

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan yang didambakan oleh manusia adalah kesejahteraan dimanapun mereka berada baik tinggal dipertanian maupun dipedesaan. Namun, dalam menuju kehidupan yang sejahtera pasti melewati pasang surut. Apapun akan dilakukan demi menuju kehidupan yang sejahtera, mulai dari pekerjaan kasar seperti buruh atau sejenisnya, sampai pekerjaan kantoran yang bisa sampai ratusan juta gajinya dilakoni oleh manusia. Jangankan yang halal, yang harampun rela dilakukan demi kesejahteraan hidup.

Kesejahteraan adalah dimana sekelompok orang dalam segi ekonomi fisik dan lain-lain sudah dapat mensejahterakan kehidupan mereka maka dapat di katakan sejahtera suatu kelompok tersebut. Masyarakat Indonesia mendefinisikan bahwa sejahtera yaitu dimana mereka perekonomiannya mengalami stabil dan tidak ada masalah dalam kehidupan masyarakat tersebut dan sudah dijelaskan maka masyarakat tersebut sudah sejahtera. Kesejahteraan Ekonomi adalah dimana suatu kelompok atau keluarga sudah dapat mencukupi kebutuhan baik ekonomi maupun pangan, sandang, maka kehidupan suatu kelompok dapat sejahtera dan makmur¹.

Kesejahteraan meliputi seluruh bidang kehidupan manusia. Mulai dari ekonomi, sosial, budaya, iptek, hankamnas, dan lain sebagainya. Bidang-bidang kehidupan tersebut meliputi jumlah dan jangkauan pelayanannya. Pemerintah memiliki kewajiban utama dalam rangka meningkatkan kesejahteraan rakyatnya.

Seorang yang mempunyai kekurangan kemampuan mungkin memiliki kesejahteraan yang rendah, kurangnya kemampuan dapat berarti

¹ Tati Santia, Nedi Hendri, Ana Septiani, "Analisis Strategi Home Industri Pengrajin Kain Tapis Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Di Kelurahan Komerling Putih Lampung Tengah", *Akuntansi AKTIVA*, Vol. 2, No.2, e-ISSN: 2722-0273, (Oktober 2021), 176-183.

kurang mampu untuk mencapai fungsi tertentu sehingga kurang sejahtera. Terdapat beragam pengertian mengenai kesejahteraan karena lebih bersifat subjektif dimana setiap orang dengan pedoman tujuan dan cara hidupnya yang berbeda-beda akan memberikan nilai-nilai yang berbeda pula tentang kesejahteraan dan faktor-faktor yang menentukan tingkat kesejahteraan.

Salah satu usaha untuk mensejahterakan masyarakat adalah dengan adanya home industri. Home industri adalah kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Home industri juga merupakan wadah bagi sebagian besar masyarakat yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri dengan memberikan andil besar serta menduduki peran strategis dalam pembangunan ekonomi di Desa Balagedog.

Di Desa Balagedog sendiri rata-rata penduduk menggeluti usaha home industri, salah satunya ialah home industri kerajinan rotan. Kerajinan rotan di Desa Balagedog sudah sangat berkembang pesat dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan karena kegiatan mengrajin rotan merupakan kegiatan yang mudah dilakukan oleh semua kalangan masyarakat.

Sektor industri yang makin efisien dalam suatu perekonomian nasional membutuhkan perusahaan-perusahaan kecil di bidang industri pengolahan. Tumbuhnya industri rumah tangga di pedesaan akan meningkatkan ekonomi desa dengan berbagai macam kegiatan usaha dan keterampilan masyarakat. Hal ini akan memberikan kemajuan yang sangat penting bagi kegiatan pembangunan ekonomi pedesaan².

Dalam proses pengembangan industri, industri di pedesaan sangat diperlukan dalam upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan. Pertumbuhan industri kecil merupakan industri yang mempunyai peranan penting dalam menunjang

² Ronald Lapcham, *Pengusaha Kecil Dan Menengah Di Asia Tenggara* (Jakarta: LP3ES anggota IKPI, 1991), Cet. ke-1, 142.

laju pertumbuhan ekonomi daerah, dan perkembangan industri kecil terus bertambah sejalan dengan perkembangan pembangunan³.

Dalam mengembangkan suatu produk home industri salah satunya dibarengi dengan strategi-strategi yang dapat mengembangkan usaha menjadi lebih besar. Salah satu strategi yang sering digunakan ialah strategi pemasaran. Strategi pemasaran sendiri memiliki arti serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Pengertian strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai upaya memasarkan sebuah produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi⁴.

Dilihat dari perspektif ajaran etika (akhlak) dalam Islam pada prinsipnya manusia dituntut untuk berbuat baik pada dirinya sendiri, disamping kepada sesama manusia, alam lingkungannya dan kepada Tuhan selaku Pencipta-Nya. Apabila manusia telah berbuat baik pada ketiga ini, maka pada hakikatnya manusia telah berbuat baik pada dirinya sendiri.

Dalam firman Allah Q.S AlBaqarah/2:275:

وَاحِلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة/2: 275)

“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Q.S AlBaqarah/2:275).⁵

Seorang pengusaha dalam pandangan Islam bukan sekedar mencari keuntungan, melainkan juga keberkahan yaitu kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi oleh Allah SWT⁶.

³ Fachri Yasin, *Agribisnis Riau Perkebunan Berbasis Kerakyatan* (Pekanbaru: Unri Perss, 2003), 168.

⁴ Tri Weda Raharjo dan Herrukmi S. Rinawati, *Penguatan Strategi Pemasaran dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata* (Surabaya: CV Jakad Publishing, 2019), 40.

⁵ QS. Al-Baqarah (2): 275. Lihat Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 69.

⁶ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (Jakarta: Penebar Plus, 2012), 29.

Ulama terkemuka Syaikh Al-Qardhawi mengatakan, diantara nilai transaksi yang terpenting dalam bisnis adalah *al-amanah* (kejujuran). Ia merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang beriman. Bahkan, kejujuran merupakan karakteristik para Nabi. Tanpa kejujuran, kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik⁷.

Dalam sebuah kaidah disebutkan bahwa:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِمِهَا

“Pada dasarnya semua muamalah boleh dilakukan, terkecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Bentuk muamalah secara sempit adalah aktivitas-aktivitas ekonomi, seperti jual beli, utang piutang, ijarah, dan transaksi-transaksi lainnya. Dengan berpegang pada *Qaidah Fiqhiyyah* tersebut di atas, maka setiap muslim diberi kebebasan untuk melakukan aktivitas-aktivitas ekonomi selama tidak merupakan bentuk aktivitas yang dilarang atau tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang⁸.

Terdapat dua tipe pengusaha rotan di Desa Balagedog yaitu pengusaha yang merupakan anak dari perusahaan yang lebih besar atau induk biasa disebut *supplier*, tipe ini biasanya bahan baku dikirim langsung dari perusahaan dan perusahaan sebelumnya juga memperkirakan berapa barang jadi yang didapat dari sejumlah bahan baku yang dikirim. Barang yang dibuatpun sesuai dengan permintaan dari perusahaan induk, kemudian ketika barang pesanan sudah selesai dibuat oleh pengrajin, pengusaha akan mengirimkan sejumlah barang permintaan sebelumnya ataupun dari pihak perusahaan yang mengambil barang tersebut ketempat pengusaha.

Tipe kedua yaitu pengusaha yang semuanya dikerjakan tanpa campur tangan perusahaan lain atau pengusaha mandiri. Pengusaha ini mengerjakan aktivitas perusahaannya dengan para pegawai, mulai dari membeli bahan

⁷ Muhammad Syakir Sula dan Hermawan Kartajaya, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), 108.

⁸ Fathurrahman Azhari, *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah* (Banjarmasin :Lembaga Pemberdayaan Kualitas Ummat (LPKU), April 2015), 148.

baku, mengrajin rotan, mengemas barang, hingga ketahap pemasaran. Produk yang dihasilkan biasanya seperti piring rotan, keranjang basket, keranjang hantaran dan tatakan gelas. Strategi pemasaran home industri rotan sendiri menggunakan metode menawarkan langsung kepada orang lain. Penentuan harga disesuaikan dengan harga bahan dan jasa pengrajin.

Dari latar belakang masalah diatas, penulis tertarik untuk mengetahui mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha rotan mandiri di Desa Balagedog yang dapat meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog dengan disesuaikan pandangan hukum ekonomi syariahnya. Untuk itu akan dilakukan penelitian skripsi dengan judul **“Strategi Pemasaran Home Industri Rotan Dalam Meningkatkan Usaha Dan Kesejahteraan Masyarakat Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”**.

B. Perumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

a) Wilayah Kajian

Wilayah kajian pada penelitian ini ialah strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat Desa Balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Penelitian ini tergolong dalam wilayah kajian home industri dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal.

b) Jenis Masalah

Masyarakat Desa Balagedog rata-rata bermata pencaharian pengrajin rotan, hal tersebut membuat kehidupan mereka lebih baik dari pada sebelumnya. Selain itu juga para pelaku usaha home industri rotan melakukan strategi pemasaran dengan penentuan harga dan menawarkan langsung kepada pembeli.

2. Pembatasan Masalah

Sebagaimana latar belakang masalah diatas agar tidak terjadinya perluasan masalah dan memberikan kemudahan dalam proses

penelitian. Maka, pembatasan masalah dalam penelitian ini hanya mengenai strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat desa Balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini mencakup:

- a. Bagaimana strategi pemasaran home industri rotan di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka?
- b. Bagaimana efektivitas dari strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka?
- c. Bagaimana pandangan Hukum Ekonomi Syariah pada strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat Desa Balagedog?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini untuk menjawab permasalahan diatas, sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui strategi pemasaran home industri rotan di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka.
- b. Untuk mengetahui efektivitas dari strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka.
- c. Untuk mengetahui pandangan Hukum Ekonomi Syariah mengenai strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat Desa Balagedog.

D. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini, sebagai berikut:

a. Kegunaan teoretis

Kegunaan teoretis dari penelitian ini diharapkan berguna untuk:

- 1) Menambah pengetahuan dan wawasan ilmiah terhadap strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.
- 2) Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan pada setiap pembaca agar dapat digunakan sebagai tambahan baca.
- 3) Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dibidang karya ilmiah.

b. Kegunaan praktis

- 1) Bagi Akademis hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan tentang penerapan hukum ekonomi syariah dengan harapan penelitian ini digunakan sebagai literatur dan acuan untuk penelitian lebih dalam tentang strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat desa balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.
- 2) Bagi para pemilik usaha home industri rotan dapat dijadikan bahan masukan untuk meningkatkan usahanya agar lebih bertambah maju lagi.
- 3) Bagi peneliti, penelitian ini memberikan manfaat dan memperoleh pengetahuan dan wawasan yang mendalam mengenai penerapan ekonomi syariah khususnya dalam kasus strategi pemasaran home industri rotan.

E. Penelitian Terdahulu

Setelah menelusuri penelitian terdahulu, penulis menemukan hasil penelitian yang bahasannya berkesinambungan dengan judul penelitian yang penulis angkat, yaitu sebagai berikut:

1. Riski Ananda, dalam penelitiannya yang berjudul “Peran Home Indutsri dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industri Keripik di Kelurahan Kubu Gadang).” Hasil penelitian bahwa

home industri di kelurahan Kubu Gadang sudah berjalan dengan baik karena tidak hanya ekonomi para pemilik industri saja yang meningkat akan tetapi masyarakat sekitar juga tergolong baik akan adanya home industri tersebut⁹.

Pada penelitian ini persamaannya terletak pada peran home industri terhadap peningkatan kesejahteraan. Sedangkan skripsi ini tidak hanya membahas mengenai peran home industri tetapi mengenai strategi pemasaran home industri.

2. Eriza Yolanda penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan pada Butik Calista”. Pada penelitian ini, bermaksud untuk mengetahui strategi pemasaran Islami di butik calista yang terdiri dari beberapa karakteristik. Serta menganalisis kelemahan dan keunggulan perusahaan dan mendapatkan hasil dalam laporan keuangannya ternyata mengalami peningkatan dan penurunan penjualan¹⁰.

Persamaannya terletak pada pembahasan mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha. Perbedaannya pada skripsi tidak hanya mengenai peningkatan usaha tetapi peningkatan kesejahteraan masyarakat pula.

3. Ella Novita Vioriska, dalam penelitian yang berjudul “peran home industri terhadap ekonomi keluarga perspektif ekonomi Islam studi pada home industri kerajinan tapis dan bordir “audy” di Desa Sumberrejo ”. hasil penelitian ini adalah adanya home industri kerajinan tapis dan bordir audy ini memberikan peranan yang positif kepada ibu-ibu rumah tangga dalam membantu perekonomian didalam keluarganya dan dapat meningkatkan ekonomi keluarga masyarakat Desa Sumberrejo. Akan tetapi home industry ini belum memberikan

⁹ Riski Ananda, “Peran Home Industri dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industri Keripik di Kelurahan Kubu Gadang)”, *Jurnal Studi Sosiologi* , Vol.3, No.2 (Oktober 2016), 1-15.

¹⁰ Eriza Yolanda Maldina, “Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan pada Butik Calista” (*Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang, 2016), 73-92.

peran terlalu besar karena tidak semua orang telaten dalam membuat sebuah kerajinan¹¹.

Pada penelitian ini persamaannya terletak pada peran home industri terhadap peningkatan kesejahteraan. Sedangkan skripsi ini tidak hanya membahas mengenai peran home industri tetapi mengenai strategi pemasaran home industri.

4. Makmur dan Saprijal, dalam jurnal yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada SMart Swalayan Pasir Pengairan)”. Pada penelitian ini bermaksud untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh S-Mart Swalayan dalam meningkatkan volume penjualan. Berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa swalayan S-Mart memiliki strategi-strategi dalam meningkatkan volume penjualan yaitu : Strategi Produk : strategi yang digunakan dengan melengkapi segala macam jenis macam produk. Strategi harga: memberikan harga yang murah dengan memperkecil tingkat keuntungan suatu barang. Strategi distribusi (promosi) : membuat media informasi tentang produk promo-promo undian. Strategi tempat: memberikan pelayanan yang baik seperti penyusunan yang rapi. Berdasarkan dari analisis internal dan eksternal beserta diagram cartesius yang dilakukan maka dapat diperoleh bahwa swalayan S-mart pasir pengairan saat ini berada pada strategi Growth (berkembang)¹².

Persamaannya terletak pada pembahasan mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha. Perbedaannya pada skripsi tidak hanya mengenai peningkatan usaha tetapi peningkatan kesejahteraan masyarakat pula.

5. Nurmasih, dalam jurnalnya yang berjudul “Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Industri Kecil Kue Cucur Di Desa Giricahyo Kecamatan

¹¹ Ella Novita Vioriska, “Peran Home Industri Terhadap Ekonomi Keluarga Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada Home Industri Kerajinan Tapis Dan Bordir “Audy” Di Desa Sumberrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur “ (*Skripsi*, UIN Raden Intan Lampung, 2019), 1-85.

¹² Makmur dan Saprijal, “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada S-Mart Swalayan Pasir Pengairan)”, *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, Vol. 3 No.1 (Januari, 2015), 41-56.

Panggung Kabupaten Gunung Kidul Yogyakarta”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran tentang pendapatan industri kue cucur dan home industry perkembangan kue cucur di Desa Giricahyo. Subjek dalam penelitian ini adalah masyarakat Desa Giricahyo yang menjalankan industri kecil kue cucur yang terdiri dari pembuat, penjual, tetangga, dan tokoh masyarakat¹³.

Pada penelitian ini persamaannya terletak pada peran home industri terhadap peningkatan kesejahteraan. Sedangkan skripsi ini tidak hanya membahas mengenai peran home industri tetapi mengenai strategi pemasaran home industri.

6. Jurnal yang ditulis oleh Tati Santia, Nedi Hendri, dan Ana Septiani yang berjudul “Analisis Strategi Home Industri Pengrajin Kain Tapis Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Di Kelurahan Komerling Putih Lampung Tengah”. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui Analisis Strategi Home Industry Pengrajin Kain Tapis Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Di Kelurahan Komerling Putih Lampung Tengah. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa strategi di home industry pengrajin kain tapis ini menggunakan strategi pemasaran dengan penjualan melalui media offline dan online. Pendapatan dihome industry pengrajin kain tapis ini setiap bulannya terus mengalami peningkatan dikarenakan pesanan kain tapis selalu meningkat¹⁴.

Pada penelitian ini persamaannya terletak pada strategi pemasaran yang dilakukan oleh home industri dalam meningkatkan kesejahteraan. Sedangkan perbedaannya terletak pada jenis usaha dan tempat yang dijadikan penelitian.

7. Jurnal yang ditulis oleh Ruth Apningsi Djadji, Charles Kapioru, dan Ernantje Hendrik, “Keragaan Pendapatan Dan Strategi Pemasaran

¹³ Nurmiasih, “Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Industri Kecil Kue Cucur Di Desa Giricahyo Kecamatan Panggang Kabupaten Gunung Kidul Yogyakarta,” *Jurnal Keluarga*, Vol 2 No 1 (2016), 22-30.

¹⁴ Tati Santia, Nedi Hendri, Ana Septiani, “Analisis Strategi Home Industri Pengrajin Kain Tapis Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Di Kelurahan Komerling Putih Lampung Tengah”, *Akuntansi AKTIVA*, Vol. 2, No.2, e-ISSN: 2722-0273 (Oktober 2021), 176-183.

Produk Olahan Jagung Dan Kacang Tanah Pada Home Industry “Ud. Jagung Komodo” Di Kelurahan Sikumana Kecamatan Maulafa Kota Kupang (Income Performance And Marketing Strategy Of Maize And Peanut Processed Products At Home Industry "Ud. Jagung Komodo" In Sikumana Village District Maulafa Kupang City)” jurnal ini bertujuan untuk mengetahui keragaan pendapatan produk olahan Jagung dan Kacang Tanah, strategi pemasaran produk olahan Jagung dan Kacang Tanah pada home industry UD. Jagung Komodo di Kelurahan Sikumana, Kecamatan Maulafa Kota Kupang¹⁵.

Persamaannya terletak pada pembahasan mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha. Perbedaannya pada skripsi tidak hanya mengenai peningkatan usaha tetapi peningkatan kesejahteraan masyarakat pula.

Dari ketujuh penelitian ini mempunyai kesamaan yaitu sama-sama membahas tentang strategi pemasaran industri kecil dan menengah, sedangkan yang membedakan penelitian ini dengan kelima penelitian diatas, yaitu tentang objek penelitian yang mendiskripsikan kondisi perekonomian dan kesejahteraan menurut perspektif Hukum Ekonomi Syariah masyarakat Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka serta prinsi-prinsip ekonomi Islam yang diterapkan dalam industri kecil tersebut.

F. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran yang melandasi skripsi ini mengenai strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Dalam hal ini strategi pemasaran yang tepat dapat mengembangkan usaha dan kesejahteraan masyarakat.

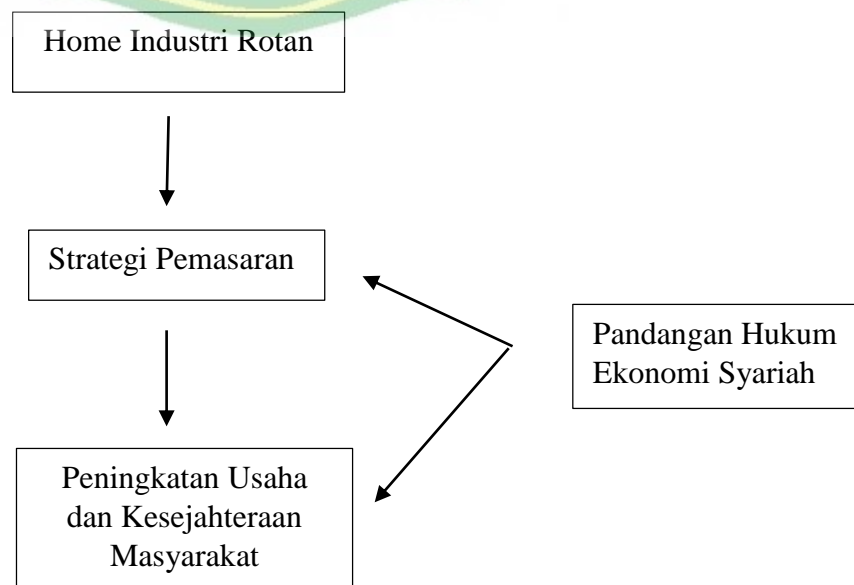
¹⁵ Ruth Apningsi Djadji, Charles Kapioru, dan Ernantje Hendrik, “Keragaan Pendapatan Dan Strategi Pemasaran Produk Olahan Jagung Dan Kacang Tanah Pada Home Industry “Ud. Jagung Komodo” Di Kelurahan Sikumana Kecamatan Maulafa Kota Kupang (Income Performance And Marketing Strategy Of Maize And Peanut Processed Products At Home Industry "Ud. Jagung Komodo" In Sikumana Village District Maulafa Kupang City)”, *Buletin Ilmiah IMPAS*, Volumen 21 No. 3 p-ISSN : 0853-7771 (November 2020).

Pengembangan home industri memiliki peranan yang sangat penting dalam pencapaian sasaran pembangunan jangka panjang dibidang ekonomi. Karena dengan adanya pengembangan home industri, maka kebutuhan masyarakat dalam negeri dibidang industri dapat terpenuhi, sehingga mengurangi ketergantungan pada barang impor, serta dapat meningkatkan ekspor hasil-hasil industri sendiri.

Strategi pemasaran home industri rotan merupakan salah satu instrumen yang dapat dilakukan oleh para pengusaha untuk dapat mengembangkan usahanya. Selain itu strategi pemasaran juga merupakan sebuah wujud kegiatan usaha melalui perencanaan, penentuan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan dan memenuhi kebutuhan pembeli yang terarah untuk memperoleh hasil yang optimal di bidang pemasaran yang sasaran utamanya yaitu konsumen untuk mencapai tujuan usahanya.

Dengan berkembangnya suatu home industri di suatu daerah, dapat meningkatkan nilai tambah yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan. berkembangnya home industri ini mempunyai peranan penting dalam menunjang laju pertumbuhan ekonomi daerah, dan perkembangan industri kecil terus bertambah sejalan dengan perkembangan pembangunan.

Gambar 1: kerangka pemikiran



G. Metodologi Penelitian

Metode penelitian adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitiannya.

1. Sasaran, Tempat dan Waktu Penelitian

a. Sasaran Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

b. Tempat

Tempat yang akan dijadikan observasi adalah home industri rotan yang ada di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka.

c. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan untuk observasi ini dimulai dari bulan November 2022.

2. Metode penelitian

Metode penelitian dalam skripsi ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada firasat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang ilmiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada *generalitas*¹⁶.

Sedangkan menurut Robert Bogdan dan Steven J. Taylor yang dikutip oleh Widya Sasana metode penelitian kualitatif mengacu pada prosedur-prosedur penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif (kata-kata tertulis atau lisan langsung dari orang-orang yang menulis atau berbicara atau tingkah laku yang dapat diamati). Pendekatan semacam ini berhubungan langsung dengan subyek-subyek entah dalam satu

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), Cet ke-23, 9.

organisasi atau juga dalam suatu instansi dan berfungsi secara holistik sebagai kerangka (setting) yang didalamnya berperanlah subyek-subyek itu¹⁷.

Dalam penelitian ini peneliti akan mengamati mengenai strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

3. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini menggunakan studi kasus lapangan (*field reserch*). Penelitian ini bertujuan untuk meneliti secara intensif latar belakang keadaan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan¹⁸. Dalam penelitian ini, subjek yang diteliti tentang bagaimana strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah, selain itu, penelitian ini juga menggunakan penelitian pustaka (*librari reserch*) dengan teori-teori dan konsep yang mendukung dan berkaitan dengan studi lapangan.

4. Sumber Data

Pada penelitian ini data didapat dari wawancara dan observasi serta kepustakaan untuk mencari dan mengumpulkan data yang ada kemudian diolah untuk menganalisis mengenai strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Sumber data dalam penelitian ini didapat dari informan atau dengan kata lain data yang didapat berupa data primer dan sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang belum tersedia dan untuk memperoleh data tersebut menggunakan beberapa instrumen

¹⁷ Widya Sasana, "Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif Dalam Penelitian Ilmu Sosial: Titik Kesamaan Dan Perbedaan", *Studia Philosophica Et Theologica*, Vol. 16 No. 2 (Oktober 2016), 7.

¹⁸ Nur Indiantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen* (Yogyakarta: BPF, 2002), 26.

penelitian seperti kuisioner, wawancara, observasi, dan lainnya dan merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dimana data tersebut diambil langsung oleh peneliti kepada sumber secara langsung melalui responden¹⁹. Dalam penelitian ini data primer didapat dari pengusaha dan pengrajin rotan di Desa Balagedog serta aparat pemerintah Desa Balagedog.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang tidak langsung biasanya menggunakan data dokumentasi dan berupa arsipasrip resmi. Dalam hal ini peneliti akan menggunakan arsip berupa buku-buku, jurnal-jurnal ilmiah, hasil-hasil penelitian, serta literatur-literatur lainnya yang berhubungan dengan strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi atau pengamatan didefinisikan sebagai perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu. Dalam hal ini peneliti mencari dan mendapatkan data melalui pengamatan yang terkait dengan strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

b. Wawancara

Wawancara ialah suatu sarana atau alat pengumpulan data dengan melakukan komunikasi kepada responden dan informan, penelitian ini akan ditunjukkan kepada home industri rotan yang ada di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka.

¹⁹ Saefudin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 36.

c. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah cara pengambilan data dengan mengumpulkan bahan-bahan tertulis yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Peneliti akan mengumpulkan bahan-bahan tertulis baik buku, karya ilmiah, undang-undang yang terkait dengan strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

6. Teknik Analisis Data

Analisa yang dilakukan oleh peneliti berupa penelitian kualitatif, yaitu menganalisa data-data dari peraturan perundang-undangan dan kepustakaan serta pendapat para ahli yang kemudian dianalisis sehingga mendapatkan hasil serta jawaban dari permasalahan yang diteliti. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data secara deskriptif yang diperoleh melalui pendekatan kualitatif dengan menerapkan aktivitas yang meliputi reduksi data, display data, dan verifikasi data. Untuk lebih memahami, maka akan dijelaskan sebagai berikut :

a. *Data reduction* / reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dalam hal tersebut, ketika peneliti memperoleh data dari lapangan dengan jumlah yang cukup banyak. Adapun hasil dari mereduksi data, peneliti telah memfokuskan pada bidang strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog. Hal ini dilakukan peneliti dengan mengamati serta meninjau kembali hasil wawancara yang akan dilakukan dengan pelaku usaha home idustri rotan yang ada di Desa Balagedog dan orang-orang yang bersangkutan dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat.

b. *Display data / Penyajian data*

Setelah data di reduksi, selanjutnya peneliti mendisplaykan data yang berarti mengorganisir data, menyusun data dalam suatu pola hubungan sehingga semakin mudah difahami. Dalam hal ini, peneliti menyajikan data berupa teks deskriptif dengan memfokuskan pada meneliti strategi pemasaran home industri, analisis strategi pemasaran home industri rotan di Desa Balagedog berdasarkan hukum ekonomi syariah, dampak dari strategi pemasaran home industri terhadap peningkatan usaha dan kesejahteraan masyarakat.

c. *Penegasan kesimpulan / conclusions drawing*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan. Dalam hal tersebut, peneliti berusaha dan berharap kesimpulan yang dicapai mampu menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal yaitu yang berkaitan dengan strategi pemasaran home industri rotan di Desa Balagedog selaku objek / tempat penelitian.

H. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka penulis akan membagi menjadi lima bagian dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab Pertama, Pendahuluan. Bab ini berisi pemaparan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab Kedua, Strategi Pemasaran Home Industri Dalam Meningkatkan Usaha Dan Kesejahteraan Masyarakat. Bab ini berisi tentang penjelasan umum mengenai landasan industri meliputi (pengertian industri kecil, macam-macam industri kecil, manfaat industri kecil, manajemen industri kecil, strategi pemasaran industri kecil, landasan hukum, kendala dalam

industri kecil, peran dalam industri kecil, dan ekonomi kerakyatan ditinjau dari ekonomi Islam, prinsip prinsip ekonomi Islam.

Bab Ketiga, Tinjauan Umum Home Industri Rotan Di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka. Bab ini berisi gambaran umum tentang Desa Balagedog perkembangan beberapa home industri rotan di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka yang meliputi sejarah, ruang lingkup usaha, visi misi dan tujuan, struktur organisasi dan manajemen, karyawan dan jam kerja, serta mekanisme dan pengelolaan karyawan.

Bab Keempat, Strategi Pemasaran Home Industri Rotan Dalam Meningkatkan Usaha Dan Kesejahteraan Masyarakat Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka. Bab ini membahas tentang strategi pemasaran home industri rotan di Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka, efektivitas dari strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Balagedog Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka dan pandangan Hukum Ekonomi Syariah mengenai strategi pemasaran home industri rotan dalam meningkatkan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat Desa Balagedog

Bab Kelima, Penutup. Bab ini berisi kesimpulan yang merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian yang diajukan setelah melalui analisis dari bab-bab sebelumnya. Dan saran merupakan sebuah rekomendasi yang disampaikan oleh peneliti terhadap permasalahan yang telah diteliti.