

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Pada bab ini, peneliti akan memaparkan hasil temuan penelitian yang telah dilakukan di lapangan, baik melalui wawancara, observasi serta dokumentasi.

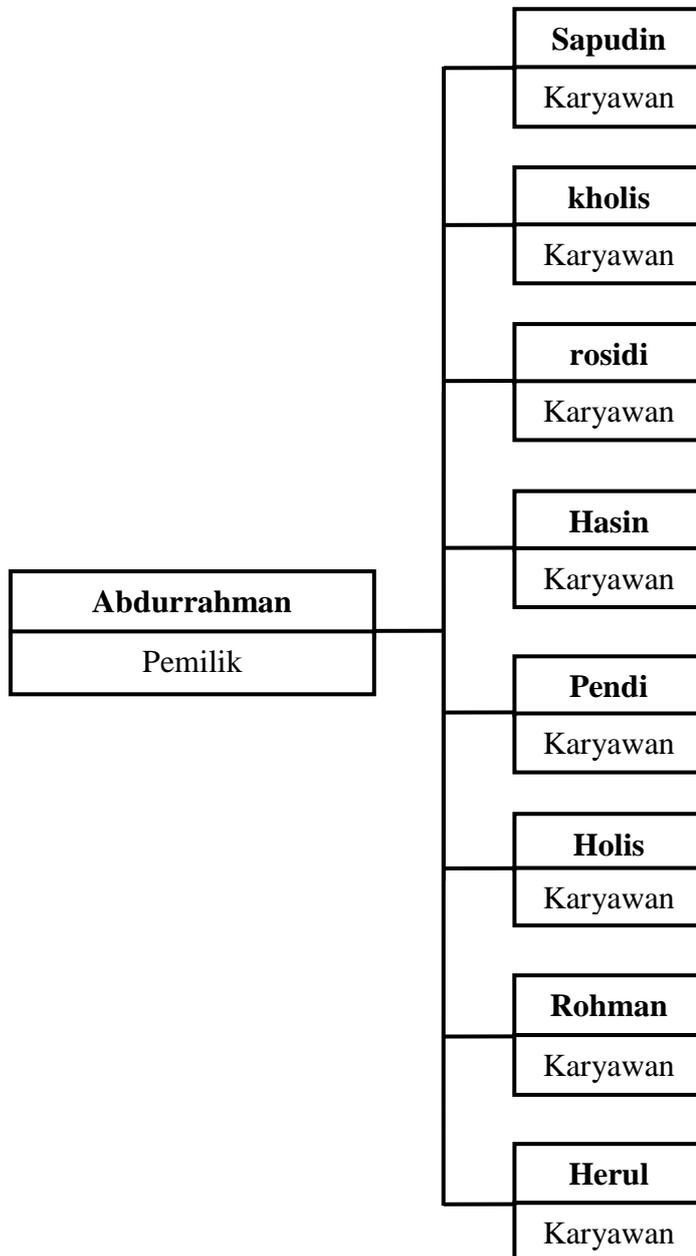
1. Gambaran Umum UD. Berkat Usaha

a. Profil UD. Berkat Usaha

Industri yang dibahas dalam penelitian ini yaitu industri yang bergerak dibidang jasa. Jasa yang di berikan berupa jasa pengolahan kayu menggunakan alat teknologi mesin pengolah kayu. Kayu yang di olah masih berbentuk bulat yang baru saja di tebang oleh pemiliknya, kayu-kayu ini nantinya akan diolah berbentuk kayu papan atau pun kayu plafon.

Usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha berdiri sekitar 3 tahun, yaitu sejak tahun 2018 yang didirikan oleh Bapak Abdurrahman yang berasal dari Desa Blumbungan, Pamekasan. Dengan berbekal pengalaman alasan bapak Abdurrahman mendirikan usaha ini yaitu untuk menambah aset dan membuka lowongan pekerjaan bagi warga sekitar.

Pembangunan usaha jasa somel kayu ini menghabiskan modal kurang lebih Rp. 1.000.000.000,00 dengan menggunakan uang pribadi. Jika dihitung perhari pendapatan yang dihasilkan oleh usaha pengolahan kayu mulai dari Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000. Usaha ini juga menyediakan kayu jati yang belum di olah bagi konsumen yang sedang membutuhkan kayu mendadak, perhitungan harganya dihitung perkubik dengan harga mulai dari Rp. 4.000.000.

b. Struktur Usaha Jasa Somel UD. Berkat Usaha**Gambar 1.1****Struktur Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha**

2. Data Lapangan

a. Hasil Observasi

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti di UD. Berkat

Usaha dapat di jabarkan sebagai berikut:

No	Hal yang di Observasi	Hasil Observasi
1.	Strategi Pengembangan Usaha	Peneliti menemukan bahwa strategi yang digunakan oleh UD. Berkat Usaha yaitu pelayanannya ramah, hasil pengolahan kayunya lurus, dan pengerjaannya sesuai antrian.
2.	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Peneliti menemukan bahwa kekuatan yang ada di UD. Berkat Usaha yaitu dapat dilihat dari pelayanan yang dilakukan oleh karyawan kepada pelanggan ramah, hasil pemotongan kayu yang di potong halus dan lurus, tempatnya mempunyai luas 3.450 m, dan mesin pemotong kayu utamanya bertenaga listrik dengan type 44.

3.	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Peneliti menemukan bahwa kelemahan yang ada di UD. Berkat Usaha yaitu tempatnya belum dipagari, tidak ada cctv, tidak ada aparat keamanan, gergaji yang mudah bengkok apabila bertemu dengan kayu yang keras, banyak kayu yang mengantri.
4.	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Peneliti menemukan bawa peluang yang ada di UD. Berkat Usaha yaitu disekitar sawmill banyak pepohonan, banyaknya pengrajin kayu meubel, dan alatnya yang semakin canggih.
5.	Ancaman (<i>Threat</i>)	Peneliti menemukan bahwa ancaman yang ada di UD. Berkat Usaha yaitu adanya paku pada kayu yang akan dipotong, bisingnya suara mesin pemotong kayu,

b. Strategi Pengembangan Usaha UD. Berkat Usaha

Strategi pengembangan usaha merupakan suatu komponen penting yang perlu adanya tindakan yang perlu direalisasikan dalam pengembangan suatu usaha, selain itu pengembangan usaha juga dapat mempengaruhi jalannya suatu usaha agar dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang. Seperti yang dilakukan UD. Berkat Usaha yang menerapkan strategi bertahan dalam pengembangan usahanya. Sebagaimana yang di paparkan oleh bapak Abdurahman selaku pemilik dari usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Yang kami lakukan disini mas salah satunya yaitu kita lebih fokus terkait kualitas pengolahan kayu yang dihasilkan dan kepuasan pelanggan mas dimana kalau terjadi kendala pada hasil pemotongan kayunya itu misal hasil pemotongan kayunya kurang lurus maka pihak kami memperbaiki sampai hasil pemotongan kayunya itu halus dan lurus sehingga pelanggan merasa puas akan hasil jasa yang kami berikan. Dan Alhamdulillah dari pelayanan yang kami berikan itu konsumen kami setia menggunakan jasa kami dan seiringnya berjalannya waktu banyak konsumen luar kota yang berdatangan untuk menggunakan jasa kami mas sehingga penghasilan kami bertambah setiap harinya yang awalnya cuma 1.000.000 setiap harinya kini bisa sampai 5.000.000 mas dan omset tiap tahunpun juga bertambah bisa sampai 4 kali lipat mas.”⁸⁶

Strategi selanjutnya strategi yang digunakan oleh usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Sapudin selaku karyawan:

“Salah satu usaha yang UD. Berkat Usaha lakukan disini mas yaitu menyediakan kayu jati yang sudah selesai ditebang dan siap diolah untuk para konsumen yang sedang membutuhkan kayu secara mendadak dan butuhnya juga tidak banyak. Sehingga hal ini menjadikan usaha pengolahan kayu akan terus berjalan dengan pendapatan yang akan terus meningkat.”⁸⁷

Selanjutnya disampaikan oleh bapak Rosidi terkait strategi usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

⁸⁶Abdurahman, Pemilik, *Wawancara Langsung* (23 Oktober).

⁸⁷Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober).

“Usaha yang kita lakukan disini untuk mengembangkan usaha ini mas yaitu memberikan pelayan terbaik kepada para pelanggan dan konsumen yaitu dengan berlaku adil dalam mengerjakan penggergajian kayu sesuai antrian, sehingga hal itu yang membuat pelanggan dan konsumen merasa nyaman untuk tetap menggunakan jasa penggergajian kayu yang kami lakukan.”⁸⁸

Dari pernyataan tersebut dapat di simpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh UD. Berkat Usaha yakni fokus pada kualitas produk yang dihasilkan dan kepuasan pelayanan, dimana UD. Berkat Usaha memberikan pelayanan yang baik dan memberikan hasil pengolahan kayu yang lurus dan halus sampai pelanggan merasa puas dengan hasil jasanya sehingga pelanggan tetap setia dalam menggunakan jasa di UD. Berkat Usaha.

c. Analisis SWOT Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha

Analisis SWOT merupakan metode yang menggambarkan kondisis dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan pada factor internal dan eksternal yang meliputi, kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*).

1) Kekuatan (*Strenght*)

Setiap perusahaan pasti memiliki faktor kekuatan (*Strenght*) dalam usahanya. Kekuatan yang dimaksud yaitu berupa aspek pemasaran, SDM, keuangan, ataupun produksi. Untuk mengetahui kekuatan yang terdapat dalam UD. Berkat Usaha maka peneliti menanyakan langsung kepada pihak yang terlibat dalam usaha tersebut. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Abdurahman selaku pemilik UD. Berkat Usaha:

“Berbicara soal kekuatan, disini kami memiliki keunggulan dalam halmesin yang kami gunakan, dimana disini sudah menggunakan mesin yang bertenaga listrik dengan type 44, dimana mesin ini berkemampuan belah hingga ketebalan 50 cm dan juga mesin ini sudah dilengkapi

⁸⁸Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober).

dengan kereta pendorong sehingga memudahkan dalam proses penggajian. Selain itu kami juga memastikan hasil pengolahan kayu lurus tidak belok-belok. Karena dengan itu konsumen akan merasa puas dan akan kembali menggunakan jasa kami.”⁸⁹

Adapun paparan lain yang disampaikan oleh Bapak Sapudin selaku karyawan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Yang menjadi kekuatan disini kami memiliki modal milik pribadi yang cukup dan memiliki kualitas SDM yang baik.karyawan kami bertanggung jawab dan bisa bekerja sama yang baik satu sama lain. Selain itu kami menggaji para karyawan perhari, tidak dengan mengambil hasil dari banyaknya kayu yang sudah diolah, sehingga para karyawan tidak terburu-buru dalam melakukan pekerjaanya dan hasil kayu yang diolah kualitasnya akanlebih bagus.”⁹⁰

Adapun paparan lain yang disampaikan oleh Bapak Rosidi selaku Karyawan UD. Berkat Usaha:

“Disini tempatnya luas mas sehingga kami bisa leluasa dalam memproses kayunya dan konsumen juga leluasa ketika menempatkan kayu yang ingin diolah”⁹¹

Dari hasil wawancara diatas, bisa diambil kesimpulan bahwa kekuatan yang terdapat dalam jasa somel kayu UD. Berkat Usaha yaitu memiliki alat yang modern dengan kapasitas yang cukup, kualitas SDM yang baik, kualitas produk yang baik, dan modal pribadi yang cukup.

2) Kelemahan (*Waeakness*)

Selanjutnya faktor kelemahan (*weakness*) yang merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang menjadi pengahalang kinerja suatu usaha. Untuk mengetahui kelemahan yang terdapat dalam UD. Berkat Usaha maka peneliti menanyakan langsung kepada

⁸⁹Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober).

⁹⁰ Abdurahman, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

⁹¹ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

pihak yang terlibat dalam usaha tersebut. Seperti yang dipaparkan oleh bapak Abdurahman selaku pemilik UD. Berkat Usaha:

“Kalo kelemahannya itu terjadi ketika pemadaman listrik karena disini alat pengolahan kayunya menggunakan listrik. Sehingga seluruh kegiatan baik pengolahan kayu ataupun penajaman alat potong kayu menjadi terhenti, akibatnya kayu-kayu yang harusnya selesai di olah hari ini bisa selesai besok jika pemadaman listrik cukup lama.”⁹²

Adapun pendapat lain dari bapak Rosidi Selaku karyawan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Disini yang terkadang menjadi kendala pada saat mengolah kayu terletak di bagian gergaji, ketika bertemu dengan kayu yang keras jalur gergaji menjadi berubah tidak sesuai dengan garis yang sudah ada. Sehingga hasil dari olahannya itu kurang bagus. Selain itu karena disini tidak ada target mas dalam sehari harus menyelesaikan berapa kayu, kadang disini terjadi antrian panjang mas jadi pelanggan harus sabar menunggu.”⁹³

Pendapat lain dari bapak Sapudin selaku karyawan usaha jasa somel kayu

UD. Berkat Usaha:

“Yang menjadi kelemahan di usaha ini yaitu tidak adanya seorang manajer. Sedangkan manajer di usaha industri seperti ini dibutuhkan. Ketika tidak adanya seorang manajer membuat saya menggantikan tugas manajer. Sehingga pekerjaan yang sayalakukan seharusnya efisien menjadi kurang efisien. Selain itu disini masih gaptek mas jadi pemasarannya hanya mengandalkan *offline* dari mulut ke mulut saja”⁹⁴

Dalam setiap perusahaan pasti memiliki kelemahan yang dapat menjadi penghalang dalam berjalannya suatu usaha. Maka dari itu, setiap perusahaan harus memiliki saran untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut. Sebagaimana yang dilakukan oleh pemilik usaha kayu UD. Berkat Usaha dalam mengatasi kelemahan yang ada dalam usahanya, seperti yang dilakukan oleh bapak Abdurahman sebagai berikut:

⁹² Abdurahman, Pemilik, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

⁹³ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

⁹⁴ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

“Kalau untuk mengatasi masalah pemadaman listrik ini, kami menyediakan mesin diesel pembangkit listrik yang berukuran cukup besar sesuai dengan kapasitas mesin pengolah kayu, sehingga kecepatan mesin pengolah kayu yang dihasilkan sama dengan menggunakan listrik.”⁹⁵

Hal lain disampaikan oleh bapak Rosidi terkait dengan upaya mengatasi kelemahan dalam usaha ini, yaitu:

“Karena kami melakukan pengolahan kayu tiap hari tentunya gergaji yang digunakan kadang bengkok dan ketajamannya mulai menurun. Maka, kami disini menyediakan mesin pengasah gergaji sekaligus memperbaiki bagian gigi gergaji yang bengkok karena digunakan pada kayu yang keras.”⁹⁶

Pernyataan lain juga diungkapkan oleh bapak Sapudin mengenai kelemahan yang ada pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Karena disini tidak memiliki seorang manajer, jadi pemilik meminta bantuan saya untuk bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja karyawan dan melakukan transaksi kepada para konsumen yang akan menggunakan jasa menggergajian kayu.”⁹⁷

Dari ketiga pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa cara tersebut sudah bisa mengatasi masalah-masalah yang terjadi pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha, sekaligus memberikan hal yang baik untuk kemajuan usaha tersebut.

3) Peluang (*Opportunity*)

Faktor peluang (*opportunity*) merupakan situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu usaha. Untuk mengetahui faktor yang menjadi peluang dalam UD. Berkat Usaha maka peneliti menanyakan langsung kepada pihak yang terlibat dalam usaha tersebut. Seperti yang dipaparkan oleh bapak Abdurahman:

⁹⁵ Abdurahman, Pemilik, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

⁹⁶ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

⁹⁷ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

“Menurut saya peluang usaha ini mas dilihat dari ketersediaan bahan baku yang banyak sehingga masyarakat yang membutuhkan jasa untuk mengolah kayu menjadi kayu gergajian masih banyak. Selain itu permintaan jasa meubel yang berbahan baku kayu meningkat sehingga jasa pengolahan kayu juga ikut meningkat mas.”⁹⁸

Adapun pendapat lain dari bapak Sapudin salah satu karyawan disini yang mengatakan:

“Yang menjadi peluang besar dari usaha kami disini ialah kepercayaan dari pelanggan, pelanggan-pelanggan disini sudah percaya terhadap produk yang kami hasilkan dan pelayanan yang kami berikan, karena hasil pengolahan kayu disini mas berbeda dengan pengolahan kayu yang lain, kami disini lebih mengutamakan kepuasan pelanggan, sehingga mereka tidak akan lari pada usaha pengolahan kayu yang lain dan menjadi pelanggan setia disini”⁹⁹

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Rosidi selaku karyawan di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Kami sudah mendapat banyak kepercayaan dari pelanggan sehingga permintaan terhadap jasa yang kami sediakan terus meningkat. Dari kepercayaan itu, kami jadikan suatu kesempatan untuk terus meningkatkan kinerja karyawan supaya menghasilkan produk yang lebih bagus lagi. Selain itu perkembangan teknologi ini bisa menjadi pendukung buat kami untuk menarik pelanggan dari luar daerah.”¹⁰⁰

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa peluang yang mampu mendorong perkembangan usaha tersebut, seperti halnya peluang bahan baku yang banyak, kepercayaan konsumen, dan permintaan jasa olah meubel berbahan kayu meningkat, dan perkembangan teknologi.

4) Ancaman (*Threat*)

Faktor ancaman (*threat*) merupakan faktor yang tidak menguntungkan bagi suatu usaha. Untuk mengetahui acaman dalam UD. Berkat Usaha peneliti menanyakan langsung kepada pihak yang terlibat dalam usaha tersebut. Seperti

⁹⁸ Abdurahman, Pemilik, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

⁹⁹ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰⁰ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

yang dipaparkan oleh bapak Sapudin selaku karyawan jasa somel kayu UD.

Berkat Usaha:

“Terkait dengan ancamannya, salah satunya yaitu adanya paku pada kayu yang kami olah yang membuat gigi gergaji yang kami pakai bermasalah atau rusak. Sehingga kami perlu melakukan perbaikan atau penajaman kembali pada gigi gergaji yang rusak.”¹⁰¹

Wawancara selanjutnya dengan bapak Rosidi selaku karyawan di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Ancaman lain yang terjadi di usaha ini yaitu terjadinya kerusakan mesin pengolahan kayu, kerusakan ini terjadi karena mesin terkena air hujan yang jatuh dari atap yang bocor.”¹⁰²

Wawancara selanjutnya dengan bapak Abdurahman selaku pemilik di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Ancaman yang juga terjadi salah satunya yaitu hilangnya kayu milik pelanggan yang sudah di letakkan pada area somel. Sehingga hal ini membuat saya selaku pemilik somel harus mengganti kayu yang hilang tersebut sebagai bentuk tanggung jawab kepada para pelanggan. Selain itu yang membuat saya tidak nyaman kepada lingkungan sekitar sini mas yaitu suara mesin gergajinya yang terlalu bising yang kemungkinan mengganggu ketenangan orang sekitar.”¹⁰³

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa ancaman-ancaman yang dihadapi oleh jasa somel kayu UD. Berkat Usaha tersebut adalah adanya paku pada kayu, oknum yang merusak mesin, hilangnya kayu milik pelanggan, dan bisingnya suara mesin pemotong kayu.

Untuk mengatasi berbagai ancaman, maka suatu perusahaan harus bisa mengatasi dengan berbagai cara agar perusahaan tersebut mampu bersaing di pasar. Seperti yang dilakukan oleh jasa somel kayu UD. Berkat Usaha ketika terdapat paku pada kayu yang diolah yang mampu merusak gergaji, mereka

¹⁰¹ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰² Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰³ Abdurahman, Pemilik, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

mengatasinya dengan cara menggunakan mesin. Sebagai mana yang dikatakan bapak Sapudin selaku karyawan jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Untuk mengatasi ancaman itu, kami menyediakan beberapa gergaji sebagai cadangan untuk digunakan ketika ada gergaji yang rusak karena terkena paku pada saat proses pengolahan kayu.”¹⁰⁴

Hal lain juga disampaikan oleh bapak Rosidi selaku karyawan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Disini yang kami lakukan untuk mengatasi ancaman itu dengan cara mengontrol atap yang diatas mesin dan memperbaiki jika ada kebocoran.”¹⁰⁵

Selanjutnya seperti yang dikatakan oleh bapak Abdurhman selaku pemilik usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

“Yang kami lakukan untuk mengatasi ancaman hilangnya kayu milik pelanggan, disini kami melakukan pemasangan CCTV di tempat-tempat tertentu, dan membuat pagar di sekeliling somel. Selain itu yang kami lakukan untuk mengurangi bisingnya mesin pemotong kayu adalah kami masih mencari alternatif mesin lain yang lebih canggih dan lebih halus suara mesinnya.”¹⁰⁶

d. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha

Strategi pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi Islam tentunya harus berlandaskan pada nilai-nilai yang telah ditetapkan dalam al-Qur'an dan Hadits. Dalam Islam sendiri, menjalankan suatu usaha merupakan kegiatan yang di Ridhai oleh Allah, sehingga dalam segala kegiatannya baik produksi serta pemasaran yang akan di salurkan pada konsumen harus diperhatikan agar tidak menimbulkan kemudharatan.

¹⁰⁴ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰⁵ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰⁶ Abdurahman, Pemilik, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

Sistem kerja dalam suatu perusahaan juga menjadi faktor penting dalam menjalankan suatu perusahaan, kinerja yang baik akan berdampak positif pada perusahaan tersebut. Seperti halnya disiplin, profesional, tepat waktu, memberikan pelayanan terbaik, dan tanggung jawab terhadap apa yang dikerjakan. Pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sendiri telah menerapkan sistem kinerja tersebut dalam menjalankan usahanya. Sebagaimana yang telah di sampaikan oleh Sapudin selaku karyawan di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

“Disini pekerjaan yang kami lakukan semua sama mas, mulai dari jam masuk dan istirahat dan pekerjaan yang dilakukan juga semuanya sama. Kami semua berusaha untuk menyelesaikan setiap pekerjaan itu agar tepat pada waktunya. Sehingga bisa memberikan kepuasan terhadap para pelanggan.”¹⁰⁷

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh Rosidi terkait sisrem kinerja yang diterapkan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

“Sistem kerja yang di terapkan oleh usaha pengolahan kayu ini buka mulai jam 07.00. usaha ini memberikan jam istirahat 3 kali kepada karyawannya sehingga waktu itu mampu memberikan kualitas kerja yang bagus kepada setiap karyawannya.”¹⁰⁸

Adapun pernyataan lain yang di samaikan oleh Kholis terkait sistem kinerja usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebgai berikut:

“Disini kami dilatih untuk disiplin dan bertanggungjawab terhadap pekerjaan yang kami lakukan. Kami juga tidak boleh membeda-bedakan setiap pelanggan proses produksi harus dilakukan sesuai dengan urutan yang sudah ada. Sehingga ini bisa memberikan kenyamanan kepada para pelanggan.”¹⁰⁹

Dari hasil ketiga wawancara tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa sistem kinerja yang di lakukan oleh usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha

¹⁰⁷ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰⁸ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹⁰⁹ Kholis, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

ialah memberikan kepuasan pelanggan, disiplin dalam bekerja, bertanggungjawab terhadap pekerjaan yang dikerjakan, bersikap adil terhadap setiap pelanggan yang mampu memberikan kenyamanan bagi para pelanggan.

Upah adalah harga yang dibayarkan kepada tenaga kerja atas jasa yang dilakukan dalam proses produksi. Upah sendiri diberikan dalam bentuk uang. Dalam Islam, upah ditetapkan oleh kesepakatan antara pekerja dan pengusaha. Pedoman dalam Islam sendiri pembayaran upah diberikan pada saat selesainya pekerjaan. Besaran upah yang ditetapkan harus saling rela serta tidak merugikan salah satu pihak.

Penetapan upah yang diberikan pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di informasikan kepada calon pekerjanya saat awal pekerjaan, dan pembayaran upah dilakukan setiap hari. Terkait informasi upah pekerja dalam usaha tersebut, peneliti melakukan wawancara langsung terhadap karyawan yang bekerja disana. Seperti yang telah disampaikan oleh bapak Sapudin yang merupakan salah satu karyawan yang bekerja dalam usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha tersebut, ia menyampaikan:

“Bagi saya mas besaran gaji yang di berikan itu sudah setara dengan pekerjaan yang saya lakukan. Karena pekerjaan yang kami lakukan disini semuanya sama, tidak ada pekerjaan khusus. Dan cepat atau tidak selesainya pekerjaan itu bergantung pada kami yang bekerja.”¹¹⁰

Adapun juga disampaikan oleh bapak Rosidi yang juga merupakan salah satu karyawan usaha jasa somel kayu UD. Berkat usaha tersebut, sebagai berikut:

“Buat saya gaji segitu sudah sesuai mas, karena kami disini bekerja tidak buru-buru. Waktu istirahat yang diberikan untuk karywan itu 3kali, dan menurut saya itu sudah lebih dari cukup.”¹¹¹

¹¹⁰ Sapudin, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹¹¹ Rosidi, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

Hal yang sama juga disampaikan oleh bapak Kholis mengenai besaran upah yang diberikan oleh usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha terhadap para karyawan, yaitu:

“Menurut saya sudah sesuai antara gaji dengan pekerjaan yang dilakukan disini. Kami juga mendapatkan jatah rokok di setiap harinya.”¹¹²

Harga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pelanggan dalam proses pembelian. Harga harus ditentukan dengan benar, tidak terlalu tinggi atau rendah. Dalam Islam, harga yang adil menjadi pegangan mendasar dalam bertransaksi, hal tersebut berarti dalam menetapkan harga tidak menimbulkan kerugian pada salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain.

Pada Usaha Jasa Somel kayu UD. Berkat Usaha, penetapan harga pada Jasa penggergajian Kayu yaitu Rp. 250.000 perkubik berlaku untuk semua jenis kayu, sedangkan harga kayu yang dijual ada beberapa pilihan, yaitu mulai harga Rp. 4.000.000 - Rp. 8.000.000 perkubik untuk jenis kayu jati. Untuk mengetahui apakah harga yang ditetapkan oleh usaha tersebut sudah sesuai dengan produk yang dihasilkan, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pelanggan UD. Berkat Usaha tersebut, seperti yang telah disampaikan oleh bapak Sihe, yaitu:

“Menurut saya harga yang diberikan sudah sesuai dek dengan hasil pengolahan kayu disini. Dimana hasil kayu yang digergaji sangat bagus dan lurus.”¹¹³

Adapun pendapat lain juga di sampaikan oleh Bapak Dumo, yaitu sebagai berikut:

“Sudah sesuai dek karena hasil dari penggergajian kayu disini kualitasnya bagus dan gergajiannya itu lurus tidak bengkok. Selain itu pelayanan disini sangat baik karena orang yang melayaninyapun ramah. Selain itu juga

¹¹² Kholis, Karyawan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹¹³ Sihe, Pelanggan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

penggergajian kayu disini cukup cepat sehingga saya tidak terlalu lama untuk menunggu kayu saya yang sudah di gergaji,”¹¹⁴

Hal yang sama juga di sampaikan oleh bapak Sipul yaitu sebagai berikut:

“Harga yang berikan sudah sesuai dek dengan hasil olahan kayunya yang bagus. Dengan harga segitu usaha ini mampu mempertahankan para pelanggannya dan menurut saya usaha ini tetap bisa bersaing dengan usaha olahan kayu lainnya.”¹¹⁵

Dari hasil ketiga wawancara tersebut dapat ambil kesimpulan bahwa penetapan harga yang dilakukan oleh usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha yaitu Rp. 250.000 perkubiknya. Penetapan harga tersebut sesuai dengan hasil olahan kayu yang dilakukan dan mampu mempertahankan konsumen untuk kembali menggunakan jasa somel di tempat itu.

Untuk mengetahui alasan konsumen memilih untuk menggunakan jasa olah kayu pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di bandingkan dengan usaha pengolahan kayu lainnya, peneliti melakukan wawancara langsung kepada para pelanggan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha, seperti yang di sampaikan oleh bapak Sihe sebagai berikut:

“Saya memilih untuk menggunakan jasa somel kayu UD. Berkat Usaha ini karena merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan, dan kualitas kayu yang di hasil oleh pengolahan kayu ini memuaskan.”¹¹⁶

Adapun pernyataan lainnya juga disampaikan oleh bapak Dumo terkait alasan menggunakan jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

“Selain menyediakan jasa pengolahan kayu usaha ini juga menyediakan kayu yang sudah di tebang dan siap di olah. Sehingga ini memerikan kemudahan bagi saya ataupun konsumen-konsumen lain yang sedang membutuhkan kayu tidak terlalu banyak atau secara mendadak.”¹¹⁷

¹¹⁴ Dumo, Pelanggan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹¹⁵ Sipul, Pelanggan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹¹⁶ Sihe, Pelanggan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

¹¹⁷ Dumo, Pelanggan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

Pernyataan serupa juga di sampaikan oleh bapak Sipul terkait alasan menggunakan jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha ini:

“Saya mendengar dari teman-teman bahwa di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha ini memiliki kualitas hasil olahan yang bagus, para pekerjanya juga ramah-ramah, serta pelayanannya yang bagus.”¹¹⁸

Dari pernyataan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa alasan konsumen menggunakan jasa olahan kayu di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di bandingkan dengan usaha pengolahan kayu lainnya ini karena kualitas kayu yang diolah bagus, pelayanan yang diberikan juga baik, dan usaha pengolahan ini juga menyediakan kayu siap olah.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi telah diperoleh beberapa temuan. Hasil temuan yang telah didapatkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan usaha jasa somel di UD. Berkat Usaha

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

- a) Strategi fokus
- b) Menyediakan bahan baku (kayu)

2. Analisis SWOT pada usaha jasa somel di UD. Berkat Usaha

- a. Kekuatan pengembangan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

¹¹⁸ Sipul, Pelanggan, *Wawancara Langsung* (23 Oktober)

- 1) Mempunyai kualitas SDM yang baik
 - 2) Hasil produk yang ditawarkan sudah teruji
 - 3) Memiliki tempat yang luas
 - 4) Mempunyai modal sesuai dengan kemampuan
 - 5) Mempunyai citra yang baik dimata pelanggan
 - 6) *After sales service* yang baik
 - 7) Mempunyai alat utama yang memadai
- b. Kelemahan pengembangan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:
- 1) Manajemen organisasi yang kurang jelas
 - 2) Sistem pemasarannya kurang maksimal
 - 3) Menggunakan tenaga listrik
 - 4) Jadwal produksi yang kurang terkontrol dan terpenuhi apabila ada pesanan yang cukup banyak
 - 5) Alat pendukung produksi kurang
 - 6) Kurangnya keamanan di tempat usaha
- c. Peluang pengembangan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:
- 1) Ketersediaan bahan baku yang melimpah
 - 2) Tingkat kepercayaan konsumen terhadap perusahaan
 - 3) Banyak permintaan meubel dengan bahan baku kayu
 - 4) Perkembangan teknologi
 - 5) Perbedaan kualitas hasil pengolahan kayu yang bagus

d. Ancaman pengembangan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha sebagai berikut:

- 1) Rusaknya mesin karena air
- 2) Adanya pencuri
- 3) Adanya paku pada bahan baku yang dapat merusak gergaji
- 4) Polusi suara yang disebabkan oleh bisingnya mesin pemotong kayu

3. Pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha yang dilakukan usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha:

1. Penetapan harga pada Jasa penggergajian Kayu yang diberikan yaitu Rp. 250.000 perkubik berlaku untuk semua jenis kayu, sedangkan harga kayu yang dijual ada beberapa macam, yaitu mulai harga Rp. 4.000.000 sampai Rp. 8.000.000 perkubik untuk jenis kayu jati. Hal tersebut sesuai dengan hasil dan kualitas kayu yang disediakan.
2. Menginformasikan penetapan upah yang diberikan kepada calon pekerja dilakukan diawal, dengan pemberian upah dilakukan setiap hari
3. Menginformasikan terkait jam kerja serta fasilitas yang diberikan oleh usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha

C. Pembahasan

Pada pembahsan ini, peneliti akan memaparkan hasil penelitian terkait Strategi Pengembangan Usaha Jasa Somel Kayu pada UD. Berkat Usaha di Desa Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan. Adapun data yang akan dipaparkan di analisis oleh peneliti sesuai dengan focus penelitian dalam skripsi ini.

1. Strategi Pengembangan Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha

Pengertian strategi telah banyak didefinisikan oleh beberapa ahli, yang intinya menyatakan bahwa strategi adalah suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan.¹¹⁹ Strategi merupakan langkah-langkah kongkrit yang dirumuskan berupa perencanaan dan target perusahaan sehingga mampu memenangkan persaingan pasar.¹²⁰

Salah satu faktor penting yang harus menjadi perhatian serta harus diperhitungkan dalam menentukan suatu strategi ialah memperhitungkan keadaan lingkungan eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi perusahaan guna mencapai tujuan utama suatu perusahaan. Fungsi strategi sendiri ialah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif sehingga mampu mengarahkan aktivitas perusahaan kedepan.

Berikut ini adalah jenis-jenis strategi yang dapat di gunakan perusahaan menurut Sarabiah:¹²¹

a. Strategi Integrasi

Strategi ini yaitu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan meningkatkan kontrol serta melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya.

b. Strategi Intensif

Strategi ini memerlukan usaha yang intensif uantuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

¹¹⁹ Bayu Gumelar, dkk, "Strategi Pengembang Industri Kecil Kripik Tempe di Desa Karangtengah Prandon Kabupaten ngawi" *Jurnal adminitrasi publik*, 3, No. 1 (2015): 55.

¹²⁰Febriyanti, dkk, *Pengantar BisnisEtika, Hukum dan Bisnis Internasional*, 43.

¹²¹Ulfa Hidayati, "Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), 19.

c. Strategi Diversifikasi

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk baru pada bisnis yang sudah ada atau memulai usaha baru dengan konsep yang sama untuk meningkatkan laba perusahaan.

d. Strategi Divensif

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan melakukan tindakan - tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar yang pada akhirnya mengalami kebangkrutan.

e. Strategi Umum M. Porter

Porter mengemukakan bahwa untuk membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif dapat menggunakan tiga landasan strategi dimana ketiganya merupakan strategi umum yaitu:

1. Strategi Keunggulan Biaya

Strategi yang menekankan pada pembuatan produk standar biaya perunit sangat rendah untuk konsumen yang sangat peka terhadap perubahan harga. Dalam penerapannya, strategi keunggulan biaya umumnya harus dilakukan bersama dengan diverensiasi.

2. Strategi Diferensiasi

Merupakan strategi dengan tujuan membuat produk dan menyediakan jasa yang dianggap unik dan ditujukan kepada konsumen yang relative tidak terlalu peduli terhadap perubahan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

3. Strategi Fokus

Merupakan strategi yang menekankan pada pembuatan produk dan penyediaan jasa untuk memenuhi kebutuhan para kelompok kecil konsumen.

Organisasi yang menerapkan strategi ini dapat memusatkan perhatian pada kelompok pelanggan, pasar geografis dan segmen ini pada produk tertentu.

Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat yang memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saingnya.¹²²

Terdapat beberapa tahapan yang dilakukan dalam melakukan pengembangan usaha, seperti memiliki ide usaha, penyaringan ide / konsep usaha, pengembangan rencana usaha (*Business Plan*), implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha.

Dapat diambil kesimpulan bahwa strategi pengembangan usaha merupakan suatu rencana atau aktivitas yang telah terorganisir yang dilakukan guna menghasilkan barang dan jasa yang lebih baik yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam hal ini Strategi yang di gunakan pada Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha yaitu melakukan strategi fokus dengan memperhatikan pada hasil dari pengolahan kayu yang dihasilkan serta mengutamakan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang baik dan disiplin dalam bekerja.

Ketersediaan bahan baku (kayu) di Usaha Jasa Somel Kayu pada UD. Berkat Usaha juga merupakan strategi yang digunakan dalam mengembangkan usahanya. Dimana dengan adanya bahan baku ini bisa mempermudah bagi

¹²² Safiuddin Zuhri, "Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan", *Jurnal Manajemen dan Kuntansi*, 2 No. 3, (Desember, 2013): 49.

konsumen yang membutuhkan kayu secara mendadak atau membutuhkan kayu tidak begitu banyak.

Setiap perusahaan yang berorientasi pada bisnis termasuk UD. Berkat Usaha dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, maka perlu mengadakan beberapa upaya dan usaha penyempurnaan serta perubahan produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas serta daya tarik yang lebih besar. Produk yang dipasarkan dapat dilihat oleh konsumen dari segi pemanfaatan atau pemakaiannya, maka dalam kebijakan dan strategi produk perlu di tentukan sifat-sifat atau unsur-unsur penonjolan dari suatu produk yang sesuai dengan keinginan para konsumennya.

Dalam hal ini, UD. Berkat Usaha sangat memperhatikan kualitas dari hasil pengolahan kayu yang dihasilkan dimana, dengan menggunakan teknologi yang berkapasitas besar ini membuat hasil pemotongan kayu lurus dan halus, sehingga para konsumen puas akan jasa yang diberikan. Namun apabila terjadi kendala dan hasil pemotongan kayu kurang bagus, maka UD. Berkat Usaha ini akan memperbaiki kembali sampai konsumen merasa puas. Selain itu jika terjadi pesanan yang banyak maka UD. Berkat Usaha memberlakukan sistem antri, dimana konsumen yang lebih dulu datang akan diproses terlebih dahulu sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan semua konsumen diperlakukan sama dan adil.

Dengan pelayanan yang dilakukan oleh UD. Berkat Usaha ini membuat konsumen merasa nyaman sehingga dari tahun ke tahun UD. Berkat Usaha mempunyai konsumen yang loyal dan konsumen baru juga bertambah. Selain itu konsumen UD. Berkat Usaha juga berkembang, hal ini dapat dilihat dari

bertambahnya konsumen yang ada di luar kota. Jadi konsumen UD. Berkat Usaha bukan hanya yang ada di dalam Kota saja melainkan juga konsumen yang berada di luar Kota.

Dengan bertambahnya jumlah konsumen setiap tahunnya, maka penghasilan yang dihasilkan oleh UD. Berkat Usaha setiap harinya juga bertambah, dimana penghasilan awalnya berkisar 1000.000 kini penghasilannya bisa mencapai 5.000.000 setiap harinya. Jadi dapat disimpulkan bahwa dengan strategi fokus yang digunakan oleh UD. Berkat Usaha tersebut omset penjualan yang dihasilkan bisa bertambah kurang lebih 3-4 kali lipat dari omset sebelumnya.

2. Analisis SWOT Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha

a. Kekuatan

Kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuat kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.¹²³

Seperti yang terdapat pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di Desa Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan, dalam menjalankan usahanya terdapat beberapa kekuatan yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

¹²³Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, 118-119.

1) Mempunyai kualitas SDM yang baik

Sumber Daya Manusia adalah komponen penting yang berfungsi sebagai penggerak kegiatan produksi di dalam suatu perusahaan. Perusahaan perlu menyeleksi dan menerapkan SDM yang baik supaya selaras dengan visi dan misi perusahaan tersebut. Adapun SDM yang ada pada jasa somel UD. Berkat Usaha, dimana karyawan yang ada di perusahaan ini bisa bekerja sama dengan baik satu sama lain dan bersikap professional dalam melakukan tugasnya.

2) Hasil produk yang ditawarkan sudah teruji

Produk jasa somel yang dihasilkan oleh UD. Berkat Usaha sudah teruji kualitasnya, hal ini dapat dilihat dari kayu yang sudah di proses hasilnya lurus dan halus.

3) Memiliki tempat yang luas

Tempat yang digunakan oleh usaha jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha luas, sehingga hal ini mempermudah konsumen untuk meletakkan kayu yang ingin diolah dan mempermudah karyawan untuk memproses pemotongan kayunya.

4) Mempunyai modal sesuai dengan kemampuan

Dalam menciptakan suatu usaha modal mempunyai peranan penting agar usaha tersebut bisa berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal ini modal yang digunakan oleh jasa somel kayu UD. Berkat Usaha adalah modal milik pribadi. Hal ini menguntungkan pemilik usaha untuk menggunakan modal tersebut semaksimal mungkin untuk meningkatkan kemajuan usahanya karena tidak mempunyai resiko terlilit hutang.

5) Mempunyai citra yang baik dimata pelanggan

Kualitas baik yang dihasilkan oleh jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha berdampak baik pada citra perusahaan dimata pelanggan, dimana pelanggan sudah percaya kepada hasil pengolahan kayu yang dihasilkan oleh UD. Berkat Usaha.

6) *After sales service* yang baik

Pada paktiknya, *After sales service* merupakan sebuah upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk memastikan bahwa konsumen sudah puas dengan pelayanan dan produk yang dihasilkan. Dalam hal ini pelayanan yang dilakukan oleh UD. Berkat Usaha sangat baik, hal ini dapat dilihat dari budaya antri yang diterapkan oleh perusahaan sehingga konsumen tidak merasa khawatir ketika banyak pesanan yan ada di perusahaan tersebut.

7) Mempunyai alat utama yang memadai

Dalam hal ini UD. Berkat Usaha memiliki keunggulan dalam hal mesin yang digunakan, dimana mesin yang digunakan sudah bertenaga listrik dengan type 44. Mesin ini mempunyai kemampuan membelah hingga ketebalan 50 cm dan sudah dilengkapi dengan kereta pendorong sehingga memudahkan dalam proses penggergajian.

b. Kelemahan

Faktor kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Alam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang

tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.¹²⁴

Seperti yang terdapat di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di Desa Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan, dalam menjalankan usahanya terdapat beberapa kelemahan yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) Manajemen organisasi yang kurang jelas

Manajemen organisasi yang baik sangat penting untuk diterapkan dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang sudah ditentukan perusahaan. Ketika perusahaan tidak mempunyai manajemen yang baik maka akan banyak kendala yang akan dimunculkan dan perusahaan sulit untuk berkembang karena tidak ada perencanaan yang jelas. Dalam hal ini jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha tidak mempunyai manajemen usaha yang baik, dimana tidak ada seorang manajer yang mengelola pengolahan kayu tersebut.

2) Sistem pemasarannya kurang maksimal

Dengan tidak adanya manajemen organisasi yang jelas di jasa somel kayu UD. Berkat Usaha berpengaruh terhadap sistem pemasaran yang kurang maksimal, dimana perusahaan tersebut hanya melakukan pemasaran *offline* dari mulut ke mulut tidak memanfaatkan perkembangan teknologi seperti halnya sosial media yang sedang marak di gandrungi oleh semua kalangan masyarakat.

3) Menggunakan tenaga listrik

Jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha hanya menggunakan tenaga listrik saja, sehingga ketika terjadi pemadaman listrik di sekitar tempat usaha tersebut

¹²⁴Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, 119.

secara langsung kegiatan pengolahan yang dilakukan akan terhenti karena alat potong yang digunakan tidak berfungsi dan hal tersebut membuat proses pengerjaan pengolahan kayu akan tertunda.

- 4) Jadwal produksi yang kurang terkontrol dan terpenuhi apabila ada pesanan yang cukup banyak

Apabila permintaan pesanan banyak di UD. Berkat Usaha, jadwal produksinya kurang terkontrol karena keterbatasan mesin. Sehingga hal ini membuat pelanggan menunggu lama, karena proses pengolahan kayu di kerjakan sesuai antrian dan tidak ada target batas waktu penyelesaiannya.

- 5) Alat pendukung produksi kurang

Dalam proses jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha, apabila alat pendukung pemotong kayu seperti gergaji bertemu dengan kayu yang sangat keras, gergajinya bisa mengalami kerusakan dan hasil olahan kayu kurang bagus sehingga hal ini harus diproses kembali.

- 6) Kurangnya keamanan di tempat usaha

Keamanan di tempat jasa somel kayu UD. Berkat Usaha kurang aman, hal ini dikarenakan tempat usaha ini tidak memiliki pagar dan tidak ada satpam yang menjaga keamanan kayu dan mesin yang ada di dalam perusahaan sehingga mempermudah pencuri untuk beraksi.

c. Peluang

Definisi sederhana tentang peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.¹²⁵ Seperti yang terdapat di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di Desa Blumbungan Kecamatan Larangan

¹²⁵Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, 119.

Kabupaten Pamekasan, dalam menjalankan usahanya terdapat beberapa peluang yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) Ketersediaan bahan baku yang melimpah

Dengan banyaknya pepohonan di desa Blumbungan dan sekitarnya, peluang dalam penggunaan jasa somel kayu UD. Berkat Usaha disini juga semakin besar.

2) Tingkat kepercayaan konsumen terhadap perusahaan

Kepercayaan konsumen menjadi salah satu faktor terpenting dalam kemajuan perusahaan. Seperti halnya pada usaha jasa somel kayu di UD. Berkat Usaha yang memiliki citra yang baik dimata konsumen karena mengutamakan kualitas yang dihasilkan sehingga konsumen yang suda pernah menggunakan jasa pengolahan kayu sebelumnya menjadi pelanggan setia UD. Berkat Usaha.

3) Banyak permintaan meubel dengan bahan baku kayu

Dengan meningkatnya permintaan meubel menggunakan bahan kayu, hal ini berbanding lurus dengan meningkatnya permintaan jasa somel kayu yang ada di UD. Berkat Usaha.

4) Perkembangan teknologi

Dengan berkembangnya teknologi yang semakin canggih, hal ini mempermudah UD. Berkat Usaha untuk memasarkan dan mengenalkan jasa pengolahan kayunya kepada masyarakat baik yang ada di dalam kota maupun luar kota.

5) Perbedaan kualitas hasil pengolahan kayu yang bagus

Kualitas pengolahan kayu yang dihasilkan oleh UD. Berkat Usaha berbeda dengan hasil jasa somel yang lain dimana hasil pengolahan kayunya lebih halus

dan lurus serta UD. Berkat Usaha lebih mengutamakan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan dan hasil yang terbaik dari pada mengejar target keuntungan semata.

d. Ancaman

Ancaman merupakan kebalikan dari pengertian peluang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan.¹²⁶ Seperti yang terdapat di usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di Desa Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan, dalam menjalankan usahanya terdapat beberapa ancaman yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) Rusaknya mesin karena air

Dalam melakukan pengolahan kayu tentunya tidak terus menerus berjalan lancar, hal ini bisa diakibatkan karena kerusakan pada mesin pengolah kayu. Oleh karena itu, dilakukan penutupan mesin menggunakan kayu yang dibentuk sesuai bentuk mesin yang digunakan untuk menghindari kerusakan mesin karena terkena air.

2) Adanya pencuri

Dalam menjalankan usaha jasa somel tentunya tidak terus berjalan dengan lancar, kadang terdapat kejadian hilangnya kayu milik pelanggan ini terjadi karena lokasi pengolahan kayu tidak ada pagar dan pintu. Oleh karena itu, untuk menghindari kejadian ini dilakukan pemasangan CCTV di setiap sudut tempat

¹²⁶Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, 119-120.

pengolahan kayu, meningkatkan keamanan dengan menempatkan satpam untuk menjaga perusahaan serta dilengkapi pagar disekeliling tempat usaha.

3) Adanya paku pada bahan baku yang dapat merusak gergaji

Dalam melakukan pengolahan kayu tentunya harus mengecek terlebih dahulu kayu yang akan diolah, hal ini dilakukan untuk menghindari kerusakan yang terjadi pada mata gergaji. Sehingga kegiatan pengolahan kayu akan berjalan lancar dan cepat.

4) Polusi suara yang disebabkan oleh bisingnya mesin pemotong kayu

Bisingnya mesin yang digunakan ketika kayu di proses oleh karyawan, hal ini membuat lingkungan sekitar UD. Berkat Usaha tidak nyaman karena suara berisik yang di timbulkan.

e. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis suatu perusahaan. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki perusahaan tersebut.¹²⁷ Matriks ini dapat menggambarkan kemungkinan empat alternatif strategis yang tepat untuk dilakukan oleh usaha jasa somel kayu pada UD. Berkat Usaha yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

¹²⁷ Somadi, "Penerapan Analisis SWOT Dalam Upaya Pengembangan Usaha Penyedapan Pohon Aren di Desa Wangunsari," *Competitive* No. 1 (Desember, 2018): 11

Tabel 2.1

Matriks SWOT Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha

Internal Factor Analysis (IFAS)	Kekuatan(<i>Strength</i>)	Kelemahan(<i>Weakness</i>)
Eksternal Factor Analysis (EFAS)	1) Mempunyai kualitas SDM yang baik	1) Manajemen organisasi yang kurang jelas
	2) Hasil produk yang ditawarkan sudah teruji	2) Sistem pemasarannya kurang maksimal
	3) Memiliki tempat yang luas	3) Menggunakan tenaga listrik
	4) Mempunyai modal yang sesuai dengan kemampuan	4) Jadwal produksi yang kurang terkontrol dan terpenuhi apabila ada pesanan yang cukup banyak
	5) Mempunyai citra yang baik dimata pelanggan	5) Alat pendukung produksi kurang
	6) <i>After sale service</i> yang baik	6) Kurangnya keamanan di tempat usaha
	7) Alat utama produksi memadai	

Peluang(<i>Opportunity</i>)	SO Strategy	WO Strategy
<p>1) Ketersediaan bahan baku yang melimpah</p> <p>2) Kepercayaan konsumen</p> <p>3) Permintaan jasa pengolahan kayu meningkat</p> <p>4) Perkembangan teknologi</p> <p>5) Perbedaan kualitas hasil pengolahan kayu yang bagus</p>	<p>1) Meningkatkan branding dan <i>after sales service</i> yang baik untuk menarik konsumen baru</p> <p>2) Menjaga komunikasi yang baik untuk mempertahankan konsumen yang loyal</p>	<p>1) Memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk memaksimalkan pemasaran</p> <p>2) Mengatur jadwal produksi kayu olahan agar mampu terkontrol dan memenuhi pesanan konsumen</p> <p>3) Membentuk manajemen organisasi yang jelas dan terstruktur untuk kemajuan perusahaan</p>
Ancaman(<i>Threats</i>)	ST Strategy	WT Strategy
<p>1) Rusaknya mesin karena air</p> <p>2) Adanya pencuri</p> <p>3) Adanya paku pada bahan baku yang dapat merusak</p>	<p>1) Mengelola keuangan dan modal perusahaan secara efektif dan efisien</p> <p>2) Meningkatkan kemampuan teknik</p>	<p>1) Meningkatkan keamanan tempat penyimpanan mesin maupun lingkungan sekitar sawmill</p> <p>2) Mengecek kembali</p>

<p>gergaji</p> <p>4) Polusi suara yang disebabkan oleh bisingnya mesin pemotong kayu</p>	<p>dan pengalaman karyawan agar mampu bersaing dengan perusahaan lain</p>	<p>bahan baku kayu yang ingin di olah sebelum di proses</p> <p>3) Menambah teknologi baru dan mencari alternatif teknologi lain untuk kemajuan perusahaan</p>
--	---	---

Berdasarkan matriks SWOT diatas dapat dihasilkan empat cara alternatif yang dapat digunakan oleh pemilik UD. Berkat Usaha dalam menghadapi strategi yang kompetitif yaitu dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ni dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada pada UD. Berkat Usaha dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Berikut strategi SO yang dapat dilakukan oleh UD. Berkat Usaha yaitu:

- a) Meningkatkan branding dan *after sales service* yang baik untuk menarik konsumen baru
- b) Menjaga komunikasi yang baik untuk mempertahankan konsumen yang loyal

2) Strategi ST (*Strength-Threats*)

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh UD. Berkas Usaha untuk mengatasi ancaman yang ada. Berikut strategi ST yang dapat dilakukan oleh UD. Berkas Usaha yaitu:

- a) Mengelola keuangan dan modal perusahaan secara efektif dan efisien
- b) Meningkatkan kemampuan teknik dan pengalaman karyawan agar mampu bersaing dengan perusahaan lain

3) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini dapat diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada di UD. Berkas Usaha dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Berikut strategi WO yang dapat dilakukan oleh UD. Berkas Usaha yaitu:

- a) Memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk memaksimalkan pemasaran
- b) Mengatur jadwal produksi kayu olahan agar mampu terkontrol dan memenuhi pesanan konsumen
- c) Membentuk manajemen organisasi yang jelas dan terstruktur untuk kemajuan perusahaan

4) Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi ini adalah taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan yang ada di UD. Berkas Usaha serta menghindari ancaman. Berikut strategi WT yang dapat dilakukan oleh UD. Berkas Usaha yaitu:

- a) Meningkatkan keamanan tempat penyimpanan mesin maupun lingkungan sekitar sawmill

- b) Mengecek kembali bahan baku kayu yang ingin di olah sebelum di proses
- c) Menambah teknologi baru dan mencari alternatif teknologi lain untuk kemajuan perusahaan

3. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Jasa Somel Kayu UD. Berkat Usaha

Strategi bisnis yang dijalankan Rasulullah SAW meliputi strategi operasi, strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia dan strategi keuangan. Al-Qur'an telah memberikan tuntunan bahwa dalam menjalankan suatu bisnis hendaknya menggunakan *jihad fii sabilillah* dengan harta dan jiwa atau dalam bahasa manajemen menggunakan strategi di jalan Allah dengan mengoptimalkan sumber daya yang tersedia.¹²⁸

Harga adalah proses yang berjalan atas dasar gaya tarik menarik antara konsumen dan produsen baik dari pasar output (barang) ataupun input (faktor-faktor produksi), ada pula yang mengartikan harga adalah sejumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu unit benda tertentu. Sedangkan harga yang adil merupakan nilai barang yang dibayar untuk objek yang sama diberikan pada waktu dan tempat diserahkan barang tersebut.

Konsep harga adil menurut Ibnu Taimiyah adalah nilai harga dimana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu.¹²⁹

¹²⁸M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy & Ethics; Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW* (Yogyakarta: Andi, 2008), 219.

¹²⁹ Meriyati, "Pemikiran Tokoh Ekonomi Islam: Ibnu Taimiyah", *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 2, No 1 (Agustus, 2016), 28

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di desa Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan telah memberikan harga yang sesuai dengan hasil yang diberikan. Praktik yang dilakukan oleh usaha jasa somel kayu UD, berkat usaha ini sudah sesuai dengan penjelasan harga yang sudah dijelaskan sebelumnya. Hal ini juga dapat dibuktikan dengan melihat konsumen yang kembali lagi untuk melakukan pengolahan kayu pada usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha ini.

Upah adalah harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan seperti faktor produksi lainnya. Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak. Dalam perjanjian (tentang upah) kedua belah pihak (majikan dan pekerja) diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingan sendiri.

Oleh karena itu, al-Qur'an memerintahkan kepada majikan untuk membayar para pekerja dengan bagian yang seharusnya mereka terima sesuai kerja mereka, dan pada saat yang sama dia telah menyelamatkan kepentingan sendiri. Dan jika dia tidak mau mengikuti anjuran al-Qur'an ini maka dia akan dianggap sebagai penindas atau pelaku penganiayaan serta akan dihukum dimana oleh negara Islam dan di kemudian hari oleh Allah. Demikian pula para pekerja akan dianggap penindas jika dengan memaksa majikan untuk membayar melebihi kemampuannya.¹³⁰

¹³⁰Muhammad Tahmid Nur, "Kompensasi Kerja dalam Islam", *Jurnal Muamalah* 5, No. 2 (Desember, 2015), 125.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam praktiknya usaha jasa somel kayu UD. Berkat Usaha di desa Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan melakukan pengupahan karyawannya sesuai dengan yang telah dijelaskan sebelumnya. Hal ini dapat dibuktikan dengan besaran upah yang diberikan sudah setara dengan pekerjaan yang dilakukan, selain itu usaha ini tidak memberikan tekanan bagi karyawannya untuk menyelesaikan pekerjaannya dengan cepat. Karena usaha ini lebih mengutamakan hasil dari pada menyelesaikan pekerjaan dengan cepat. Hal lainnya usaha ini memberikan fasilitas yang cukup, sehingga hal ini memberikan kenyamanan bagi setiap karyawannya.