

**STRATEGI USAHA BATU BATA DAN TINGKAT KESEJAHTERAAN  
MASYARAKAT DI DESA LANGGEA KECAMATAN RANOMEETO  
KABUPATEN KONAWE SELATAN**

**ATYSA LIBRASARI**

Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari

**ABSTRACT**

This study aims to analyze the strategies used by brick entrepreneurs in Langgea Village in improving welfare. The formulation of the problems in this study are: 1) How is the brick business strategy in Langgea village, Ranomeeto sub-district. 2) What is the welfare level of brick entrepreneurs in Langgea village, Ranomeeto sub-district. This research is a field research with a qualitative approach. The data collection techniques used are interviews with 40 informants, observation, and documentation. From the results of this study it can be concluded that: 1) The strategy used consists of three types of strategies, namely corporate strategy, business strategy, and functional strategy. 2) Based on the results of welfare calculations using the CIBEST model on brick entrepreneurs, the results show that material welfare, namely monthly income obtained is greater than the MV (Material Value) value, while spiritual welfare is  $\geq 3.0$ , which means that the welfare level of brick entrepreneurs in Langgea Village is in quadrant I, namely prosperous (materially rich and spiritually rich), and not in quadrant II (material poverty), quadrant III (spiritual poverty) or quadrant IV (absolute poverty).

**Keywords:** Strategy, Bricks, Welfare, Cibest Model.

**LATAR BELAKANG**

Salah satu usaha yang bersifat kewirausahaan ialah usaha batu bata. Salah satunya adalah usaha batu bata yang menjadi perhatian pengusahanya di Kecamatan Ranomeeto. Prospek usaha batu bata di era modern sekarang ini sangat baik untuk dikembangkan. Dengan pesatnya perkembangan infrastruktur bangunan seperti perumahan, gedung sekolah, gedung pemerintahan, gedung perusahaan milik negara maupun milik swasta, semuanya membutuhkan bahan baku untuk pembangunan tersebut. Salah satu bahan baku untuk pembangunan tersebut ialah batu bata. Hal ini mengisyaratkan bahwa usaha pada sektor ini cukup potensial untuk dikembangkan dalam pengadaan material bangunan untuk mendukung pembangunan sektor tersebut.

Ranomeeto merupakan salah satu kecamatan yang menjadi pemasok terbesar batu bata yang ada di Sulawesi Tenggara dan dinilai memiliki potensi tambang galian C. Kecamatan Ranomeeto terbagi menjadi 12 Desa, salah satunya adalah Desa Langgea. Sebagian besar masyarakat Desa Langgea berpenghasilan dari usaha batu bata, kios, pedagang makanan, dan jasa pemerintah. Untuk mata pencaharian yang paling menonjol atau

dominan di Desa Langgea ialah batu bata. Desa Langgea merupakan daerah penghasil batu bata terbesar pertama yang ada di Kecamatan Ranomeeto. Tercatat ada 157 jenis usaha pembuatan batu bata yang didirikan oleh masyarakat khususnya dari kalangan wirausahawan Desa Langgea. Berikut rinciannya:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Unit Usaha di Desa Langgea**

No	Mata Pencaharian	Jumlah Keluarga
1	Industri Batu Bata	157
2	Jasa Pemerintah (PNS/ TNI/ POLRI/ Pensiunan)	114
3	Kios dan Warung	151

*Sumber: Arsip Desa Langgea, 2023*

Dengan berdirinya banyak bangsal yang merupakan tempat produksi batu bata di Desa Langgea menunjukkan bahwa usaha pembuatan batu bata ini merupakan usaha yang cukup potensial untuk dikembangkan guna meningkatkan pendapatan masyarakat setempat serta mengatasi tingkat pengangguran yang ada di Desa tersebut. Masyarakat di Desa Langgea bekerja pada sektor industri batu bata tersebut karena alur pembuatannya tergolong sederhana tanpa memerlukan pendidikan yang tinggi dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Bahan untuk membuat batu bata termasuk sangat mudah, yaitu tanah liat (lempung), pasir, merang, dan air. Selain itu proses pembuatannya masih menggunakan teknik tradisional (Prayoga, 2018). Karena kemudahan itulah yang membuat sebagian besar masyarakat Desa Langgea bergelut pada sektor industri batu bata.

Berdasarkan hasil wawancara pendahuluan terhadap pengrajin usaha batu bata di Desa Langgea, diperoleh informasi bahwa keberadaan usaha batu bata di Desa Langgea ini memiliki dampak positif terhadap masyarakat namun juga memiliki dampak negatif terhadap lingkungan. Dampak positif tersebut meliputi adanya penyerapan tenaga kerja dan sumber penghasilan masyarakat setempat. Sedangkan dampak negatif dari adanya usaha batu bata adalah eksploitasi tanah secara terus menerus dalam jumlah yang besar dapat menimbulkan dampak negatif unsur hara yang terkandung di dalam tanah. Lubang hasil produksi batu bata memiliki kedalaman rata-rata 1 sampai 2,5 meter.

Desa Langgea terdiri dari 5 dusun, dengan luas desa sekitar 672,034,5 ha, jumlah keluarga di Desa Langgea terdiri dari 657 keluarga, jumlah penduduk 2.429 jiwa dengan wilayah pemukiman dan tanah yang cukup luas. Usaha batu bata di Desa Langgea dalam hal permodalan masih menggunakan modal sendiri, dikarenakan belum adanya investor yang membantu permodalan sebab usaha batu bata ini hanya usaha skala mikro menengah. Padahal potensi sumber daya alam yang dimiliki Desa Langgea melimpah didukung dengan luas lahan 672,034,5 ha. Pemasaran yang dilakukan oleh usaha batu bata di Desa Langgea masih belum menggunakan media online sehingga pemasarannya hanya dari mulut ke mulut.

Usaha batu bata merupakan mata pencaharian utama penduduk Desa Langgea, Kecamatan Ranomeeto, Kab. Konawe Selatan sejak lama dan masih bertahan sampai sekarang ini. Namun masuknya industri sejenis menyebabkan usaha tersebut harus mengembangkan berbagai strategi dalam menghadapi persaingan dengan produsen lainnya. Strategi dalam usaha menjadi penting untuk diperhatikan. Strategi yang dipilih dalam menjalankan dan mengembangkan usaha akan berpengaruh pada hasil yang diinginkan oleh para pengusaha. Dalam arti lain strategi akan mempengaruhi kualitas usaha (Mulyana, 2021). Menurut Porter, strategi merupakan alat yang sangat dibutuhkan demi tercapainya keunggulan bersaing (Purwanggono, 2020). Menurut teori yang dikemukakan oleh Porter, penentu keunggulan kompetitif ialah strategi dari perusahaan, struktur, serta para pesaing. Kemudian, terdapat lima kekuatan kompetitif yang menjadi penentu kekuatan industri. Kelima kekuatan tersebut adalah persaingan antar perusahaan, ancaman masuknya pesaing

baru, ancaman dari produk pengganti, kekuatan tawar menawar pemasok, dan kekuatan tawar menawar konsumen (Elias, 2018).

Penelitian terdahulu dari Annisa Dewi Lestari (2021) menyebutkan bahwa strategi yang baik yaitu dengan menawarkan harga produk batu bata dengan harga yang terjangkau, kualitas yang awet. Penelitian Labuhan Sutera Maulana Rizki (2022) menyebutkan strategi yang dapat diterapkan yaitu dengan melakukan pelatihan manajemen usaha kepada para pemilik dan tenaga kerja secara berkelanjutan agar usaha tetap berkembang secara inovatif. Penelitian dari Sulhendra (2022) menyebutkan bahwa strategi yang baik yaitu strategi pemasaran dan pengembangan produk. Demikian pula dengan penelitian dari Anjeli (2022) dan Siti Nuriyah (2023) menyebutkan bahwa aspek pemasaran memiliki peluang dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun di antara penelitian tersebut belum ada yang mengkaji terkait strategi usaha batu bata khususnya di Desa Langgea dan tingkat kesejahteraan masyarakat dimana kesejahteraan diukur melalui model CIBEST.

Alasan peneliti tertarik pada usaha batu bata di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto adalah karena usaha batu bata ini merupakan salah satu produk unggulan di Kecamatan Ranomeeto yang produksinya sudah berlangsung sejak lama dan terus berkembang, sehingga mengundang banyak masyarakat luar daerah yang datang ke Ranomeeto untuk bekerja pada industri batu bata. Dengan tetap berkembangnya usaha batu bata inilah yang membuat peneliti ingin mengetahui strategi usaha yang digunakan. Terdapat hubungan antara strategi usaha dan kesejahteraan masyarakat yakni dengan adanya strategi usaha diharapkan dapat membuat usaha menjadi lebih berkembang. Kemudian, semakin berkembangnya suatu usaha maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh. Selain itu, pengusaha juga dapat melebarkan sayapnya untuk bisa merekrut lebih banyak pekerja sehingga berdampak dan berperan dalam meningkatkan kesejahteraan pada masyarakat. Masyarakat yang dimaksud adalah para pelaku usaha kecil dan menengah di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto dan masyarakat sekitar yang ikut merasakan dampak positif dari adanya usaha pembuatan batu bata yakni karena mendapatkan lapangan pekerjaan. Karena kesejahteraan begitu penting dalam Islam dan menjadi ujung tombak atau tujuan dari Ekonomi Islam.

Berdasarkan uraian di atas peneliti merasa perlu dan berkeinginan untuk mengadakan suatu penelitian tentang strategi usaha batu bata di Desa Langgea terhadap kesejahteraan masyarakat. Maka peneliti ingin mengadakan penelitian dengan judul **“Strategi Usaha Batu Bata dan Tingkat Kesejahteraan Masyarakat di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto Kabupaten Konawe Selatan”**

## **LANDASAN TEORI**

### **Strategi**

Strategi adalah tindakan potensial yang memerlukan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang besar di mana 16 strategi mempengaruhi kesejahteraan jangka panjang suatu organisasi yang berjangka waktu biasanya lima tahun, sehingga berorientasi pada masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsi atau multidimensi dan memerlukan pertimbangan baik faktor dari dalam perusahaan (internal) maupun dari luar perusahaan (eksternal) (David, 2017).

Menurut David (2017), ada beberapa macam tingkatan dalam strategi untuk perusahaan, yaitu:

1. Strategi Korporasi (Corporate Strategy)
2. Strategi Bisnis (Business Strategy)
3. Strategi Fungsional (Functional Strategy)

### **Kesejahteraan**

Kesejahteraan berasal dari kata “Sejahtera”. Sejahtera ini mengandung pengertian dari bahasa sansekerta “Catera” yang berarti payung. Dalam konteks ini kesejahteraan yang

terkandung dalam arti Catera (payung) adalah orang yang sejahtera yaitu orang yang hidupnya bebas dari kemiskinan, kebodohan, ketakutan dan kekhawatiran sehingga hidupnya aman tentram, baik lahir maupun batin. Tujuan dari kesejahteraan masyarakat adalah untuk tercapainya standar kehidupan pokok seperti sandang, perumahan, pangan, dan lain-lain (Fahrudin, 2018).

Pada penelitian ini peneliti menggunakan indikator dari Irfan Syauqi Beik untuk mengukur tingkat kesejahteraan masyarakat pengusaha/ pengrajin batu bata.

1. Kesejahteraan Ekonomi Konvensional
2. Kesejahteraan ekonomi syariah

## METODOLOGI

Jenis penelitian ini adalah termasuk penelitian lapangan (field research). Sesuai dengan permasalahan yang dibahas pada penelitian ini, maka yang akan menjadi populasi adalah pengusaha dan pengrajin batu bata di dusun III yang berjumlah 157 orang. Peneliti menggunakan taraf kesalahan 5%, sehingga diperoleh jumlah sampel yaitu 40 responden dari jumlah 157 populasi yang ada. Alasan peneliti menggunakan tabel Isaac dan Michael karena tabel Isaac dan Michael dapat mengetahui besaran sampel secara langsung berdasarkan jumlah populasi dan tingkat kesalahan yang diinginkan. Adapun Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan purposive sampling yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Dalam penelitian ini yang menjadi data primer adalah data yang diperoleh dari wawancara langsung dari pelaku bisnis usaha batu bata yang bertindak langsung sebagai pelaku produksi batu bata, untuk mengetahui situasi dan kondisi yang berkaitan dengan masalah strategi usaha batu bata dan tingkat kesejahteraan masyarakat dari adanya usaha batu bata. Dalam penelitian ini proses analisis data dilakukan dengan: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan pengujian data dilakukan dengan metode triangulasi.

## HASIL PENELITIAN

### Tingkat Kesejahteraan Pengusaha Batu Bata di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto Data Pendapatan Pengusaha Batu Bata

No	Nama	Pendapatan <i>Perbulan</i>	Pengeluaran		Laba bersih
			Bahan baku	Biaya hari-hari <i>Perbulan</i>	
1	Agus purwadi	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
2	Ajat	Rp. 4.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.450.000
3	Aprianto	Rp. 3.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.950.000
4	Asman	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 2.450.000
5	Asnani	Rp. 5.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.950.000
6	Budi	Rp. 5.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.950.000
7	Faisal	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.450.000
8	Gatar	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 2.450.000
9	Jumariah	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.450.000
10	Kastari	Rp. 5.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 3.950.000
11	Kunario	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.450.000
12	Maman	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.450.000
13	Mesni	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
14	Mingon	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
15	Nadam	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
16	Nurdin	Rp. 5.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 3.450.000
17	Paeng	Rp. 6.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 3.950.000
18	Parimin	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.450.000
19	Parman	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.450.000
20	Ponidi	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
21	Rahmat	Rp. 4.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.450.000
22	Sadiman	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.750.000
23	Saefudin	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 2.450.000
24	Samiran	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
25	Sidiq	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 2.450.000
26	Slamet	Rp. 5.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 3.450.000
27	Subowo	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000
28	Sugianto	Rp. 4.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.450.000
29	Sugiatno	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.950.000

No	Nama	Pendapatan	Pengeluaran			Laba bersih
30	Suharto	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000		Rp. 2.450.000
31	Suheri	Rp. 4.500.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.050.000	Rp. 1.900.000
32	Sukamto	Rp. 5.000.000	Rp. 400.000	Rp. 1.500.000	Rp. 700.000	Rp. 2.400.000
33	Sukarmin	Rp. 5.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000		Rp. 2.950.000
34	Sukatman	Rp. 5.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000		Rp. 2.950.000
35	Suparmin	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000		Rp. 1.950.000
36	Surep	Rp. 4.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000		Rp. 1.950.000
37	Sutina	Rp. 6.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 1.400.000	Rp. 2.550.000
38	Toto	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000		Rp. 1.450.000
39	Triman	Rp. 3.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.000.000		Rp. 1.450.000
40	Tugiman	Rp. 5.000.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000		Rp. 2.950.000

Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa usaha batu bata adalah usaha yang sebagian besar merupakan mata pencaharian utama masyarakat di Desa Langgea dan berbagai macam faktor yang mendukung mendorong masyarakat untuk membuat batu bata. Untuk penghasilan masyarakat berkisar yaitu Rp. 3.000.000,- hingga Rp. 6.000.000,- sebulan per kepala keluarga. Tidak hanya pendapatan, tetapi pengusaha batu bata juga mempunyai pengeluaran berupa bahan baku (pasir dan kayu), biaya buruh, dan kebutuhan hari-hari yang rata-ratanya dihitung sebulan.

Sedangkan jika dilihat berdasarkan standar yang ditetapkan oleh Badan Pusat Statistik (PBS), seseorang dikategorikan sebagai masyarakat miskin apabila pendapatannya berada di bawah Rp.535.547,- per orang dalam satu keluarga. Maka dalam hal ini, pengusaha batu bata dianggap belum mencapai tingkat kesejahteraan yang memadai karena pendapatan yang diperoleh hanya berasal dari kepala keluarga dan bukan diperhitungkan secara individu dalam keluarga tersebut.

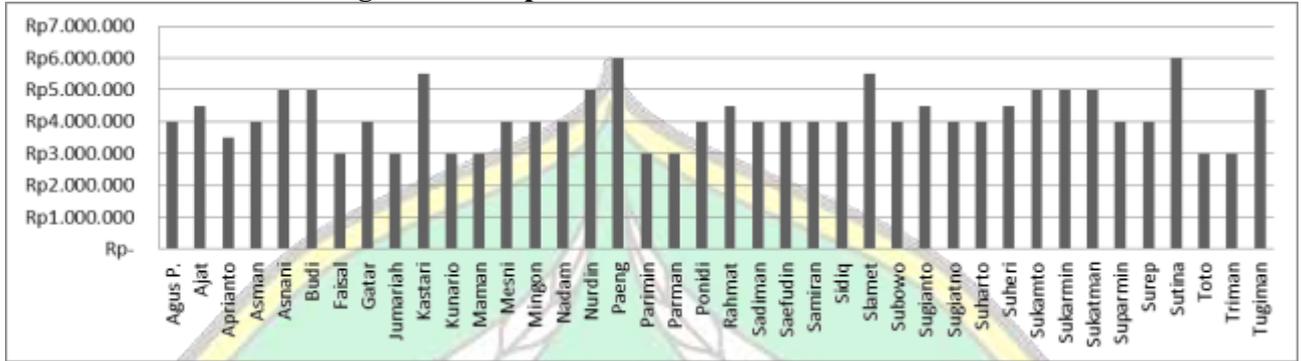
Namun, untuk mengukur kesejahteraan pada penelitian ini menggunakan pendekatan yang berbeda, yaitu berdasarkan teori yang dikembangkan oleh Irfan Syauqi Beik. Pendekatan ini memiliki perspektif yang berbeda dalam menilai kesejahteraan masyarakat, yang memungkinkan penelitian ini untuk mengevaluasi kesejahteraan dari sudut pandang yang lebih komprehensif dan lebih relevan dengan kondisi lokal masyarakat Desa Langgea.

### Diagram Pengeluaran Pengusaha Batu Bata Dalam Satu Bulan

No	Nama	Pendapatan	Pengeluaran				
			Makan	Listrik	Sekolah	Bensin	Bpjs
1	Agus P.	Rp 4.000.000	Rp 650.000	Rp 200.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 100.000
2	Ajat	Rp 4.500.000	Rp 800.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 100.000
3	Aprianto	Rp 3.500.000	Rp 250.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
4	Asman	Rp 4.000.000	Rp 300.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 100.000
5	Asnani	Rp 5.000.000	Rp 750.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
6	Budi	Rp 5.000.000	Rp 550.000	Rp 250.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
7	Faisal	Rp 3.000.000	Rp 550.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 150.000
8	Gatar	Rp 4.000.000	Rp 350.000	Rp 50.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
9	Jumariah	Rp 3.000.000	Rp 500.000	Rp 50.000	Rp 200.000	Rp 250.000	
10	Kastari	Rp 5.500.000	Rp 600.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 100.000
11	Kunario	Rp 3.000.000	Rp 700.000	Rp 50.000		Rp 250.000	
12	Maman	Rp 3.000.000	Rp 450.000	Rp 50.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 50.000
13	Mesni	Rp 4.000.000	Rp 850.000	Rp 250.000		Rp 250.000	Rp 150.000
14	Mingon	Rp 4.000.000	Rp 650.000	Rp 250.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
15	Nadam	Rp 4.000.000	Rp 550.000	Rp 250.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
16	Nurdin	Rp 5.000.000	Rp 550.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 150.000
17	Paeng	Rp 6.000.000	Rp 900.000	Rp 200.000		Rp 250.000	Rp 150.000
18	Parimin	Rp 3.000.000	Rp 750.000	Rp 50.000		Rp 100.000	Rp 100.000
19	Parman	Rp 3.000.000	Rp 700.000	Rp 50.000		Rp 100.000	Rp 150.000
20	Ponidi	Rp 4.000.000	Rp 1.050.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 150.000
21	Rahmat	Rp 4.500.000	Rp 750.000	Rp 250.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 50.000
22	Sadiman	Rp 4.000.000	Rp 250.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
23	Saefudin	Rp 4.000.000	Rp 350.000	Rp 250.000		Rp 250.000	Rp 150.000
24	Samiran	Rp 4.000.000	Rp 1.150.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 50.000
25	Sidiq	Rp 4.000.000	Rp 250.000	Rp 50.000	Rp 200.000	Rp 100.000	Rp 150.000
26	Slamet	Rp 5.500.000	Rp 800.000	Rp 100.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
27	Subowo	Rp 4.000.000	Rp 450.000	Rp 250.000	Rp 400.000	Rp 250.000	Rp 150.000
28	Sugianto	Rp 4.500.000	Rp 700.000	Rp 250.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
29	Sugiatno	Rp 4.000.000	Rp 700.000	Rp 250.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
30	Suharto	Rp 4.000.000	Rp 350.000	Rp 250.000		Rp 250.000	Rp 150.000
31	Suheri	Rp 4.500.000	Rp 550.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 150.000
32	Sukamto	Rp 5.000.000	Rp 750.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000

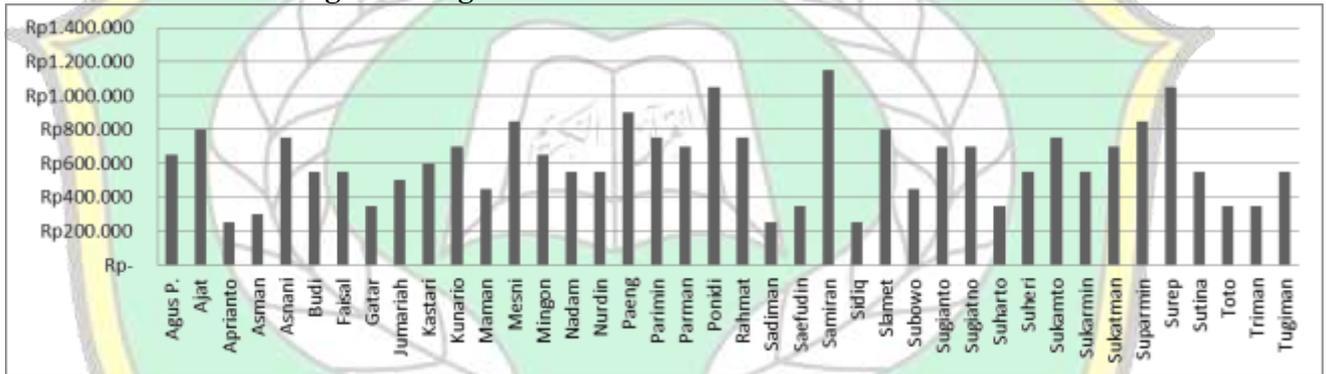
No	Nama	Pendapatan	Pengeluaran				
			Makan	Listrik	Sekolah	Bensin	Bpjs
33	Sukarmin	Rp 5.000.000	Rp 550.000	Rp 250.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
34	Sukatman	Rp 5.000.000	Rp 700.000	Rp 250.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 100.000
35	Suparmin	Rp 4.000.000	Rp 850.000	Rp 250.000		Rp 250.000	Rp 150.000
36	Surep	Rp 4.000.000	Rp 1.050.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 150.000
37	Sutina	Rp 6.000.000	Rp 550.000	Rp 250.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
38	Toto	Rp 3.000.000	Rp 350.000	Rp 50.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
39	Triman	Rp 3.000.000	Rp 350.000	Rp 50.000	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 150.000
40	Tugiman	Rp 5.000.000	Rp 550.000	Rp 250.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000

**Diagram Pendapatan Kotor Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

**Diagram Pengeluaran Konsumsi Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

**Nilai Cibest SV (Spiritual Value) Pengusaha Batu Bata**  
**Nilai Cibest SV (Spiritual Value) Pengusaha Batu Bata**

No	Nama	Kesejahteraan Model CIBEST			
		Skor SV Minimum Cibest	Skor SV Pengusaha Batu Bata	Status	Kuadran Cibest
1	Agus P.	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
2	Ajat	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
3	Aprianto	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
4	Asman	3	3,4	Kaya Spiritual	Kuadran I
5	Asnani	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
6	Budi	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
7	Faisal	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
8	Gatar	3	3,4	Kaya Spiritual	Kuadran I
9	Jumariah	3	3,2	Kaya Spiritual	Kuadran I
10	Kastari	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
11	Kunario	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
12	Maman	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
13	Mesni	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
14	Mingon	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
15	Nadam	3	4,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
16	Nurdin	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
17	Paeng	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
18	Parimin	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
19	Parman	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
20	Ponidi	3	3,2	Kaya Spiritual	Kuadran I
21	Rahmat	3	3,2	Kaya Spiritual	Kuadran I
22	Sadiman	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
23	Saefudin	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
24	Samiran	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
25	Sidiq	3	3,4	Kaya Spiritual	Kuadran I
26	Slamet	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
27	Subowo	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I

No	Nama	Kesejahteraan Model CIBEST			
		Skor SV Minimum Cibest	Skor SV Pengusaha Batu Bata	Status	Kuadran Cibest
28	Sugianto	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
29	Sugiatno	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
30	Suharto	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
31	Suheri	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
32	Sukanto	3	4,2	Kaya Spiritual	Kuadran I
33	Sukarmin	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
34	Sukatman	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
35	Suparmin	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
36	Surep	3	3,8	Kaya Spiritual	Kuadran I
37	Sutina	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I
38	Toto	3	4	Kaya Spiritual	Kuadran I
39	Triman	3	3,4	Kaya Spiritual	Kuadran I
40	Tugiman	3	3,6	Kaya Spiritual	Kuadran I

Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024

Pada jbaran tabel di atas menunjukkan bahwa pengusaha batu bata di Desa Langgea merupakan status Kaya Spiritual. Maka penjelasanya didapatkan dari perhitungan masing-masing pengusaha dengan skor di atas 3 skor minimum cibest.

$$\text{Rumus : } H_i = \frac{V_p + V_f + V_z + V_h + V_g}{5}$$

Di mana :  $H_i$  = Skor aktual anggota

$V_p$  = Skor shalat

$V_f$  = Skor puasa

$V_z$  = Skor zakat infak

$V_h$  = Skor lingkungan keluarga

$V_g$  = Skor lingkungan kebijakan pemerintah

Dari perhitungan SV (*Spiritual Value*) masing-masing pengusaha batu bata di atas, maka dapat dilihat bahwa 40 informan pada penelitian memiliki skor rata-rata SV di atas skor minimum 3, yang artinya pengusaha batu bata berada pada kuadran I yaitu Kaya Spiritual.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Nadam dapat disimpulkan bahwa seorang muslim tetap menjalankan ibadahnya, bahkan dalam kesibukan sekalipun, karena menjalankan kewajiban ibadah seperti sholat merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari identitas dan keyakinannya. Dengan kedisiplinan dalam menjalankan ibadah, seseorang tidak hanya meneguhkan hubungannya dengan Allah, tetapi juga menunjukkan komitmen dan tanggungjawabnya sebagai seorang muslim yang taat.

### Nilai Cibest MV (Material Value) Pengusaha Batu Bata Cibest Tingkat Kesejahteraan Pengusaha Batu Bata

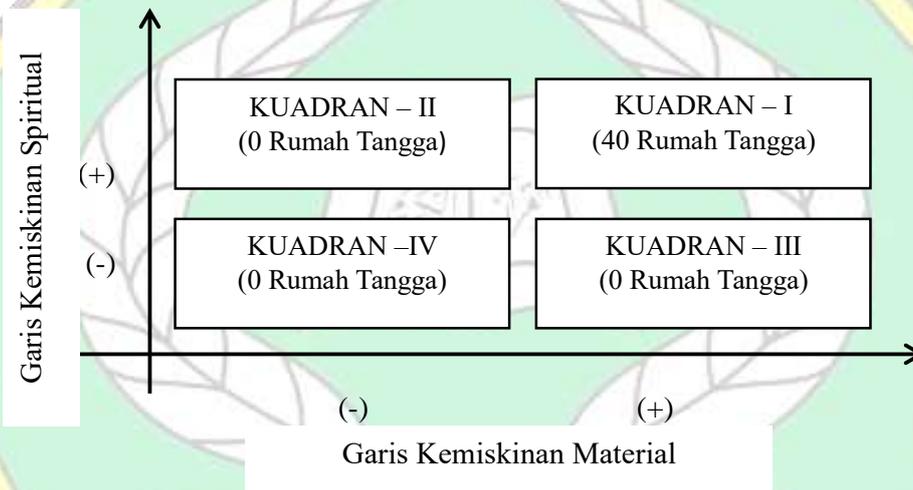
No	Nama	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih	Nilai MV	Minimum Skor SV	Skor SV	Status
1	Agus P.	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materii, Kaya Spiritual
2	Ajat	Rp. 4.500.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materii, Kaya Spiritual
3	Aprianto	Rp. 3.500.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
4	Asman	Rp. 4.000.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
5	Asnani	Rp. 5.000.000	Rp. 2.950.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
6	Budi	Rp. 5.000.000	Rp. 2.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materii, Kaya Spiritual
7	Faisal	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
8	Gatar	Rp. 4.000.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
9	Jumariah	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,2	Kaya Materii, Kaya Spiritual
10	Kastari	Rp. 5.500.000	Rp. 3.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materii, Kaya Spiritual
11	Kunario	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materii, Kaya Spiritual
12	Maman	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materii, Kaya Spiritual
13	Mesni	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
14	Mingon	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materii, Kaya Spiritual
15	Nadam	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	4,6	Kaya Materii, Kaya Spiritual
16	Nurdin	Rp. 5.000.000	Rp. 3.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
17	Paeng	Rp. 6.000.000	Rp. 3.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materii, Kaya Spiritual
18	Parimin	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
19	Parman	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
20	Ponidi	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,2	Kaya Materii, Kaya Spiritual
21	Rahmat	Rp. 4.500.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,2	Kaya Materii, Kaya Spiritual
22	Sadiman	Rp. 4.000.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materii, Kaya Spiritual
23	Saefudin	Rp. 4.000.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materii, Kaya Spiritual

No	Nama	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih	Nilai MV	Minimum Skor SV	Skor SV	Status
24	Samiran	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
25	Sidiq	Rp. 4.000.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
26	Slamet	Rp. 5.500.000	Rp. 3.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
27	Subowo	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
28	Sugianto	Rp. 4.500.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
29	Sugiatno	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
30	Suharto	Rp. 4.000.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
31	Suheri	Rp. 4.500.000	Rp. 2.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
32	Sukamto	Rp. 5.000.000	Rp. 3.100.000	Rp. 1.077.714	3	4,2	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
33	Sukarmin	Rp. 5.000.000	Rp. 2.950.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
34	Sukatman	Rp. 5.000.000	Rp. 2.950.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
35	Suparmin	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
36	Surep	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,8	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
37	Sutina	Rp. 6.000.000	Rp. 3.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
38	Toto	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
39	Triman	Rp. 3.000.000	Rp. 1.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,4	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
40	Tugiman	Rp. 5.000.000	Rp. 2.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materiil, Kaya Spiritual

Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024

Pengukuran Model CIBEST (*Central For Islamic Business And Economic Studies*) terdiri dari empat kuadran, yaitu kuadran I sejahtera, kuadran II miskin materiil, kuadran III miskin spiritual, dan kuadran IV miskin absolut. Berdasarkan data pada tabel tingkat kesejahteraan di atas maka dapat dilihat hasil sebagai berikut:

### Kuadran Cibest Pengusaha Batu Bata



Dari kuadran CIBEST di atas dapat dilihat bahwa pada kuadran I terdapat sebanyak 40 rumah tangga pengusaha batu bata di Desa Langgea, artinya keseluruhan rumah tangga pada penelitian ini masuk dalam kategori sejahtera.

Pada kuadran II tidak ada rumah tangga pengusaha batu bata yang masuk ke dalam kategori miskin materiil. Artinya usaha batu bata di Desa Langgea mampu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan pengusaha.

Pada kuadran III mendeskripsikan rumah tangga yang termasuk dalam kategori miskin spiritual namun kaya materiil. Kuadran ini terletak pada sumbu positif pada garis kemiskinan dan negative pada garis spiritual. Pada penelitian ini tidak terdapat rumah tangga di kuadran III.

Pada kuadran IV menjelaskan rumah tangga yang termasuk dalam kategori absolut. kuadran ini terletak pada sumbu negative garis kemiskinan materiil dan garis kemiskinan spiritual. Pada penelitian ini tidak ada rumah tangga pada kuadran IV artinya rumah tangga pengusaha batu bata baik karena tidak berada pada kategori kemiskinan absolut.

## Pembahasan

### Strategi Usaha Batu Bata Di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara beberapa informan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi usaha batu bata di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto, yaitu:

#### 1. Strategi Korporasi

Strategi korporasi yang dilakukan pengusaha batu bata di Desa Langgea berupa strategi pertumbuhan vertikal dengan melakukan integrasi ke depan melalui tindakan untuk meminimalisir biaya sumber daya dan operasi yang tidak efisien yaitu dengan mengambil alih fungsi pemasok supaya mendapatkan harga yang lebih murah, integrasi ke belakang dengan mengambil alih fungsi distributor supaya lebih dekat dengan pelanggan, serta melakukan inovasi produk untuk meningkatkan kualitas produk.

#### 2. Strategi Bisnis

Strategi bisnis atau strategi bersaing yang dilakukan oleh pengusaha batu bata di Desa Langgea yaitu menghemat biaya produksi dan juga menggunakan strategi kepemimpinan biaya (*overall cost leadership*) dengan berupaya untuk memperkecil biaya produksi sehingga menjadi lebih efisien namun tetap menghasilkan produk yang berkualitas. Sedangkan untuk mengantisipasi persaingan baik dari sesama pengusaha batu bata maupun dengan produk sejenis seperti batako, maka pengusaha batu bata melakukan penyesuaian harga dengan pasaran agar tidak tergerus oleh usaha batu bata yang lainnya sebab penyesuaian harga pasar sangat menentukan keputusan pembelian karena harga merupakan indikator yang penting dalam menentukan keberhasilan suatu kegiatan pemasaran. Selain itu untuk menghadapi menghadapi kelangkaan bahan baku, maka pengusaha batu bata di Desa Langgea melakukan pembelian persediaan bahan baku sebagai stok persediaan sehingga kekuatan tawar menawar dengan pemasok akan lebih tinggi.

#### 3. Strategi Fungsional

Strategi fungsional terdiri dari strategi operasi, finansial, pemasaran, dan strategi sumber daya manusia.

##### a. Strategi operasi

Strategi operasi yang dilakukan oleh pengusaha batu bata di Desa Langgea yaitu dengan memperhatikan proses produksi dan proses dalam menghadapi cuaca yang mana kualitas suatu produk batu bata sangat dipengaruhi oleh bahan baku sehingga dapat menciptakan kualitas mutu yang baik.

##### b. Strategi finansial

Dalam mempertahankan usaha pengusaha batu bata tentunya sangat mempertimbangkan strategi di bidang keuangan, di mana modal yang digunakan untuk usaha murni dari modal sendiri tanpa adanya campur tangan dari pihak lainnya termasuk perbankan karena tingkat bunga kredit yang relatif tinggi menjadi kekhawatiran pengusaha.

##### c. Strategi pemasaran

Dalam pemasaran usaha batu bata di Desa Langgea untuk menunjang kelancaran proses pemasaran menggunakan metode *word of mouth*, walaupun demikian produk batu bata di Desa Langgea telah dikenal oleh khalayak umum sehingga banyak konsumen baru yang berdatangan.

##### d. Strategi sumber daya manusia

Usaha batu bata di Desa Langgea memiliki pekerja yang ahli agar tidak terjadi pengulangan pekerjaan. Hal tersebut dikarenakan pekerja merupakan

orang yang sudah dari lahir melihat batu bata atau hidup di lingkungan tempat usaha batu bata sehingga sudah paham mengenai batu bata.

Temuan peneliti senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Annisa Dewi Lestari (2021) yang menyebutkan bahwa strategi usaha yang baik dalam menjalankan bisnis batu bata yaitu dengan menawarkan harga produk batu bata dengan harga yang terjangkau dan kualitas yang awet. Demikian pula dengan penelitian dari Anjeli (2022) dan Siti Nuriyah (2023) yang menyebutkan bahwa aspek pemasaran memiliki peluang dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Labuhan Sutera Maulana Rizki (2022) dan Sulhendra (2022) yang menyebutkan strategi yang baik yaitu dengan melakukan pelatihan manajemen usaha kepada para pemilik dan tenaga kerja secara berkelanjutan agar usaha tetap berkembang secara inovatif.

### **Tingkat Kesejahteraan Pengusaha Batu Bata di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto**

#### **1. Pemenuhan materiil**

Pendapatan seseorang pastinya berbeda-beda dilihat dari pekerjaannya dan proses pekerjaannya. Pada pemenuhan materiil, pengusaha batu bata memiliki pendapatan yang berbeda-beda dengan adanya perbedaan baik secara oprasional saat bekerja maupun secara kebutuhan yang dikeluarkan. Berdasarkan data yang diperoleh peneliti bahwa suatu rumah tangga dapat dikatakan mampu memenuhi kebutuhan materiilnya apabila pendapatan rata-rata pengusaha batu bata sebesar Rp. 1.077.714,- per rumah tangga. Apabila setiap rumah tangga tidak mampu memenuhi nilai MV maka keluarga tersebut dikatakan miskin materiil. Sedangkan dari hasil penelitian, maka pendapatan pengusaha batu bata melebihi MV.

##### **a. Pangan**

Para pengusaha batu bata makanan yang mereka konsumsi cukup bervariasi, namun kebutuhan pada pangan tersebut sudahlah cukup. Kebutuhan di sini meliputi dari makanan pokok empat sehat lima sempurna yaitu seperti: nasi, Ikan, daging, telur, kacang-kacangan, susu, sayur.

##### **b. Sandang**

Kebutuhan sandang meliputi: alat transportasi, listrik, dan pakaian. Pengusaha mampu mencukupi ketiga kebutuhan sandang tersebut, mampu membeli bensin, membayar listrik, dan pakaian yang dipakai pengusaha maupun keluarganya cukup terpenuhi minimal setahun tiga kali membeli pakaian, pakaian yang dipakaipun layak dan bersih.

##### **c. Papan**

Tempat yang ditinggali bervariasi, namun dari adanya usaha batu bata ini pengusaha telah mampu memenuhi kebutuhan papan berupa bangunan rumah yang cukup bersih, nyaman dan layak dihuni.

##### **d. Pendidikan**

Pendidikan merupakan kewajiban bagi masyarakat Indonesia untuk merasakan jenjang sekolah. Pada saat ini pemerintah pun mengencarkan wajib pendidikan tamat dengan jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA). Pada pengusaha batu bata memiliki jenjang pendidikan yang berbeda, namun pengusaha mampu mensekolahkan anak mereka sampai saat ini.

##### **e. Kesehatan**

Kesehatan merupakan kebutuhan yang dipenuhi untuk mencegah maupun menyembuhkan penyakit yang diderita saat sakit. Para pengusaha beserta keluarga tidak ada yang memiliki penyakit yang sangat serius ataupun penyakit akut yang harus sangat ditangani. Kemudian untuk memenuhi kebutuhan kesehatan dengan mendaftar BPJS serta melakukan penyembuhan ketika sakit ke apotek, Rumah Sakit (RS) terdekat atau dengan rujukkan awal di Puskesmas terdekat.

## 2. Pemenuhan spiritual

Nilai skor kondisi spiritual pengusaha batu bata dari hasil tabel 4.8 di atas adalah rata-rata di atas nilai minimum 3. Secara umum pengusaha batu bata berada di atas garis kemiskinan spiritual. Secara lebih detail, perhitungan nilai indeks CIBEST adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}W &= 10/10 = 1 \text{ atau } 100 \\P_m &= 0/10 = 0 \\P_s &= 0/10 = 0 \\P_a &= 0/10 = 0\end{aligned}$$

Keterangan:

$$\begin{aligned}W &= \text{Indeks Kesejahteraan} \\P_m &= \text{Indeks Kemiskinan Materiil} \\P_s &= \text{Indeks Kemiskinan Spiritual} \\P_a &= \text{Indeks Kemiskinan Absolut}\end{aligned}$$

Hasil tersebut menunjukkan pengusaha batu bata hidup dalam kondisi sejahtera (kuadran I), tidak ada dalam kondisi kemiskinan materiil (kuadran II) dan tidak ada yang berada dalam kondisi kemiskinan spiritual (kuadran III) maupun kemiskinan absolut (kuadran IV). Apabila masih terdapat keluarga yang masuk dalam kondisi kuadran II, III, IV maka dibutuhkan peran pemerintah menjadikan keluarga yang berada pada kuadran IV sebagai target utama program pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan masyarakat diikuti oleh kuadran II.

Desain program untuk kuadran IV harus mencakup aspek spiritual dan materiil, diawali dengan penguatan sisi spritual yang dilanjutkan pada sisi materiil. Sedangkan untuk mereka yang berada di kuadran II, fokus utama lebih pada penyediaan akses keuangan dan bantuan teknis. Adapun untuk kuadran III, program yang tepat adalah bagaimana pendorong peningkatan kualitas beragama masyarakat agar muncul kesadaran spiritual yang lebih tinggi. Bagi pemerintah, pemetaan setiap kuadran ini juga bermanfaat dalam perumusan program dan penganggaran program pengentasan kemiskinan yang lebih efektif.

Para pengusaha batu bata di Desa Langgea dalam model CIBEST dikategorikan dengan status Kaya Materiil dan Kaya Spiritual dan berada pada Kuadran I. Dengan penjelasan bahwa pengusaha batu bata memiliki pendapatan yang lebih besar dibandingkan nilai MV (*Material Value*). Walaupun memiliki jumlah tanggungan keluarga lebih dari 2 orang, namun pengusaha batu bata mampu mencukupi kehidupan masing-masing anggota keluarganya, baik dari segi pangan, sandang, papan, pendidikan, dan kesehatan. Kemudian dari sisi spiritual, para pengusaha batu bata tetap menjalankan kewajiban sebagai seorang muslim di tengah kesibukannya seperti tetap melaksanakan sholat, puasa, zakat, mendukung dan menciptakan lingkungan keluarga yang taat beragama, serta mendukung program keagamaan pemerintah. Meskipun bukan skor yang sempurna atau skor maksimal 5,0, namun pengusaha batu bata memperoleh skor spiritual di atas skor maksimum 3,0.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha batu bata di Desa Langgea terdiri dari tiga macam strategi yaitu strategi korporasi, strategi bisnis, dan strategi fungsional. Strategi korporasi yaitu melakukan strategi pertumbuhan berupa integrasi vertikal

dengan mengambil alih fungsi pemasok dan distributor, serta melakukan inovasi produk untuk meningkatkan kualitas produk. Kemudian strategi bisnis dengan menerapkan strategi kepemimpinan biaya (*overall cost leadership*) yaitu memperkecil biaya yang dikeluarkan. Lalu strategi fungsional ditempuh melalui beberapa strategi yaitu strategi operasi dengan menerapkan strategi produksi dan strategi dalam menghadapi cuaca, strategi finansial dengan modal sendiri, strategi pemasaran dengan pemasaran *word of mouth*, dan strategi sumber daya manusia dengan menggunakan sumber daya manusia yang ahli di bidangnya.

2. Dari hasil perhitungan kesejahteraan dengan menggunakan model CIBEST pada pengusaha batu bata didapatkan hasil bahwa kesejahteraan materiil yaitu pendapatan sebulan yang diperoleh oleh pengusaha batu bata lebih besar dari nilai MV. Kesejahteraan masing-masing pengusaha sangat berbeda, namun secara sandang, pangan, papan, pendidikan dan kesehatan, para pengusaha batu bata tersebut cukup sejahtera, yaitu dilihat dari pendapatan yang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik kebutuhan sendiri maupun kebutuhan keluarga. Sedangkan kesejahteraan spiritual pengusaha bernilai  $\geq 3,0$  yang artinya tingkat kesejahteraan pengusaha batu bata di Desa Langgea berada pada kuadran I yaitu sejahtera (kaya materiil dan kaya spiritual), dan tidak ada dalam kuadran II (kemiskinan material), dalam kuadran III (kemiskinan spiritual) maupun kuadran IV (kemiskinan absolut).
3. Bagi penelitian selanjutnya, sebaiknya memperluas dan memperdalam objek penelitian tertentu supaya dapat memperoleh informasi yang lebih lengkap yang berkaitan dengan manajemen strategi seperti strategi pemasaran yang berkaitan dengan penggunaan digital marketing dan e-commerce.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alim, S. (2022). Strategi Survival Pelaku UMKM di Masa Pandemi . El-Hikam , Vol. 15, No. 1.
- Antasari, L. S. (2018). Strategi Bertahan Industri Tenun Tradisional Santa Maria Boro, Banjarsari, Kalibawang, Kulon Progo, Yogyakarta. Jurnal Pendidikan Sosiologi, Vol. 7, No.4., Vol. 7, No.4.
- Apriyanti. (2018). Dampak Industri Batu Merah Terhadap Kondisi Lahan Di Desa Kresik Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur. Jurnal Geodika, Vol.8, No.1.
- Arianto, F. (2020). Strategi Dan Perjuangan Pengrajin Home Industry Batu Bata Dalam Mempertahankan Eksistensinya Di Desa Gunung Rejo Kecamatan Waylima Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung. Ejournal Sosiatri-Sosiologi, 189-203.
- Bakhrii, B. S. (2018). Perspektif Ekonomi Syariah Tentang Peranan Bank Sampah Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Tempatan. SYARIKAT : Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, Vol. 1, No. 1, Hal. 31.
- Data PKD Desa Langgea 2019. Diakses pada hari Rabu 15 November 2023 Pukul 10:23 WITA.
- Dedhy, S. H. (2017). Pengaruh Harga Kualitas Produk dan Citra Merek Brand Image terhadap Keputusan Pembelian. Kinerja, Vol.14, No.1.
- Elias, M. C. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Biro Perjalanan Di Malang. AGORA, Vol.6, No.2.
- Fatimah, S. (2022). Sosialisasi Penggunaan Material Tambahan Sebagai Bahan Alternatif Pengganti Tanah Liat Dalam Pembuatan Batu Bata Di Desa Harapan. Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Bagi Masyarakat, Vol. 2, No. 1.
- Garjito, D. (2014). Berani Berwirausaha. Yogyakarta: Akmal Publishing, hlm. 14-15.
- Hamdani., M. (2012.). Interpreneurship untuk Mahasiswa Sebuah Solusi untuk Siap Mandiri.

- Jakarta: Trans Info Media, hal. 12.
- Huda, M. (2012). Pengaruh Temperatur Pembakaran Dan Penambahan Abu Terhadap Kualitas Batu Bata. *Jurnal Neutrino*, Vol 4, No 2, Hal 4.
- Insusanty, E. (2018). analisis Kebutuhan Kayu Bakar Untuk Pembakaran Batu Bata Di Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. *Jurnal Kehutanan*, 108.
- Ismawati. (2022). Kesejahteraan Psikologis Guru Non-Pegawai Negeri Sipil (PNS): Menguji Peranan Relisiensi Dan Kebersyukuran. *Journal Of Psychological Research*, Vol. 2, No. 2.
- Mulyana, A. E. (2021). Analisis Minimarket Pajajaran Sindangkasih Dengan Menggunakan Porter's Five Forces Dan Strategy Generic Porter. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, Hal. 1-9.
- Oktavia, D. D. (2022). Strategi Bertahan Brand Apple Di Masa Pandemi Covid 19 Dan Penerapannya Pada UMKM Di Kota Malang Sebagai Upaya Keberlangsungan Usaha. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, Vol.4, No.8.
- Prayoga, Y. (2018). Peranan Industri Batu Bata Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhan Batu. *Jurnal Ecobisma*, Vol. 4, No.2.
- Sari, N. I. (2018). Peningkatan Spiritualitas Melalui Wisata Religi Di Makam Keramat Kwitang Jakarta. *Jurnal Tudi Al-Qur'an*. Vol. 14, No. 1.
- Sari, R. (2022). Analisis Strategi Bisnis Guna Meningkatkan Daya Saing Pada Coffe Shop Di Bandar Lampung (Studi Kasus Dr Coffe). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital*, Vol.1, No.3.
- Sodiq, A. (2015). Konsep Kesejahteraan Dalam Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah*. Vol. 3, No. 2.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sukmana, O. (2016). Konsep dan Desain Negara Kesejahteraan (Welfare State). *Jurnal Sospol*, Vol. 2, No.1, 103.

