

ABSTRAK

Muhammad Basiruddin, 2022, *Strategi Pengembangan Usaha Pasir Batu (Sirtu) Dalam Membangun Loyalitas Konsumen di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura, (IAIN), Dosen Pembimbing: Fahrurrozi, M.E.I.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Pasir Batu, Loyalitas Konsumen

Strategi pengembangan merupakan tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Loyalitas konsumen memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan mempertahankan mereka berarti meningkatkan kinerja keuangan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, hal ini menjadi alasan utama bagi sebuah perusahaan untuk menarik dan mempertahankan mereka.

Berdasarkan hal tersebut, maka ada tiga permasalahan yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini, yaitu, pertama, Bagaimana strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen. Kedua, Bagaimana peluang dan tantangan pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen. Ketiga, Bagaimana solusi yang dilakukan pemilik usaha pasir batu (sirtu) dalam mengatasi tantangan untuk membangun loyalitas konsumen. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan pengecekan keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi pengembangan yang digunakan H. Baidhowi yaitu melalui *network* atau jaringan. peluangnya adalah dengan cara melihat ketersediaan bahan baku. Tantangannya adalah memiliki satu sopir untuk mengangkut hasil produksi. Solusi dalam menghadapi tantangan adalah dengan cara melakukan kerjasama dengan sopir-sopir lain seperti sopir truk dan sebagainya. Strategi pengembangan yang digunakan oleh perusahaan pasir batu Bapak Hamid yaitu melalui pengalaman. peluangnya yaitu dengan cara melihat ketersediaan bahan baku. Tantangannya yaitu penggilingan berjalan lambat karena bahan produksi yang basah. Solusi dalam menghadapi tantangan yaitu membuat saringan khusus untuk bahan produksi yang basah.