

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **4.1.1 Profil/Sejarah Desa Langgea**

Secara definitif Desa Langgea ditetapkan oleh Pemerintah Kabupaten Konawe dan disetujui oleh DPRD Kab. Konawe Pada tahun 2008. Desa Langgea dibentuk pada tahun 1953 dengan nama Desa Redjo yang mengalami perubahan nama sebanyak 3 kali menjadi Desa Bangun pada tahun 1962, Desa Ranomeeto pada tahun 1965, dan Desa Langgea pada tahun 1977. Nama Desa Langgea dipilih dan ditetapkan karena nama ini mengandung makna harapan besar di masa yang akan datang dari segala aspek baik itu dari sosio kultur, sosio ekonomi, maupun letak geografisnya.

##### **4.1.2 Kondisi Geografis Desa Langgea**

Desa Langgea merupakan Desa terjauh dari Ibu Kota Kab. Konawe Selatan namun paling Dekat dengan Ibu Kota Provinsi Sulawesi Tenggara. Karena letaknya yang berada di Batas Kota. Desa Langgea sebagian besar dihuni suku Jawa, Tolaki dan suku lain yang telah lama tinggal dan menetap. Desa Langgea memiliki jumlah keluarga 586 KK, jumlah penduduk 2.435 jiwa, terdiri dari laki-laki 1.125 jiwa, perempuan 1.325 jiwa. Topografi wilayah umumnya datar dan berbukit dengan batas-batas sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kel. Watubangga, Kec. Baruga

- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kel. Ranomeeto
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Kota Bangun
- Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Puuloro, Kec. Sampara

Kondisi Ekonomi di Desa Langgea bervariasi, karena kondisi wilayah yang tidak memungkinkan sebagai penghasil pangan dan letaknya yang sangat dekat dengan Kota Madya, maka masyarakat melakukan berbagai inovasi usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan pendapatan. Sebagian besar penduduk Desa Langgea bergerak di bidang swasta pengelolaan batu bata, (bangsal, transportasi pengangkutan batu bata dan pengangkutan kayu bakar), jasa perdagangan dan rumah makan, PNS, TNI/Polri, Pegawai Swasta dan petani. Sedangkan luas wilayah Desa Langgea mencapai ± 672.034,5 Ha yang terdiri dari:

a. Lahan pemukiman	: 60	ha
b. Lahan perkebunan/pertanian	: 20	ha
c. Lahan persawahan	: -	
d. Kawasan perkantorandesa	: 3000	m <sup>2</sup>
e. Kawasan hutanlindung	: -	ha
f. Hutan produksi	: -	ha
g. Hutan konservasi	: -	
h. Hutan rakyat	: -	
i. Tanah kering	: 9.000	ha
j. Tanah basah	: 2.000	ha

- k. Tanah pemakaman : 1 ha
- l. Fasilitas pasar : - ha

**4.1.3 Kondisi Demografi/Kependudukan Desa Langgea**

Gambaran keadaan penduduk Desa Langgea dari data demografi pada Tahun 2019, meliputi distribusi berdasarkan jumlah penduduk, tingkat kesejahteraan, tingkat pendidikan, mata pencaharian.

**a. Jumlah Penduduk**

Jumlah penduduk yang besar biasanya modal dasar pembangunan sekaligus bisa menjadi beban pembangunan. Secara demografi jumlah penduduk dari keseluruhan 4 Dusun yang ada di Desa Langgea pada Tahun 2019 adalah sebanyak 2.435 jiwa, terdiri dari 1.110 jiwa penduduk laki-laki dan 1.325 jiwa penduduk perempuan dengan jumlah kepala keluarga 586 KK. Untuk lebih jelasnya jumlah penduduk Desa Langgea dapat dilihat pada tabel 4.1.

**Tabel 4.1.**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Dusun**

No	Dusun	Jumlah Jiwa			Kepala Keluarga
		L	P	Total	
1.	Dusun I	277	331	608	142
2.	Dusun II	283	351	634	164
3.	Dusun III	279	337	616	151
4.	Dusun IV	271	306	577	129
	<b>Jumlah</b>	<b>1.110</b>	<b>1.325</b>	<b>2435</b>	<b>586</b>

*Sumber: Profil Desa Langgea, 2019*

### b. Tingkat Kesejahteraan

Tingkat kesejahteraan menjadi penting karena mencerminkan kualitas hidup masyarakat dan memberikan gambaran mengenai keberhasilan pembangunan suatu daerah. Tingkat kesejahteraan dapat diukur dari jumlah kepala keluarga (KK) dan jiwa yang memiliki akses layanan kesehatan, pendidikan, pekerjaan, serta fasilitas dasar yang memadai.

**Tabel 4.2.**  
**Tingkat Kesejahteraan Berdasarkan KK/Jiwa**

No	Tingkat Kesejahteraan	Jumlah
		KK
1	Prasejahtera	29
2	Sejahtera I	43
3	Sejahtera II	371
5	Sejahtera III	143
	<b>Jumlah</b>	<b>586</b>

*Sumber : Data PKD Desa Langgea, 2019*

Berdasarkan tabel 4.2 diketahui bahwa Desa Langgea telah mencapai tingkat kesejahteraan yang baik dengan sebanyak 371 jumlah kepala keluarga berada pada sejahtera tingkat II yang artinya telah memperoleh kondisi ekonomi yang stabil. Kemudian sebanyak 143 jumlah kepala keluarga berada pada sejahtera tingkat III yang artinya telah mencapai kesejahteraan yang maksimal.

### c. Tingkat Pendidikan

Diukur dari aspek pengetahuan, semakin tinggi tingkat pendidikan maka kualitas penduduk akan semakin baik. Namun, hal ini belum tentu dapat menjadi jaminan kesadaran

masyarakat akan pentingnya pendidikan. Apabila tingkat pendidikan diiringi dengan kesadaran yang tinggi pula, maka bukan hal yang mustahil jika dapat mewujudkan tatanan kehidupan masyarakat yang semakin baik pula.

Tingkat pendidikan di Desa Langgea cukup beragam mulai dari yang belum sekolah hingga tamatan perguruan tinggi. Untuk lebih jelasnya tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 4.3.

**Tabel 4.3.**  
**Pendidikan Berdasarkan Tingkatan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)
1	Belum Sekolah	163
2	Belum Tamat SD	237
3	Tamat SD	331
4	Tamat SMP	375
5	Tamat SLTA	983
6	Tamat Perguruan Tinggi :	
	D I, D-II, D-III, D-IV	163
	S-I, S-II, S-III	147
<b>Jumlah</b>		<b>2435</b>

*Sumber: Data PKD Desa Langgea, 2019*

Dari tabel 4.3, dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk Desa Langgea sudah mengenyam pendidikan. Penduduk Desa Langgea yang mengenyam pendidikan terbanyak adalah tamatan SLTA yaitu 983 jiwa. Keadaan ini menunjukkan tingkat pendidikan di Desa Langgea dapat dikatakan tinggi, dimana penduduk Desa memiliki kemampuan untuk membaca dan menulis yang baik dan dapat menunjang kelancaran aktivitas kelompok.

#### d. Mata Pencaharian

Penduduk Desa Langgea memiliki beragam mata pencaharian, semakin banyak mata pencaharian di suatu daerah maka semakin banyak lapangan pekerjaan yang tersedia sehingga semakin banyak menyerap tenaga kerja. Selain pengolahan batu bata, penduduk Desa Langgea juga bekerja sebagai pedagang, jasa pemerintah, dan lain-lain. Adapun distribusi penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel 4.4.

**Tabel 4.4**  
**Jumlah Kepala Keluarga Menurut Mata Pencaharian**  
**Desa Langgea**

No	Mata Pencaharian	Jumlah KK
1	Pertanian, perikanan, perkebunan	6
2	Peternakan	4
3	Industri pengolahan Batu Bata	157
4	Perdagangan besar/eceran dan rumah makan	118
5	Angkutan, pergudangan, komunikasi	22
6	Jasa Pemerintahan (PNS/TNI/POLRI & Pensiunan)	238
7	Konstruksi (Tukang, Kuli)	32
8	Lainnya (air, gas, listrik, perbankan, dll)	9

*Sumber: Data PKD Desa Langgea*

#### 4.1.4 Sejarah Usaha Batu Bata di Desa Langgea

Desa Langgea dikenal sebagai desa yang memproduksi batu bata. Tenaga kerja di Desa Langgea cenderung tinggi, dengan kontribusi 70% mengandalkan usaha batu bata sebagai mata

pencaharian. Usaha batu bata di Desa Langgea telah ada sejak Tahun 1980, namun tidak diketahui secara jelas siapa masyarakat yang pertama kali memulai memproduksi batu bata. Seiring berjalannya waktu, banyak warga yang mulai bergelut di sektor batu bata. Keadaan tersebut disebabkan karena pada saat itu, di Desa Langgea masih terdapat banyak tanah liat dan proses produksi batu bata terbilang mudah dan tidak memerlukan pendidikan serta keahlian khusus. Mayoritas penduduk Desa Langgea bergelut di sektor ini sehingga batu bata yang diproduksi oleh masyarakat Desa meluas dan dikenal oleh banyak orang dan juga membuat banyak pendatang yang datang ke Desa Langgea untuk bekerja sebagai pengrajin batu bata.

Produksi batu bata menambah pendapatan setiap pengrajin batu bata. Harga batu bata fluktuatif tergantung pada musim. Jika musim penghujan, harga batu bata relatif mahal karena penambahan waktu produksi. Sehingga ketika permintaan batu bata melonjak, para pengrajin biasanya menaikkan harga batu bata karena keterbatasan bahan baku. Peralatan yang digunakan untuk membuat batu bata juga sederhana dan tidak membutuhkan peralatan dengan teknologi tinggi yang mahal. Banyaknya unit barang yang terjual sama dengan jumlah barang yang diproduksi, ini menunjukkan bahwa semua hasil produksi dapat diserap oleh konsumen.

Batu bata merupakan produk yang sangat baik untuk pembuatan bangunan karena bahannya yang kuat dan tidak mudah retak. Kondisi ini merupakan peluang yang dapat diambil oleh pengrajin batu bata di Desa Langgea untuk meningkatkan volume produksi sesuai permintaan

pasar. Usaha batu bata di Desa Langgea menjadi salah satu lapangan usaha yang membuat warga desa dapat hidup mandiri terutama dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

#### **4.1.5 Sistem Produksi**

Sistem produksi merupakan sekumpulan kegiatan atau unsur usaha yang saling berhubungan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan atau suatu sistem terintegrasi yang terdiri dari komponen struktural dan fungsional. Dalam sistem produksi modern terjadi proses konversi nilai tambah, mengubah input (tenaga kerja, modal, bahan baku, energi, tanah, informasi, manajemen) menjadi output (barang, jasa) yang dapat dijual dengan harga bersaing di pasar.

Sistem usaha pembuatan batu bata Desa Langgea menggunakan sistem yang mengubah produk mentah menjadi produk jadi, khususnya batu bata yang terbuat dari bahan baku seperti (bahan baku (tanah), peralatan, tenaga kerja, modal dan energi) saling bergantung satu sama lain hingga menjadi produk jadi. Berikut komponen struktural dari sistem produksi batu bata:

a. Lahan

1) Lahan untuk tempat mencetak dan menjemur batu bata

Lahan yang digunakan sebagai tempat untuk mencetak dan menjemur batu bata adalah lahan yang rata supaya batu bata yang dihasilkan rajin dan simetris bentuknya. Lahan yang digunakan adalah sebidang tanah yang memiliki panjang 25 meter dan lebar 15 meter.



2) Lahan untuk tempat pembakaran batu bata

Lahan yang digunakan untuk proses pembakaran batu bata merupakan tempat pembakaran yang biasa dinamakan “tobong”. Tobong memiliki ukuran panjang 12 meter dan lebar 7 meter.

b. Bahan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi secara langsung pada usaha batu bata di Dusun III Desa Langgea, diperoleh hasil bahwa bahan baku yang digunakan dalam memproduksi batu bata, yaitu:

- 1) Tanah liat. Tanah liat merupakan bahan utama dalam pembuatan batu bata, sebanyak 50% bahan baku batu bata berasal dari tanah liat.
- 2) Pasir. Sekitar 35% bahan baku batu bata berasal dari pasir. Pasir berguna untuk memperkuat dan menambah kualitas dari batu bata tersebut.
- 3) Air. Air dalam proses pengolahan batu bata yang mana air tersebut berasal dari sumur dan juga lubang penampungan air hujan.

c. Peralatan

Setelah peneliti melakukan wawancara dan observasi, terdapat beberapa peralatan yang dibutuhkan dalam proses produksi batu bata, peralatan tersebut di antaranya sebagai berikut:

- a) Cangkul, berfungsi untuk mengaduk tanah liat supaya memiliki tekstur yang tidak terlalu padat sehingga mudah untuk dicetak.
- b) Sekop, sama halnya dengan cangkul, sekop digunakan untuk mengaduk tanah liat.
- c) Ember, digunakan untuk menampung air dari selang air.
- d) Selang air panjang, berfungsi untuk menghubungkan air dari keran air menuju ember tempat penampungan air atau langsung digunakan untuk menyiram adonan tanah liat.
- e) Cetakan kayu, berfungsi untuk mencetak adonan hasil campuran bahan baku pembuatan batu bata.
- f) Pengiris, berfungsi untuk mengiris sisa adonan batu saat adonana dicetak.
- g) Pisau bambu, pengrajin batu bata biasanya menyebut pisau bambu dengan sebutan soled, pisau ini memiliki fungsi untuk meratakan bagian samping batu bata yang dicetak supaya bentuknya lebih simetris.
- h) Plastik, plastik yang digunakan adalah plastik yang lebar dan besar yang berguna untuk menutupi batu bata ketika hujan dan ketika malam hari.
- i) Arko/Gerobak, berfungsi untuk memindahkan batu bata setelah dikeringkan menuju tempat pembakaran batu bata yang biasa disebut dengan “tobong” sebelum kemudian dilakukan proses pembakaran batu bata.

- j) Korek api, berfungsi untuk menyalakan api untuk membakar batu bata.

## **4.2 Hasil Penelitian**

### **4.2.1 Strategi Usaha Batu Bata di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto**

Strategi adalah arah dan ruang lingkup organisasi yang idealnya bersifat jangka panjang dan menyelaraskan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah dan terutama dengan pasar, pelanggan, dan kliennya, produk organisasi tersebut untuk memenuhi harapan perusahaan. Desa Langgea merupakan desa yang dikenal memiliki pengusaha dan pengrajin batu bata yang cukup banyak, namun munculnya usaha serupa membuat usaha batu bata di Desa Langgea harus melakukan beberapa strategi berikut, meliputi:

#### **1. Strategi Korporasi**

Strategi korporasi menentukan orientasi perusahaan terhadap pertumbuhan, industri, atau pasar yang akan dimasuki. Strategi perusahaan membutuhkan keputusan yang sangat mendasar mengenai masa depan perusahaan dengan melibatkan manajemen puncak dan dewan direksi (Hunger, 2020).

Setelah peneliti melakukan wawancara terhadap pengusaha batu bata, terdapat strategi korporasi yang dilakukan oleh pengusaha batu bata di Desa Langgea, seperti yang disampaikan oleh informan dalam wawancaranya, sebagai berikut:

“Kalo permintaan lagi sepi kita tetep memproduksi bata buat persediaan stok jadi nanti kalo ada yang pesan kita langsung kirim supaya pelanggan juga ndak menunggu soalnya kan prosesnya lama jadi tetap bisa memenuhi kebutuhan pasar” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

Sama seperti yang diungkapkan oleh informan 3, sebagai berikut:

“Tetap produksi karena sekarang kan banyak pembangunan BTN perumahan jadi pasti ada saja yang beli batu” (Wawancara: informan 3, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha batu bata di Desa Langgea tetap memproduksi batu bata untuk persediaan supaya dapat memenuhi kebutuhan pasar meskipun sedang sepi pelanggan. Untuk menjaga dan meningkatkan posisi kompetitif, pengusaha batu bata dapat melakukan integrasi ke belakang. Pengusaha batu bata dapat melakukan tindakan untuk meminimalisir biaya sumber daya dan operasi yang tidak efisien. Sedangkan melalui integrasi ke depan, pengusaha batu bata dapat memegang kendali atas kualitas serta distribusi produk untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yang maksimal (Hunger, 2020).

“Saya pasir itu ndak beli saya punya sendiri, tanah liat juga ada memang jadi ndak beli. Yang beli hanya kayu, beli langsung bahannya karena kalo beli langsung itu harganya jadi empat ratus ribu semobil. Kita juga kirim langsung batunya ke pelanggan nanti ongkir dibayar sama pelanggan jadi kita lebih untung sama lebih dekat dengan pelanggan jadi langganan toh” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dalam rangka mempertahankan usahanya beliau mengambil alih fungsi pemasok supaya mendapatkan harga yang lebih murah langkah ini disebut dengan integrasi ke depan. Serta mengambil alih fungsi distributor supaya lebih dekat dengan pelanggan yang merupakan integrasi ke belakang. Integrasi ke depan dan integrasi ke belakang merupakan bagian dari integrasi vertikal. Di mana integrasi tersebut adalah cara yang bagus bagi perusahaan untuk dapat memperkuat dan menambah keunggulan kompetitif dalam industri yang menarik (Hunger, 2020).

Pengusaha batu bata juga mengembangkan produk sejenis dengan mengembangkan inovasi produk. Sebagaimana yang dipaparkan oleh informan, sebagai berikut:

“Kalo saya biasanya merubah ketebalan ukurannya karena cetakan yang dipakai lama pasti menyusut, tapi tidak sering juga. Seringnya pake ukuran standar sama tergantung pesanan saja kita sesuaikan” (Wawancara: informan 3, Selasa 9 Januari 2024).

“Kalo semakin mahal biaya bahan bakunya ukurannya dipertipis” (Wawancara: informan 6, Selasa 9 Januari 2024).

Dari pemaparan di atas, strategi korporasi yang dilakukan pengusaha batu bata di Desa Langgea yaitu strategi pertumbuhan vertikal dengan melakukan integrasi ke depan dan integrasi ke belakang.

## 2. Strategi Bisnis

Strategi bisnis dapat dilakukan dengan menghemat keuangan, yaitu dengan memperkecil pengeluaran sehingga dapat mempertahankan usahanya dalam jangka pendek dan jangka panjang. Keunggulan biaya pada strategi bisnis dapat diperoleh dengan pengerjaan berskala ekonomis, menggunakan teknologi yang dimiliki sendiri, dan akses preferensi ke bahan baku (Mulyana, 2021).

Pengusaha batu bata di Desa Langgea melakukan strategi bisnis dalam mempertahankan eksistensinya. Sebagaimana yang dikatakan oleh informan, sebagai berikut:

“Untuk menghemat biaya itu abu bekas pembakaran bata sebelumnya ndak dibuang soalnya bisa dipake lagi buat campuran abu pas pembakaran berikutnya. Ya pake plastik atau jaring juga untuk menutup batu yang belum kering supaya ndak diinjak ayam. Kita juga bikin sendiri alat kayak pengiris batu begitu” (Wawancara: informan 3, Selasa 9 Januari 2024).

“Abu bekas bakaran dipake lagi, kadang juga buat pupuk. Sama kayak alat cetaknya batu itu kadang kita bikin sendiri kadang juga pesan” (Wawancara: informan 8, Selasa 9 Januari 2024).

Selain memperkecil biaya produksi dengan menghemat pengeluaran, pengusaha juga memperkecil biaya dengan terjun langsung ke lapangan. Sebagaimana yang disampaikan, sebagai berikut:

“Saya juga kadang pake pekerja kalo modalnya cukup, tapi kalo ndak pake pekerja kan saya terjun langsung untuk memproduksi bata, kayak buat adonan sendiri, mencetak sendiri, keringkan

bata sendiri jadi biaya yang seharusnya untuk menggaji pekerja bisa terminimalisir karena saya sendiri yang kerjakan jadi pengeluaran cuma buat beli bahan baku” (Wawancara: informan 3, Selasa 9 Januari 2024).

Sama halnya yang dituturkan oleh informan 6, berikut:

“Kalo saya pake pekerja itu tergantung modalnya, tapi biar pake pekerja saya juga tetap ikut kerja karena pekerja hanya mencetak saja sedangkan yang bakar batunya itu saya sendiri” (Wawancara: informan 6, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa dalam rangka mempertahankan usahanya, beliau menggunakan strategi kepemimpinan biaya (*overall cost leadership*) yaitu dengan berupaya untuk memperkecil biaya produksi sehingga menjadi lebih efisien namun tetap menghasilkan produk yang berkualitas (Elias, 2018).

Menurut Porter, untuk menjalankan salah satu strategi generik, terdapat lima pesaing yang akan dihadapi oleh perusahaan, yaitu ancaman persaingan antar perusahaan, ancaman pesaing baru, ancaman produk substitusi, ancaman dari pemasok, dan ancaman dari pembeli (Sudiantini, 2022). Dengan adanya lima pesaing yang akan dihadapi perusahaan, maka usaha batu bata memerlukan beberapa strategi untuk menghadapi pesaing-pesaing tersebut.

Desa Langgea memiliki 157 pengrajin batu bata, kemudian jarak antara tempat usaha yang satu dengan lainnya adalah sangat dekat bahkan terdapat barang pengganti batu bata

berupa batako sehingga persaingan antar usaha terbilang cukup kuat. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, diperoleh hasil bahwa:

“Kalo persaingan tidak ada hanya memang sesama pekerja saja bukan persaingan. Kalo dengan batako selama ini yang saya jalani masih tetap batu bata lebih dominan” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

“Ya untuk persaingan saya rasa bagus-bagus saja semua karena harga juga kita ikut pasaran saja, diatur mengikut pasaran, bagus mi. Kalo dengan batako kita ndak kalah, permintaan masih batu bata, ndak kalah” (Wawancara: informan 2, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha batu bata menyesuaikan harga pasaran agar tidak tergerus oleh usaha batu bata yang lainnya. Penyesuaian harga pasar sangat menentukan keputusan pembelian karena harga merupakan indikator yang penting dalam menentukan keberhasilan suatu kegiatan pemasaran dan faktor penentu dalam pemilihan merek, ketika konsumen memilih di antara produk-produk yang ada konsumen akan memberikan penilaian secara tidak langsung dengan melakukan perbandingan beberapa standar harga sebagai referensi untuk menentukan keputusan pembelian (Dedhy, 2017).

Intensitas persaingan dalam industri disebabkan oleh daya tawar menawar pemasok akan tinggi ketika jumlah pemasok lebih banyak, ketika hanya beberapa bahan baku pengganti yang



baik, dan ketika harga bahan baku sangat mahal (Elias, 2018). Sehingga dalam menghadapi tawar menawar dengan pemasok, pengusaha batu bata di Desa Langgea mengambil dari pemasok yang berbeda-beda yang mengisi persediaan bahan baku. Hal ini dilakukan supaya tidak bergantung pada satu pemasok saja sehingga kekuatan tawar menawar akan lebih tinggi daripada pemasok. Seperti yang dikatakan oleh informan sebagai berikut:

“Biasanya ambil dari beberapa tempat memang kalo kayu kayak cuaca begini biasanya kita sudah stok memang, pasir juga sudah stok memang karena kalo pasir harus kering baru bisa dipake” (Wawancara: informan 2, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mengatasi kelangkaan bahan baku ketika musim hujan, pengusaha batu bata di Desa Langgea membeli persediaan bahan baku sehingga kekuatan tawar menawar dengan pemasok akan lebih tinggi. Pada strategi bisnis, diperoleh hasil bahwa pengusaha batu bata di Desa Langgea melakukan strategi bisnis berupa strategi kepemimpinan biaya, dan melakukan beberapa strategi dalam menghadapi berbagai ancaman bisnis yang dikemukakan oleh Porter.

### 3. Strategi Fungsional

Strategi fungsional dibutuhkan agar masing-masing fungsional dari suatu usaha atau bisnis di mana strategi fungsional menghasilkan tugas-tugas yang dibutuhkan untuk merealisasikan strategi tingkat bisnis (Sudiantini, 2022).

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

a. Strategi Operasi

Setelah peneliti melakukan wawancara dan melakukan observasi, terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh pengrajin batu bata, strategi tersebut digolongkan berdasarkan alur produksi berikut:

1) Proses pengolahan bahan baku

Proses produksi yang pertama dilakukan adalah mengolah bahan baku, yaitu mencampurkan bahan baku seperti tanah liat dan air menjadi satu. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan informan 1:

“Prosesnya itu dalam satu hari langsung jadi begitu, seperti tanahnya dicacah dulu habis itu disiram dijadikan lumpur maksudnya, abis itu dikasih naik dijadikan satu. Setelah jadi lumpur abis itu didiamkan 1 jam baru dicetak” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

**Gambar 4.1**  
**Proses Pengolahan Bahan Baku**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024*

## 2) Proses Pencetakan Batu Bata

Setelah peneliti melakukan observasi dan melakukan wawancara diperoleh hasil bahwa pada proses pencetakan batu bata menggunakan teknik cetak lapangan dengan alat cetak yang terbuat dari kayu yang terdiri dari 6 kotak yang berbentuk persegi panjang ukuran cetakan batu bata adalah 21 cm x 11 cm x 4 cm, sedangkan ukuran standar batu bata adalah 20 cm x 10 cm x 4 cm. Penggunaan alat pencetakan dengan 6 kotak bertujuan untuk mempercepat proses pencetakan.

**Gambar 4.2**  
**Proses Pencetakan Batu Bata**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024*

## 3) Proses pengeringan batu bata

Proses pengeringan batu bata sangat bergantung dengan cuaca, jika cuaca cerah maka akan cepat kering, namun jika cuaca hujan maka proses pengeringan batu membutuhkan waktu antara 3-7 hari. Untuk proses “melanja” biasanya batu yang mulai kering dilanja lagi di pinggir supaya kena angin dan sinar matahari dengan minimal tinggi susunan 18 batu.

Gambar 4.3  
Proses Pengeringan Batu Bata



*Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024*

#### 4) Proses pembakaran batu bata

Proses pembakaran dilakukan dengan cara menyusun batu bata. Batu bata biasanya disusun dengan dua lubang tempat memasukkan kayu sebagai bahan bakar. Proses pembakaran ini memerlukan waktu antara 3 hari 3 malam, pembakaran batu bata biasanya dilakukan pada sore hari. Hal ini disebabkan karena udara dan keadaan pada malam hari jauh lebih baik daripada siang hari, api akan menjadi lebih stabil dan mudah dikontrol. Pada proses pembakaran batu bata, biasanya masyarakat sekitar ikut membantu dalam proses pembakaran.

**Gambar 4.4**  
**Proses Pembakaran Batu Bata**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024*

5) Proses Ngubik (*Quality Control*)

Setelah batu bata dibakar, kemudian disusun dan dilakukan pengecekan dengan cara memisahkan batu bata yang kurang bagus/belum terlalu matang dan membuang batu bata yang rusak. Seperti yang disampaikan oleh informan 1:

“Habis dibakar terus dibongkar, untuk pengecekan kualitas tergantung dari tanah. Untuk batu yang kualitasnya kurang baik itu dijadikan batu biasa kalo yang bagus dijadikan batu gigi” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, disimpulkan bahwa setelah pembakaran dilakukan pengecekan batu bata. Pengecekan dilakukan supaya kualitas dari batu bata benar-benar bagus dan tidak cacat.

**Gambar 4.5**  
**Pengecekan Kualitas Batu Bata**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024*

b. Strategi Finansial

Strategi finansial atau strategi keuangan memiliki keterkaitan dengan pendanaan serta adanya persediaan dana untuk produksi, pemasaran, dan bagian fungsional lainnya mengenai bagaimana dana tersebut diperoleh dan bagaimana penggunaan dari dana tersebut (Sudiantini, 2022).

Setelah peneliti melakukan observasi dan melakukan wawancara diperoleh hasil bahwa sumber modal yang digunakan oleh pengusaha batu bata yaitu berasal dari modal pribadi.

c. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menetapkan pasar mana yang akan dikelola, kondisi pasar seperti apa yang diinginkan, dan sebagainya (Sudiantini, 2022). Setelah peneliti melakukan wawancara dengan informan, diperoleh hasil bahwa usaha batu bata di Desa Langgea sudah dikenal oleh khalayak umum, khususnya dari sekitar desa tempat usaha batu bata

ini juga sudah melakukan pemasaran batu bata cukup jauh. Daerah pemasarannya melingkup Moramo, Batu Gong, dan sekitaran Kota Madya lewat pemasaran mulut ke mulut oleh pembeli (*word of mouth*) seperti yang dikatakan oleh informan 1 berikut:

“Media pemasaran dari mulut ke mulut ya kadang pembeli datang sendiri” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

Dari ungkapan di atas diperoleh hasil bahwa usaha batu bata di Desa Langgea sudah cukup dikenal dengan metode *word of mouth* yang awalnya hanya beberapa pelanggan saja seiring berjalannya waktu, banyak masyarakat yang sangat cocok sehingga membicarakan produk batu bata di Desa Langgea kepada orang lain dan membuat produk batu bata ini dikenal oleh khalayak umum sehingga banyak pelanggan baru yang berdatangan.

d. Strategi Sumber Daya Manusia

Strategi sumber daya manusia sangat diperlukan karena merupakan strategi yang penting yang mencakup seluruh fungsi manajemen. Pemilihan sumber daya manusia yang tepat dan kompeten pada bidangnya sangatlah dibutuhkan (Sudiantini, 2022).

Sumber daya manusia sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha, maka diperlukan sumber daya manusia yang memang sudah ahli supaya tidak terjadi

pengulangan pekerjaan. Seperti yang disampaikan oleh informan 1:

“Mayoritas tenaga kerja sudah ahli karena sudah turun temurun istilahnya dari lahir sudah liatnya bata, semuanya punya keahlian hampir sama” (Wawancara: informan 1, Selasa 9 Januari 2024).

Sama halnya yang disampaikan pada wawancara oleh informan 2:

“Sudah kalo saya rasa ya, kayak saya ini petani biasa nyangkul ya di batu bata nyangkul juga toh buat lumpur jadi biasa” (Wawancara: informan 2, Selasa 9 Januari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha batu bata di Desa Langgea memiliki pekerja yang ahli. 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.

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

Informan dalam penelitian ini berjumlah 40 orang pengusaha usaha batu bata. Berdasarkan hasil wawancara, maka diperoleh data sebagai berikut:



## 1. Data pengusaha batu bata

Tabel 4.5  
Data Pengusaha Batu Bata

No	Nama	Keterangan			
		Umur	Tanggungan	Pendidikan Terakhir	Lama Bekerja
1	Agus purwadi	41 Tahun	4 orang	SMP	15 Tahunan
2	Ajat	45 Tahun	6 orang	SMA	15 Tahunan
3	Aprianto	40 Tahun	4 orang	SD	20 Tahunan
4	Asman	40 Tahun	4 orang	SMA	20 Tahunan
5	Asnani	38 Tahun	4 orang	SMP	15 Tahunan
6	Budi	42 Tahun	4 orang	SD	15 Tahunan
7	Faisal	53 Tahun	2 orang	SMA	20 Tahunan
8	Gatar	53 Tahun	3 orang	SMA	25 Tahunan
9	Jumariah	35 Tahun	3 orang	SMP	15 Tahunan
10	Kastari	52 Tahun	3 orang	SD	30 Tahunan
11	Kunario	53 Tahun	3 orang	SD	30 Tahunan
12	Maman	45 Tahun	4 orang	SD	15 Tahunan
13	Mesni	65 Tahun	4 orang	SMA	35 Tahunan
14	Mingon	50 Tahun	5 orang	SMP	20 Tahunan
15	Nadam	50 Tahun	4 orang	SMA	25 Tahunan
16	Nurdin	65 Tahun	2 orang	SMA	35 Tahunan
17	Paeng	50 Tahun	3 orang	SD	30 Tahunan
18	Parimin	60 Tahun	2 orang	SMP	20 Tahunan
19	Parman	55 Tahun	2 orang	SMA	15 Tahunan
20	Ponidi	54 Tahun	4 orang	SD	35 Tahunan
21	Rahmat	40 Tahun	4 orang	SD	20 Tahunan
22	Sadiman	52 Tahun	3 orang	SMP	25 Tahunan
23	Saefudin	61 Tahun	2 orang	SD	31 Tahunan
24	Samiran	61 Tahun	4 orang	SD	25 Tahunan
25	Sidiq	50 Tahun	3 orang	SD	20 Tahunan
26	Slamet	63 Tahun	4 orang	SD	35 Tahunan
27	Subowo	48 Tahun	6 orang	SD	15 Tahunan
28	Sugianto	49 Tahun	4 orang	SMA	15 Tahunan
29	Sugiatno	40 Tahun	4 orang	SMP	17 Tahunan
30	Suharto	65 Tahun	3 orang	SD	30 Tahunan
31	Suheri	61 Tahun	2 orang	SMA	31 Tahunan
32	Sukamto	42 Tahun	4 orang	SMA	20 Tahunan
33	Sukarmin	53 Tahun	3 orang	SMP	20 Tahunan
34	Sukatman	49 Tahun	4 orang	SMP	15 Tahunan
35	Suparmin	46 Tahun	4 orang	SMA	15 Tahunan
36	Surep	43 Tahun	6 orang	SD	20 Tahunan
37	Sutina	45 Tahun	6 orang	SMP	25 Tahunan
38	Toto	41 Tahun	3 orang	SMP	20 Tahunan
39	Triman	50 Tahun	4 orang	SD	35 Tahunan
40	Tugiman	47 Tahun	5 orang	SMA	25 Tahunan

Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pengusaha batu bata dalam penelitian ini berjumlah 40 orang, di antaranya 38 laki-laki dan 2 perempuan dengan jenjang pendidikan SD, SMP, dan SMA dan berumur di atas 35 tahun. Pengusaha batu bata telah bekerja pada industri batu bata setidaknya lebih dari 15 tahun.

## 2. Pendapatan Pengusaha Batu Bata

**Tabel 4.6**  
**Data Pendapatan Pengusaha Batu Bata**

No	Nama	Pendapatan <i>Perbulan</i>	Pengeluaran			Laba bersih
			Bahan baku	Biaya hari-hari	Biaya pekerja	
		<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. 700.000	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
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	Sukanto	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

No	Nama	Pendapatan	Pengeluaran		Laba bersih
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.

### 3. Diagram Pengeluaran Pengusaha Batu Bata Dalam Satu Bulan

Pencatatan pengeluaran keuangan dalam sebuah bisnis penting untuk menyediakan data yang akurat, membantu mengambil keputusan yang strategis, membantu mengelola anggaran, mengidentifikasi kebiasaan pengeluaran dan memastikan transparansi kesehatan keuangan perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, maka diperoleh data pengeluaran untuk kebutuhan sehari-hari sebagai berikut:

**Tabel 4.7**  
**Pengeluaran Keuangan Pengusaha 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

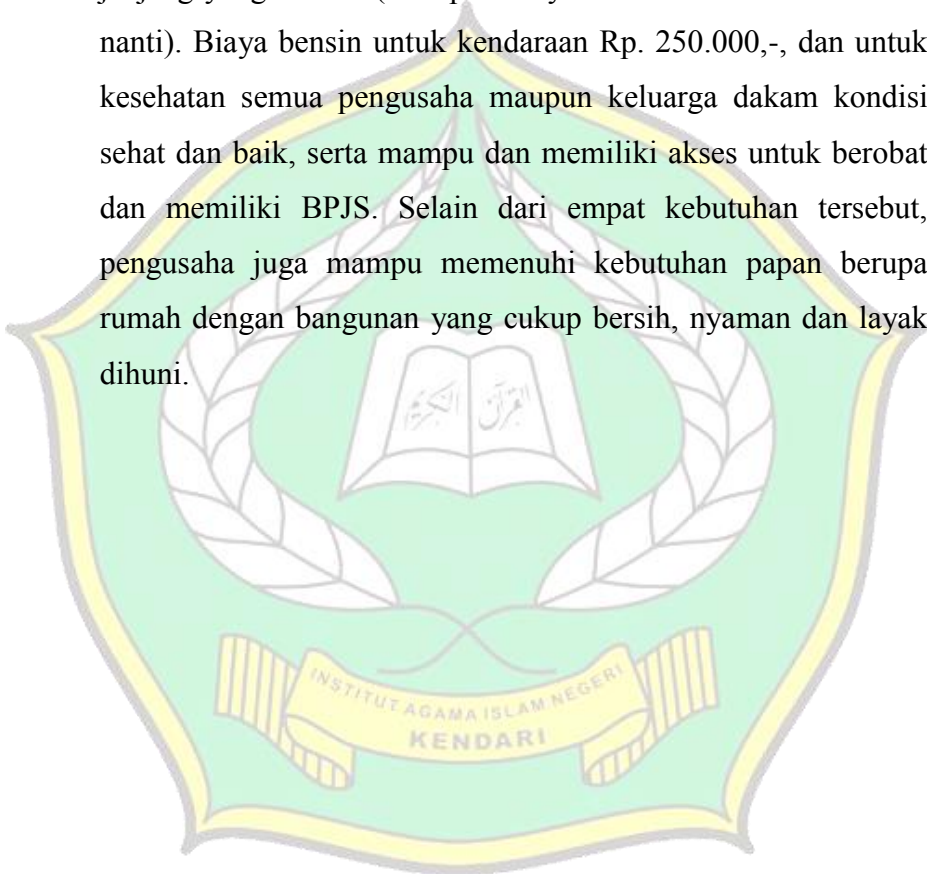
No	Nama	Pendapatan	Pengeluaran				
			Makan	Listrik	Sekolah	Bensin	Bpjs
22	Sadiman	Rp 4.000.000	Rp 250.000	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 250.000	Rp 150.000
23	Saefudin	Rp 4.000.000	Rp 350.000	Rp 250.000		Rp 250.000	Rp 150.000
24	Samiran	Rp 4.000.000	Rp 1.150.000	Rp 50.000		Rp 250.000	Rp 50.000
25	Sidiq	Rp 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
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

*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

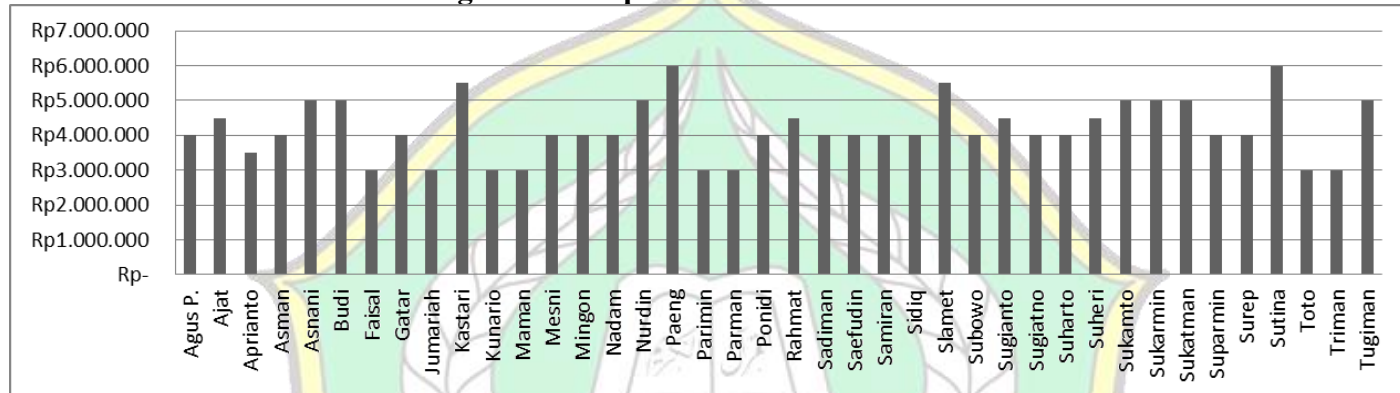
Dari tabel 4.7 dapat dilihat bahwa para pengusaha batu bata mempunyai kecukupan dan kesanggupan tersendiri pada indikator pemenuhan kebutuhan materiil. Dalam tabel di atas biaya kebutuhan dalam satu bulan tidak lebih besar dari pendapatan yang diperoleh di mana pengusaha bisa dikatakan baik dan cukup dalam kesejahteraan memenuhi kebutuhan sendiri dan keluarga.

Dengan jumlah tanggungan yang berbeda-beda maka pengeluaran biaya hari-hari dari masing-masing pengusaha batu bata, meliputi: kebutuhan pangan, sandang (listrik dan bensin), pendidikan, dan kesehatan. Pengeluaran harian dalam sebulan untuk makan berkisar antara Rp.250.000,- sampai Rp. 1.150.000,- di mana pengusaha mampu mencukupi makan 3 kali sehari dengan asupan gizi yang cukup (empat sehat, nasi, sayur, lauk, buah). Biaya listrik Rp. 50.000,- sampai Rp. 250.000,- dan

mampu memenuhi kebutuhan sandang seperti pakaian dan peralatan yang dapat digunakan lainnya. Biaya sekolah anak Rp. 200.000,- sampai Rp. 400.000,- serta mampu memperoleh pendidikan dengan mudah (biaya selama sekolah), dan untuk jenjang yang mudah (mampu menyelesaikan anak untuk kuliah nanti). Biaya bensin untuk kendaraan Rp. 250.000,-, dan untuk kesehatan semua pengusaha maupun keluarga dalam kondisi sehat dan baik, serta mampu dan memiliki akses untuk berobat dan memiliki BPJS. Selain dari empat kebutuhan tersebut, pengusaha juga mampu memenuhi kebutuhan papan berupa rumah dengan bangunan yang cukup bersih, nyaman dan layak dihuni.



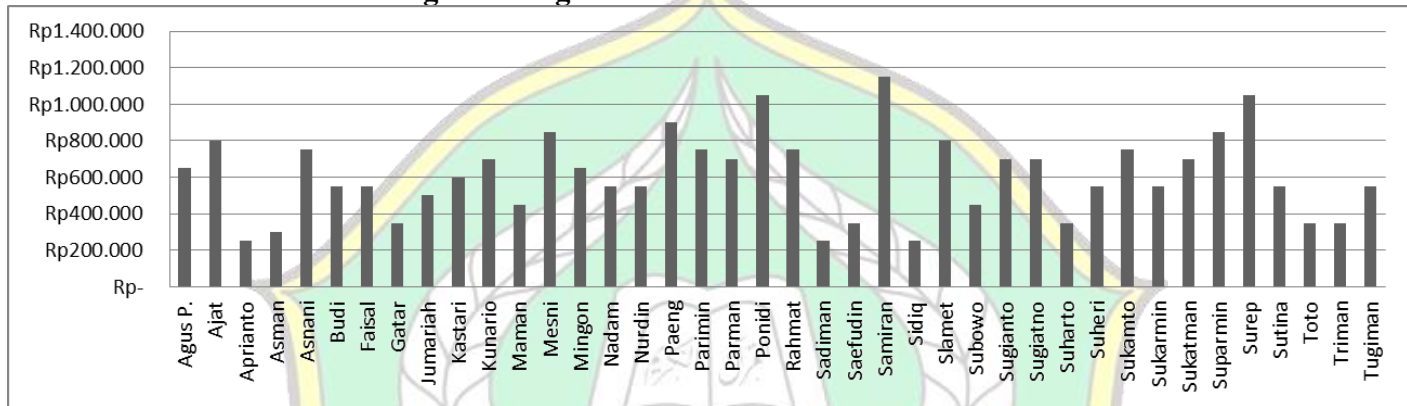
**Gambar 4.6**  
**Diagram Pendapatan Kotor Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Dari gambar 4.6 di atas, dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh oleh 40 informan berbeda-beda dalam satu bulan. Dimana pendapatan terendah sebesar Rp. 3.000.000 yang diperoleh oleh 8 informan, sedangkan pendapatan tertinggi sebesar Rp. 6.000.000 yang diperoleh oleh 2 informan. Besaran jumlah pendapatan yang diperoleh mempengaruhi pengeluaran oleh masing-masing informan. Dengan besarnya tingkat pendapatan, maka dalam proses pemenuhan kebutuhan akan lebih mudah dalam proses pengalokasian pendapatannya tanpa perlu memilih mana keperluan ataupun kebutuhan yang lebih utama.

**Gambar 4.7**  
**Diagram Pengeluaran Konsumsi Dalam Sebulan**

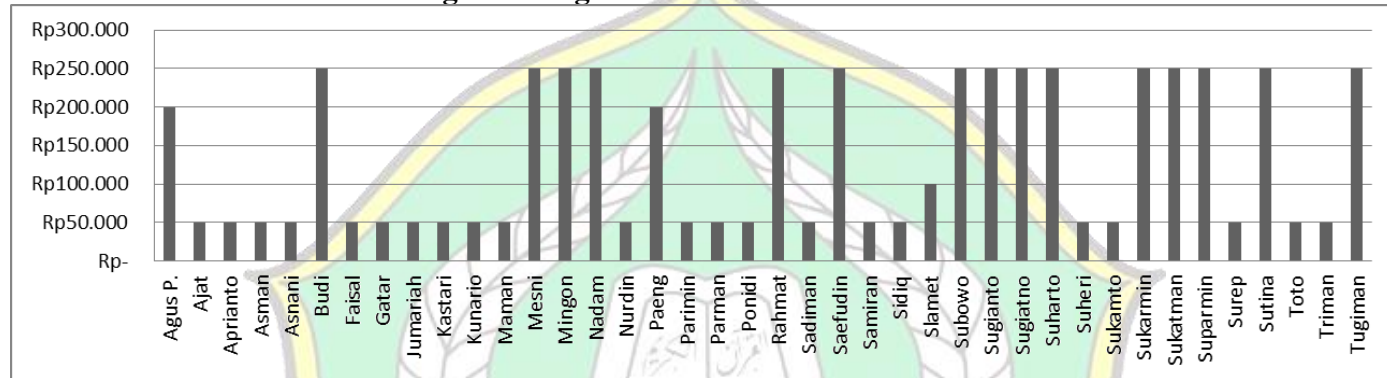


*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Dari gambar 4.7 di atas dapat diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan oleh 40 informan untuk konsumsi dalam satu bulan berbeda-beda berdasarkan tingkat pendapatan yang diperoleh. Tingkat konsumsi terendah bernilai Rp. 250.000,-, dan konsumsi tertinggi bernilai Rp. 1.150.000,-. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap bentuk konsumsi harian masyarakat yaitu beras sebagai makanan utama, sedangkan untuk lauk pauk seperti sayuran beberapa informan memiliki kebun sayur begitu juga dengan ikan dan daging ayam beberapa informan memanfaatkan lubang bekas galian lahan batu bata sebagai kolam ikan serta memelihara ayam.



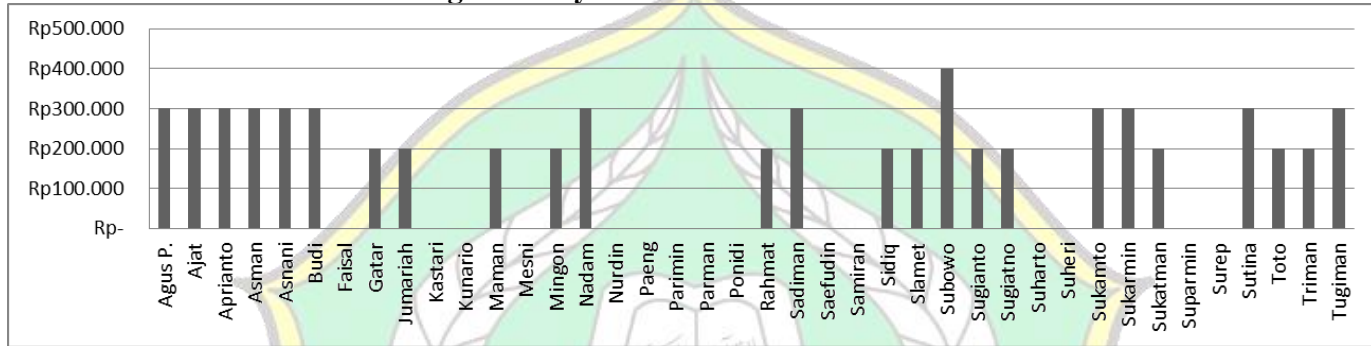
**Gambar 4.8**  
**Diagram Pengeluaran Listrik Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Dari gambar 4.8 di atas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan oleh 40 informan untuk keperluan listrik berbeda-beda berdasarkan jenis listriknya, yang mana sebanyak 22 informan menerima bantuan listrik subsidi dan sebulannya mengeluarkan biaya sebesar Rp. 50.000,-, sedangkan informan yang lainnya membayar listrik non-subsidi yang bernilai Rp. 100.000,- hingga Rp. 250.000,- per satu bulan.

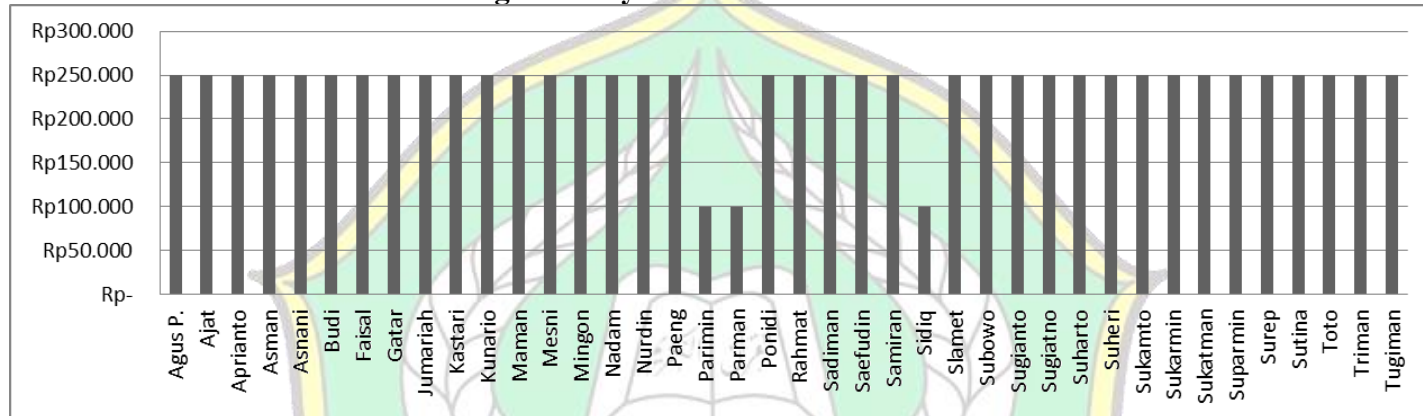
**Gambar 4.9**  
**Diagram Biaya Pendidikan Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Berdasarkan gambar 4.9 di atas, diketahui bahwa 40 informan mengeluarkan biaya pendidikan keluarga yang berbeda-beda. Terdapat 15 informan sudah tidak memiliki tanggungan keluarga yang harus dibiayai pendidikannya, sedangkan 25 informan masih memiliki tanggungan pendidikan keluarga dengan besaran Rp. 200.000,- hingga Rp. 400.000,- dalam satu bulan.

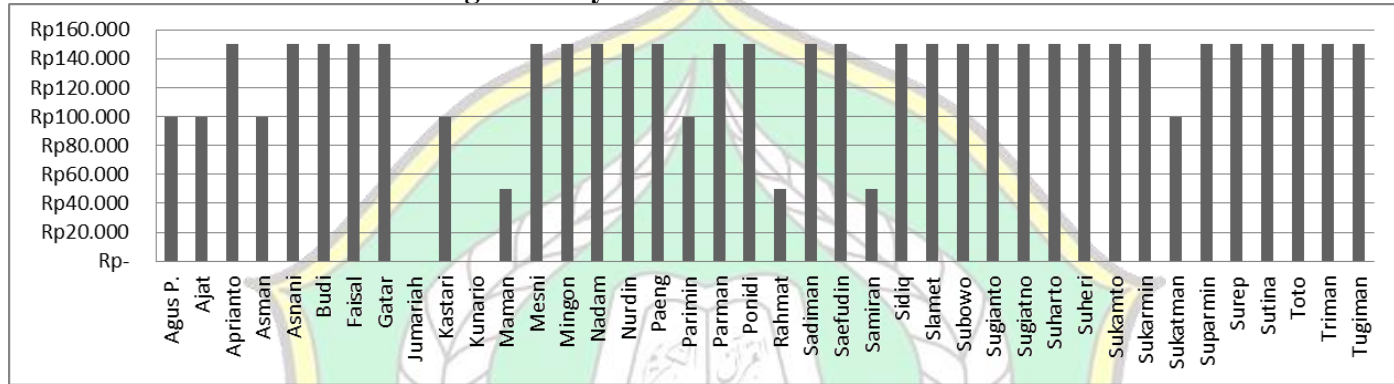
**Gambar 4.10**  
**Diagram Biaya Bensin Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Dari gambar 4.10 di atas, dapat dilihat bahwa masing-masing dari 40 informan memiliki pengeluaran untuk bahan bakar kendaraan motor yang berbeda-beda. Dimana sebanyak 3 informan mengeluarkan biaya bahan bakar sebesar Rp. 100.000,- dan 37 informan lainnya mengeluarkan biaya bahan bakar sebesar Rp. 250.000,- per satu bulan. Pengeluaran tersebut berdasarkan sering tidaknya kendaraan (motor) digunakan.

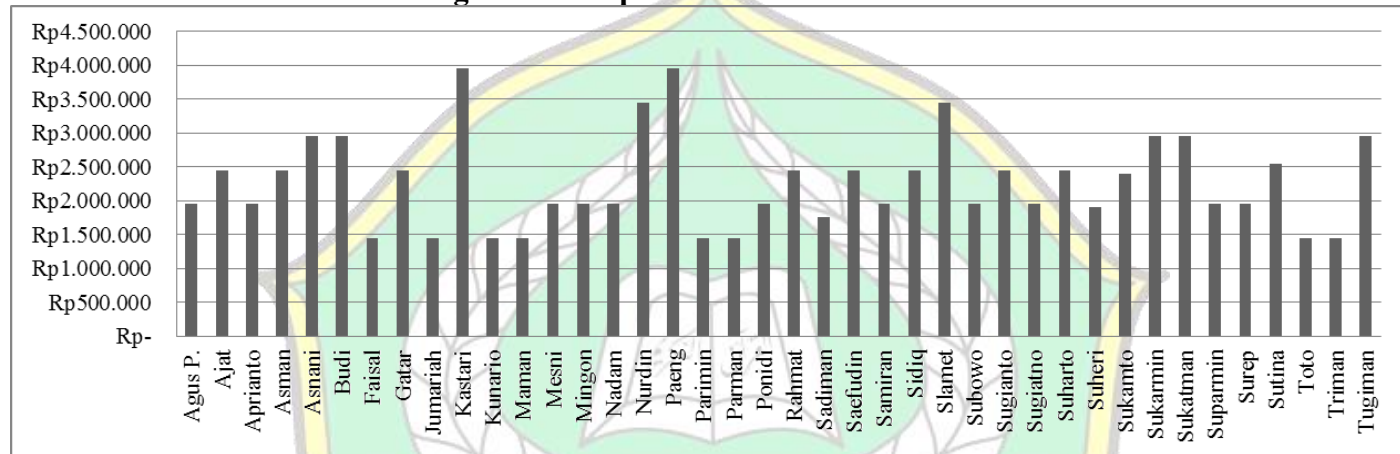
**Gambar 4.11**  
**Diagram Biaya Kesehatan Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Berdasarkan gambar 4.11 di atas, diketahui bahwa untuk menunjang kesehatan maka sebanyak 29 informan memiliki BPJS kelas I dengan biaya sebesar Rp. 150.000,-, sebanyak 6 informan memiliki BPJS kelas II dengan biaya sebesar Rp. 100.000,- dan sebanyak 3 informan memiliki BPJS kelas III dengan biaya sebesar Rp. 50.000,- per satu bulan, sedangkan 2 informan tidak memiliki BPJS. Walaupun demikian keseluruhan informan tidak memiliki penyakit kronis, serta mampu ke Apotek, dan Rumah Sakit (RS) sebagai alternatif jika sakit.

**Gambar 4.12**  
**Diagram Pendapatan Bersih Dalam Sebulan**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*

Berdasarkan gambar 4.12 di atas, maka diketahui bahwa pendapatan bersih yang diperoleh dari 40 informan bervariasi, yaitu berkisar Rp. 1.450.000,- hingga Rp. 3.950.000,-. Dimana sebanyak 8 informan memperoleh pendapatan bersih terendah sebesar Rp. 1.450.000,-, sebanyak 2 informan memperoleh pendapatan tertinggi sebesar Rp. 3.950.000,-. Pendapatan bersih yang diperoleh masing-masing informan merupakan hasil dari selisih antara pendapatan kotor dan keseluruhan biaya-biaya yang dikeluarkan sebulan.

#### 4. Nilai Cibest SV (*Spiritual Value*) Pengusaha Batu Bata

**Tabel 4.8**  
**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
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	Sukamto	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 jabaran tabel di atas menunjukkan bahwa pengusaha batu bata di Desa Langgea merupakan status Kaya Spiritual. Maka penjelasannya didapatkan dari perhitungan masing-masing pengusaha dengan skor di atas 3 skor minimum cibest.

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

5

Di mana :  $H_i$  = Skor aktual anggota

$V_p$  = Skor shalat

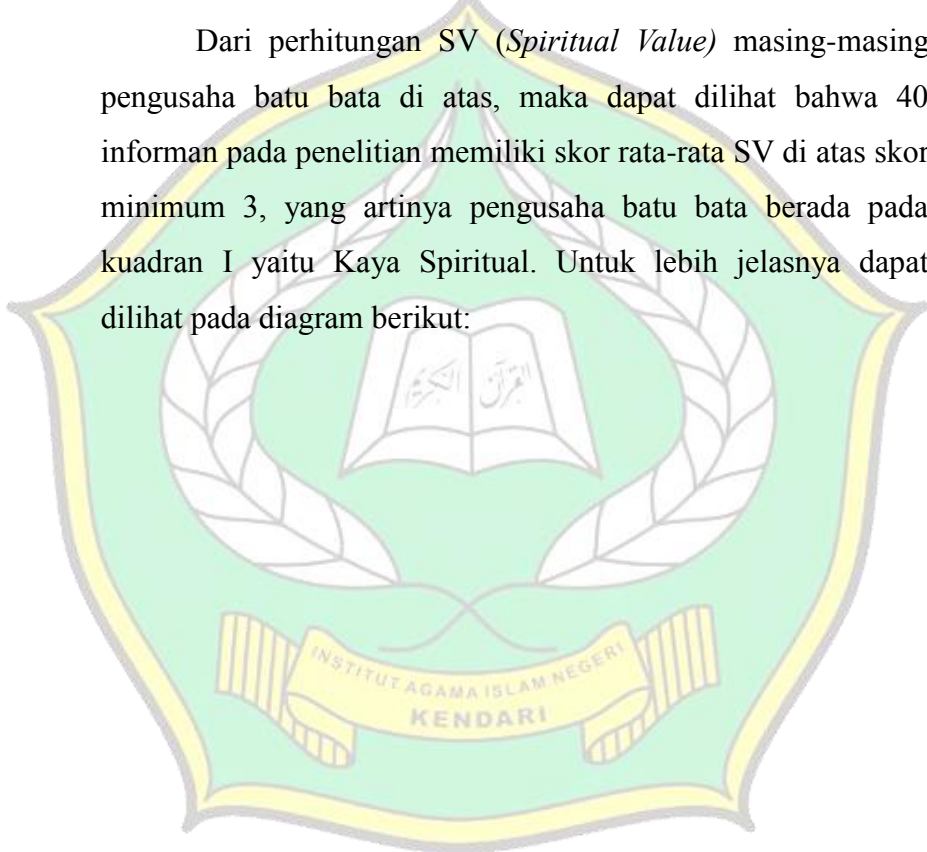
$V_f$  = Skor puasa

$V_z$  = Skor zakat infak

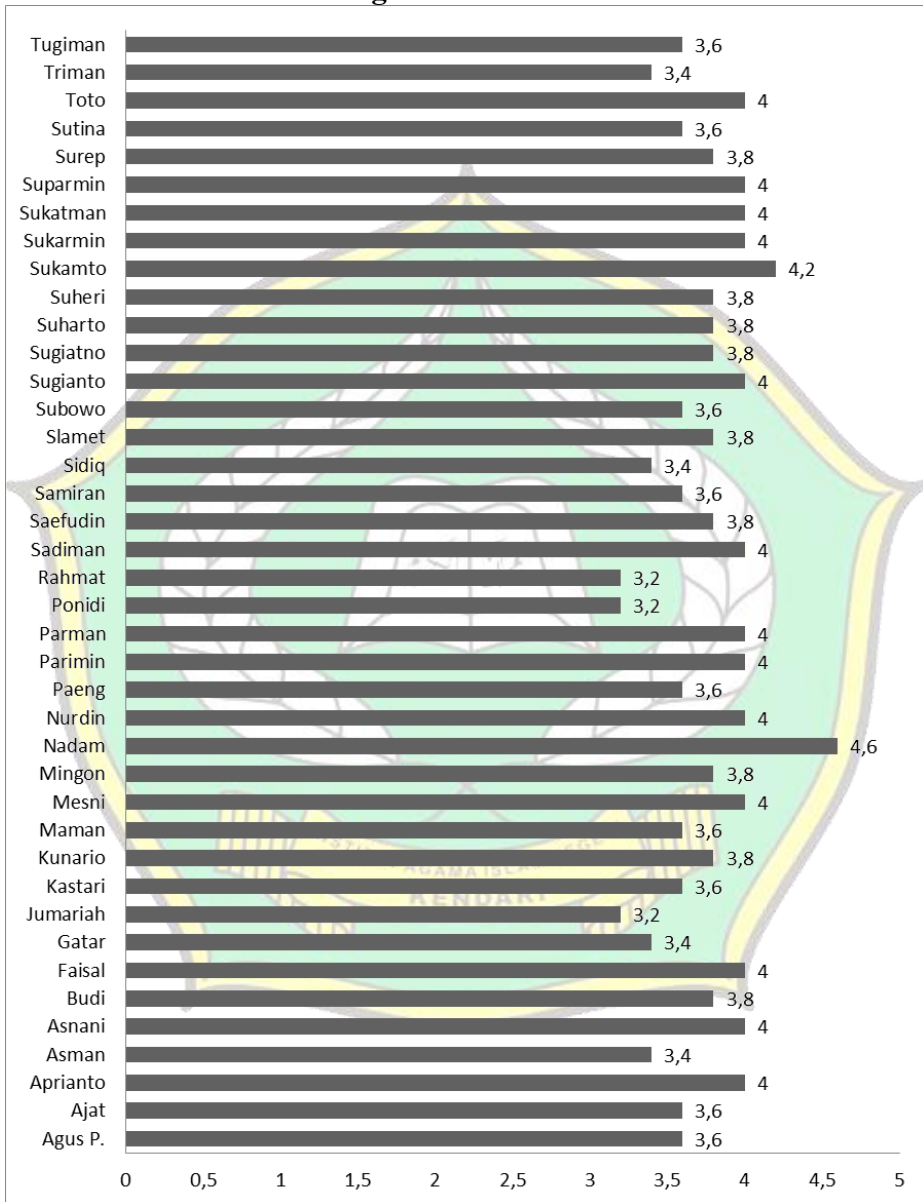
$V_h$  = Skor lingkungan keluarga

$V_g$  = 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. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada diagram berikut:



**Gambar 4.13**  
**Diagram Pembobotan nilai SV (*Spiritual Value*)**  
**Pengusaha Batu Bata**



*Sumber: Data Diolah Di Lapangan, 2024*



Dari gambar 5.13 di atas, dapat dilihat bahwa keseluruhan informan dalam penelitian memperoleh nilai SV di atas nilai maksimum 3, dimana nilai terendah yaitu bernilai 3,2 yang diperoleh oleh 3 informan, dan nilai tertinggi yaitu bernilai 4,6 yang diperoleh oleh bapak Nadam. Dari hasil wawancara, Bapak Nadam mengatakan bahwa:

“Namanya kita muslim jadi mau sesibuk apapun kita tetap harus ibadah, setidaknya sholat 5 waktu yang wajib harus dijalankan” (Wawancara: Bapak Nadam, Minggu 31 Maret 2024).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Nadam dapat disimpulkan bahwa seseorang 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.

#### **1. Nilai Cibest MV (*Material Value*) Pengusaha Batu Bata**

Berdasarkan hasil penelitian, maka penentuan nilai MV (*Material Value*) dalam penelitian ini menggunakan pendekatan modifikasi garis kemiskinan BPS dalam menghitung pendapatan pengusaha batu bata.

Untuk menghitung nilai MV, hal pertama adalah menghitung garis kemiskinan. Kemudian barulah menghitung nilai MV yang dibandingkan dengan pendapatan pengusaha batu bata dalam sebulan. Jika nilai  $MV <$  dari pendapatan maka pengusaha batu bata dikatakan sejahtera secara materiil, namun jika nilai  $MV >$  dari pendapatan maka pengusaha batu bata dikatakan tidak sejahtera secara materiil. Adapun garis kemiskinan penelitian di Kabupaten Konawe Selatan pada tahun 2023 sebesar 241.64 dan total pendudukan serta jumlah rumah tangga masing-masing sebesar 323.790 jiwa dan 72.661 rumah tangga.

Rata-rata besar ukuran rumah tangga:

$$\frac{\text{Total Jumlah Penduduk Konawe Selatan 2023}}{\text{Total Rumah Tangga Konawe Selatan 2023}} = \frac{323.790}{72.661} = 4.46$$

Sehingga diperoleh garis kemiskinan rumah tangga pengusaha batu bata adalah:

$$MV = \text{Garis Kemiskinan Konawe Selatan 2023} \times \text{Rata-Rata Besaran Rumah Tangga Tahun 2023} = \text{Rp. } 241.64 \times 4.46 = \text{Rp. } 1.077.714 \text{ per rumah tangga perbulan.}$$

Kemudian pada hasil penelitian yang diperoleh dari perhitungan masing-masing nilai SV (*Spiritual Value*) dan MV (*Material Value*) di atas, maka dapat dilihat indeks kesejahteraan pengusaha batu bata di Desa Langgea pada pemetaan tabel di bawah ini:

**Tabel 4.9**  
**Cibest Tingkat Kesejahteraan Pengusaha Batu Bata**

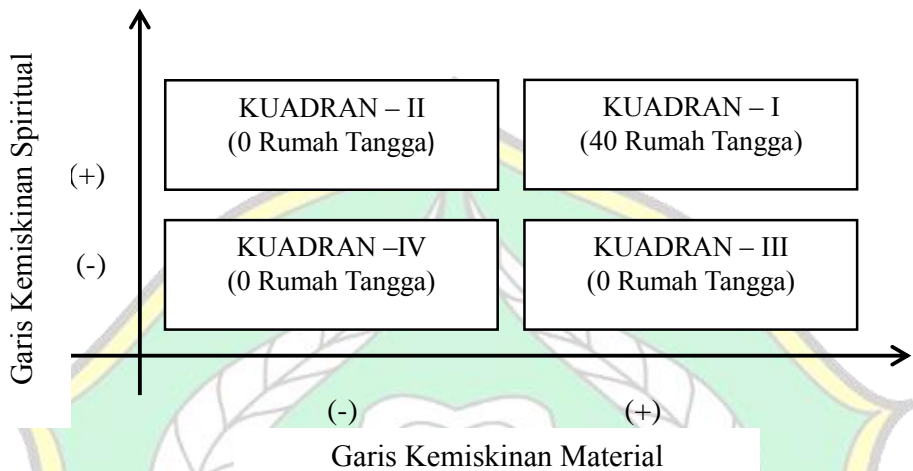
No	Nama	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih	Nilai MV	Minimum Skor SV	Skor SV	Status
1	Agus P.	Rp. 4.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
2	Ajat	Rp. 4.500.000	Rp. 2.450.000	Rp. 1.077.714	3	3,6	Kaya Materiil, Kaya Spiritual
3	Aprianto	Rp. 3.500.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.077.714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

**Gambar 4.14**  
**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 materil 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.

### **4.3 Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian, proses untuk mendialogkan data yang ada dalam kajian teori dengan data yang diperoleh di lapangan itu disebut sebagai diskusi hasil penelitian. Peneliti akan mengolah hal yang membahas Strategi Usaha Batu Bata dan Tingkat Kesejahteraan yang dapat diformulasikan maknanya. Pemaknaan itu dapat sesuai terhadap rumusan masalah dalam penelitian, selanjutnya secara detail dan sistematis segenap data dan keterangan tersebut diolah yang meliputi: 1) Strategi Usaha Batu di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto, 2) Tingkat Kesejahteraan Pengusaha Batu Bata di Desa Langgea Kecamatan Ranomeeto.

#### **4.3.1 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 menentukan orientasi perusahaan terhadap pertumbuhan, industri, atau pasar yang akan dimasuki. Strategi perusahaan membutuhkan keputusan yang sangat mendasar mengenai masa depan perusahaan dengan melibatkan manajemen puncak dan dewan direksi (Hunger, 2020).

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 adalah strategi yang terjadi pada tingkat produk atau unit bisnis yang menekankan pada persaingan produk atau segmen pasar tertentu (Handayani, 2021). Strategi bisnis disebut juga strategi bersaing, biasanya dikembangkan

pada level divisi dengan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa dalam industri khusus atau segmen pasar yang dilayani oleh segmen tersebut (Hunger, 2020).

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 adalah strategi yang berada pada level fungsional. Strategi ini akan meningkatkan daerah fungsional

perusahaan sehingga memperoleh keunggulan dalam bersaing. Strategi ini harus berlandaskan pada strategi korporasi dan strategi bisnis (Handayani, 2021). Strategi fungsional terdiri dari strategi operasi, finansial, pemasaran, dan strategi sumber daya manusia.

a. Strategi operasi

Strategi operasi digunakan untuk menentukan bagaimana dan di mana sebuah produk atau jasa dibuat, tingkat integrasi vertikal yang dibutuhkan, penyebaran sumber daya fisik yang dibutuhkan, dan hubungan dengan pemasok yang diinginkan.

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

Strategi finansial bertujuan untuk menyediakan struktur finansial dan modal atau dana yang cukup dalam rangka mencapai tujuan umum perusahaan. Strategi ini juga menyediakan keunggulan kompetitif melalui biaya pendanaan yang lebih kecil dan kemampuan untuk memperbesar modal untuk mendukung strategi bisnis (Hunger, 2020).



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

Dengan memanfaatkan strategi pengembangan pasar, perusahaan dapat menangkap pangsa yang lebih besar dari pasar yang ada sebelumnya untuk produk saat ini melalui kejenuhan dan penetrasi pasar atau dapat mengembangkan pasar baru bagi produk yang ada (Hunger, 2020).

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

Strategi sumber daya manusia digunakan untuk menjawab permasalahan apakah perusahaan harus menyewa karyawan yang tidak terlalu terampil dalam jumlah yang banyak sehingga akan mendapatkan upah

yang rendah namun pekerjaan harus dilakukan berulang kali atau menyewa karyawan yang ahli dalam jumlah sedikit namun harus membayar upah yang tinggi.

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.

Secara teori penentu keunggulan kompetitif ialah strategi dari perusahaan, struktur, serta para pesaing dimana kekuatan kompetitif yang menjadi penentu kekuatan industri adalah persaingan antar perusahaan, ancaman masuknya pesaing baru, ancaman dari produk

pengganti, kekuatan tawar menawar pemasok, dan kekuatan tawar menawar konsumen seperti yang diungkapkan oleh Michael E. Porter.

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

Kesejahteraan merupakan salah satu kecukupan kebutuhan dari indikator-indikator yang menyimpulkan bahwasanya seseorang, kelompok maupun keluarga tersebut bisa dikatakan sejahtera. Dalam indikator kesejahteraan dari Irfan Syauqi Beik yaitu: pemenuhan pendapatan (sandang, pangan, papan), pendidikan, dan kesehatan. Dalam indikator-indikator tersebut akan bisa kita ketahui bahwa seseorang atau keluarga tersebut bisa dikatakan sejahtera maupun tidak sejahtera. Berikut penjelasan jbaran indikator kesejahteraan dari para pengusaha batu bata di Desa Langgea.

#### **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 jengjang 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:

$$W = 10/10 = 1 \text{ atau } 100$$

$$P_m = 0/10 = 0$$

$$P_s = 0/10 = 0$$

$$P_a = 0/10 = 0$$

Keterangan:

W = Indeks Kesejahteraan  
Pm = Indeks Kemiskinan Materiil  
Ps = Indeks Kemiskinan Spiritual  
Pa = Indeks Kemiskinan Absolut

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 makmsimum 3,0.

