi serta jauh dari jalan raya sehingga dapat meminimalisir melekatnya debu pada rengginang pada saat dijemur. Selain itu, tempat produksi rengginang juga bersih sehingga produk yang dihasilkan dapat dijamin ke higienisannya.

### 4) Pelayanan

---

<sup>44</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>45</sup> Muslihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (22 November 2020).

Pelayanan terhadap konsumen merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam bisnis. Pelayanan yang ramah dan baik akan dapat menciptakan loyalitas pelanggan terhadap usaha yang dimiliki.

Hasil wawancara Ibu Nasiyah selaku karyawan adalah:

“Dari segi pelayanan home industri ini menyesuaikan dengan urutan pesanan konsumen, misalkan si A pesan duluan dari pada si B, maka di sini mendahulukan si A, karena kalau lebih mendahulukan si B nanti dimarahi oleh orang lain kalau gak sesuai dengan urutan pesannya, orang yang memesan itu dicatat ke buku agar produksinya teratur.”<sup>46</sup>

Hasil wawancara Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Kalau ada pelanggan saya yang mau ambil barang pesannya, saya memiliki 2 karyawan khusus tukang becak yang memang bertugas mengantarkan barang dari sini ke jalan raya, sehingga pelanggan saya tinggal ngabarin kalau mau ngambil barang terus tinggal ketemuan di jalan raya, jadi pelanggannya saya itu tidak perlu jauh-jauh masuk ke tempat ini.”<sup>47</sup>

Hal senada juga disampaikan Ibu Hj. Helmah bahwa:

“Salah satu bentuk pelayanan yang diberikan oleh Ibu Sutihah yaitu ketika saya memesan rengginang maka dari Ibu Sutihah langsung mengirimkan rengginangnya melalui tukang becak yang menjadi karyawan Ibu Sutihah, sehingga saya tinggal menerima saja tanpa perlu menjemput pesanan saya ke sana.”<sup>48</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa bentuk pelayanan kepada konsumen yang diberikan oleh Cap Dua Jempol adalah memberikan pelayanan berupa memproduksi sesuai dengan urutan pesanan konsumen. Bentuk pelayanan yang lain yaitu ketika ada konsumen yang ingin mengambil pesannya maka Cap Dua Jempol menyediakan 2 karyawan yang bekerja khusus mengangkut barang dari tempat Cap Dua Jempol ke jalan raya

---

<sup>46</sup> Nasiyah, Karyawan, Wawancara langsung, (22 November 2020).

<sup>47</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

<sup>48</sup> Hj. Helmah, Konsumen, Wawancara langsung, (8 April 2021).

sehingga konsumen tidak perlu masuk ke tempat Cap Dua Jempol yang dapat terbelang terpencil dari jalan raya.

#### 5) Purna jual

Layanan purna jual adalah jasa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumennya setelah transaksi penjualan dilakukan sebagai jaminan mutu untuk produk yang ditawarkannya.<sup>49</sup>

Hasil wawancara dari Ibu Sutihah selaku pemilik usaha yaitu:

“Untuk pelanggan yang memang sudah sering membeli produk di sini pasti dapat bonus apalagi beli banyak, sama saya pasti dikasih bonus setidaknya untuk dikonsumsi sendiri. Selain itu, yang memang sudah menjadi pelanggan setia saya, saya memberikan THR setiap hari Raya Idul Fitri yang berupa sarung dan produk rengginang.”<sup>50</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa bentuk purna jualnya di home industri Cap Dua Jempol berupa pemberian bonus kepada konsumen setiap melakukan pembelian yang banyak, serta pemberian THR yang berupa sarung dan rengginang yang diberikan satu kali setiap tahun pada Hari Raya Idul Fitri.

### C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis kumpulkan dari berbagai macam pengumpulan data, baik dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi, maka penulis mengemukakan bahwa strategi bersaing dalam pengembangan produk yang dilakukan oleh home industri rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan adalah sebagai berikut:

<sup>49</sup> Bangkit, “*Pelayanan Purna Jual.pdf*”, Scribd, diakses dari <https://id.scribd.com/doc/259454384/PELAYANAN0PURNA-JUAL-pdf>, pada tanggal 3 Desember 2020 pukul 05.37.

<sup>50</sup> Sutihah, Pemilik Home Industri Cap Dua Jempol, Wawancara langsung, (16 November 2020).

**1. Bagaimana Strategi Bersaing yang Dilakukan dalam Pengembangan Produk Rengginang pada Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan**

- a. Pengembangan produk dari waktu ke waktu
- b. Strategi diferensiasi yang digunakan sebagai strategi bersaing
- c. Inovasi produk dari segi bentuk, rasa, dan warna
- d. Mengutamakan kualitas terbaik dari produk yang dihasilkan.

**2. Bagaimana Strategi Bersaing dalam Perspektif Ekonomi Islam dalam Pengembangan Produk Rengginang pada Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan**

- a. Memandang pesaing sebagai pemicu semangat untuk terus berusaha semaksimal mungkin dalam meningkatkan sebuah bisnis
- b. Bersaing dengan cara menginovasi produk dan memberikan kualitas yang terbaik
- c. Produk yang dipersaingkan merupakan produk yang halal
- d. Penetapan harga yang sesuai dengan syari'at Islam
- e. Pelayanan terbaik kepada konsumen menjadi prioritas yang utama.

**D. Pembahasan**

**1. Bagaimana Strategi Bersaing yang Dilakukan dalam Pengembangan Produk Rengginang pada Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan**

Bisnis merupakan sebuah usaha yang dilakukan oleh seseorang dengan melakukan transaksi jual beli dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau

keuntungan dari sesuatu yang dijualnya. Dunia bisnis sangatlah luas sehingga dalam bisnis itu sendiri tidak hanya berbisnis sendirian akan tetapi banyak pebisnis-pebisnis lain yang ada di dalam sebuah lingkungan. Maka dari itu untuk dapat tetap mempertahankan bisnis yang digeluti diperlukan adanya suatu strategi untuk dapat bersaing dengan pebisnis-pebisnis yang lain.

Strategi merupakan sebuah cara yang dilakukan oleh seseorang untuk menjalankan sebuah usaha. Yang mana strategi ini dilakukan tidak lain untuk membantu berjalannya usaha yang sedang dilakukan agar dapat membawa sebuah keberhasilan yang akan diraih dalam sebuah kegiatan usaha, sehingga usaha yang dimiliki dapat dilakukan untuk menghadapi sebuah persaingan antar usaha.

Strategi bersaing dalam sebuah bisnis disebutkan dalam Teori Michael Porter ada tiga strategi yaitu unggul dalam biaya rendah, strategi diferensiasi, serta strategi fokus.<sup>51</sup>

Di desa Prenduan, rengginang merupakan salah satu produk makanan ringan yang banyak diproduksi oleh masyarakat Prenduan, karena banyaknya yang memproduksi dan menjual rengginang, di dalamnya pasti terdapat persaingan antara usaha yang satu dengan usaha yang lainnya. Seperti yang dilakukan objek dalam penelitian ini yaitu tentang Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan.

Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di desa Prenduan berdiri sejak pertengahan tahun 2008, yang merupakan hasil dari inisiatif diri sendiri tanpa paksaan dari pihak mana pun. Produk yang dihasilkan dari home industri ini adalah berupa produk rengginang.

---

<sup>51</sup> M. Taufiq Amir, *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 158.

Strategi bersaing yang digunakan oleh home industri rengginang Cap Dua Jempol adalah berupa strategi diferensiasi. Strategi diferensiasi (*differentiation*) diimplementasikan dengan cara menciptakan suatu persepsi di kalangan pelanggan bahwa produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan bersifat unik dengan cara tertentu, biasanya dengan menjadi lebih berkualitas.<sup>52</sup> Perusahaan dengan strategi diferensiasi akan berusaha membangun loyalitas pelanggan melalui peluncuran produk yang unik atau berbeda.<sup>53</sup> Untuk menjadi sukses dengan strategi diferensiasi, perusahaan harus membuat produk (barang atau jasa) yang sama sekali berbeda, paling tidak di mata pelanggannya.<sup>54</sup>

Produk rengginang pertama yang dihasilkan dari home industri Cap Dua Jempol adalah berbentuk bulat seperti mangkok pada umumnya. Namun seiring berjalannya waktu, home industri Cap Dua Jempol menerapkan strategi diferensiasi untuk menghadapi persaingan dengan beberapa home industri yang lain pada umumnya dan home industri rengginang di desa Prenduan pada khususnya.

Bentuk diferensiasi yang dilakukan oleh home industri Cap Dua Jempol adalah terus melakukan inovasi-inovasi baru terhadap bentuk-bentuk produk rengginang yang dihasilkan, sehingga perkembangannya sampai saat ini ada banyak sekali bentuk-bentuk rengginang yang dihasilkan oleh home industri Cap Dua Jempol. Di antaranya adalah produk rengginang yang berupa mangkok, jari, oval, koin, kelereng, pusar, penyaringan dan lain-lain. Selain dari bentuknya yang berinovasi, dari segi bentuk juga bervariasi, ada yang ukuran kecil, sedang, dan

---

<sup>52</sup> Blocher, dkk., *Cost Management: Manajemen Biaya Penekanan Strategis* (t.t.: Salemba Empat: t.t.), 32.

<sup>53</sup> Catharina Vista Okta Frida, *Manajemen Strategi* (t.t.: Garudhawaca, 2020), 27.

<sup>54</sup> *Ibid*, 28.

besar. Bukan hanya itu, dari segi rasa dan warna juga bervariasi dari produk rengginang yang dihasilkan home industri Cap Dua Jempol. Dari segi warna, produk rengginang Cap Dua Jempol ada yang berwarna putih seperti pada umumnya, warna coklat dengan varian rasa manis yang menggunakan gula jawa, warna hitam dengan varian rasa cumi, warna merah untuk rasa strawberry, warna hijau untuk rasa pandan, dan lain-lain. Home industri rengginang dapat memproduksi berbagai macam bentuk rengginang dan varian rasa sesuai dengan apa yang diminta oleh konsumen.

Penjiplakan dan “salinan murahan” dari para pesaing juga menjadi ancaman tersendiri bagi kesuksesan strategi diferensiasi.<sup>55</sup> Dalam home industri Cap Dua Jempol juga pernah mengalami hal tersebut, yaitu terdapat pesaing yang pernah meniru produk yang dihasilkan di Cap Dua Jempol, untuk menghadapi hal tersebut, home industri Cap Dua Jempol selalu memberikan kualitas terbaik yang dimilikinya sehingga sekalipun ada pesaing yang meniru produknya, setiap konsumen yang sudah mengenal kualitas rengginang Cap Dua Jempol dipastikan dapat membedakan dengan baik mana produk asli yang dimiliki Cap Dua Jempol dan mana produk tiruan yang dimiliki oleh pesaing. Sehingga kualitas produk di sini juga merupakan strategi yang digunakan home industri Cap Dua Jempol dalam bersaing dengan home industri rengginang lainnya. Dengan mempertahankan kualitas produk, hal ini dapat menjaga loyalitas pelanggan terhadap home industri Cap Dua Jempol. Hal ini terbukti dengan banyaknya konsumen Cap Dua Jempol saat ini. Bukan hanya di daerah lokal, akan tetapi

---

<sup>55</sup> Catharina Vista Okta Frida, *Manajemen Strategi* (t.t.: Garudhawaca,2020), 29.

konsumen rengginang Cap Dua Jempol sudah menyebar ke pulau Jawa, Jakarta, dan sekitarnya.

Adapun kendala yang dihadapi dalam merintis usaha rengginang di sini ada dua. Yang pertama adalah berupa modal karena banyaknya pesanan dari konsumen dengan modal awal yang hanya terbilang sedikit, namun lambat laun hal itu dapat tertutupi dengan berputarnya modal yang terus-menerus setiap kali produksi. Kendala yang kedua adalah berupa cuaca, karena cuaca ini sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan produksi rengginang. Sehingga pada saat musim penghujan, cuaca hujan merupakan kendala terbesar yang dihadapi home industri Cap Dua Jempol, dan musim panas merupakan musim panen untuk produksi rengginang, karena proses penjemuran rengginang sangat bergantung pada cahaya matahari.

## **2. Bagaimana Strategi Bersaing dalam Perspektif Ekonomi Islam dalam Pengembangan Produk Rengginang pada Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol di Desa Prenduan**

Adapun dalam perspektif Islam, persaingan hendaknya dijadikan sebagai sarana untuk bisa berprestasi secara *fair* dan sehat (*Fastabiqul al-Khaerat*). Pesaing dalam hal ini hendaknya harus dijadikan sebagai *partner* untuk memicu dan mendorong agar menjadi manusia kreatif yang terus berinovasi untuk mengeluarkan produk-produk yang baru. Hal ini juga dapat dikaitkan dengan pemikiran Chapra mengenai perlunya kolaborasi yang kuat antara *tauhid*, *khalifah*, dan *'adala* (keadilan) yang merupakan prinsip dan pandangan hidup

bagi manusia khususnya bagi pelaku bisnis.<sup>56</sup> Ada tiga indikator yang dapat menggambarkan bahwa Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol menjalankan persaingan bisnis yang sejalan dengan aturan syariat Islam, di antaranya adalah melalui tiga indikator sebagai berikut:

**a. Pihak-Pihak yang Bersaing**

Banyaknya home industri rengginang di desa Prenduan menyebabkan terjadinya persaingan yang ketat antar home industri, termasuk home industri rengginang Cap Dua Jempol. Bahkan tidak jarang ada home industri lain yang meniru bentuk unik produk yang dihasilkan oleh home industri Cap Dua Jempol. Namun pihak Cap Dua Jempol memandang pihak pesaing tersebut bukan sebagai musuh, akan tetapi lebih kepada pemicu semangat untuk tetap terus menghasilkan produk terbaik dengan kualitas yang terbaik pula. Dan pihak Cap Dua Jempol sangat meyakini bahwa setiap rezeki manusia sudah diatur oleh Allah Swt. sehingga sekuat apapun pesaing ingin menyaingi produknya, jika memang rezekinya maka tidak akan pernah tertukar dengan rezeki orang lain, karena setiap manusia sudah memiliki porsi masing-masing terkait rezeki yang akan didapatkannya.

**b. Cara Bersaing**

Cara bersaing yang dilakukan oleh home industri Cap Dua Jempol adalah dengan cara persaingan yang sehat yang sesuai dengan syariat Islam dan tidak melanggarnya, yaitu dengan menginovasi produk rengginang dengan memproduksi berbagai bentuk rengginang, menginovasi bentuk serta varian rasa rengginangnya. Memberikan kualitas yang terbaik terhadap produk rengginang

---

<sup>56</sup> Supriadi, *Strategi Bisnis Syariah* (Bandung: Ellunar, 2018), 59.

yang diproduksi home industri Cap Dua Jempol juga merupakan cara bersaing yang dilakukan demi keberlangsungan usaha home industri rengginang ini. Selain itu, pelayanan yang baik terhadap konsumen juga merupakan cara bersaing yang sangat penting yang dilakukan oleh home industri Cap Dua Jempol.

### **c. Produk yang Dipersaingkan**

Terkait dengan produk yang dipersaingkan, dalam Islam ada beberapa indikator yang dapat digunakan, di antaranya adalah:

#### 1) Produk

Produk rengginang yang dihasilkan oleh home industri rengginang Cap Dua Jempol merupakan produk yang baik, yang mana hal tersebut dapat dilihat dari bahan-bahan dasar untuk memproduksi rengginang, cara atau tahapan produksi yang dilakukan, maupun dari tempat yang digunakan untuk memproduksi rengginang. Produk rengginang di Cap Dua Jempol merupakan rengginang yang berkualitas baik. Bahan-bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi rengginang adalah ketan, gula, perasa dan pewarna makanan seperti pandan dan semacamnya, cumi yang masih segar, *lorjhu'*, kerang teri nasi, udang, bawang putih, rempah-rempah, dan lain-lain.

Adapun proses dalam memproduksi rengginang adalah sebagai berikut:

- a) Ketan direndam terlebih dahulu selama 1 jam untuk ketan Cap Mawar, dan direndam selama 3 jam untuk ketan Cap Lumajang. Hal ini tidak sama dalam hal perendamannya dikarenakan jenis ketan pun juga berbeda-beda sehingga dapat berpengaruh terhadap kualitas rengginang yang akan dihasilkan.
- b) Ketan yang sudah direndam kemudian diangkat lalu dikukus.

- c) Setelah itu ketan yang sudah dikukus tersebut dicampur dengan bumbu/kuah/rempah yang kemudian dicampur dengan teri yang sudah dibersihkan disertai dengan varian rasa yang diinginkan.
- d) Setelah itu dicetak disesuaikan dengan bentuk yang diinginkan.
- e) Kemudian dijemur terlebih dahulu selama 2 hari apabila cahaya matahari sangat terik, atau selama 3 hari jika tidak terlalu panas, dan jika cuaca mendung maka dijemur sampai rengginangnya tersebut benar-benar kering. Namun meskipun seperti itu, di home industri ini juga menggunakan kipas untuk membantu mengeringkan rengginang agar tidak bau ketika cuaca kurang mendukung untuk bisa membuat rengginang cepat kering.
- f) Setelah cetakan-cetakan itu selesai dijemur dan sudah benar-benar kering, maka langsung dilakukan pengemasan.

## 2) Harga

Home Industri Rengginang Cap Dua Jempol menentukan harga dengan sewajarnya, ia menentukan harga menyesuaikan dengan harga pasaran sehingga harga yang ditetapkan adalah harga standar tapi kualitasnya tetap kualitas yang terbaik. Namun meskipun demikian, harga rengginang Cap Dua Jempol beraneka ragam, hal ini tergantung pada bentuk produk dan tingkat kesulitannya dalam proses produksi.

Adapun harga yang ditetapkan oleh home industri Cap Dua Jempol adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Daftar Harga Rengginang Cap Dua Jempol**

<b>No.</b>	<b>Bentuk</b>	<b>Ukuran/Varian Rasa</b>	<b>Isi per bungkus</b>	<b>Harga</b>
1.	Mangkok	Biasa	40	17.000
		Tinggi	40	18.000
2.	Oval	Besar, pedas	30	26.000
		Besar	30	24.000
		Tanggung	40	18.000
		Unyil	40	10.000
		Kecil (wadah mika)	25	7.000
3.	Jari	Pedas	½ kg	16.000
		Biasa	½ kg	15.000
4.	Kelereng	Pedas	½ kg	16.000
		Biasa	½ kg	15.000
5.	Pusar	Pedas	½ kg	16.500
		Biasa	½ kg	15.500
6.	Koin	Besar	42	18.000
		Tinggi	42	16.000
		Kecil	½ kg	15.000
7.	Bulat	Kecil (wadah mika)	25	6.000
		Tanggung (3 jejer)	39	12.000
8.	Lebar (Penyaringan)	Lebar	40	18.000
9.	Leper besar	Besar	40	25.000

**Sumber:** Data Penelitian 2020.

Pihak home industri Cap Dua Jempol meyakini bahwa sekalipun laba yang didapatkan hanyalah sedikit asalkan usahanya lancar maka hal itu sudah menjadi salah satu prinsip yang dimiliki oleh home industri Cap Dua Jempol. Selain itu, home industri ini juga memberikan harga yang sama kepada setiap konsumen yang datang membeli produknya. Karena bagi home industri Cap Dua Jempol harus menerapkan sikap yang adil dalam memberikan harga kepada konsumen satu dengan lainnya.

Cara yang dilakukan home industri Cap Dua Jempol terkait dengan penetapan harganya sesuai dengan syariat Islam karena tidak menetapkan harga terlalu tinggi atau terlalu rendah hanya dengan tujuan untuk memenangkan persaingan, akan tetapi harga yang ditetapkan adalah mengikuti harga standar yang sesuai dengan harga pasar dengan tetap memberikan kualitas yang terbaik.

### 3) Tempat

Tempat yang digunakan untuk memproduksi rengginang adalah tempat yang bersih. Tempat home industri Cap Dua Jempol terbilang sedikit jauh dari jalan raya, namun hal ini justru memberikan hal positif terhadap proses produksi rengginang. Yang mana dalam proses penjemurannya, tempat penjemurannya yang tinggi dan jauh dari jalan raya sehingga dapat meminimalisir menempelnya debu pada rengginang yang sedang dijemur sehingga produk rengginang tersebut dapat dijamin ke higienisannya.

### 4) Pelayanan

Dalam hal persaingan antar bisnis, sebuah pelayanan terhadap konsumen menjadi hal yang sangat penting dilakukan. Home industri Cap Dua Jempol selalu memberikan pelayanan yang baik serta selalu ramah terhadap semua konsumen

yang datang membeli produk yang dihasilkannya. Namun, pelayanan yang diberikan home industri Cap Dua Jempol bukan hanya ini, akan tetapi juga terdapat pelayanan yang diberikan kepada konsumen pada saat konsumen ingin mengambil pesanan produk rengginang Cap Dua Jempol. Bentuk pelayanannya adalah home industri Cap Dua Jempol memiliki 2 karyawan yang bekerja khusus di bagian distribusi barang (tukang becak), yang mana karyawan tersebut membawakan barang pesanan konsumen dan dibawa menuju jalan raya tempat untuk bertemu dengan konsumen sehingga konsumen tidak perlu mengambil langsung ke tempat home industri dikarenakan jalannya yang sangat sempit, sehingga hal tersebut memudahkan konsumen pada saat ingin mengambil barang pesannya. Memproduksi rengginang dengan menyesuaikan pada urutan pesanan konsumen juga merupakan bentuk pelayanan yang diberikan oleh home industri Cap Dua Jempol kepada para konsumennya. Home industri ini tidak pernah mendahulukan konsumen yang pemesanannya lebih akhir, karena lebih mengutamakan pelayanan yang baik kepada para konsumen untuk menjaga loyalitas pelanggan terhadap home industri ini. Dan pelayanan tersebut juga termasuk pada salah satu strategi yang diterapkan untuk menghadapi persaingan yang ketat antar home industri rengginang lainnya di desa Prenduan pada khususnya.

#### 5) Purna jual

Salah satu hal yang dilakukan oleh home industri rengginang Cap Dua Jempol ini adalah seperti ketika ada konsumen yang membeli rengginang dengan jumlah yang cukup banyak maka konsumen tersebut pasti mendapatkan bonus rengginang dari pemilik usaha ini. Selain itu juga ada semacam Tunjangan Hari

Raya untuk para konsumen yang biasanya berupa rengginang dan sarung yang dibagikan kepada konsumen yang sering membeli produk rengginang di home industri ini. Dan ini dilakukan setiap tahun yaitu setiap hari raya Idul Fitri.

Menurut hasil penelitian, home industri rengginang Cap Dua Jempol dalam pengembangan produknya menggunakan strategi bersaing berupa diferensiasi yaitu dengan terus melakukan inovasi dengan memunculkan produk-produk baru sehingga dapat menciptakan nilai tersendiri di mata pelanggan. Selain itu kualitas terbaik serta pelayanan yang ramah kepada pelanggan juga diutamakan dalam kegiatan bisnisnya sehingga hal tersebut dapat menciptakan loyalitas pelanggan terhadap home industri Cap Dua Jempol. Strategi bersaing yang digunakan home industri Cap Dua Jempol ini sudah memenuhi standar dalam syariat Islam, hal ini dapat dilihat dari caranya bersaing dengan persaingan yang sehat serta produk yang dijualnya adalah produk yang halal serta memiliki kualitas terbaik yang dapat menjadi ciri khas rengginang Cap Dua Jempol dan pembeda dengan produk rengginang dari home industri rengginang yang lain.

