

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Pasir Batu (Sirtu) yang ada di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan

Berdasarkan hasil yang didapat dilapangan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan beberapa informan untuk memperoleh data yang di perlukan, maka yang dapat peneliti uraikan dalam hasil penelitian sebagai berikut:

1. Profil Usaha Pasir Batu di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten pamekasan (Sirtu H. Baidawi)

Sirtu H. Baidawi merupakan Usaha yang bergerak di bidang usaha pasir batu yang ada di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. Usaha ini didirikan oleh bapak H. Baidawi sejak tahun 2018. Nama Sirtu H. Baidawi ini berasal dari kebiasaan masyarakat atau konsumen yang sering kali menyebutnya dengan Sirtu H. Baidawi. Tujuan didirikan usaha ini yaitu untuk meningkatkan ekonomi keluarga serta untuk menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar, khususnya masyarakat Desa Tobungan Galis Pamekasan.

Hadirnya Usaha sirtu H. Baidawi ini mempermudah jangkauan konsumen untuk membeli pasir batu (sirtu) bagi masyarakat yang ada di Desa Tobungan dan sekitarnya. Pada awal didirikan Usaha pasir batu ini sudah memiliki beberapa konsumen, bahkan sampai saat ini jumlah konsumenpun semakin meningkat kurang lebih 27 konsumen. Tahun 2018 memiliki sebanyak 9

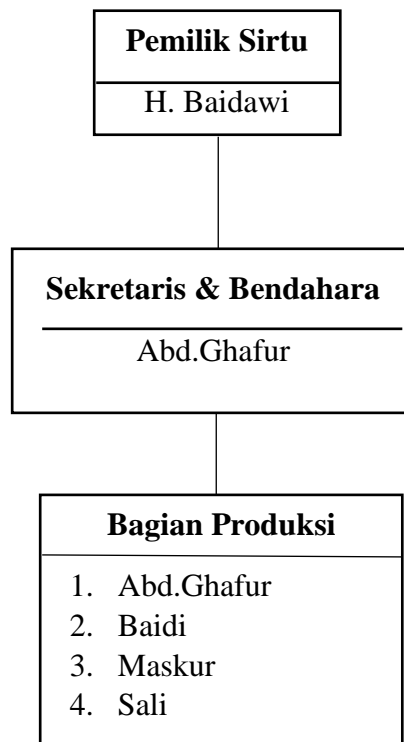
konsumen, tahun 2019 memiliki sebanyak 14 konsumen, tahun 2020 memiliki sebanyak 21 konsumen, tahun 2021 memiliki sebanyak 27 konsumen.

2. Struktur Organisasi Usaha

Secara struktual Sirtu H.Baidawi sudah terbentuk sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan Usaha. Terbentuknya struktur organisasi Usaha agar para pekerja bisa fokus dengan jenis pekerjaan yang mereka lakukan.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Sirtu H. Baidawi



Sumber : Dokumentasi Sirtu H. Baidawi

Adapun penjelasan *job description* dari struktur pada sirtu H.Baidawi sebagai berikut:

a. Pemilik Usaha

Pemilik usaha sirtu H. Baidawi memegang tanggung jawab sepenuhnya terhadap usaha yang dimiliki baik dari segi modal usaha, perencanaan usaha, sistem kerja, pengambilan keputusan, dll.

b. Bagian Sekretaris dan Bendahara

Memiliki tanggung jawab untuk mencatat hasil pembelian dan memegang keuangan.

c. Bagian Produksi

Pada bagian ini tenaga kerja yang bertanggung jawab untuk penggilingan pasir batu (sirtu).

3. Visi dan Misi Pasir Batu H. Baidhowi

a. Visi

Menciptakan produk yang berkualitas dan mampu bersaing dengan memegang prinsip kepuasan konsumen.

b. Misi

1. Menjaga kualitas produk
2. Memberikan pelayanan terbaik
3. Memperluas kerjasamabagi masyarakat

4. Proses Pembuatan Sirtu

a. Menyiapkan bahan-bahan produksi

Dalam proses ini diperlukan menyiapkan bahan-bahan produksi seperti batu gunung.

b. Proses Pengolahan

1. Pengumpanan

2. Peremukan

3. penyaringan

b. Profil Usaha Pasir Batu di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten pamekasan
(Sirtu Bpk.Hamid)

Sirtu Bpk.Hamid merupakan Usaha yang bergerak di bidang usaha pasir batu yang ada di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. Usaha ini didirikan oleh Bpk. Hamid sejak tahun 2015. Nama Sirtu Bpk.Hamid ini berasal dari kebiasaan masyarakat atau konsumen yang sering kali menyebutnya dengan Sirtu Bpk.Hamid. Tujuan didirikan usaha ini yaitu untuk meningkatkan ekonomi keluarga serta untuk menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar, khususnya masyarakat Desa Konang Galis Pamekasan.

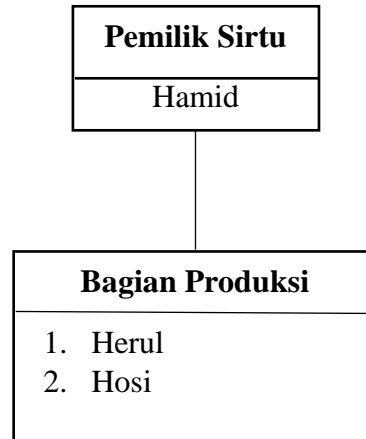
Hadirnya Usaha sirtu Bpk.Hamid ini mempermudah jangkauan konsumen untuk membeli pasir batu (sirtu) bagi masyarakat yang ada di Desa Konang dan sekitarnya. Pada awal didirikan Usaha pasir batu ini sudah memiliki beberapa konsumen, bahkan sampai saat ini jumlah konsumenpun semakin meningkat kurang lebih 15 konsumen. Tahun 2015, sebanyak 6 konsumen, tahun 2016, sebanyak 8 konsumen, tahun 2017 , sebanyak 10 konsumen, Tahun 2018, sebanyak 12 konsumen, tahun 2019, sebanyak 14 konsumen, tahun 2020, sebanyak 15 konsumen dan tahun 2021 sebanyak 15 konsumen.

1. Struktur Organisasi Usaha

Secara struktual Sirtu Bpk.Hamid sudah terbentuk sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan Usaha. Terbentuknya struktur organisasi Usaha agar para pekerja bisa fokus dengan jenis pekerjaan yang mereka lakukan.

Gambar 4.2

Struktur Organisasi Sirtu Bpk. Hamid



Sumber : Dokumentasi Sirtu Bpk.Hamid

Adapun penjelasan *job description* dari struktur pada sirtu Bpk.Hamid sebagai berikut:

b.Pemilik Usaha

Pemilik usaha sirtu Bpk.Hamid memegang tanggung jawab sepenuhnya terhadap usaha yang dimiliki baik dari segi modal usaha, perencanaan usaha, sistem kerja, pengambilan keputusan, dll.

c.Bagian Produksi

Pada bagian ini tenaga kerja yang bertanggung jawab untuk penggilingan pasir batu (sirtu).

2. Visi dan Misi Pasir Batu Bpk.Hamid

a. Visi

Menjadikan Usaha berkembang dan mampu bertahan di era yang penuh dengan tantangan

b. Misi

1. Menjaga kualitas produk

2. Memberikan pelayanan terbaik terhadap konsumen
3. Proses Pembuatan Sirtu
 - a. Menyiapkan bahan-bahan produksi

Dalam proses ini diperlukan menyiapkan bahan-bahan produksi seperti batu gunung.
4. Proses Pengolahan
 - a. Pengumpanan
 - b. Peremukan
 - c. Penyaringan

B. Paparan Data

Paparan data merupakan penyajian dan menjelaskan hasil temuan yang diperoleh dari hasil penelitian melalui wawancara, observasi dan dokumentasi adapun data yang peneliti kumpulkan berdasarkan fokus penelitian yang sesuai dengan judul skripsi Strategi Pengembangan Usaha Pasir Batu (sirtu) Dalam Membangun Loyalitas Konsumen Di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan.

1. Strategi pengembangan pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen

- a. Setiap Usaha pasti memiliki strategi yang berbeda untuk mengembangkan Usaha yang dimiliki. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas Usaha agar semakin baik kedepannya dan setiap Usaha perorangan pasti memiliki ide pengembangan untuk mengembangkan Usahanya. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang digunakan di Usaha pasir batu di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, Peneliti bertanya secara langsung

kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), mengenai strategi pengembangan, berikut penjelasan dari Bpk. H. Baidawi:

“Usaha pasir batu milik H.Baidawi didirikan pada tahun 2018 dari tahun ketahun Usaha ini semakin berkembang hal ini disebabkan oleh strategi pengembangan yang digunakan pemilik Usaha. Strategi pengembangan yang digunakan Usaha ini yaitu menggunakan *network* (jaringan), dengan menggunakan strategi pengembangan ini pemilik Usaha mulai merintis Usaha pasir batu (sirtu) yang ada di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten pamekasan. Ide usaha ini muncul karena adanya penawaran dan ajakan teman karena mereka percaya terhadap kemampuan saya untuk mengembangkan Usaha ini.”⁵¹

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bpk. Gafur selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Usaha pasir batu milik H.Baidawi menggunakan strategi pengembangan dalam mengembangkan Usahanya. Strategi pengembangan yang digunakan adalah *network* (jaringan), dimana ide usaha ini muncul karena ada jaringan seperti ajakan dari teman untuk memulai usaha sebagai contoh usaha pasir batu seperti yang digeluti oleh H. Baidhowi selaku pemilik Usaha.”⁵²

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Bpk. Baidi selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Strategi pengembangan yang digunakan oleh H.Baidawi sebagai pemilik Usaha pasir batu adalah *network* (jaringan). Strategi pengembangan ini digunakan karena menurut pemilik Usaha merupakan ide yang muncul untuk membangun Usaha melalui *network* (jaringan) baik melalui saudara, teman maupun masyarakat.”⁵³

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang digunakan oleh Usaha pasir batu milik H.Baidawi yaitu menggunakan strategi pengembangan *network* (jaringan). Pemilik Usaha menggunakan strategi pengembangan ini karena ide usaha pasir batu (sirtu) ini muncul melalui sebuah jaringan (*network*) baik

⁵¹ H.Baidawi, pemilik Usaha pasirbatu, wawancara langsung (9 april 2022)

⁵² Abd.Gafur, karyawan Usaha pasirbatu, wawancara langsung (9 april 2022)

⁵³ Baidi, karyawan Usaha pasirbatu, wawancara langsung (10 april 2022)

melalui keluarga, teman, sahabat maupun masyarakat. Oleh karena itu, maka terciptalah sebuah usaha pasir batu (sirtu) yang digeluti oleh keluarga H. Baidhowi sebagai usaha perorangan.

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Tobungan adanya *network* (jaringan) yang terjadi antara pemilik Usaha, karyawan dan konsumen. Jaringan atau *network* antara pemilik Usaha dan karyawan yaitu karyawan yang bekerja di tempat ini merupakan penduduk lokal Desa Tobungan sehingga tercipta jaringan yang baik antara pemilik dengan karyawan. Sedangkan, Jaringan atau *network* antara pemilik Usaha dengan konsumen yaitu pemilik Usaha meminta konsumen yang membeli Usaha pasir batu (sirtu) di tempat ini untuk menginformasikan tentang keberadaan usaha pasir batu di tempat ini. Sehingga tercipta loyalitas konsumen dengan baik.

- b. Strategi pengembangan yang dilakukan setiap usaha berbeda-beda, hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah strategi pengembangan tersebut cocok dengan Usaha yang sedang berjalan. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang digunakan di Usaha pasir batu di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), mengenai strategi pengembangan, berikut penjelasan dari Bpk.

Hamid:

“Usaha pasir batu milik Hamid didirikan pada tahun 2015 hingga saat ini. Ada banyak suka dan duka yang sudah dilalui untuk mempertahankan Usaha ini. Strategi pengembangan yang digunakan Usaha ini yaitu melalui pengalaman. Pemilik Usaha awalnya memiliki pengalaman menjadi karyawan pasir batu (sirtu) di Usaha lain. Namun, dengan berjalannya waktu beliau tertarik untuk mengembangkan usaha pasir batu sendiri berbekal dari pengalaman yang telah didapatkan selama menjadi karyawan.”⁵⁴

⁵⁴ Hamid, pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (13 april 2022)

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bpk. Herul selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Usaha pasir batu milik Hamid menggunakan strategi pengembangan melalui pengalaman yang didapatkan sebelumnya sebelum akhirnya membangun sendiri usaha ini berkat pengalaman yang didapatkan selama menjadi karyawan Usaha pasir batu (sirtu) di tempat lain.”⁵⁵

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Bpk. Hosik selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Strategi pengembangan yang digunakan oleh Hamid sebagai pemilik Usaha pasir batu adalah pengalaman. Pemilik Usaha menggunakan strategi pengembangan ini karena beliau sudah berpengalaman dalam mengurus pasir batu (sirtu) oleh karena itu pengalaman yang didapat dijadikan acuan untuk membangun Usaha pasir batu (sirtu).”⁵⁶

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang digunakan oleh Usaha pasir batu milik Hamid yaitu melalui pengalaman yang didapatkan oleh pemilik Usaha selama menjadi karyawan di Usaha lain. Hal inilah yang menjadi batu loncatan bagi pemilik Usaha untuk membangun Usaha sendiri yang bergerak dalam bidang yang sama yaitu pasir batu (sirtu).

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Konang pada saat itu pemilik Usaha sedang bersama istrinya. Istrinya mengatakan bahwa awal dibangunnya Usaha ini karena pengalaman yang didapatkan oleh suaminya selama jadi karyawan di Usaha pasir batu (sirtu) di tempat lain.

⁵⁵ Herul, karyawan Usaha pasirbatu, wawancara langsung (15 april 2022)

⁵⁶ Hosik, karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (15 april 2022)

2. Peluang dan tantangan Pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen

- a. Setiap Usaha dalam membangun loyalitas konsumen pasti akan menemukan peluang dan tantangan. Peluang adalah kesempatan yang harus digunakan oleh pihak Usaha untuk membangun loyalitas konsumen. Sedangkan, tantangan adalah sebuah halangan yang membuat pihak Usaha harus berjuang lebih keras lagi untuk membangun loyalitas konsumen. Untuk mengetahui peluang dan tantangan Usaha pasir batu di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), berikut penjelasan dari Bpk. H.

Baidawi:

“peluang dalam membangun loyalitas konsumen di Usaha pasir batu milik H.Baidawi dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup. Tantangannya yaitu bergantungnya terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.”⁵⁷

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bpk. Gafur selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Ada peluang dan tantangan dalam membangun loyalitas konsumen di Usaha pasir batu milik H.Baidawi. Peluangnya yaitu dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Pemilik usaha melihat bahan baku yang akan diproduksi mudah terjangkau atau tidak serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Sehingga hal inilah yang menjadi pertimbangan bagi dirinya sebagai pemilik usaha. Tantangannya yaitu bergantungnya terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.”⁵⁸

⁵⁷ H. Baidawi, Pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (9 april 2022)

⁵⁸ Abd. Gafur, Karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (9 april 2022)

Hal ini sesuai dengan pernyataan Baidi selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Di Usaha ini ada peluang dan tantangan yang harus dihadapi yaitu pertama peluangnya adalah dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Pemilik usaha melihat bahan baku yang akan diproduksi mudah terjangkau atau tidak serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Kedua tantangannya adalah bergantungnya terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.”⁵⁹

Hal ini sesuai dengan pernyataan Agus selaku konsumen di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“saya selaku konsumen bertahan untuk berlangganan di Usaha ini karena kualitas produksi yang berbeda dengan Usaha pasir batu (sirtu) yang lain yaitu lebih halus karena saringan yang digunakan selalu dikontrol sehingga menghasilkan kualitas produksi yang baik.”⁶⁰

Hal ini sesuai dengan pernyataan Rasiman selaku konsumen di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“saya bertahan menjadi konsumen di Usaha ini karena pihak Usaha mengajak kerja sama untuk memasarkan pasir batu (sirtu), hal ini menjadi penghasilan tambahan bagi saya yang diberikan oleh pemilik usaha.”⁶¹

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa ada peluang dan tantangan yang harus dihadapi oleh Usaha batu milik H. Baidawi yaitu dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut.. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup. Tantangannya

⁵⁹ Baidi, Karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (10 april 2022)

⁶⁰ Agus, Konsumen Usaha pasir batu, wawancara langsung (30 april 2022)

⁶¹ Rasiman, Konsumen Usaha pasir batu, wawancara langsung (4 Mei 2022)

yaitu bergantungnya pemilik usaha terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Tobungan peneliti melihat bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) di tempat usaha ini cukup untuk memproduksi pasir batu (sirtu). Hal ini dibuktikan dengan hasil dokumentasi peneliti pada saat mendatangi tempat Usaha tersebut. Selain itu, pemilik usaha juga hanya memiliki satu sopir untuk mengangkut hasil produksi sehingga memperlambat pengiriman ke tempat yang lain. Hal ini dibuktikan dengan hasil dokumentasi peneliti tentang jasa pengirim bahan produksi.

- b. Membangun loyalitas konsumen dalam sebuah Usaha tidaklah mudah, namun pasti akan menemukan peluang dan tantangan. Peluang adalah kesempatan yang harus digunakan oleh pihak Usaha untuk membangun loyalitas konsumen. Sedangkan, tantangan adalah sebuah halangan yang membuat pihak Usaha harus berjuang lebih keras lagi untuk membangun loyalitas konsumen. Untuk mengetahui peluang dan tantangan Usaha pasir batu di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), berikut penjelasan dari Bpk. Hamid:

“peluang yang ditemukan dalam membangun loyalitas konsumen di Usaha pasir batu milik Bpk.Hamid dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut.. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup. Sedangkan tantangan di Usaha pasir batu Bpk. Hamid adalah proses penggilingan yang lambat karena bahan produksi yang basah.”⁶²

⁶² Bapak Hamid, Pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (13 april 2022)

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bpk. Herul selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“Ada peluang dan tantangan yang ada dalam Usaha ini yaitu Peluangnya adalah dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Pemilik usaha melihat bahan baku yang akan diproduksi mudah terjangkau atau tidak serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Sehingga hal inilah yang menjadi pertimbangan bagi dirinya sebagai pemilik usaha. Sedangkan, tantangannya adalah proses penggilingan yang lambat karena bahan produksi yang basah.”⁶³

Hal ini sesuai dengan pernyataan Hosik selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“peluang dan tantangan yang harus di hadapi oleh Usaha pasi batu milik bapak hamid adalah yaitu dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Pemilik usaha melihat bahan baku yang akan diproduksi mudah terjangkau atau tidak serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Sehingga hal inilah yang menjadi pertimbangan bagi dirinya sebagai pemilik usaha. Sedangkan, tantangannya adalah proses penggilingan yang lambat karena bahan produksi yang basah.”⁶⁴

Hal ini sesuai dengan pernyataan Rofi’e selaku konsumen di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“saya selaku konsumen bertahan untuk berlangganan di Usaha ini karena pelayanan yang diberikan oleh pemilik usaha sangat baik. Seperti memberikan pelayanan kepada konsumen melalui via telepon dan pemilik usaha akan mengantarkan pasir batu (sirtu) ke tempat konsumen yang membeli produk tersebut.”⁶⁵

Hal ini sesuai dengan pernyataan Rofi’e selaku konsumen di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“saya selaku konsumen bertahan untuk berlangganan di Usaha ini karena pelayanan yang diberikan oleh pemilik usaha sangat baik. Seperti memberikan pelayanan kepada konsumen melalui via telepon dan pemilik usaha akan mengantarkan pasir batu (sirtu) ke tempat konsumen yang membeli produk tersebut.”⁶⁶

⁶³ Herul, Karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (15 april 2022)

⁶⁴ Hosik, Karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (15 april 2022)

⁶⁵ Rofi’e, Konsumen Usaha pasir batu, wawancara langsung (05 Mei 2022)

⁶⁶ Adim, Konsumen Usaha pasir batu, wawancara langsung (05 Mei 2022)

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa peluang dan tantangan yang harus dihadapi oleh Usaha batu milik Bapak Hamid adalah dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup. Kedua, tantangan di Usaha pasir batu Bpk. Hamid adalah proses penggilingan yang lambat karena bahan produksi yang basah.

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Konang peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Tobungan peneliti melihat bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) di tempat usaha ini cukup untuk memproduksi pasir batu (sirtu). Hal ini dibuktikan dengan hasil dokumentasi peneliti pada saat mendatangi tempat Usaha tersebut. Selain itu, proses penggilingan yang lambat karena bahan produksi yang basah. Hal ini dibuktikan dengan hasil dokumentasi peneliti tentang bahan produksi yang basah.

3. Solusi yang dilakukan pemilik usaha pasir batu (sirtu) dalam mengatasi tantangan untuk membangun loyalitas konsumen

- a. Usaha yang baik adalah Usaha yang mampu melewati tantangan yang dihadapi oleh sebuah Usaha. Setiap tantangan pasti membutuhkan solusi yang tepat agar bisa teratasi dengan baik. Namun, jika solusi tersebut tidak sesuai maka pihak Usaha harus mencari solusi yang lain sehingga bisa

menemukan cara lain agar masalah yang dihadapi cepat teratasi. Untuk mengetahui solusi dalam menghadapi tantangan di Usaha pasir batu di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), berikut penjelasan dari Bpk. H. Baidawi:

“solusi yang diberikan oleh pemilik Usaha yaitu memperbanyak kerjasama dengan sopir-sopir yang lain, seperti sopir truk dan sebagainya. Agar tidak bergantung pada satu sopir sehingga bisa memanfaatkan jasa sopir yang lain.”⁶⁷

Hal ini sesuai dengan pernyataan Abd. Ghafur selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“solusi yang diberikan oleh pemilik Usaha yaitu memperbanyak kerjasama dengan sopir-sopir yang lain, seperti sopir truk dan sebagainya. Agar tidak bergantung pada satu sopir sehingga bisa memanfaatkan jasa sopir yang lain.”⁶⁸

Hal ini sesuai dengan pernyataan Baidi selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“solusi yang diberikan oleh pemilik Usaha dalam menghadapi tantangan yaitu memperbanyak kerjasama dengan sopir-sopir yang lain, seperti sopir truk dan sebagainya. Agar tidak bergantung pada satu sopir sehingga bisa memanfaatkan jasa sopir yang lain.”⁶⁹

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa solusi yang diberikan untuk menghadapi tantangan yang dihadapi oleh Usaha batu milik Bapak H. Baidhowi adalah memperbanyak kerjasama dengan sopir-sopir yang lain, seperti sopir truk dan sebagainya. Agar tidak bergantung pada satu sopir sehingga bisa memanfaatkan jasa sopir yang lain.

⁶⁷ H. Baidhowi , Pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (9 april 2022)

⁶⁸ Abd. Ghafur , karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (9 april 2022)

⁶⁹ Baidi, karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (10 april 2022)

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Tobungan peneliti melihat pemilik usaha sudah mulai mencari informasi untuk bekerjasama dengan sopir-sopir yang lain sehingga bisa mempercepat pengiriman bahan produksi. Hal ini dibuktikan dengan hasil dokumentasi peneliti pada saat mendatangi tempat Usaha tersebut.

- b. Usaha yang baik adalah Usaha yang mampu melewati tantangan yang dihadapi oleh sebuah Usaha. Setiap tantangan pasti membutuhkan solusi yang tepat agar bisa teratasi dengan baik. Namun, jika solusi tersebut tidak sesuai maka pihak Usaha harus mencari solusi yang lain sehingga bisa menemukan cara lain agar masalah yang dihadapi cepat teratasi. Untuk mengetahui solusi dalam menghadapi tantangan di Usaha pasir batu di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), berikut penjelasan dari Bpk. Hamid:

“solusi yang diberikan oleh pemilik Usaha yaitu dengan cara membuat penyaringan khusus bahan produksi yang basah. Sehingga tidak memperlambat proses produksi di tempat usaha ini. Dengan adanya alat khusus hasil produksi akan tetap berjalan meskipun dalam keadaan basah.”⁷⁰

Hal ini sesuai dengan pernyataan Herul selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“solusi yang diberikan oleh pemilik Usaha yaitu dengan cara membuat penyaringan khusus bahan produksi yang basah. Sehingga tidak memperlambat proses produksi di tempat usaha ini. Dengan adanya alat khusus hasil produksi akan tetap berjalan meskipun dalam keadaan basah.”⁷¹

Hal ini sesuai dengan pernyataan Hosik selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

⁷⁰ Bpk. Hamid , Pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (13 april 2022)

⁷¹ Herul , karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (15 april 2022)

“solusi yang diberikan oleh pemilik Usaha dalam menghadapi tantangan yaitu dengan cara membuat penyaringan khusus bahan produksi yang basah. Sehingga tidak memperlambat proses produksi di tempat usaha ini. Dengan adanya alat khusus hasil produksi akan tetap berjalan meskipun dalam keadaan basah.”⁷²

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa solusi yang diberikan untuk menghadapi tantangan yang dihadapi oleh Usaha batu milik Bapak Bpk. Hamid adalah dengan cara membuat penyaringan khusus bahan produksi yang basah. Sehingga tidak memperlambat proses produksi di tempat usaha ini. Dengan adanya alat khusus hasil produksi akan tetap berjalan meskipun dalam keadaan basah.

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Konang pada saat itu peneliti sudah mencari info untuk mendapatkan alat khusus untuk bahan produksi yang basah. Hal ini dibuktikan dengan hasil dokumentasi peneliti pada saat mendatangi tempat Usaha tersebut.

4. Strategi Pengembangan Usaha Pasir Batu (Sirtu) Dalam Perspektif Ekonomi Islam

- a. Strategi pengembangan usaha sudah ada sejak masa Rasulullah SAW. Ada beberapa strategi pengembangan yang harus dilakukan agar menjadi pemilik usaha yang baik sesuai dengan syari'at Islam yaitu memiliki niat yang baik, Amanat atau dapat dipercaya, memiliki sikap toleransi, harus menepati janji, percaya terhadap takdir, menjadikan kerja sebagai ibadah dan menjaga aturan syari'at Islam. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang dipakai dalam Usaha pasir batu di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan

⁷² Hosik, karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (15 april 2022)

perspektif Ekonomi Islam, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), berikut penjelasan dari Bpk. H. Baidawi:

“ada beberapa strategi pengembangan yang digunakan oleh pemilik usaha pasir batu sesuai dengan perspektif ekonomi islam yaitu menerapkan sikap amanat atau dapat dipercaya sehingga konsumen bisa betah untuk menjadi pelanggan di tempat ini, menerapkan sikap toleransi dan menepati janji. Seperti pada saat konsumen mau menjemput pasir batu, jika sudah berjanji mau dijemput pukul 10.00 pagi, maka pemilik usaha akan melayani sesuai dengan waktu yang ditentukan.”⁷³

Hal ini sesuai dengan pernyataan Abd. Ghafur selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“strategi pengembangan yang sering digunakan yang sesuai dengan syari’at islam dalam usaha pasir batu ini yaitu pemilik usaha selalu menerapkan sikap amanat terhadap pelanggan. Selain itu, juga menerapkan sikap toleransi dan menepati janji.”⁷⁴

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang sering digunakan yang sesuai dengan syari’at islam dalam usaha pasir batu adalah menerapkan sikap amanat, toleransi serta menepati janji sehingga para konsumen bisa betah untuk berlangganan di usaha pasir batu milik H. Baidhowi.

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Tobungan peneliti melihat pemilik usaha sering menerapkan sikap amanat, toleransi serta menepati janji. Baik terhadap dirinya sendiri maupun terhadap karyawan dan pelanggan yang menjadi pelanggan usaha pasir batu milik H. Baidhowi.

b. Strategi pengembangan usaha sudah ada sejak masa Rasulullah SAW. Ada beberapa strategi pengembangan yang harus dilakukan agar menjadi pemilik

⁷³ H. Baidhowi , Pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (28 juli 2022)

⁷⁴ Abd. Ghafur , karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (28 juli 2022)

usaha yang baik sesuai dengan syari'at Islam yaitu memiliki niat yang baik, Amanat atau dapat dipercaya, memiliki sikap toleransi, harus menepati janji, percaya terhadap takdir, menjadikan kerja sebagai ibadah dan menjaga aturan syari'at Islam. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang dipakai dalam Usaha pasir batu di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan perspektif Ekonomi Islam, Peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik Usaha pasir batu (sirtu), berikut penjelasan dari Bapak Hamid:

“strategi pengembangan yang digunakan oleh pemilik usaha pasir batu sesuai dengan syari'at islam yaitu pemilik usaha menerapkan sikap memiliki niat yang baik, percaya terhadap takdir serta menerapkan sikap menjadikan kerja sebagai ibadah. Hal ini bertujuan untuk menarik perhatian pelanggan agar pelanggan bisa betah untuk berlanggan di usaha pasir batu ini.”⁷⁵

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Hosik selaku karyawan di Usaha ini, dia mengatakan bahwa:

“strategi pengembangan yang sering digunakan yang sesuai dengan syari'at islam dalam usaha pasir batu ini yaitu pemilik usaha selalu menerapkan memiliki niat yang baik, percaya terhadap takdir serta menerapkan sikap menjadikan kerja sebagai ibadah.”⁷⁶

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari beberapa sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang sering digunakan yang sesuai dengan syari'at islam dalam usaha pasir batu adalah menerapkan memiliki niat yang baik, percaya terhadap takdir serta menerapkan sikap menjadikan kerja sebagai ibadah. sehingga para konsumen bisa betah untuk berlanggan di usaha pasir batu milik Bapak Hamid.

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mendatangi tempat Usaha pasir batu (sirtu) di Desa Konang peneliti melihat pemilik usaha sering menerapkan sikap

⁷⁵ H. Baidhowi , Pemilik Usaha pasir batu, wawancara langsung (28 juli 2022)

⁷⁶ Abd. Ghafur , karyawan Usaha pasir batu, wawancara langsung (28 juli 2022)

memiliki niat yang baik, percaya terhadap takdir serta menerapkan sikap menjadikan kerja sebagai ibadah.. Baik terhadap dirinya sendiri maupun terhadap karyawan dan pelanggan yang menjadi pelanggan usaha pasir batu milik Bapak Hamid.

C. Temuan Penelitian

1. Usaha Pasir Batu milik H. Baidhowi
 - a. Strategi pengembangan yang digunakan yaitu melalui *network* atau jaringan.
 - b. Peluangnya yaitu dengan cara analisa bahan baku. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau dan kebutuhan konsumen. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut.
 - c. Tantangannya yaitu bergantungnya pemilik usaha terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.
 - d. Solusinya yaitu memperbanyak jaringan sopi-sopir seperti sopir truk dan sebagainya.
 - e. Strategi pengembangan yang diterapkan sesuai dengan syari'at islam yaitu menerapkan sikap amanat, toleransi serta menepati janji.
2. Usaha Pasir Batu milik Bapak Hamid
 - a. Strategi pengembangan yang digunakan oleh Usaha pasir batu yaitu melalui pengalaman.

- b. Peluangnya yaitu dengan cara analisa bahan baku. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau dan kebutuhan konsumen. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut..
- c. Tantangannya yaitu bergantungnya pemilik usaha terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.
- d. Solusinya yaitu dengan cara membuat penyaringan khusus bahan produksi yang basah. Sehingga tidak memperlambat proses produksi di tempat usaha ini. Dengan adanya alat khusus hasil produksi akan tetap berjalan meskipun dalam keadaan basah.
- e. Strategi pengembangan yang diterapkan sesuai dengan syari'at islam yaitu menerapkan memiliki niat yang baik, percaya terhadap takdir serta menerapkan sikap menjadikan kerja sebagai ibadah.

D. Pembahasan

Pada pembahasan ini, peneliti memaparkan hasil penelitian terkait strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan berikut data yang akan dipaparkan oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian skripsi ini.

1. Strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen?

Ada beberapa ide pengembangan usaha salah satunya bisa didapatkan dari *Network* (jaringan) yaitu Ide usaha bisa muncul karena adanya

penawaran atau ajakan dari teman-teman, semakin luasnya pergaulan, semakin tinggi juga ajakan dari teman-teman sekitar kita. Karena kepercayaan atau kemampuan kita, maka kita sering juga di ajak oleh teman kita atau jaringan teman untuk memulai sebuah usaha. *Network* juga menjadi landasan bagi berjalanya beberapa penjualan produk *multi level marketing*.⁷⁷ Hal ini sesuai dengan temuan yang ada di lapangan yaitu Usaha pasir batu (sirtu) yang ada di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan memilih strategi pengembangan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh Usahanya masing-masing.

Strategi pengembangan yang digunakan oleh Usaha pasir batu milik H. Baidawi yaitu menggunakan strategi pengembangan *network* (jaringan). Pemilik Usaha menggunakan strategi pengembangan ini karena ide usaha pasir batu (sirtu) ini muncul melalui sebuah jaringan (*network*) baik melalui keluarga, teman, sahabat maupun masyarakat. Oleh karena itu, maka terciptalah sebuah usaha pasir batu (sirtu) yang digeluti oleh keluarga H. Baidhowi sebagai usaha perorangan.

Selain itu, ide pengembangan usaha juga bisa didapatkan dari Pengalaman, Dikarenakan adanya pengalaman seseorang memiliki ide usaha, seperti pengalaman kerja sebelumnya, pengalaman dari pada teman-teman sekitar, pengalaman perjalanan ke kota lain atau luar negeri dan kepengalaman lainnya. Dari sini, dapat timbul ide untuk melakukan suatu usaha dari pengalamannya yang telah dilewati. Atas dasar pengalaman teman-teman yang berhasil melakukan ide usaha, maka seseorang tertarik untuk itu memulainya

⁷⁷ Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, 18-20

dengan model yang sama atau berbeda. Atau atas dasar pengalaman kerja sebelumnya dan melihat adanya kesempatan untuk memulai usaha yang sama atau usaha penunjang lainnya. Hal ini sesuai dengan temuan yang ada di lapangan yaitu Usaha pasir batu (sirtu) yang ada di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan memilih strategi pengembangan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh Usahanya masing-masing.

Strategi pengembangan yang digunakan oleh Usaha pasir batu milik Hamid yaitu melalui pengalaman yang didapatkan oleh pemilik Usaha selama menjadi karyawan di Usaha lain. Hal inilah yang menjadi batu loncatan bagi pemilik Usaha untuk membangun Usaha sendiri yang bergerak dalam bidang yang sama yaitu pasir batu (sirtu).

2. Peluang dan tantangan pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen.

Menurut Eddy Herjanto beberapa manfaat persediaan dalam memenuhi kebutuhan perusahaan, sebagai berikut:

- a. Menghilangkan resiko keterlambatan pengiriman bahan baku atau barang yang dibutuhkan perusahaan.
- b. Menghilangkan resiko jika material yang dipesan tidak baik sehingga harus dikembalikan.
- c. Menghilangkan resiko terhadap kenaikan harga barang inflasi.
- d. Untuk menyimpan bahan baku yang dihasilkan secara musiman sehingga perusahaan tidak akan kesulitan jika bahan itu tidak tersedia di pasaran.
- e. Memberikan keuntungan dari pembelian berdasarkan diskon kuantitas.

f. Memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan tersedianya barang yang di perlukan.

Peluang dan tantangan yang harus dihadapi oleh Usaha pasir batu milik H. Baidhowi yaitu Peluangnya yaitu dengan cara melihat ketersediaan bahan baku dan kebutuhan konsumen. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup. Tantangannya yaitu bergantungnya pemilik usaha terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.

Peluang dan tantangan yang harus dihadapi oleh Usaha pasir batu milik Bapak hamid yaitu Peluangnya yaitu dengan cara melihat tersedianya bahan baku. Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha karena bahan baku untuk produksi pasir batu (sirtu) mudah dijangkau dan harga juga terjangkau. Sehingga untuk memproduksi pasir batu bisa dengan mudah dan cepat dengan tersedianya bahan baku pasir batu (sirtu) yang cukup serta melihat kebutuhan konsumen terhadap kegunaan bahan tersebut. Tantangannya yaitu bergantungnya pemilik usaha terhadap satu sopir sehingga memperlambat produksi.

3. Solusi yang dilakukan pemilik usaha pasir batu (sirtu) dalam mengatasi tantangan untuk membangun loyalitas konsumen?

Untuk meminimalisir kemungkinan terkena masalah, kamu harus sering melakukan evaluasi pada bisnismu. Evaluasi merupakan kegiatan pengecekan pada berbagai sector dalam usaha, seperti evaluasi strategi

pemasaran, evaluasi manajemen keuangan, dan berbagai evaluasi lainnya yang dapat menunjang usaha untuk berjalan lebih baik lagi.⁷⁸

Hal ini sesuai dengan temuan yang ada di lapangan baik Usaha pasir batu milik H. Baidhowi yang ada di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan dan pasir batu milik Bapak hamid yang ada di Desa Konang Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. Setiap Usaha pasti memiliki solusi yang tepat untuk menghadapi tantangan yang ditemukan di lapangan.

Solusi yang diberikan untuk menghadapi tantangan yang dihadapi milik H. Baidhowi yaitu Solusinya yaitu memperbanyak jaringan sopir-sopir seperti sopir truk dan sebagainya.

Solusi yang diberikan untuk menghadapi tantangan yang dihadapi milik Bapak Hamid yaitu dengan cara membuat penyaringan khusus bahan produksi yang basah. Sehingga tidak memperlambat proses produksi di tempat usaha ini. Dengan adanya alat khusus hasil produksi akan tetap berjalan meskipun dalam keadaan basah.

4. Strategi Pengembangan Usaha Pasir Batu (Sirtu) Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Ada beberapa strategi pengembangan yang harus dilakukan agar menjadi pemilik usaha yang baik sesuai dengan syari'at Islam yaitu memiliki niat yang baik, Amanat atau dapat dipercaya, memiliki sikap toleransi, harus menepati

⁷⁸ Gina Valerina, "masalah bisnis, tantangan dan cara terhidar dari masalah" di akses dari <https://koinworks.com/blog/masalah-bisnis-dan-tantangan-bisnis> pada tanggal 21 Mei 2022 Pukul 11.32

janji, percaya terhadap takdir, menjadikan kerja sebagai ibadah dan menjaga aturan syari'at Islam.⁷⁹

Strategi pengembangan yang diterapkan sesuai dengan syari'at islam yaitu menerapkan sikap amanat, toleransi serta menepati janji.

Strategi pengembangan yang diterapkan sesuai dengan syari'at islam yaitu menerapkan memiliki niat yang baik, percaya terhadap takdir serta menerapkan sikap menjadikan kerja sebagai ibadah.