



**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PRODUKSI
KOPERASI INDUSTRI KERAJINAN RAKYAT
PANDAI BESI SERASI DI DESA SIPANGE
KECAMATAN SAYUR MATINGGI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Manajemen Bisnis*

Oleh:

**DESIMA RAMADIA HSB
NIM. 12 230 0053**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

PADANGSIDIMPUAN

2016



**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PRODUKSI
KOPERASI INDUSTRI KERAJINAN RAKYAT
PANDAI BESI SERASI DI DESA SIPANGE
KECAMATAN SAYUR MATINGGI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Manajemen Bisnis*

Oleh:

DESIMA RAMADIA HSB
NIM. 12 230 0053



JURUSAN EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2016



**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PRODUKSI
KOPERASI INDUSTRI KERAJINAN RAKYAT
PANDAI BESI SERASI DI DESA SIPANGE
KECAMATAN SAYUR MATINGGI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat Untuk
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah
Manajemen Bisnis*

Oleh:

DESIMA RAMADIA HSB
NIM. 12 230 0053

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

Rukiah Lubis, SE., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

PEMBIMBING II

Delima Sari Lubis, M.A
NIP.19840512 201403 2 002

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2016**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Desima Ramadia Hasibuan**
Lampiran : 7 (tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 19 Oktober 2016
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Desima Ramadia Hasibuan** yang berjudul "**Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah

Seiring dengan hal di atas, saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqosah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Rukiah Lubis, SE., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

PEMBIMBING II

Delima Sari Lubis, M.A
NIP.19840512 201403 2002

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang,
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DESIMA RAMADIA HASIBUAN
NIM : 12 230 0053
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 19 Oktober 2016

Saya yang Menyatakan,




DESIMA RAMADIA HASIBUAN
NIM : 12 230 0053

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : DESIMA RAMADIA HASIBUAN
NIM : 12 230 0053
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 3 November 2016
Yang menyatakan,




DESIMA RAMADIA HASIBUAN
NIM. 12 230 0053



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : DESIMA RAMADIA HASIBUAN
Nim : 12 230 0053
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
**Judul Skripsi : STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PRODUKSI
KOPERASI INDUSTRI KERAJINAN RAKYAT PANDAI
BESI SERASI DI DESA SIPANGE KECAMATAN SAYUR
MATINGGI**

Ketua

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

Sekretaris

Ikhwanuddin Harahap, M. Ag
NIP. 1975010320021 21 001

Anggota

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

Ikhwanuddin Harahap, M. Ag
NIP. 19750103 20021 2 1 001

Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Muhammad Isa, S.T., MM
NIP. 19800605 201101 1 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal: Rabu, 26 Oktober 2016
Pukul : 14:00 s/d Selesai
Hasil/Nilai : 77,5 (B)
IPK : 3,33
Predikat : Amat Baik



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 2273
Telp. (0634) Fax. (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PRODUKSI INDUSTRI
KERAJINAN RAKYAT PANDAI BESI SERASI DI DESA
SIPANGE KECAMATAN SAYUR MATINGGI

Nama : DESIMA RAMADIA HASIBUAN

NIM : 12 230 0053

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Islam



Padangsidimpuan, 31 Oktober 2016
Dekan

H. Fatahuddin Aziz Siregar
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

ABSTRAK

Nama : Desima Ramadia Hasibuan
NIM : 12 230 0053
Judul : Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi merupakan suatu usaha kerajinan yang dibina oleh Dinas koperasi Tapsel dari tahun 2006 sampai sekarang. Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange merupakan suatu usaha kerajinan yang memproduksi benda-benda tajam dijadikan sebagai alat-alat untuk bertani atau berkebun yang masih menggunakan alat-alat yang sederhana /manual (menggunakan alat tradisional seperti ditempah dalam proses pembuatannya) pada hal mereka memiliki target yang harus diselesaikan dalam sehari, setiap bengkel memiliki anggota sebanyak 4 orang. Dimana setiap bengkel dituntut harus menyelesaikan 20 buah perhari yang diproduksi berupa parang, pisau, dodos, cangkul, sabit dan sebagainya.

Pembahasan dalam penelitian ini berkaitan dengan strategi peningkatan jumlah produksi dengan menggunakan analisis SWOT. Perusahaan atau industri harus mampu memilih strategi yang tepat untuk menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan, oleh karena itu analisis SWOT merupakan salah satu strategi yang tepat dalam proses pengambilan keputusan sehingga tujuan perusahaan tercapai.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Adapun subjek penelitian ini adalah 25 responden yaitu ketua dan karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, dengan subjek penelitian dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan kualitatif deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange menerapkan program reduksi biaya meminimalkan bahan baku, mengefesienkan waktu, dan mengembangkan produk-produk yang dimiliki Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi yang mengutamakan kualitas ketajaman dan ketahanan produk. Dari analisis SWOT Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi berusaha memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada serta mengatasi kelemahan dan ancaman sehingga dapat disimpulkan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi berada pada industri tidak stabil dilihat dari penambahan jumlah produknya tidak konsisten atau berfluktuasi.

Kata kunci : Strategi, peningkatan Jumlah Produksi, Pandai Besi Serasi

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga peneliti berhasil menyelesaikan skripsi dengan judul **“Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi”**. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Shalawat dan Salam peneliti sampaikan kepada Rasulullah Muhammad SAW, teladan terbaik bagi manusia di sepanjang zaman.

Dalam penulisan skripsi ini, peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan yang ada. Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya usaha, bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, sudah sepatutnya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak H. Aswadi Lubis, SE., M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan

Keuangan, dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan , dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Isa, ST., MM sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah, Ibu Delima Sari Lubis M.A sebagai Sekretaris Jurusan, serta Bapak/Ibu dosen dan pegawai administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.
4. Ibu Rukiah Lubis SE., M.Si selaku pembimbing I dan Ibu Delima Sari Lubis M.A selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Gusnan Harahap ketua Koperasi Industri kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dan seluruh karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan selalu membantu peneliti ketika membutuhkan data tentang penelitian ini.
6. Sahabat-sahabat serta rekan-rekan mahasiswa, khususnya ES-3 MB-2 angkatan 2012 (kholila Tunnisa, Lanni Dalimuthe, Dahriani, Nini Karlina

Nst, Yenni Sari Hrp, Maulida Apsa Nst, Fitrianti Sitompul, Sunarmi Pakpahan, Sopa Marwa, Sajida Hrp, Nur Aisyah Ritonga, Ayu Pita Sari, dan teman-teman di ES-3 MB-2 yang tidak bisa peneliti sebutkan namanya satu per satu) serta teman-teman *kost Pink* (Meliana Desmawati Nst, Nadia Husna Hsb, Nursani Siregar, Afifa Hsb, Lila Mariana Dly, Risky Nurjannah Pul, Juni Andriani Hrp, Risda Yuhanni Hsb dan Indah Kumala Sari), yang turut memberi dorongan dan saran kepada peneliti, baik berupa diskusi maupun buku-buku yang berkaitan dengan penyelesaian skripsi ini .

7. Teristimewa kepada keluarga tercinta, Ayahanda (Muhammad Daud Hsb), Ibunda (Nurhabiba Siregar), abang-abangku dan kakak-kakaku (Solahuddin Hsb, Iza Harlena Rambe, Ahmad Saidi Hsb, Henti Putri Pul, Nurhamina Hsb, Rijal Hutabarat, dan Amir Hasan Hsb) yang paling berjasa dalam hidup peneliti senantiasa memberikan motivasi, do'a dan perjuangan yang tiada terhingga, tiada mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan demi keberhasilan peneliti.

Semoga segala amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan rahmat dan hidayah dari Allah SWT. Peneliti menyadari masih banyak keterbatasan dan kekurangan sehingga mohon dimaklumi. Akhir kata, peneliti berharap semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Padangsidempuan, Oktober 2016

Peneliti



DESIMA RAMADIA HASIBUAN

NIM. 12 230 0053

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	esdan ye
ض	ḏad	ḏ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— ُ	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vocal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
ي.....	fathāh dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathāh dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....	fathāh dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
ي.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathāh, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, mau pun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	v
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	4
C. Batasan Istilah.....	4
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian.....	5
G. Kegunaan Penelitian	6
H. Sistematika Pembahasan.....	7
BAB II Tinjauan Pustaka.....	8
A. Strategi	8
1. Pengertian Strategi	8
2. Tingkatan Strategi	10
3. Jenis-Jenis Strategi.....	11
4. Penerapan Strategi	12
5. Tujuan Strategi.....	12
6. Analisis SWOT	13
B. Peningkatan Jumlah Produksi.....	15
C. Pengembangan Produk	17

1. Pengertian Produk	17
2. Konsep Produksi	20
3. Konsep Produk.....	20
4. Strategi Diffrensiasi Produk.....	20
5. Diffrensiasi Citra.....	21
6. Konsep Penjualan.....	21
7. Strategi Pemasaran Sepanjang Siklus	22
8. Siklus Hidup Produk	23
D. Meningkatkan Kinerja	24
E. Prinsip Produksi dalam Islam	26
F. Penelitian Terdahulu	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	31
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	31
B. Jenis Penelitian.....	31
C. Unit Analisis Data/ Subjek Penelitian	32
D. Sumber Data.....	33
E. Teknik Pengumpulan Data	34
F. Teknik Pengumpulan dan Analisis Data	36
G. Teknik Pengecekan dan Keabsahan Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	42
A. Gambaran Umum Lokasi Perusahaan	42
1. Sejarah Singkat Berdirinya KOPINKRA Sipange.....	42
2. Visi Misi.....	43
3. Struktur Organisasi	43
4. Persyaratan Mendirikan KOPINKRA di Desa Sipange.....	44
5. Jenis-Jenis Hasil Produksi KOPINKRA	47
6. Sarana Dan Prasarana KOPINKRA.....	47
7. Penjelasan Alat dan Bahan.....	48
8. Proses Produksi	48
B. Deskriptip Hasil Penelitian	49
1. Strategi Peningkatan Jumlah Produksi KOPINKRA di Sipange	50
2. Analisis SWOT Terhadap Strategi Peningkatan KOPINKRA	51
3. Kendala Strategi Peningkatan KOPINKRA di Desa Sipange.....	57
4. Implementasi Strategi Peningkatan KOPINKRA di Desa Sipange	60
5. Pemasaran KOPINKRA di Desa Sipange.....	62
BAB V PENUTUP.....	63
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran	64

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRA

DAFTAR TABEL

1. Tabel 3.1 Penelitian Terdahulu.....	29
2. Tabel 3.2 Matriks TOWS	38
3. Tabel 4.1 Sarana dan Prasarana KOPINKRA Sipange.....	47
4. Tabel 4.2 Matriks SWOT	51
5. Tabel 4.3 Nama Barang dan Jumlah Variasi	54
6. Tabel 4.4 Data Perkembangan dan Pendapatan KOPINKRA.....	59

DAFTAR GAMBAR

- 1. Gambar 1.1 Struktur Tingkatan Strategi Organisasi. 10**
- 2. Gambar 4.1 Struktur Organisasi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.....56**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan pada umumnya didirikan dengan tujuan untuk mencapai laba yang maksimal. Faktor-faktor yang dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan antara lain adalah modal, alat produksi, sumber daya manusia merupakan tenaga kerja atau karyawan yang merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, serta mengawasi jalannya kegiatan dalam suatu perusahaan. Para pekerja atau karyawan tidak dapat dan tidak boleh disamakan dengan alat atau mesin pabrik karena para pekerja adalah manusia yang mempunyai kepribadian yang beraneka ragam yang dapat mempengaruhi perkembangan teknologi industri.¹

Kemajuan teknologi yang sangat pesat membawa perubahan perusahaan yang tidak disadari. Misalnya, ketika teknologi informasi menemukan internet, maka dunia menjadi sebuah desa global yang disebut dengan *global village*. Ketika teknologi produksi menemukan robot sebagai pengganti tenaga manusia, maka terjadi pengurangan tenaga kasar disetiap lini dalam perakitan. Ketika teknologi pertanian menemukan kultur jaringan, maka hasil pertanian dapat dibuat seragam sehingga mutunya dapat dipertahankan. Semua kondisi ini

¹ Malayu Sp Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), hlm.17.

berdampak pada tatanan cara kerja, cara operasi dan akhirnya dapat merubah budaya sendiri, jika hal ini sudah menjadi sebuah kebiasaan. Oleh karena itu maka perlu adanya strategi yang harus diterapkan.²

Manajemen strategi merupakan kumpulan keputusan dan tindakan yang digunakan dalam penyusunan dan implementasi strategi yang akan menghasilkan kesesuaian superior yang kompetitif antara organisasi dan lingkungannya, untuk meraih tujuan organisasi.³

Peranan Industri Kecil dan Menengah (IKM) dalam menunjang pembangunan daerah adalah sangat besar. Untuk itu, pemberdayaan Industri Kecil Menengah (IKM) termasuk para pengrajin Koperasi Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi haruslah terus dilakukan yaitu dengan cara penerapan teknologi, baik dalam hal proses maupun desain produk, sehingga dapat meningkatkan kuantitas, kualitas dan daya saing.

Teknologi proses yang digunakan oleh para pengrajin Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi selama ini masih menggunakan alat-alat yang manual atau sederhana secara turun temurun, demikian pula desainnya belum berorientasi pada pasar, sehingga kualitas produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing

²M. Syamsul Dan Ma'arif Hendri Tanjung, *Manajemen Operasi* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana, 2003), hlm.172.

³Ernie Tisnawati Sule Dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Kencana : Prenada media Group, 2005), hlm. 132.

terutama dengan produk sejenis yang dihasilkan oleh industri yang sudah menggunakan teknologi modern.

Pemilihan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange sebagai lokasi penelitian, salah satu karena lokasi tersebut menunjukkan tempat yang strategis untuk pengembangan usaha dimasa yang akan datang. Hal inilah yang mendorong diadakannya kegiatan penelitian untuk pengembangan Koperasi tersebut agar menjadi lebih maju dan mapan. Harapan lebih jauh lagi bisa menjadi perusahaan yang menghasilkan produk peralatan rumah tangga dan pertanian.

Berdasarkan pengamatan peneliti, Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi masih menggunakan peralatan yang sangat sederhana/manual. Padahal mereka memiliki target yang harus diselesaikan dalam sehari, dimana setiap bengkel dituntut harus menyelesaikan 20 buah produk dalam 1 hari, baik berupa: parang, pisau, cangkul, dodos, egrek, skop, parang babat mata 2, kapak, arit atau sabit, dan lain sebagainya. Jika ada bengkel yang tidak mencapai target maka konsekuensi gaji yang mereka terima akan dikurangi. Di samping permasalahan di atas, masalah lain yang dihadapi para Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi adalah keterbatasan alat yang mereka

gunakan, Hal ini diketahui dari banyaknya keluhan yang mereka sampaikan kepada Dinas koperasi setempat.⁴

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti merasa tertarik mengungkapkan masalah tersebut dengan melakukan penelitian.

Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka peneliti membatasi penelitian pada “Strategi yang harus dilakukan untuk meningkatkan jumlah produksi Koperasi Industri kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange kecamatan Sayur Matinggi”.

C. Batasan Istilah

1. Strategi adalah menentukan misi pokok suatu organisasi karena manajemen puncak menyatakan secara garis besar apa yang menjadi pembedaan kebenaran organisasi, *filosofi* yang bagaimana yang akan digunakan untuk menjamin keberadaan organisasi tersebut dan sasaran apa yang ingin

⁴Wawancara dengan Bapak Gusman Selaku Pimpinan Serasi Pandai Besi Sipange, Selasa Pada Tanggal 20 Oktober 2015 Pukul 10.15 WIB.

dicapai. Yang jelas menonjol dalam faktor pertama ini ialah bahwa strategi merupakan keputusan dasar yang dinyatakan secara garis besar.

2. Peningkatan jumlah produksi adalah suatu kegiatan produksi pada dasarnya merupakan proses bagaimana sumber daya *input* dapat diubah menjadi produk *output* berupa barang dan jasa. Dan menerapkan teknik produksi yang seefisien dan efektifitas.
3. Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi adalah sebuah nama yang dibuat dari usaha industri yang terdiri dari bahan per mobil yang besar untuk dijadikan dan diolah menjadi alat- alat yang tajam seperti Pisau, Parang, Egrek, Arit atau Sabit, Cangkul, Kapak, Parang Babat Mata², Dodos dan lain sebagainya.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dari penelitian ini adalah “ untuk mengetahui bagaiman strategi yang tepat dilakukan untuk meningkatkan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi”.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: “untuk mengetahui strategi yang tepat digunakan untuk meningkatkan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi”. Oleh sebab itu strategi harus ada untuk menjawab pertanyaan seperti, Bisnis apakah yang sebaiknya dilakukan perusahaan. Strategi ini juga dilakukan dalam rangka menjawab jenis bisnis yang selama ini dilakukan masih perlu dilanjutkan atau tidak. Tujuan peneliti mengenai strategi untuk memberikan masukan tentang strategi yang harus dilakukan oleh pihak Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi melakukan perbaikan atau peningkatan efisiensi dalam proses produksi.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian antara lain.

1. Bagi peneliti

Peneliti ini berguna untuk menambah wawasan keilmuan dan sekaligus dapat melakukan analisis secara nyata untuk mengetahui strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

2. Bagi perusahaan

Diharapkan menjadi salah satu masukan atau bahan pertimbangan agar meningkatkan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi dalam upaya meningkatkan *profit* yang maksimal.

3. Bagi masyarakat

Untuk menambah ilmu pengetahuan akan keberadaan strategi untuk memudahkan kita untuk bekerja secara efektif dan efisien supaya tidak memakan waktu yang lama.

4. Bagi pihak lain

Menambah wawasan ilmu pengetahuan serta bahan acuan bagi peneliti yang lain dengan topik yang berkenaan.

G. Sistematika Pembahasan

Peneliti dalam penyusunan Skripsi penelitian yang berjudul Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi demi kemudahan pemahaman pembahasan penelitian ini maka disusun sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I: Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian manfaat penelitian.

Bab II: Tinjauan pustaka yang terdiri dari strategi, pengertian strategi, tingkatan strategi, jenis-jenis strategi, penerapan strategi, tujuan strategi, analisis SWOT, peningkatan jumlah produksi pengembangan produk, strategi pemasaran sepanjang siklus hidup produk, siklus hidup produk, meningkatkan kinerja, prinsip-prinsip produksi, penelitian terdahulu.

Bab III: Metodologi penelitian yang terdiri dari waktu dan tempat penelitian, jenis penelitian, unit analisa/subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik dan pengumpulan dan analisa data, teknik pengecekan dan keabsahan data.

Bab IV: Hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri gambaran umum dan penelitian, visi dan misi perusahaan. Sturuktur organisasi, perusahaan, persyaratan mendirikan perusahaan, jenis-jenis hasil produksi, sarana dan prasarana perusahaan, penjelasan alat dan bahan, deskripsi hasil penelitian.

Bab V: Kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi adalah seperangkat tujuan dan rencana spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif. Strategi merupakan rencana besar dan penting.¹ Secara umum strategi merupakan arahan bagi senior manajemen untuk mencapai tujuan organisasi. Meningkatkan nilai pelanggan dengan tujuan menciptakan keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui pemilihan berbagai strategi yang tepat. Pada intinya, rencana strategi adalah taktik permainan sebuah perusahaan. Suatu perusahaan mesti memiliki rencana strategi yang baik untuk dapat bersaing dengan sukses. Rencana strategi dihasilkan dari pilihan manajerial yang sulit atas banyak alternatif yang baik, hal ini menandakan komitmen pada pasar, kebijakan, produser, dan operasi tertentu di atas arah tindakan yang lain.²

Manajemen strategi mendefinisikan strategi secara *eksplisit*, yakni rencana tindakan yang menerangkan tentang alokasi sumber daya serta

¹Hery, *Pengendalian Akutansi Dan Manajemen* (Jakarta:Kencana Prenamedia Group), hlm.94.

²Fred R.David, *Strategic Management*, Diterjemahkan oleh Dono Sunardi "Manajemen Strategi" (Jakarta: Salemba Empat), hlm.7.

berbagai aktivitas untuk menghadapi lingkungan, memperoleh keunggulan bersaing, dan mencapai tujuan perusahaan.³

Menurut Giffin dalam buku Pengantar Manajemen:

Strategi adalah sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi (*strategi is a comprehensif plan for accomplishing an organization's goals*) tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.⁴

Sementara itu menurut Chandler dalam buku Manajemen Strategi menyatakan bahwa strategi: Penetapan tujuan dasar jangka panjang dan sasaran perusahaan, dan penerapan serangkaian tindakan, serta alokasi sumber daya yang penting untuk melaksanakan sasaran ini.⁵

Sedangkan Jhonson dan Scholes dalam buku Pengantar Manajemen mendefinisikan :

Strategi adalah Arah dan cakupan organisasi yang secara ideal untuk jangka panjang, yang menyesuaikan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah, dan secara khusus, dengan pasarannya, dengan pelanggan dan kliennya untuk memenuhi harapan stakeholder.⁶

³Richard L. Daft, "*Manajemen*", Diterjemahkan oleh Edward Tanujaya dan Shirly Tiolina "*Managemen*" (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 362.

⁴Ernie Tisnawati Sule Dan kurniawan Saefullah *Op.Cit.*, hlm.134-136.

⁵Triton P.B, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: Tugu Publisher, 2007), hlm. 15.

⁶*Ibid.*, hlm.15.

Strategi dapat disimpulkan suatu rencana yang menyeluruh dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bagi perusahaan, strategi diperlukan tidak hanya memperoleh profit, tetapi juga untuk mempertahankan hidup.

1. Tingkatan Strategi Organisasi

a. Strategi tingkat Korporasi

Strategi tingkat korporasi adalah strategi organisasi yang berusaha menentukan bisnis apakah yang seharusnya dimasuki atau yang ingin dimasuki perusahaan.

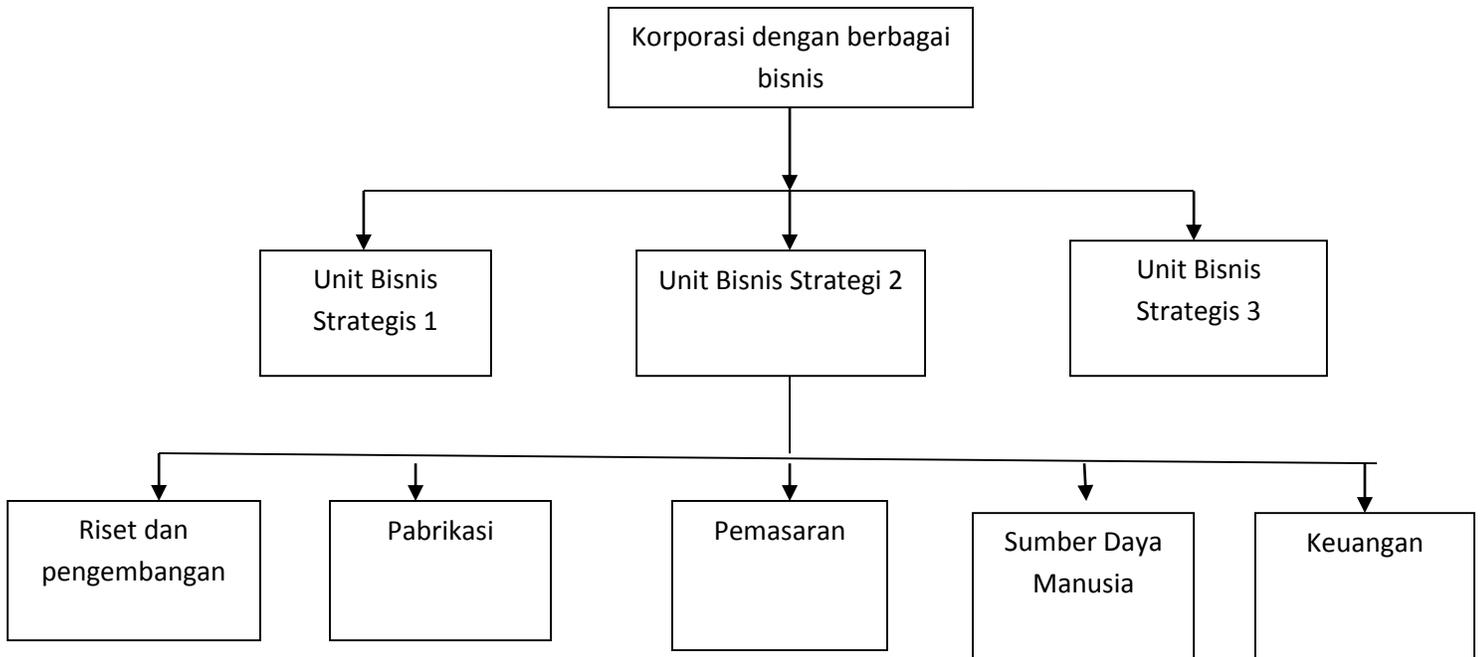
b. Strategi tingkat perusahaan

Strategi tingkat perusahaan adalah strategi perusahaan yang berusaha menentukan cara organisasi bersaing dalam tiap bisnis

c. Strategi tingkat fungsional

Strategi tingkat fungsional adalah strategi organisasi yang berusaha menentukan cara mendukung tingkat strategi tingkatan bisnis (tingkatan perusahaan)⁷

⁷ Stephen P. Robbins, "*Manajemen*" diterjemahkan oleh Mary Coulter "*Management*" (Indonesia:PT Macanan Jaya Cemerlang, 2009), hlm. 225.

Tingkatan Strategi organisasi⁸

2. Jenis-Jenis Strategi

- a. Strategi pertumbuhan adalah strategi tingkatan korporasi yang berusaha meningkatkan tingkat operasi organisasi tersebut dengan meluaskan jumlah produk yang ditawarkan atau pasar yang dilayani.
- b. Strategi stabilitas adalah strategi tingkatan korporasi yang dicirikan oleh tiadanya perubahan yang berarti
- c. Strategi pembaharuan adalah strategi tingkatan perusahaan yang dirancang untuk mengatasi kelemahan organisasional yang menyebabkan penurunan kinerja

⁸*Ibid.*, hlm 228

- d. Strategi kepemimpinan biaya adalah strategi tingkatan bisnis (suatu perusahaan atau divisi tertentu) yang membuat organisasi itu menjadi produsen yang berbiaya paling rendah di dalam industri tertentu
- e. Strategi diferensiasi adalah strategi tingkatan bisnis (suatu perusahaan atau divisi tertentu) yang membuat perusahaan tertentu mampu menawarkan produk unik dihargai secara luas oleh pelangganya.
- f. Strategi fokus adalah strategi tingkatan bisnis (tingkatan perusahaan yang membuat perusahaan tertentu mampu mengejar keunggulan biaya atau diferensiasi dalam segmen industri yang sempit.⁹
- g. Strategi pembaharuan haluan adalah strategi pembaharuan untuk situasi dimana masalah kinerja organisasi menjadi lebih serius.
- h. Strategi pengurangan adalah strategi pembaharuan jangka panjang.

3. Penerapan Strategi

Penerapan strategi mengharuskan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya, sehingga strategi-strategi yang telah dirumuskan dapat dijalankan. Penerapan strategi mencakup pengembangan budaya yang suportif pada strategi, penciptaan struktur organisasional yang efektif, pengarahannya ulang upaya-upaya pemasaran, penyiapan anggaran, pengembangan serta pemanfaatan sistem informasi, dan pengaitan kompensasi karyawan dengan kinerja organisasi.

⁹ *Ibid.*, .hlm.229.

Penerapan strategi sering kali disebut “ tahap aksi’ dari manajemen strategis. Menerapkan strategi berarti memobilisasi karyawan dan menejer untuk melaksanakan strategi yang dirumuskan. Sering kali dianggap sebagai tahap yang paling sulit dalam manajemen strategis, penerapan atau implementasi strategi membutuhkan disiplin, komitmen, dan pengorbanan personal. Penerapan strategi yang berhasil bergantung pada kemampuan manajer untuk memotivasi karyawan, yang lebih merupakan seni daripada pengetahuan. Strategi tersebut dirumuskan, namun bila tidak diterapkan tidak ada gunanya.¹⁰

4. Tujuan Strategi

Tujuan dari strategi pertama adalah memberikan nilai yang setara atau lebih bagi pelanggan, namun dengan biaya dibawah pesaing. Strategi biaya rendah ini memiliki tujuan untuk meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan cara menurunkan biaya produk, yaitu melalui perbaikan atau peningkatan efisiensi dalam proses produksi dan penurunan harga jual. Adapun strategi yang kedua, bertujuan meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan menawarkan produk yang tidak disediakan pesaing. Produk yang unik (superior) ini sering kali ditawarkan atau dijual dengan harga yang lebih mahal dibanding produk biasanya.

¹⁰ Fred R. David *Op., Cit* hlm. 7

5. Analisis SWOT

Kegiatan perumusan strategi perusahaan dan menjadi pelaku dalam proses pengambilan keputusan dalam suatu organisasi pasti mengetahui bahwa analisis “SWOT” merupakan salah satu instrument yang paling ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT” merupakan akronim untuk kata-kata “*Strengths*”, (Kekuatan), “*Weaknesses*” (Kelemahan), “*Opportunities*,” (Peluang) dan “*Threats*” (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat di dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan¹¹

a. Faktor-faktor kekuatan

Kekuatan adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Contoh-contoh bidang-bidang keunggulan itu antara lain ialah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, hubungan dengan pemasok, loyalitas pengguna produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.

¹¹ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik* (Jakarta: Bumi Aksara,1995), hlm . 172..

b. Faktor-faktor Kelemahan

Kelemahan adalah keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

c. Faktor-faktor Peluang

Peluang adalah kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk, identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian, perubahan dalam kondisi persaingan, peraturan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha, hubungan para pembeli yang ‘akrab’, dan hubungan dengan pemasok yang ‘harmonis’.¹²

d. Faktor-faktor Ancaman

Ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman “adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis”. Jika tidak di atasi, ancaman akan menjadi “ganjalan” bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan. Berbagai contohnya, antara lain, adalah: masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis,

¹² *Ibid.*, hlm.173.

pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatkan posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan, menguatnya posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk diproses lebih lanjut menjadi produk tertentu, perkembangan dan perubahan yang belum dikuasai, perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang sifatnya *restriktif*.

Implementasi strategi merupakan pengelolaan dan pelaksanaan dari rencana strategis. Manajer dapat menggunakan pendekatan, peralatan baru, perubahan dalam struktur organisasi, atau sistem kompensasi untuk menjamin bahwa karyawan dan sumber daya dimanfaatkan untuk mewujudkan strategi.

B. Peningkatan Jumlah Produksi

Peningkatan adalah penambahan kuantitas atau volume dari produk atau jasa yang dihasilkan. Sedangkan produksi adalah suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*).¹³ Dalam arti sempit produksi adalah kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi, Dengan pengertian ini produksi yang dimaksud sebagai kegiatan pengolahan dalam pabrik.¹⁴ Sedangkan produksi dalam ekonomi adalah kegiatan yang berhubungan dengan usaha untuk menciptakan dan

¹³ Assauri Sofjan, *Manajemen Produksi dan Operasi* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm.12.

¹⁴ *Ibid.*, hlm.13.

menambah kegunaan atau utilitas suatu barang dan jasa. Dalam ilmu ekonomi, faktor-faktor produksi atas tanah atau alam, modal, tenaga kerja, dan keterampilan manajerial (*managerial skill*) serta keterampilan teknis dan teknologi. Berikut ini penjelasan faktor-faktor produksi

1. Tanah adalah faktor produksi yang penting mencakup semua sumber daya alam yang digunakan dalam proses produksi. Ekonomi Islam mengakui tanah sebagai faktor ekonomi dimanfaatkan secara maksimal demi kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi Islam.
2. Modal menurut M.A Mannan dalam buku Ekonomi Islam modal adalah sarana produksi yang menghasilkan, bukan sebagai faktor produksi pokok, melainkan sebagai sarana untuk mengadakan tanah dan tenaga kerja.
3. Tenaga kerja adalah segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam produksi untuk menghasilkan barang dan jasa maupun faedah suatu barang.
4. Keterampilan manajerial adalah suatu kemampuan ataupun keahlian yang digunakan seseorang untuk mengkoordinir faktor-faktor produk.

Menurut penelitian yang dilakukan peneliti produk yang dihasilkan oleh Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi karyawan bisa menghasilkan produk lebih kurang 15742 buah pertahun. Oleh karena itu pendapatan produksi

Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dari tahun ketahun fluktuasi.¹⁵

C. Pengembangan produk

1. Pengertian Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk dimiliki atau dikonsumsi sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Bentuk-bentuk dari produk dalam arti yang luas mencakup benda-benda fisik, jasa, organisasi, dan gagasan. Pada hakikatnya, setiap produk yang ditawarkan bukan hanya untuk menjual kebutuhan dan manfaat yang terkandung di dalam produk tersebut.¹⁶

Manajemen produk adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen, dengan teknik produksi yang seefisien mungkin. kegiatan produksi pada dasarnya merupakan proses bagaimana sumber daya *input* dapat diubah menjadi produk *output* berupa barang dan jasa. Kegiatan-kegiatan manajemen produksi dan operasi-operasi tidak hanya menyangkut pemrosesan (*manufacturing*) kegiatan barang tentu saja benar bahwa kegiatan-

¹⁵Wawancara dengan Bapak Gusman Pimpinan Serasi Pandai Besi, Tanggal 20 Oktober 2015 Pukul 10.30 Wib.

¹⁶Rika Ampuh Hadiguna, *Manajemen Pabrik* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), hlm.56.

kegiatan produksi banyak dilaksanakan di perusahaan-perusahaan yang membentuk tulang belakang masyarakat konsumen kita melalui produksi berbagai macam produk.¹⁷ Manajemen produksi dan operasi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya (atau sering disebut faktor-faktor produksi) tenaga-kerja, mesin-mesin, peralatan, bahan mentah, dan sebagainya. dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi produk atau jasa. Para manajer produksi dan operasi mengarahkan berbagai masukan (*input*) agar dapat memproduksi berbagai keluaran (*output*) dalam jumlah kualitas, jumlah, harga, waktu dan tempat tertentu sesuai dengan permintaan konsumen.¹⁸

Operasi-operasi pekerjaan individual sedapat mungkin diletakkan berdekatan dan diusahakan seimbang agar suatu operasi tidak mengakibatkan penundaan operasi berikutnya.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan seleksi proses secara ringkas dapat diperinci sebagai berikut:

- a. Kebutuhan modal. Beberapa banyak modal yang dibutuhkan untuk persediaan, mesin-mesin, peralatan dan fasilitas-fasilitas lainnya? Proses

¹⁷T.Hani Handoko, *Dasar Dasar Manajemen Produksi dan Operasi* (Yogyakarta:BP FE, 2000), hlm.28.

¹⁸Ernie Trisnawaati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Op.Cit.*, hlm.14.

aliran garis biasanya akan memerlukan modal lebih besar dari pada aliran intermiten atau proyek.

- b. Kondisi pasar. Apa kebutuhan dan keinginan para pelanggan? Apakah perkiraan volume penjualan pada harga yang direncanakan dapat menghasilkan laba yang diinginkan? Apakah kondisi persaingan sekarang dan diwaktu yang akan datang menguntungkan.
- c. Tenaga kerja. Apakah suplai tenaga kerja mencukupi sesuai dengan kebutuhan suatu jenis proses pada biaya yang wajar? Bagaimana prospek tersedianya tenaga kerja diwaktu yang akan datang? Proses aliran garis biasanya memerlukan tenaga kerja berketerampilan relatif rendah dan murah dibanding proses intermiten dan proyek.
- d. Bahan mentah. Apakah bahan mentah tersedia dalam jumlah yang memadai? Apakah akan ada perubahan-perubahan bahan mentah dalam proses produksi? Bentuk proses proyek adalah relatif lebih *fleksibel* dan dapat menyesuaikan dengan bahan-bahan yang berbeda-beda bila diperlukan.
- e. Teknologi. Perusahaan harus mempertimbangkan kemajuan teknologi baik untuk proses maupun produk. Apakah teknologi produk dan proses cukup stabil untuk mendukung proses selama periode waktu tertentu? Penilaian kondisi teknologi merupakan bagian penilaian risiko proses. Pada umumnya, urutan tingkat risiko dari yang tertinggi sampai terendah adalah garis intermiten dan proyek.

f. Keterampilan manajemen. Dapatkan perusahaan menguasai dan memelihara tipe keterampilan-keterampilan manajemen yang dibutuhkan? Sebagai contoh, untuk proses intermiten, perusahaan mungkin memerlukan keterampilan manajemen operasi dalam *porcasting*, *schduling* dan pengendalian persediaan. Tetapi proses aliran garis juga memerlukan penguasaan keterampilan-keterampilan tersebut, bahkan lebih “*sophisticated*”. Sedangkan proses proyek memerlukan penguasaan dan teknik-teknik perencanaan dan proyek tertentu.

2. Konsep Produksi

Konsep produksi adalah proses transformasi *input* menjadi *output*, dengan kata lain produksi adalah sebuah proses mengubah *input* menjadi *output*, sistem produksi memiliki tiga komponen, yaitu masukan (*input*), keluaran (*output*), dan proses.

3. Konsep Produk

Konsep produk menyatakan bahwa konsumen akan lebih menyukai produk-produk yang menawarkan fitur-fitur yang paling bermutu, berprestasi, atau inovatif. Para manajer dalam organisasi ini berfokus pada membuat produk yang superior dan meningkatkan sepanjang waktu.

4. Strategi Diferensiasi Produk

Produk merupakan bauran pemasaran yang paling mendasar. Produk tidak hanya objek fisik, tetapi seperangkat manfaat atau nilai yang dapat memuaskan kebutuhan pelanggan, baik manfaat secara fungsional, psikologis maupun sosial. Produk meliputi kualitas, keistimewaan, desain gaya, keanekaragaman, bentuk, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian pemasaran dapat dibangun dari keunggulan elemen-elemen produk tersebut.¹⁹

5. Diferensiasi Citra

Identitas dan citra perlu dibedakan. Identitas terdiri dari berbagai cara yang dimaksudkan oleh perusahaan untuk mengidentifikasi atau memosisikan diri atau produknya. Citra adalah cara masyarakat mempersepsi (memikirkan) perusahaan atau produknya. Identitas yang efektif melakukan tiga hal : Ia membangun karakter produk dan proporsisi nilai. Ia mewujudkan karakteristik ini dengan cara yang menonjol. Ia mengarahkan kekuatan emosional melebihi citra mental. Supaya berfungsi, identitas itu harus diwujudkan melalui setiap sarana komunikasi dan kontak merek yang tersedia. Ia juga harus diserap dengan iklan, laporan tahunan, brosur, katalog, keasran, perlengkapan kantor perusahaan dan kasus bisnis,

¹⁹M. Suyanto, *Marketing Strategy Top Brand Indonesia* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2007), Hlm.110.

pesan ini harus diungkapkan dalam simbol, warna, slogan, suasana, *events*, dan perlakuan karyawan.

6. Konsep Penjualan

Konsep penjualan menyatakan bahwa konsumen dan bisnis, jika ditinggalkan sendiri biasanya tidak akan membeli cukup banyak produk-produk organisasi. Oleh karena itu, organisasi harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Tujuan pemasaran adalah menjual lebih adalah menjual lebih banyak barang kepada lebih banyak orang lebih sering untuk mendapatkan lebih banyak uang supaya menghasilkan lebih banyak laba.²⁰

Penjualan dapat dilakukan secara kredit maupun tunai dan pada umumnya kepada beberapa langganan. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang yang biasanya dicatat dalam akun “Piutang Dagang”. Seperti halnya waktu membeli, ketika menjual perusahaan juga terikat dengan syarat jual beli tertentu (bedakan dengan syarat jual beli yang diterapkan pada waktu perusahaan membeli).²¹

Pada waktu menjual, kadang-kadang perusahaan harus menerima pengembalian barang atau memberi potongan harga. Hal ini terjadi kalau barang yang dijual tidak sesuai dengan permintaan pembeli. Penerimaan

²⁰Soemarso, S.R. *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 164.

²¹*Ibid*, hlm. 164-168.

kembali barang yang telah dijual disebut retur (*sales return*), sedang pemberian potongan harga disebut pengurangan harga (*sales allowances*).

7. Strategi Pemasaran Sepanjang Siklus Hidup Produk

Strategi penetapan posisi dan diferensiasi perusahaan harus berubah karena produk, pasar, dan pesaing, berubah sepanjang siklus hidup produk (produk *life cycle-PLC*). Mengatakan bahwa produk memiliki siklus hidup berarti menegaskan empat hal:

- a. Produk memiliki umur yang terbatas.
- b. Penjualan produk melalui berbagai tahap yang khas, dan masing-masing memberikan tantangan, peluang, dan masalah yang berbeda bagi penjualan.
- c. Laba naik dan turun pada berbagai tahap yang berbeda selama siklus hidup produk.
- d. Produk memerlukan strategi pemasaran, keuangan, *manufactur*, pembelian, dan sumber daya manusia dalam tiap tahap siklus hidupnya.

8. Siklus Hidup Produk

Kebanyakan kurva siklus hidup digambarkan berbentuk lonceng kurva itu umumnya terbagi empat tahap berikut.

- a. Perkenalan (*introduction*) periode pertumbuhan penjualan yang lambat saat produk itu diperkenalkan ke pasar. Pada tahap ini tidak ada laba karena besarnya biaya-biaya untuk memperkenalkan produk.

- b. Pertumbuhan (*growth*) priode penerimaan pasar yang cepat peningkatan laba yang besar.
- c. Kedewasaan / Kematangan (*maturity*) priode penurunan pertumbuhan penjualan karena produktif telah diterima oleh sebagian besar calon pembeli. Laba akan stabil atau menurun karena persaingan yang meningkat.
- d. Penurunan (*decline*) priode saat penjualan menunjukkan arah yang menurun dan laba yang menipis.

D. Meningkatkan Kinerja

Meningkatkan kinerja pada umumnya terdiri dari meningkatkan kinerja pada tingkat organisasi dan pada tingkat individu.

1. Pada tingkat Organisasi

Pada tingkat ini, kinerja yang kurang berkualitas mungkin merupakan akibat atau hasil dari kepemimpinan yang kurang berkualitas, manajemen yang kurang profesional atau sistem kerja yang tidak baik. Hal tersebut dapat terjadi karena pemimpin organisasi tidak menjalankan peran dan fungsinya seperti tersebut, pada waktu kita mengulas kepemimpinan yang efektif. Manajemen kinerja meliputi pembuatan rencana manajemen strategik peningkatan kinerja, pelaksanaan rencana tersebut, pemantuan dan evaluasi pelaksanaannya.²²

²²Bernadine R. Wirjana, *Mencapai Manajemen Berkualitas* (Yogyakarta:Pustaka Cipta, 2007), hlm. 145.

Untuk mencapai peningkatan kinerja yang berkualitas dan mengatasi masalah yang ditemui dalam upaya meningkatkan kinerja, menurut Schaffer dalam buku “Mencapai Manajemen Berkualitas” menggambarkan beberapa strategi:

- a. Seleksi tujuan: mengatasi masalah yang paling urgen lebih dahulu, mengoreksi biaya yang terlalu tinggi, spesifikasi kualitas yang rendah, dan target kerja yang tidak tercapai.
- b. Spesifikasi hasil yang diharapkan: sasaran harus SMART (*specific, measurable, achievable, realistic, time-bound*). Dengan demikian, organisasi dapat memfokuskan sumber-sumber pada target yang benar-benar telah dipertimbangkan.
- c. Komunikasi yang jelas: tujuan, sasaran, strategi, alokasi tanggung jawab, dan jadwal pencapaian harus dikomunikasikan dengan jelas dan tepat.
- d. Alokasi tanggung jawab: organisasi perlu membagi atau mengalokasikan tanggung jawab untuk mencapai tujuan karyawan.
- e. Luas proses: sukses dalam mencapai tujuan dapat digunakan untuk mengulangi proses dengan tujuan yang baru atau perluasan tujuan terdahulu.

2. Pada tingkat individu

Strategi yang dipaparkan untuk meningkatkan kinerja pada tingkat organisasi dapat digunakan dan diadaptasi untuk meningkatkan kinerja pada tingkat individu:

- a. Seleksi tujuan: menentukan area prioritas bagi tindakan.
- b. Spesifikasi hasil: menentukan target dan standar.
- c. Penetapan ukuran kerja: menentukan dasar bagi kemajuan yang mengarah pada tercapainya tujuan dapat dipantau.
- d. Pemantuan: mengkaji kemajuan dan menganalisis umpan balik untuk memastikan target dan standar tercapai.
- e. Luas proses: mengulangi proses dengan tujuan lain sesuai prioritas.²³

E. Prinsip Produksi Dalam Islam

Produksi adalah kegiatan manusia yang menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen . Secara teknis, produksi adalah proses mentransformasikan *input* menjadi *output*. M.N Siddiqi berpendapat, bahwa produksi merupakan penyedia barang dan jasa dengan memperhatikan nilai keadilan dan kemaslahatan bagi masyarakat.²⁴

Produksi mempunyai peranan penting dalam menentukan taraf hidup manusia dan kemakmuran suatu bangsa. Alquran telah meletakkan landasan

²³ *Ibid.*, hlm.147.

²⁴ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 111.

yang kuat terhadap produksi. Dalam Alquran dan Sunnah Rasul banyak dicontohkan bagaimana umat Islam diperintahkan untuk bekerja keras dalam mencari penghidupan agar dapat melangsungkan kehidupannya dengan lebih baik, seperti QS *Al-Qashash* 28:73

وَأَتَّبِعْ فِي مَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ
 مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ
 الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.²⁵

Muhammad Abdul Mannan mengemukakan ayat di atas, prinsip fundamental yang harus selalu diperhatikan dalam proses produksi adalah kesejahteraan ekonomi. Keunikan konsep Islam mengenai kesejahteraan ekonomi terletak pada pertimbangan kesejahteraan umum yang lebih luas yang menekankan persoalan moral, pendidikan, agama, dan persoalan lainnya. Kesejahteraan yang dimaksudkan M.A. Mannan adalah bertambahnya pendapatan yang diakibatkan oleh peningkatan produksi dari pemanfaatan sumber daya secara maksimal, baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam dalam proses produksi.²⁶

²⁵ Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya* (Jakarta: CV, 2004), hlm.254.

²⁶Muhammad Abdul Mannan, *Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta:Prenada Media Group, 2011), hlm.15

Hubungan ayat ini dengan judul penelitian peneliti menjelaskan tentang strategi peningkatan jumlah produksi dimana strategi harus ada untuk meningkatkan pendapatan perusahaan atau industri. Dimana strategi adalah cara-cara, taktik, untuk menjalankan misi dan meraih visi. Dengan adanya strategi bisa meningkatkan pendapatan produksi, dalam ayat di atas menjelaskan bahwa kita disuruh memproduksi apa yang dianugerahkan oleh Allah. Dan Allah juga melarang kita memproduksi yang bukan hak kita. Dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari kenikmatan duniawi dan berbuat baik kepada orang lain dengan membantu sesama supaya bisa menyejahterakan pendapatan hidup orang banyak, dan juga menjelaskan tolong menolong sesama orang lain sebagaimana dalam surah Al mai'da ayat 2 dijelaskan:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

Hubungan antara faktor-faktor produksi dengan tingkat produksi yang dihasilkan dinamakan dengan fungsi produksi. Faktor-faktor produksi dapat dibedakan kedalam empat golongan yaitu, tanah, tenaga kerja, modal, dan keahlian. Faktor-faktor produksi dikenal dengan istilah *input* dan *output* dan jumlah produksi diistilahkan dengan *output*. Fungsi produksi dinyatakan dalam bentuk rumus, sebagai berikut.

$$Q=F(K,L,R,T)$$

di mana

K = Jumlah stok modal

L = Jumlah tenaga kerja

R = Kekayaan alam

T = Tingkat teknologi yang dihasilkan

Q= Jumlah produksi yang dihasilkan oleh berbagai jenis faktor-faktor produksi tersebut secara bersamaan.

Berdasarkan persamaan di atas dapat dipahami bahwa tingkat produksi suatu barang tergantung kepada jumlah modal, jumlah tenaga kerja, jumlah kekayaan alam, dan tingkat teknologi yang digunakan.

Dalam teori ekonomi, dalam menganalisis produksi, selalu dimisalkan bahwa tiga faktor produksi (tanah, modal, dan keahlian) adalah tetap jumlahnya. Hanya tenaga kerja yang dipandang sebagai faktor produksi yang berubah-ubah jumlahnya sehingga dalam menggambarkan hubungan antara faktor-faktor produksi yang digunakan dengan tingkat produksi yang dicapai selalu digambarkan dengan hubungan antara jumlah tenaga kerja yang digunakan dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

F. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis, Judul, Tahun	Analisa	Hasil penelitian
1.	Ahmad Mubin, Perbaikan Proses Produksi dan Pengembangan Desain Produk Pisau Pandai Besi, 2005, Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang.	Metode Kualitatif Deskriptif	Pandai Besi “ Soli A” terletak di Desa Sambi Pucung Kabupaten Malang Dilihat dari posisi Pandai Besi tersebut menunjukkan tempat yang strategi untuk pengembangan usaha dimasa yang akan datang. Hal inilah yang mendorong diadakannya kegiatan pengabdian untuk pengembangan Pandai Besi tersebut agar lebih maju dan mapan. Harapan Perusahaan lebih jauh lagi bisa menjadi perusahaan yang menghasilkan produk peralatan rumah tangga dan pertanian.
2.	Irum, Peranan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kue Bingka, 2012 Skripsi Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta.	Kualitatif	Berdasarkan yang Diwawancarai dengan pimpinan Perusahaan hal yang selalu diperhatikan dalam memasarkan Produk itu sendiri konsumen pada umumnya tertarik untuk mencoba yang baru. Dalam hal ini maksudnya adalah perusahaan tetap memperhatikan citra asli dari kue Bingka namun selalu meningkatkan penampilan kualitas rasa yang orijinal.
3.	Yuhanis Rante, Strategi Pengembangan Tanaman Kedelai Untuk Pemberdayaan Ekonomi Rakyat di kabupaten Keerom Provinsi Papua 2013, Jurnal Volume 15 no1, di Fakultas ekonomi Universitas	Metode Kualitatif Deskriptif	Strategi pengembangan tanaman kedelai untuk pemberdayaan rakyat dengan cara peningkatan Produksi kedelai lokal, pengembangan industri pengolahan berbasis kedelai lokal, penguatan kelembagaan.

	Candrawasi Papua.		
4.	Hepi hapsari , Endah Djumendah, Tuti Karyani , Peningkatan Pemberdayaan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Penjualan Salak Manonjaya 2008, Jurnal Volume 19 no 3, di Fakultas Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Padjajaran,	Metode Kualitatif	Strategi peningkatan usaha yang direkomendasikan adalah mempertahankan dan memelihara dengan cara penetrasi pasar pengembangan Produk untuk mengembangkan produk disarankan menambah variasi produk seperti Asinan, Wajid dan Sirup Salak, sedangkan untuk mengatasi kelemahan dan ancaman usaha dapat dilakukan .

Berdasarkan penelitian terdahulu di atas perbedaan yang dilakukan peneliti ini dengan penelitian yaitu pada objek penelitian. Penelitian peneliti lebih memfokuskan pada strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Sersai. Perbedaan yang dilakukan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu pada lokasi penelitian. Penelitian yang peneliti lakukan untuk mengetahui bagaimana strategi peningkatan yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dalam meningkatkan jumlah produksi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu penelitian peneliti lakukan untuk mengetahui bagaimana strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yang peneliti lakukan strategi apa yang tepat untuk meningkatkan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinaan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

a. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan mulai bulan April 2016 sampai dengan 18 Oktober 2016. Dimulai dari penyusunan pertama penelitian sampai kegiatan akhir yaitu penyelesaian laporan penelitian yang dibuat oleh peneliti.

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi Kabupaten Tapanuli Selatan, Sumatra Utara.

b. Jenis Penelitian

Penelitian dengan pendekatan kualitatif lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antarfenomena yang diamati, dengan menggunakan logika ilmiah. Hal ini bukan berarti bahwa pendekatan kualitatif sama sekali tidak menggunakan dukungan data kuantitatif akan tetapi penekanannya tidak pada pengujian hipotesis

melainkan pada usaha menjawab penelitian melalui cara-cara berfikir formal dan argumentatif.¹

Mardalis menyebutkan bahwa penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif bertujuan untuk mendeskriptifkan apa-apa saat ini terjadi dan berlaku yang di dalamnya terdapat upaya mendeskriptifkan, mencatat, menganalisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang terjadi atau ada.²

Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskriptif gambaran atau lukisan secara sistematis, akurat, dan aktual mengenai fakta-fakta serta berhubungan antar fenomena yang diteliti.³

Metode ini bertujuan untuk meneliti dalam mendeskriptifkan bagaimana strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

c. Unit Analisis / Subjek Penelitian

Menurut pendapat Suharsimi Arikunto, unit analisis dalam penelitian, merupakan satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian. Unit analisis ini dilakukan oleh peneliti agar validitas dan reliabilitas peneliti dapat terjaga. Unit analisis suatu penelitian dapat

¹ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2004), hlm.5.

² Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta:Bumi Aksara, 2007), hlm.58.

³ Moh.Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor:Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 54.

berupa individu, kelompok, organisasi, benda, wilayah dan waktu tertentu sesuai dengan fokus permasalahannya.⁴

Jadi subjek dalam penelitian ini adalah 25 responden yaitu orang-orang yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti yaitu pimpinan dan karyawan produksi pada Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

d. Sumber Data

Berdasarkan metodologi penelitian di atas maka sumber data dalam penelitian ini terdiri dari satu sumber, yaitu data primer. Menurut Rosady Ruslan, “data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian perorangan, kelompok dan organisasi”,⁵ Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan pihak Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi, serta yang berkaitan dengan cara strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm.143.

⁵Rosady Ruslan, *Metode Penelitian* (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 27.

e. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi atau pengamatan, yang kegiatan keseharian manusia menggunakan panca indra mata sebagai alat bantu utamanya. Oleh karena itu, observasi adalah kumpulan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya.

Moh. Nazir mendefinisikan,” pengumpulan data dengan observasi langsung atau dengan pengamatan langsung adalah cara pengambilan data dengan menggunakan tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut.” Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi langsung. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan langsung tentang analisa strategi peningkatan jumlah produksi Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

2. Wawancara

Menurut Joko Subagyo

Wawancara adalah suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. Wawancara bermakna berhadapan langsung antara interviewer dengan responden dan kegiatan yang dilakukan secara lisan⁶.

⁶Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004), hlm.25

Menurut Sugyono wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas. dimana peneliti menggunakan pedoman wawancara yang tidak tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya, pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁷

Alasan peneliti memilih wawancara tidak terstruktur adalah karena wawancara ini membebaskan kepada pihak yang diwawancarai untuk memberikan jawaban lebih banyak pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Sehingga hasil wawancara tidak terstruktur dapat mendukung peneliti untuk menjawab rumusan masalah yang akan diteliti.

Dalam hal ini yang ingin peneliti wawancarai yaitu mengenai:

1. Strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.
2. Untuk melihat apakah di tahun ini bertambah atau berkurang Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.
3. Pihak yang berhak mengadakan strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi.

⁷Sugyono, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Cv Alfabeta, 2012),hlm.422.

4. Apakah yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi bila pendapatan menurun
5. Apakah kekuatan produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Serasi disisi karyawan sehingga saat ini masih diproduksi?

3. Dokumentasi

Menurut pendapat Suharsimi Arikunto “Dokumentasi, dari hasil katanya dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, Peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Dokumen dalam penelitian ini merupakan buku, catatan lapangan, dokumen resmi, dokumen pribadi yang berkaitan dengan objek yang akan diteliti.

f. Teknik Pengumpulan dan Analisa Data

1) Perumusan dan Pelaksanaan Strategi

Perumusan strategi mencakup perencanaan dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan serta membuat rencana strategi spesifik. Perumusan strategi (*strategy formulation*) dapat mencakup evaluasi masalah-masalah di lingkungan internal maupun eksternal dan integrasi hasil evaluasi tersebut kedalam tujuan.

2) Perumusan Strategi dengan Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan analisis yang terdiri dari empat komponen yaitu:⁸

a. *Strengths* (kekuatan)

Kekuatan yang dimaksud adalah suatu keunggulan dalam sumber daya, keterampilan, dan kemampuan lainnya yang relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau hendak dilayani perusahaan.

b. *Weaknesses* (kelemahan)

Kelemahan yang dimaksud berupa keterbatasan dan kekurangan dan hal sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan. Misalnya, tingkat keterampilan karyawan, kecilnya biaya promosi, dan lain sebagainya.

c. *Opportunities* (peluang)

Peluang merupakan situasi utama yang menggantungkan dalam lingkungan perusahaan. Peluang pemasaran adalah wilayah kebutuhan atau potensi permintaan pembeli dimana perusahaan dapat menggarapnya secara menguntungkan.

⁸Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, "*Marketing Management*" Diterjemahkan oleh Benyamin Molan "*Manajemen Pemasaran*" (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2009), hlm.63.

d. *Threats* (ancaman)

Ancaman lingkungan adalah tantangan akibat kecenderungan atau perkembangan yang kurang menguntungkan, yang akan mengurangi penjualan dan laba jika tidak dilakukan tindakan pemasaran *defensif*. Proses perumusan strategi berkebalikan dengan pelaksanaan strategi (*strategy execution*), yaitu penggunaan sarana manajerial dan organisasional untuk mengarahkan berbagai sumber daya agar dapat mencapai tujuan strategis.⁹

3) Perumusan Strategi dengan Matriks TOWS

Strategi adalah istilah yang biasa kita gunakan dalam manajemen strategi, agar mudah, kita dapat merumuskan “strategi” sebagai “cara-cara untuk menjalankan misi dan meraih visi”. Jadi, setelah merumuskan *goald*, kita sekarang akan merumuskan bagaimana cara-cara yang akan digunakan untuk mencapai semua itu.

⁹*Op.Cit.*, hlm. 253.

Tabel 3.1. Matriks TOWS (Wheelen & Hunger, 2008)

FAKTOR INTERNAL FAKTOR EKSTERNAL	KEKUATAN Daftarlah 5-10 Kekuatan disini	KELEMAHAN (W) Daftarlah 5-10 Kelemahan internal di sini
Opportunities (O) Daftarlah 5-10 peluang Eksternal di sini	Strategi SO Gunakanlah Strategi yang memanfaatkan untuk meraih peluang	Strategi WO Gunakanlah strategi yang memanfaatkan peluang dengan mengurangi/ mengatasi kelemahan
ANCAMAN (T) Daftarlah 5-10 ancaman Eksternal di sini	Strategi ST Gunakanlah strategi Menggunakan kekuatan menghadapi ancaman	Strategi WT Gunakanlah startegi yang memperkecilkan kelemahan untuk menghadapi ancaman

Matriks ini menjelaskan bahwa ada empat strategi yang bisa kita kembangkan:

Strategi SO : Strategi yang memanfaatkan kekuatan agar peluang yang ada bisa kita memanfaatkan.

Strategi WO : Strategi yang mencoba meminimalkan kelemahan atau memperbaiki kelemahan dalam rangka mencoba meraih peluang yang ada.

Strategi ST: Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mencoba mengatasi atau memperkecil ancaman yang kita hadapi .

Strategi WT : Strategi yang mencoba meminimalkan atau mengurangi kelemahan dalam rangka mencegah ancaman yang harus dihadapi.

B. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Penelitian yang dilakukan merupakan suatu penelitian yang memiliki kekurangan sehingga diperlukan suatu cara untuk menjamin keabsahan data pada penelitian ini, maka adapun pengecekan keabsahan data yang digunakan adalah:

1. Perpanjangan Keikutsertaan

Perpanjangan keikutsertaan peneliti akan memungkinkan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan yaitu membangun kepercayaan para subjek terhadap peneliti dan kepercayaan diri peneliti sendiri. Perpanjangan keikutsertaan juga menuntut peneliti agar terjun ke dalam lokasi dan waktu yang cukup panjang.¹⁰

2. Ketekunan Pengamatan

Ketekunan pengamatan bermaksud menemukan ciri-ciri dengan persoalan yang sedang dicari dan kemudian memuaskannya pada hal-hal tersebut secara rinci, kemudian menelaah pemeriksaan tahap awal. Kekurangan tekunan pengamatan terletak pada pengamatan terhadap persoalan yang dilakukan secara terlalu awal. Persoalan itu bisa terjadi

¹⁰Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 176.

pada situasi ketika subjek berpura-pura, sedangkan peneliti sudah mengarahkan fokusnya, padahal belum waktunya demikian.¹¹

3. Triangulasi

Teknik triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.

Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara yang mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi sumber berarti, untuk mendapatkan data dari sumber data yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.¹²

4. Diskusi Teman Sejawat

Diskusi teman sejawat adalah teknik yang dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat. Teknik ini dilakukan dengan

¹¹*Ibid.*, hlm.177.

¹² Sugyono, *Op.,Cit.* hlm.423.

cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat.

5. Analisis Kasus Negatif

Teknik analisis kasus negatif dilakukan dengan jalan mengumpulkan contoh dan kasus yang tidak sesuai dengan pola dan kecenderungan informasi yang telah dikumpulkan dan digunakan sebagai bahan perbandingan dalam suatu kepemimpinan perusahaan, sebagaimana peserta berhasil dengan baik dan telah menduduki kedudukan yang baik.

6. Pengecekan Anggota

Pengecekan anggota yang terlibat dalam proses pengumpulan data sangat penting dalam pemeriksaan derajat kepercayaan. Yang dicek dengan anggota yang terlibat meliputi data, kategori analitis, penafsiran dan kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1) Sejarah Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange

Pada awal beroperasi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi, hanya menempati sebuah ruangan kecil, karena perusahaan ini merupakan warisan dari nenek moyang sejak tahun 1987. Dan menjadi industri setelah masa pemerintahan Bapak Ongku P. Hasibuan mengadakan *workshop* parang dan *Showroom* tepat pada tahun 2006 di desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi. Sejak tahun 2006 inilah terbentuk bangunan tempat usaha industri beserta *showroomnya* yang diketuai oleh Bapak Ali Amsa Nasution selama 1 tahun, kemudian diteruskan oleh Bapak Khoirul Galingging selama 6 tahun dan diteruskan pengurus yang sekarang oleh Bapak Gusnan Harahap di awal tahun 2013 sampai sekarang.¹

2) Visi dan Misi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi

a. Visi

Membuat anggota siap untuk menghadapi pasar bebas nantinya.

¹ Wawancara dengan Bapak Ikwana Lubis Sekretaris Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi, Hari Kamis Tanggal 4 Agustus 2016 Pukul 13.30 Wib.

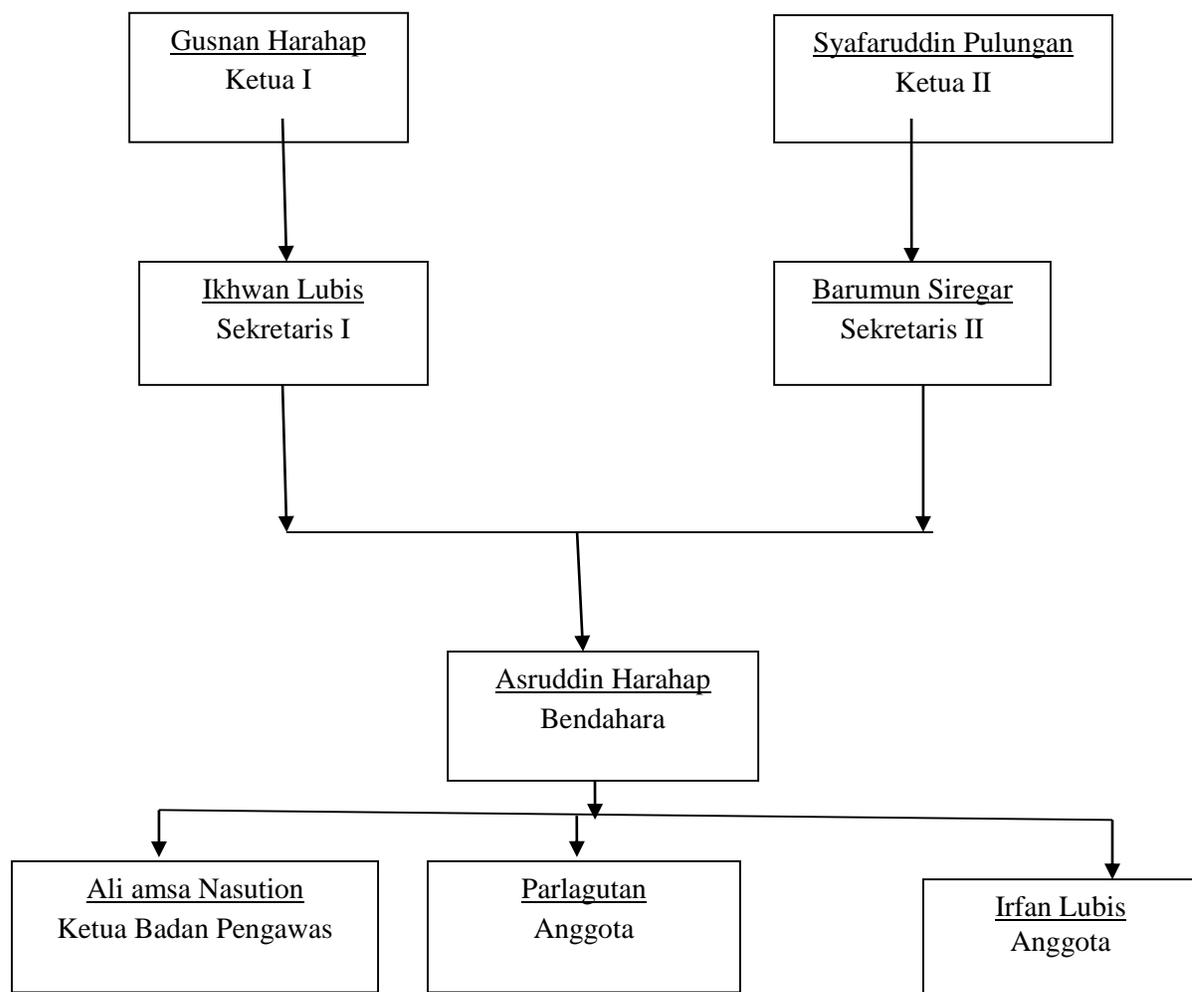
b. Misi

- 1) Membuat wawasan anggota pengrajin pandai besi Serasi, untuk bisa membuat barang berskala mutu standart nasional.
- 2) Memperluas jaringan/ penjualan hasil barang pengrajin tersebut keluar daerah
- 3) Mensejahterahkan anggota koperasi, dan berbagi hasil penjualan, serta kemasukan barang sekali setiap bulan
- 4) Memudahkan anggota untuk mendapat bahan-bahan baku setiap harinya.
- 5) Mencari kerja sama antara pihak-pihak PTPN maupun pihak swasta yang membutuhkan barang-barang tersebut

3) Struktur Organisasi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi

Serasi di Desa Sipange

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



4) Persyaratan mendirikan koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi.

- a) Orang-orang yang mendirikan koperasi harus mempunyai kepentingan ekonomi yang sama, misalnya untuk petani sama-sama memerlukan pupuk, alat-alat pertanian obat-obatan pemberantas hama dan sebagainya. Untuk buruh sama-sama memerlukan kebutuhan sehari-hari, alat rumah tangga, untuk pelajar sama-sama membutuhkan buku, baju seragam dan lain-lain.
- b) Orang-orang tersebut harus mempunyai tujuan ekonomi yang sama, misalnya hendak bekerja bersama-sama secara teratur untuk meningkatkan kesejahteraannya dan menjual hasil produksi dengan harga yang lebih layak.
- c) Jumlahnya sekurang-kurangnya 20 orang (warga Negara Indonesia jumlah minimum ini untuk memperoleh pengakuan oleh pemerintah).
- d) Bertempat tinggal di suatu wilayah tertentu, misalnya : satu lingkungan tempat tinggal tertentu, desa, kecamatan atau lingkungan pekerjaan tertentu seperti kantor, pabrik, dan sekolah pelaksanaan rapat dalam garis besarnya, acara-acara yang perlu dibicarakan dan hal-hal yang perlu diputuskan antara lain:
 1. Pembukuan
 2. Sambutan dari pejabat-pejabat resmi
 3. Sambutan dari calon-calon anggota
 4. Pemilihan pengurus
 5. Pengesahan anggaran dasar koperasi

6. Acara lain-lain.

Proses pendirian / pembentukan dan pembuatan akta koperasi oleh notaris serta pengesahaan hak badan hukum koperasi dari dinas kantor yang membidangi koperasi di kabupaten Tapanuli Selatan. Anggota kelompok masyarakat minimal beranggotakan 20 orang untuk koperasi primer dan 3 tiga koperasi berbadan hukum untuk koperasi sekunder melaksanakan rapat pendirian atau pembentukan koperasi

- a) Rapat pembentukan koperasi harus dihadiri oleh pejabat yang membidangi koperasi
- b) Dalam rapat pembentukan dibahas mengenai:
 1. Nama kewilayaan keanggotaan
 2. Syarat-syarat keanggotaan
 3. Besarnya simpanan wajib dan simpanan pokok
 4. Jenis usaha yang dikelola
 5. Khusus usaha simpanan pinjam atau simpanan modal disetor pada bank pemerintah berupa deposito atas nama koperasi antara lain:
 - a) Koperassi primer Rp.15.000.000
 - b) Koperasi sekunder Rp. 50.000.000
 6. Pemilihan pengurus dan pengawas
 7. Rencana usaha 3 (tiga) tahun
 8. Jangka waktu berdirinya

Persyaratan untuk pengesahan hak badan hukum oleh pemerintah:

- a) Permohonan kepada pemerintah yang membidangi koperasi
- b) Daftar hadir pembentukan koperasi
- c) Berita acara pembentukan (materai Rp.6000)
- d) Daftar hadir atau surat kuasa dari anggota kepada para pendiri untuk menandatangani akta dihadapan notaris (materai Rp 6000)
- e) Tanda bukti tersedianya modal berupa deposito pada bank pemerintah bila mempunyai usaha dibidang perkreditan simpan pinjam
- f) Neraca awal pendirian dan rencana kerja dan usaha 3 (tiga) tahun
- g) Surat keterangan dari lurah kepada Dinas/ Kantor, ketua lembaga yayasan /lembaga
- h) Photocopy KTP anggota pendiri koperasi
- i) Susunan pengurus dan pengawas
- j) Akta pendiri dari notaris
- k) Pas photo ukuran 3x4: 2 lembar dan daptar riwayat hidup pengelola untuk unit usaha perkreditan.

Persyaratan pembuatan akta koperasi oleh notaris

- a. Permohonan kepada notaris
- b. Daftar hadir pembentukan
- c. Surat kuasa dari anggota kepada pendiri (Materai Rp.6000)
- d. Berita acara pembentukan tersedianya modal disetor
- e. Neraca awal pendirian dan neraca kerja dan usaha 3 (tiga) tahun
- f. Tanda bukti tersedianya modal disetor

- g. Surat keterangan dari lurah, kadis, ketua yayasan/lembaga
- h. Susunan pengurus dan pengawas
- i. Photocopy KTP anggota pendiri.

5. Jenis-Jenis Hasil Produksi

Jenis-jenis barang yang dihasilkan oleh Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange yaitu, berbagai jenis Parang, Pisau, Skop, Cangkul, Sabit, Kapak babat mata², Egrek, Dodos, Pedang panjang hias dan semua perlengkapan alat-alat pertanian.

6. Sarana dan Prasarana

Tabel 4.1
Sarana dan Prasarana Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi

Landasan Besi	Biil Board
Kayu	Spring Hammer
Arang	Alat Las Listrik
Palu Besar	Gunting Baja
Batu Asah	Bias Kecil
Blower	Filing
Penjepit Besi	Mesin Ketik
Gergaji	Kalkulator
Gunting Besi	Bias / ragon
Oli sepu	Gerenda duduk
Bor	Bangun Bangsal
Getam Kayu	Gudang Mesin ²

7. Penjelasan Alat dan Bahan

Adapun alat-alat yang dipergunakan di Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi yaitu:

²Wawancara dengan Bapak Ikhwan Lubis Sekretaris I Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi Hari Sabtu Tanggal 6 2016 Pukul 13.30Wib

- i. Sipengamer, berfungsi untuk membersihkan
- ii. Gergaji, berfungsi untuk menggergaji atau memotong
- iii. Martil, martil yang digunakan dengan berbagai ukuran berfungsi untuk menempa
- iv. Grenda berfungsi untuk mengasah
- v. Paron berfungsi sebagai landasan
- vi. Blower Listrik, berfungsi sebagai penyala api sedangkan bahan yang digunakan adalah besi per mobil bekas dalam berbagai ukuran.

8. Proses Pembuatan

- 1) Langkah pertama bahan atau besi dibakar
- 2) Selanjutnya pembagian bahan sesuai dengan bentuk barang yang akan dibuat
- 3) Ditempa sesuai bentuk barang yang diinginkan
- 4) Kemudian digerenda sambil membuat gagang atau tangkai barang
- 5) Langkah terakhir pembuatan baja besi

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Strategi peningkatan jumlah produksi adalah cara atau proses meningkatkan kuantitas atau volume dari produksi atau jasa yang dihasilkan dan sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk dimiliki atau dikonsumsi sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Bahan baku adalah bahan dasar atau bahan pokok yang belum diolah sama sekali untuk memproduksi suatu produk. Sedangkan meminimalkan waktu adalah suatu proses atau cara untuk melakukan pekerjaan dengan memakai waktu dengan benar dan sebaik-sebaiknya tanpa ada waktu yang terbuang dan tersia-sia.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi menjelaskan: bahwa strategi peningkatan jumlah produksi yang dihasilkan oleh Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi adalah dengan memakai alat-alat yang tradisional seperti dengan cara ditempah, dan meminimalkan bahan

baku dan mengefisiensikan waktu yang akan dipakai sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan.³

Untuk mengetahui sejauh mana strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dalam mengelola sumber daya yang ada dan meminimalkan waktu secara efisien di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi dengan menggunakan analisis SWOT dapat dilihat pada pembahasan ini.

2. Analisis SWOT terhadap Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Kegiatan perumusan strategi perusahaan atau Industri dan menjadi pelaku dalam proses pengambilan keputusan dalam suatu organisasi pasti mengetahui bahwa analisis SWOT merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat, telah diketahui bahwa analisis SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman). Pada tabel dibawah ini akan digambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi dalam meningkatkan jumlah produksi

³Wawancara dengan bapak Amilin Karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi serasi, Hari Kamis Tanggal 4 Agustus 2016 Pukul 11.30 Wib .

untuk mengelolah sumber daya alam dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dihadapi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi untuk mencapai tujuan. Dengan menggunakan metode analisi SWOT ini berdasarkan analisa peneliti yang didukung oleh wawancara langsung dengan ketua dan juga karyawan yang menjadi gambaran berdasarkan realita yang terjadi pada Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Tabel 4.2 Matrik SWOT

**Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat
Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi**

I N T E R N A L	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahwa barang-barang yang diproduksi tidak diragukan kualitas, ketajaman dan ketahanannya. 2. termasuk perusahaan atau industri memproduksi alat-alat pertanian atau perkebunan yang terbesar di Tapanuli Selatan 3. Pemasaran barang-barang produksi sudah cukup meluas diberbagai wilayah 4. Perusahaan atau industri dengan berbadan hukum koperasi ⁴ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih kurangnya fasilitas atau alat-alat untuk memproduksi barang tradisional 2. Masih kurangnya pengawasan ketua kepada karyawan 3. Masih terbatas dan sederhana alat yang dipakai karyawan untuk memproduksi suatu barang 4. Masih sedikit teknologi yang ada⁵
E K S T E R N A L	Peluang (<i>Opportunity</i>)	S – O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan produksi yang semakin meningkat 2. Kebutuhan pertanian masyarakat disana mudah dapat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pengembangan produk agar terus menerus supaya konsumen meminati 2. Memenuhi 	W-O
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah jaringan pemasaran 2. Dengan adanya Pameran dan perpajangan barang di tepi jalan membuat orang lewat

⁴ Wawancara dengan Bapak Gusnan Harahap, Ketua I Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi Hari Sabtu Tanggal 30 Juli 2016 Pukul 14.30 wib.

⁵ Wawancara dengan Andra Karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi, Hari Sabtu Tanggal 30 Juli 2016 Pukul 15.00 wib

<p>3. Lowongan kerja masyarakat di sana ada daripada pengangguran</p> <p>4. Parang adalah produksi yang banyak peluang didapatkan oleh industri⁶</p>	<p>permintaan pasar</p> <p>3. Meningkatkan kualitas karyawan dalam melakukan pembuatan produk</p> <p>4. Meningkatkan kualitas dan variasi yang dimiliki produk Parang</p>	<p>tertarik melihatnya</p> <p>3. Mengoptimalkan laba dalam setiap produk</p>
Ancaman (<i>Threat</i>)	S-T	W-T
<p>1. Semakin banyaknya pesaing dari industri kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi</p> <p>2. Kepercayaan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi kepada pihak koperasi berkurang</p> <p>3. Kurangnya fasilitas yang dimiliki oleh Industri kerajinan rakyat pandai besi serasi</p> <p>4. Terjadi listrik mati maka karyawan tidak bisa bekerja</p> <p>5. Kadang-kadang terjadi tidak mencapai target⁷</p>	<p>1. Perlunya inovasi untuk pengembangan produk dalam menghadapi persaingan</p> <p>2. Melakukan rapat anggota tahunan baik pihak Dinas Koperasi dan pihak Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dalam satu kali setahun.</p> <p>3. Melakukan musyawarah antara pihak ketua dan anggota untuk menuntaskan permasalahan yang dihadapi oleh Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi</p> <p>4. Semua karyawan menunggu dan bersabar dalam</p>	<p>1. Mencari cara yang baru dalam mempertunjukkan produk yang ditawarkan oleh pihak Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange</p> <p>2. Mengoptimalkan SDM yang digunakan.</p> <p>3. Memanfaatkan fasilitas yang ada</p> <p>4. Bekerja lebih efisien dan efektivitas</p> <p>5. Menerapkan program reduksi biaya.</p>

⁶ Wawancara dengan Bapak Ali Amsa Nasution Ketua Badan Pengawas Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi Pada Tanggal 28 Juli 2016 Pukul 13.00 Wib.

⁷ Wawancara dengan Safaruddin Ketua II Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi Pada Tanggal 28 Juli 2016 Pukul 14.00 Wib.

	<p>menghadapi situasi.</p> <p>5. Mengurangi aktivitas yang tidak berguna</p>	
--	--	--

Evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman disebut analisis SWOT. Tercakup disini pemantauan lingkungan peningkatan eksternal dan internal.

1) Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) suatu bisnis harus memantau kekuatan lingkungan makro (modal, tenaga kerja, kondisi pasar, teknologi, bahan baku, dan keterampilan manajemen) dan memantau lingkungan mikro (pelanggan, pemasok, pesaing) yang mempengaruhi kemampuan laba perusahaan atau industri. Tujuan pengamatan lingkungan adalah melihat peluang pemasaran baru. Dalam banyak hal pemasaran dan peningkatan yang lebih baik adalah seni menemukan, mengembangkan, meningkatkan, dan mendapatkan laba dari peluang. Peluang peningkatan dari Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi adalah kualitas, ketajaman, dan ketahanan suatu produk mampu menarik simpatik para pelanggan.

Dari sumber data yang diperoleh dari laporan pembukuan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan

Sayur Matinggi jika dilihat dari peluang dari produk yang dibuat oleh pengrajin dengan jumlah produk dapat dilihat pada tabel di bawah

Tabel 4.3 Nama Barang dan Jumlah Variasi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi

No	Nama Barang yang diproduksi	Jumlah Variasi Barang
1	Parang	25
2	Pisau	7
3	Lukas	1
4	Sabit	2
5	Bodok	4
6	Golok	1
7	Rambas	1
8	Cangkul	5
9	Dongkel	2
10	Pahat	3
11	Martil	6
12	Bolang-baling	2
13	Dodos	3
14	Babat	2
15	Gancu	1
16	Linggis	1
17	Cakar	2
18	Skop	2
19	Parutan	3
20	Gagang	2
21	Tombak	2
22	Egrek	1
23	Pilongki	1
24	Kampak	6
25	Guris	3
26	Sarung Rotan	1
27	Batu asah	3 ⁸

⁸Wawancara dengan Bapak Syafaruddin Ketua II Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi , Hari Rabu Tanggal 27 Juli 2016 Pukul 13.00 Wib.

Dengan banyaknya produk atau industri yang dibuat oleh Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi maka merupakan suatu peluang yang didapatkan oleh KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dalam meningkatkan jumlah pelanggan untuk membuktikan kepada masyarakat di Desa Sipange. Oleh karena itu KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan rakyat) Pandai besi Serasi Sipange mampu menunjukkan kualitas, ketajaman dan ketahanan.

Beberapa perkembangan dilingkungan eksternal yaitu ancaman. Ancaman merupakan tantangan akibat kecenderungan atau perkembangan yang kurang menguntungkan, yang akan mengurangi laba jika tidak dilakukan peningkatan yang baik

Untuk mengantisipasi terjadinya ancaman KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange harus terus mengevaluasi serta meningkatkan strategi peningkatan yang lebih baik agar perkembangan yang kurang menguntungkan, yang akan mengurangi biaya yang tidak diperlukan atau dibutuhkan sehingga produk yang diproduksi mengalami peningkatan.

2) Lingkungan Internal

Selain mengetahui peluang dan ancaman yang berbahaya dilingkungannya KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi juga harus memiliki

keahlian yang dibutuhkan untuk berhasil memanfaatkan peluang tersebut serta mengantisipasi ancaman.

Dalam lingkungan internal terdapat kekuatan dan kelemahan, setiap perusahaan atau industri harus mengevaluasi kekuatan dan ancaman secara priodik. Begitu juga dengan KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange harus mampu menggunakan semaksimal mungkin kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan atau mengevaluasi kelemahannya.

Berdasarkan analisis SWOT yang digambarkan bahwa KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange memaksimalkan strategi S-O, W-O, S-T dan W-T. KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange berusaha memanfaatkan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan ancaman terhadap KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange mengevaluasi terus strategi peningkatan agar terus menambah produk baru dan mempertahankan produk yang lama. Adapun strategi peningkatan berdasarkan analisis SWOT adalah:

- a. Meningkatkan pengembangan produk agar terus diminati oleh pelanggan
- b. Meningkatkan bagian pemasaran karena melihat melalui perpajangan di pinggir jalan lebih meningkatkan laba
- c. Perlunya inovasi untuk pengembangan produk dalam menghadapi pesaingnya

- d. Mengoptimalkan SDM yang ada
- e. Perlunya menerapkan pengawasan yang lebih disiplin

3. Kendala Strategi Peningkatan Produksi KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Perkembangan KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange sekarang sudah berkembang, produk-produk yang ada di KOPINKRA sudah ada diberbagai wilayah. Tetapi alat-alat produksi masih manual atau rendah dan laporan pembukuannya masih lemah dan juga pengawasan masih rendah. Karena KOPINKRA ini belum menjalankan peraturan yang ditetapkan sehingga karyawan tidak peduli dengan peraturan yang dibuat.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan karyawan menjelaskan kendala yang dihadapi dalam meningkatkan produk KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange:

1. Adanya teknologi untuk mempercepat proses produksi tetapi sudah banyak rusak
2. Kadang-kadang listrik mati maka karyawan tidak berkerja
3. Pengawasan masih rendah
4. Pembukuan tidak dipedulikan

5. Target yang harus dicapai kadang tidak tercapai⁹

Dengan adanya berbagai kendala yang dihadapi KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dalam meningkatkan produk, maka KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange harus lebih giat dan harus optimis agar bisa meningkatkan serta harus memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*) dan secara bersamaan industri juga dihadapkan pada kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*).

Meskipun dengan timbulnya berbagai kendala, perkembangan jumlah produksi di KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange terhitung Sejak mulai berdirinya KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange tergolong naik turun. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan karyawan menyatakan perkembangan yang sangat signifikan dari tahun ke tahun.

Berdasarkan data perkembangan produksi KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dapat dilihat pada tabel 4.4 dibawah

Tabel 4.4 Data Perkembangan dan pendapatan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi Di Desa Sipange

Tahun	Pendapatan/ Tahun
2008	Rp 2.000.000
2009	Rp 6.250.000
2010	Rp 11.960.000
2011	Rp 9.231.000
2012	Rp 9.081.000
2013	Rp 15.404.750
2014	Rp 3.210.100 ¹⁰

⁹ Wawancara dengan Bapak Abunuddin Nasution Karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi, Hari Sabtu Tanggal 6 Agustus 2016 Pukul 11.30 Wib.

¹⁰ Laporan Pembukuan Koperasi Industri kerajinan Rakyat Pandai Besi serasi

Berdasarkan dari tabel di atas dapat dijelaskan dari tahun 2008 jumlah pendapatan yang dicapai oleh KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange pada tahun 2008 adalah Rp 2.000.000. Kemudian di tahun 2009 mengalami kenaikan berjumlah Rp 6.250.000, pada tahun 2010 mengalami peningkatan berjumlah Rp 11.960.000, kemudian pada tahun 2011 pendapatan yang dialami mengalami penurunan juga berjumlah Rp 9 231.000, dan pada tahun 2012 mengalami penurunan berjumlah Rp 9.081.000, kemudian pada tahun 2013 mengalami kenaikan yang cukup tinggi berjumlah Rp 15.404.750, pada tahun 2014 mengalami penurunan yang cukup rendah berjumlah Rp 3.210.100 dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang dialami oleh KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange adalah mengalami pluktuasi kadang meningkat dan kadang menurun¹¹.

4. Implementasi Strategi Peningkatan Jumlah Produksi (KOPINKRA) Koperasi Indusri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Strategi peningkatan produksi (KOPINKRA) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange yaitu dengan cara meningkatkan faktor-faktor produksi yang akan dibahas dibawah ini:

¹¹ Pedoman Buku Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi

a. Modal

Modal adalah Sarana produksi yang menghasilkan bukan sebagai faktor produksi pokok melainkan sebagai sarana untuk mengadakan tanah dan tenaga kerja. Semua benda yang menghasilkan pendapatan semua selain tanah harus dianggap selain modal termasuk barang-barang umum. Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan kepemilikan, serta berdasarkan sifatnya.

Berdasarkan sumber modal yang dapat oleh KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dibagi dua yaitu modal awal terdiri simpanan pokok sebesar Rp 50.000 / anggota dan simpanan wajib sebesar Rp 10.000/ anggota perbulan. Modal yang dikumpulkan oleh anggota pada tahun 2011 sebesar Rp 47 000.000. Pada saat ini Perlu ditingkatkan agar ada perubahan nanti di tahun berikutnya.

b. Tenaga kerja

Tenaga kerja manusia adalah segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa maupun faedah suatu barang. Tenaga kerja atau karyawan yang memproduksi KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange berjumlah 60 orang tetapi hanya 25 orang yang aktif selainnya tidak aktif.¹²

¹² Wawancara dengan Bapak Gusnan, KetuaI Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi, Serasi Hari Rabu tanggal 30 Juli 2016 Pukul 14.30 Wib.

c. Tanah

Tanah adalah faktor produksi yang penting mencakup semua sumber daya alam yang digunakan dalam proses produksi. Berdasarkan data yang diperoleh dari KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi. Pada tahun 2006 jumlah tanah yang dimiliki KOPINKRA Pandai Besi Serasi 40x40 m.

d. Kewirausahaan

Faktor kewirausahaan adalah keahlian atau keterampilan yang digunakan seseorang dan mengkoordinir faktor-faktor produksi. Kewirausahaan yang dilakukan KOPINKRA (Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dengan melakukan menawarkan produk seperti perpajangan di tepi jalan raya seperti produk yang ditawarkan kepada pelanggan

Berdasarkan data yang diperoleh dari KOPINKRA Koperasi Industri Kerajinan Rakyat) Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Produk yang paling banyak terjual adalah produk parang karena produk ini banyak permintaan para pelanggan atau masyarakat dan bermacam-macam variasi. Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap karyawan yaitu: Bapak Ali Amsa Nasution menyatakan alasannya memilih Parang yang banyak permintaan pelanggan:

Produk saat ini yang banyak diminta oleh pelanggan adalah parang karena parang banyak diminati oleh orang, dilihat dari kegunaan dan modelnya yang bervariasi serta harga yang terjangkau.¹³

5. Pemasaran Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa

Sipange

Pemasaran barang untuk saat ini sampai ke Lampung, Jambi, Pekanbaru, Batang Toru, dan sekitar Padangsidempuan¹⁴.

¹³ Wawancara dengan Bapak Ali Amsa Nasution Ketua Badan Pengawas Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi , Hari Senin Tanggal 28 Juli 2016 Pukul 11.15

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Safaruddin Pulungan Ketua II Koperasi Industri Kerajinan Pandai Besi Serasi, Hari Sabtu Tanggal 4 Agustus 2016 Pukul 10.30

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Peningkatan Jumlah Produksi Koperasi Industri Kerajinan

Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi

Strategi peningkatan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange Kecamatan Sayur Matinggi lebih mengutamakan memanfaatkan bahan baku dan mengefesienkan waktu dengan sebaik-baiknya. Hanya saja strategi peningkatan jumlah produksi yang dilaksanakan oleh Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sayur Matinggi ini masih manual, seharusnya lebih mengacu kepada sistem teknologi berkembang saat ini. Melakukan strategi peningkatan dengan cara menerapkan program reduksi biaya, mengelola pertumbuhan, bekerja lebih efisien dan efektivitas, Mengurangi aktivitas yang tidak perlu, bekerja lebih aktif dan lain sebagainya. Agar lebih mudah karyawan melaksanakannya. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang digambarkan bahwa Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange memaksimalkan S-O, W-O, S-T, dan W-T KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange memanfaatkan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan ancaman terhadap KOPINKRA di Desa Sipange. Mengevaluasi terus strategi peningkatan agar terus menambah jumlah produksi dan mempertahankan citra

produk lama. Adapun strategi peningkatan jumlah produksi KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sipange berdasarkan analisis SWOT:

- a. Meningkatkan pengembangan produk agar terus diminati oleh pelanggan
- b. Meningkatkan bagian pemasaran karena melihat melalui perpajangan di pinggir jalan lebih meningkatkan laba
- c. Perlunya inovasi untuk pengembangan produk dalam menghadapi pesaingnya
- d. Mengoptimalkan SDM yang ada
- e. Perlunya menerapkan pengawasan yang lebih disiplin

Strategi Peningkatan jumlah Produksi KOPINKRA Pandai Besi Serasi yang diimplementasikan oleh KOPINKRA Pandai Besi Serasi di Desa Sepange dengan meningkatkan faktor-faktor produksi yang terdiri dari: Modal, Tenaga Kerja, Tanah, dan Kewirausahaan

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Kepada Ketua Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi agar mengembangkan dan meningkatkan usahanya dengan cara inovasi produksi dalam menghadapi persaingan serta melakukan perubahan-perubahan yang lebih baik supaya bisa menghasilkan produk-produk yang berstandar nasional.

2. Kepada Karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi agar bekerja lebih aktif, efektif, serta efisien dan mengolah pertumbuhan yang ada supaya bisa mencapai target yang diinginkan.
3. Kepada Peneliti berikutnya agar bisa menambah wawasan pengetahuan, serta bahan referensi dan melakukan lebih lanjut mengenai permasalahan dalam skripsi ini karena penelitian ini memiliki keterbatasan dan kekurangan seperti kekurangan dalam materi atau referensi. Dan kepada pembaca diharapkan setelah membaca skripsi ini dapat memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan peneliti di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bernadiene R. Wirjana, *Mencapai Manajemen Berkualitas*, Yogyakarta: Pustaka Cipta, 2007.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Jakarta: CV, Penerbit, 2004.
- Ernie Tisnawati dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Fred R. David, *Strategic Management*, Diterjemahkan oleh Dono Sunardi "Manajemen strategi", Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Hasibuan Melayu Sp, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Hery, *Pengendalian Akutansi dan Manajemen*, Jakarta: Kencana Prenada Media, 2008.
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000.
- Mardalis, *Metode Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian* Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Muhammad Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2011.
- M. Suyanto, *Marketing Top Brand* Yogyakarta: CV Andi Offsed 2007.
- Pedoman Buku Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller "Marketing Management" Diterjemahkan oleh Benyamin Molan "Manajemen Pemasaran" Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang 2007.

- Richard L. Daft, *Manajemen*, Diterjemahkan oleh Edward dan Shirly Tiolina “*Managemen*”, Jakarta: Salembah Empat, 2010.
- Rika Ampuh Handiguna *Manajemen Pabrik*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009.
- Rosady Ruslan, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2008.
- Rozalinda *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Akitivasnya Ekonomi*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2004.
- Siagian Sondang P, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: Bumi Aksara, 1995.
- Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salembah Empat, 2002.
- Stephen P. Robbins, *Managemen* diterjemahkan oleh Mary Coulter “*manajemen*” Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2009.
- Sugyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif R &D*, Bandung: Alfabeta, 2000.
- Suharsimi Arikunto, *Produser Penelitian Suatu Praktek*, Rineka Cipta, 2000.
- Tanjung M. Syamsul Ma’arif *Manajemen Operasi*, Jakarta: Gramedia Widiasarana, 2003.
- T.Hani Handoko, *Dasar Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta: BPF, 2000.
- Triton P.B, *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: Tugu Puslisher, 2007.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Desima Ramadia Hasibuan

NIM : 12 230 0053

Tempat/Tanggal Lahir : Pagaran Jalu-Jalu/ 11 Maret 1993

Alamat : Pagaran Jalu-Jalu, Kec. Lubuk Barumon, Kab. Padang Lawas, Prov. Sumatera Utara.

Nama Orang Tua

Ayah : Muhammad Daud Hasibuan

Ibu : Nurhabiba Siregar

Alamat : Pagaran Jalu-Jalu, Kec. Lubuk Barumon, Kab. Padang Lawas, Prov. Sumatera Utara.

Pekerjaan : Petani

Riwayat Pendidikan

Tahun 2001-2006 : SD Negeri Pasar Latong

Tahun 2007-2009 : SMP Negeri 1 Lubuk Barumon

Tahun 2010-2012 : MAS NU Sibuhuan

DAFTAR WAWANCARA

- A. Wawancara dengan ketua pimpinan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi serasi di Desa Sipange
1. Apakah misi dan visi dalam mengembangkan produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange? Jawaban untuk menjadikan usaha yang besar dan maju dibidang pemasarannya tingkat standart rnasional.
 2. Hal apa sajakah yang menjadi unggulan produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange untuk menghadapi persaingan dari produk-produk yang lain? Jawaban Produk parang, karena produk ini banyak diminati oleh orang dan juga modelnya bervariasi serta harganya terjangkau.
 3. Bagaimana tingkat persaingan harga produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dibandingkan produk-produk yang lain? Jawaban Persaingan harga dari produk produk lain tidak terlalu tinggi.
 4. Keunggulan kompetitif industri ditentukan oleh jangkauan bersaingnya. Jangkauan bersaing Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange termasuk luas atau sempit mengapa? Jawaban Termasuk standar karena pemasarannya masih disekitar Jambi, Pekan Baru, Batang Toru dan Padangsidempuan.
 5. Beberapa pelanggan mengeluh tentang produk mengenai kurang tepat yang diinginkan. Bagaimana mengatasi keluhan tersebut serta membuat pembenahan seefisien mungkin? Jawaban Masalah keluhan tentang produk tidak ada.
 6. Hal unik apa dalam citra produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange yang bisa diunggulkan? Jawaban Produk Parang, Pisau, Pedang hias.
 7. Langkah apa yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dalam melakukan perluasan (ekspansi) kepada pelanggan baru? Jawaban Langkahnya adalah diperluas dalam memproaikan barang
 8. Pangsa pasar adalah hal utama yang berpengaruh terhadap aktivitas industri .Usaha apakah yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi untuk mempertahankan pasarnya? Jawaban Usaha yang dilakukan dalam mempertahankan produk yaitu dengan cara inovasi dan mengembangkan produk-produk yang lain
 9. Pengawasan setiap aktivitas operasional industri atau perusahaan penting pengendalian manajemen biaya. Bagaimanakah pengawasan yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi kinerja operasional para karyawan? Jawaban Pengawasan yang dilakukan ketua kepada karyawan saat ini belum diiterapkan.
 10. Apa yang dilakukan Ketua Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi bila ada karyawan malas atau absen? Jawaban Tidak ada sanksi.
 11. Bagaimana pendapatan produksi Koperasi Industri kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dari tahun ke tahun? Jawaban Berfluktuasi kadang meningkat dan kadang menurun.

12. Bagaimana pendapatan produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dalam satu tahun? Jawaban Tidak stabil kadang banyak dan kadang sedikit.
 13. Apakah yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi bila pendapatan menurun? Jawaban cara yang dilakukan untuk memperbaiki dari kesalahan yang pernah terjadi ditahun ini .
 14. Apakah yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi bila pendapatan meningkat? Jawaban Adalah terus berusaha mempertahankan dan meningkatkan usaha ini.
 15. Berapakah Pendapatan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange pada tahun ini? Jawaban Pendapatan yang dialami KOPINKRA adalah menurun disebabkan peralatan yang kurang.
 16. Bagaimana mengatasi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi bila bahan bakunya kehabisan? Jawaban Tidak bisa bekerja cara mengatasi menunggu sampai ada.
- B. Wawancara dengan karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di desa Sipange?
1. Sudahkah ada teknologi yang dilakukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange untuk mempercepat proses produksi dalam meminimalkan sedikit biaya dan aktivitas yang keluar? Jawaban ada yaitu blower dan gammer.
 2. Apa kekuatan produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi disisi karyawan sehingga saat ini masih diproduksi? Jawaban kualitas, ketajaman, ketahanan dan pemasaran produksi.
 3. Hambatan apa yang terjadi dalam melakukan proses produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange? Jawaban aliran listrik yang sering padam sehingga para karyawan tidak bisa memproduksi suatu produk.
 4. Keterbatasan teknologi dan peralatan selalu menjadi kelemahan bagi karyawan untuk memproduksinya. Solusi apa yang tepat untuk mengatasi kelemahan tersebut? Jawaban Pemerintah harus memperhatikan seni budaya Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi yang ada di Sipange.
 5. Karyawan masih menggunakan alat yang manual menjadi sebuah tantangan bagi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi. Upaya apakah yang dilakukan Serasi Pandai Besi untuk menentukan strategi apa yang tepat dilakukan ? Jawaban Pemerintah harus mendukung dan lebih memperhatikan seni budaya Indonesia termasuk alat-alat yang memadai.
 6. Produk apakah yang perlu dikembangkan untuk membuat inovasi yang baik dalam teknologi maupun kualitas bisa meningkatkan citra produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi? Jawaban Pedang hias, Pisau hias karena membelinya orang-orang tertentu.

7. Strategi apa yang tepat dilakukan oleh untuk meningkatkan jumlah produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange? Jawaban Harus lebih dipromosikan keseluruh Indonesia ataupun Internasional.
8. Apa keunggulan produk Kerajinan Industri Kerajinan rakyat Pandai Besi Serasi yang paling efektif untuk ditingkatkan oleh karyawan sehingga mampu menarik simpatik para pelanggan? Jawaban Kualitas, ketajaman, dan ketahanan pada setiap produk Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi yang diolah.
9. Produk apakah yang paling banyak diproduksi oleh karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange? Jawaban Parang karena produk ini banyak permintaan para pelanggan.
10. Berapa banyak produk yang diproduksi karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dalam setiap bulan? Jawaban kadang kebanyakan 22 biji, kadang siap 13-15 biji, tetapi belum tentu semua karyawan ikut memproduksi, Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi memperkirakan semua barang yang diproduksi sekitar kurang lebih 1742 / Tahun.
11. Langkah apakah yang dibuat oleh karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi untuk meningkatkan jumlah produksi? Jawaban Mencari bahan bakunya yang mudah diolah tergantung tipis atau tebalnya bahan baku yang digunakan dan aliran listrik yang selalu aktif.
12. Bagaimana caranya Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange agar tidak menurun jumlah produksi? Jawaban Penjualan dan pemasaran harus lancar sesuai dengan harganya.
13. Berapa lama waktu yang dipakai dalam memproduksi produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi dalam satu produk? Jawaban Para karyawan memproduksi produk memakai waktu kira-kira 18 menit dalam 1 produk.
14. Produk apakah yang paling cepat diproduksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi? Jawaban Para karyawan memproduksi produk pisau yang paling cepat proses siapnya karena pisau memiliki ukuran kecil proses produksi cepat.
15. Produk apakah yang paling lambat diproduksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi? Jawaban Pedang panjang hias, dan egrek dikarenakan memproduksinya sangat lama waktu yang dibutuhkan karena bahan baku yang dibutuhkan memiliki ukuran yang tebal dan perlu lagi pengukiran yang cantik untuk pedang hias agar menarik para konsumen atau pembeli.

DAFTAR DOKUMENTASI

- 1) Data sejarah berdiri dan proses perkembangan di Desa Sipange
 - a. Bagaimana sejarah Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?
 - b. Apa misi, visi dan tujuan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?
 - c. Bagaimana bentuk dan kegiatan usaha Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?
- 2) Struktur organisasi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi
 - a. Bagaimana struktur organisasi Serasi Pandai Besi di Desa Sipange?
- 3) Data jumlah produksi dan perkembangan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange
 - a. Berapakah jumlah produksi Kerajinan Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange dalam setiap tahun?
 - b. Berapa banyak peningkatan yang dialami Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?
- 4) Keadaan sarana dan prasarana Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange
 - a. Bagaimana Persediaan sarana dan prasarana Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?
 - b. Bagaimana manajemen pengawasan terhadap kinerja karyawan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?

DAFTAR OBSERVASI

1. Bagaimana tata letak geografi Serasi Pandai Besi di Desa Sipange?
2. Bagaimana metode produksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?
3. Apakah sarana prasarana untuk memproduksi Koperasi Industri Kerajinan Rakyat Pandai Besi Serasi di Desa Sipange?