

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Keadaan saat ini mengalami kemajuan dan perkembangan sangat pesat di segala bidang usaha, semakin banyak perusahaan-perusahaan serta usaha yang didirikan, baik usaha besar ataupun usaha kecil, sehingga terjadinya persaingan diantara para pelaku industri serta mampu mengatasi masalah yang ditimbulkan dan mungkin terjadi dalam usaha, baik itu secara intern maupun ekstern. Menghadapi persaingan tersebut perusahaan harus lebih kreatif inovatif dengan menawarkan sesuatu yang bernilai lebih, dibanding yang dilakukan pesaing. Pada umumnya perusahaan berupaya untuk memenuhi harapan konsumen dengan membangun kepercayaan dalam suatu hubungan jangka panjang antara pemilik usaha dan pelanggannya. Hubungan ini harus dapat ditingkatkan dari waktu ke waktu misalnya pelayanannya, kualitas produknya, dan sebagainya. Dengan demikian persepsi-persepsi yang negatif terhadap pemilik usaha, akan berubah pada sesuatu yang dirasakan konsumen, yang secara langsung dapat mengubah persepsi konsumen sehingga menjadi suatu kepuasan yang dapat menciptakan komitmen untuk menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan pada pasar sasarannya. Hal ini memaksa pemilik usaha untuk lebih memperhatikan lingkungan yang dapat mempengaruhi usaha, agar pemilik usaha mengetahui strategi bisnis seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan dalam berdirinya suatu usaha. Oleh sebab itu persaingan sangat penting bagi keberhasilan dan

Kegagalan suatu usaha, sehingga usaha yang dimiliki harus lebih cermat membaca kegagalan serta mengantisipasi keadaan pasar dan menciptakan produk yang berkualitas. Pemilik usaha perlu mengenali kekuatan dan kelemahan usaha lain dalam persaingan. Hal ini akan sangat membantu suatu usaha dalam memanfaatkan peluang yang ada dan menghindari atau meminimalkan ancaman. Salah satu upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha agar dapat unggul dalam persaingan adalah pemilik usaha dituntut untuk selalu melakukan inovasi dalam strategi bersaing. Terutama strategi bersaing dalam bidang pemasaran. Seperti yang dikemukakan oleh Simamora strategi pemasaran merupakan salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik untuk perusahaan yang memproduksi barang maupun jasa (Bilson, 2001, hlm. 38).

Memahami konsumen saja tidak cukup bagi manajer pemasaran untuk masa sekarang. Bisnis-bisnis harus bekerja lebih keras untuk merebut pasar. Akibatnya bisnis-bisnis tersebut juga mulai memperhatikan para pesaingnya di samping tetap berusaha memahami konsumen. Maka analisis pesaing sangat diperlukan bagi efektifitas pemasaran. Karena dari perkembangan dunia industri semakin pesat, beraneka ragam usaha dibuka dengan leluasa (Ghufron & Fatmiah, 2018, hlm.130).

Berkaitan dengan daya saing, Islam juga menganjurkan untuk berlomba-lomba dalam hal kebaikan yaitu dalam surat Q.S. Al-Baqarah/ 2: 148.

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۗ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya : “Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Dimana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu” (Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019, hlm. 30).

Dinamika lingkungan bisnis berdampak pada perubahan selera dan preferensi pelanggan. Perubahan ini pada gilirannya menuntut inovasi dan kreatifitas setiap organisasi agar dapat menyempurnakan produk yang sudah ada dan mengembangkan produk baru dengan menerapkan kreatifitas perusahaan untuk meningkatkan daya saing dalam mempertahankan kelangsungan hidup dan profitabilitas perusahaan (Tjiptono, 2008, hlm. 395).

Strategi produksi merupakan strategi untuk mengubah masukan menjadi keluaran yang bernilai. Strategi produksi sangat terkait dengan produksi, operasional, perawatan, dan fasilitas, serta sumber dayanya. Dalam pemahaman strategis syariah selalu berlandaskan dalam ketentuan syariah. Berikut beberapa ketentuan produksi yang sesuai syariah dan dicontohkan oleh Rasulullah SAW: Menjalankan usaha dengan sikap/cara yang baik (*Do the things right*), Menjalankan usaha yang baik dan benar (*Do the right things*), dan Lebih mengutamakan produktivitas (Usman, 2015, hlm. 110).

Dalam istilah ekonomi, produksi merupakan suatu siklus kegiatan-kegiatan ekonomi untuk menghasilkan barang atau jasa tertentu dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi dalam jangka waktu tertentu. Terdapat beberapa faktor sebagai alat produksi, yaitu: Faktor Alam/Tanah, Faktor Tenaga Kerja, Faktor Modal, Faktor Manajemen, Faktor Teknologi, dan Faktor Bahan Baku (Turmudi, 2017, hlm 46).

Permasalahan yang seringkali muncul pada saat perusahaan melakukan proses produksi adalah tidak bisa mengimbangi keinginan pelanggan, terutama berkaitan dengan perubahan dalam desain produk, jumlah produk, maupun pelayanan produk. Tidak dipungkiri lagi permasalahan yang seringkali muncul ketika perusahaan manufaktur tidak memiliki respon cepat terhadap perubahan, maka nantinya akan berdampak terhadap waktu pemenuhan produksi yang seringkali mengalami keterlambatan dan pada akhirnya kualitas produksi akan semakin tidak kompeten. Untuk itu perbaikan proses erat kaitannya dengan perbaikan kualitas, dimana perbaikan kualitas merupakan implementasi dari perbaikan proses yang bertujuan membantu upaya pencapaian tujuan dari perusahaan. Perbaikan secara terus menerus merupakan salah satu dari prinsip TQM untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Oleh karena itu, TQM (*total quality management*) diartikan sebagai perpaduan semua fungsi dari suatu perusahaan yang dibangun berdasarkan konsep kualitas, *team works*, produktivitas dan arti pelanggan (Nasution, 2001).

Pemahaman teori produksi bagi suatu perusahaan sangat penting karena perusahaan dapat menghitung biaya-biaya apa saja yang akan diperlukan untuk menghasilkan suatu barang, serta perusahaan dapat menentukan harga satuan output barang. Salah satu aspek yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu saluran distribusi adalah serangkaian kegiatan yang sangat menentukan bagi suatu perusahaan untuk menghasilkan produksi yang dikirimkan kepada konsumen untuk dipasarkan dengan tujuan untuk mempermudah pemasaran produk. Sistem

distribusi barang merupakan salah satu pendukung utama setelah proses produksi (Novita & dkk, 2015).

Istilah industri secara ekonomi dapat diartikan sebagai kegiatan yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi kegiatan di sini dapat dilakukan secara manual dengan mesin maupun secara elektronik namun pada sekarang ini di Desa Sungai pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan kegiatan pengolahan besi kebanyakan dilakukan secara manual hanya orang-orang tertentu saja yang memiliki mesin. Industri pandai besi merupakan usaha pengolahan besi, di mana industri ini pada awalnya hanya membuat senjata tradisional saja. Seiring dengan berjalannya waktu, perkembangan pengolahan besi ini mulai merubah bentuk usahanya dengan mengembangkan pengolahan pandai besinya dengan berbagai jenis seperti, pisau sembelih, pisau dapur, tajak dan lain sebagainya. Industri pada bidang pandai besi atau bias disebut pengolahan besi ini merupakan usaha yang dibangun oleh perorangan dan kelompok yang bergerak dibidang pertukangan besi. Yang dimana industri ini menunjukkan peranan seseorang terhadap keahliannya yang di akui para pakar dibidang pengolahan besi. Keahlian pandai besi berawal pada pembuatan senjata tradisional misalnya: keris, parang, pedang yang dimana keahlian ini diturunkan secara turun temurun. Dengan perkembangan di jaman sekarang mulailah adanya peralihan yang awalnya hanya membuat senjata tradisional ditumbuh kembangkan dengan pembuatan alat-alat pertanian atau perkebunan.

Di kabupaten Hulu Sungai Selatan tepatnya di Desa Sungai Pinang terdapat usaha pengolahan besi yang merupakan suatu usaha yang sudah

berlangsung cukup lama dan turun-temurun, keterampilan dan keahlian dalam menjalankan usaha industri pengolahan besi ini didapatkan atau diajarkan oleh orang tua terdahulu dan berturun menurun sampai saat ini. Mata pencaharian masyarakat disana kebanyakan adalah pengrajin besi (pandai besi). Produksi pengolahan besi atau pandai besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan ini tidak hanya diperjual belikan di daerah itu saja bahkan bisa dikirim keluar provinsi.

Banyaknya usaha pengolahan besi di Desa Sungai Pinang ini menjadi daya saing oleh penduduk setempat. Persaingan akan lebih ketat karena banyaknya pertukangan besi yang berinovasi terhadap produk yang mereka kembangkan agar bisa lebih cepat dalam proses pemasaran. Menghadapi persaingan tersebut para pemilik usaha pengolahan besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan ini berupaya untuk memenuhi harapan konsumennya, seperti informasi yang saya dapat dari salah satu informan yang saya wawancarai yaitu salah seorang pengrajin besi atau pandai besi yang bernama Bapak Syarif. Strategi usaha yang dilakukan beliau yaitu dalam segi produksi dengan cara meningkatkan kualitas produksinya, untuk proses produksinya beliau sudah menggunakan teknologi modern berupa mesin tumbuk di mana mesin itu dapat mempercepat pengerjaan produk pengolahan besi yang dipesan oleh konsumennya karena rata-rata orang yang membeli kerajinan dari pandai besi ini untuk dikirim/dijualkan lagi, kadang konsumen itu mencari pengrajin pandai besi yang cepat selesainya agar pas tanggal pengirimannya. Sedangkan kendala yang dihadapi beliau adalah bahan baku yang kadang

kosong, yang menyebabkan produksi tidak berjalan dengan baik. Karena banyaknya yang menjadikan pandai besi sebagai mata pencaharian utama sehingga membuat daya saing antar sesama pengrajin pandai besi semakin meningkat. Maka penulis tertarik untuk mengangkat suatu penelitian yang berjudul **“Strategi produksi industri pengolahan besi dalam meningkatkan daya saing penjualan di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan ditinjau dari perspektif ekonomi islam ”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang telah dijelaskan peneliti di atas, maka pokok permasalahan yang akan diteliti yaitu :

1. Bagaimana strategi produksi dalam meningkatkan daya saing penjualan pada usaha industri pengolahan besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan?
2. Apa saja kendala yang dihadapi para pengrajin pandai besi dalam strategi produksi untuk meningkatkan daya saing penjualan pada usaha industri pengolahan besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang ada di atas, maka penelitian bertujuan :

1. Untuk mengetahui lebih dalam lagi tentang strategi produksi dalam meningkatkan daya saing penjualan pada usaha industri pengolahan besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi para pengrajin besi dalam strategi produksi untuk meningkatkan daya saing penjualan pada usaha industri pengolahan besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

#### **D. Signifikansi Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

##### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan sumbangsih pemikiran pada mata kuliah Ekonomi khususnya yang terkait produksi oleh suatu usaha atau bisnis. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberi dan menambah ilmu pengetahuan yang luas mengenai strategi produksi dalam meningkatkan daya daing pada usaha pandai besi.

##### 2. Manfaat Praktis

###### a. Manfaat bagi lembaga

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan wawasan bagi pelaku usaha terkait pentingnya strategi produksi dalam meningkatkan daya saing, dan dapat memberikan sumbangsih pemikiran bagi lembaga untuk pengambilan keputusan lembaga usaha tersebut.

###### b. Manfaat bagi akademis



Penelitian ini dapat menambah wawasan serta ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan strategi produksi, daya saing dan juga ekonomi islam.

c. Manfaat bagi penelitian selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi/bahan rujukan bagi penulis selanjutnya untuk mengkaji bidang yang sama dengan objek dan variabel yang berbeda.

## **E. Definisi Operasional**

### 1. Strategi Produksi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) (Kemendikbudristek, 2016) Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Sedangkan produksi adalah proses mengeluarkan hasil.

Strategi produksi adalah seperangkat sasaran, rencana, dan kebijakan yang menjabarkan bagaimana fungsi produksi menunjang strategi bisnis perusahaan. Yang berarti strategi produksi merupakan arahan/dorongan secara keseluruhan untuk pengambilan keputusan (Arifianti, 2020). Maksud dalam penelitian ini tentang strategi produksi ialah bagaimana rencana yang dibuat oleh para pemilik usaha pengolahan besi terutama dalam hal produksi agar dapat bersaing dengan pemilik usaha pengolahan besi yang lain.

### 2. Industri Pengolahan Besi

Industri pengolahan adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi/setengah jadi, dan atau barang yang kurang

milainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat kepada pemakai akhir (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2023).

Industri pengolahan besi/baja adalah industri yang berhubungan dengan berbagai jenis kegiatan mulai dari pemotongan, pembentukan, penghalusan, penyatuan dan beragam jenis lainnya dalam kegiatan pekerjaan besi dan baja. Dimana semua kegiatan yang berkaitan dengan proses ini menambah nilai tambah terhadap bahan baku, dan membuatnya jadi barang setengah jadi untuk digunakan di industri lainnya yang terkait (PPT Lubricants Indonesia, 2020).

Industri Pengolahan besi atau bisa di sebut industri pandai besi merupakan suatu usaha perorangan yang bergerak dibidang pertukaran besi. Seseorang yang menunjukkan perannya dan terbukti kemahirannya, biasanya diakui pakar didalam bidang tersebut. Yang dimaksud industri pengolahan besi dalam penelitian ini yaitu suatu usaha pandai besi yang mengolah berbagai macam olahan besi seperti: Parang, Cangkul, Parit, Mandau dll. Sedangkan untuk besi dalam penelitian yaitu besi bekas seperti besi spring dari tronton.

### 3. Daya Saing

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) (Kemendikbudristek, 2016) arti daya saing adalah kemampuan makhluk hidup untuk dapat tumbuh (berkembang) secara normal di antara makhluk hidup lainnya sebagai pesaing dalam satu habitat (dalam satu bidang usaha dan sebagainya). Daya saing merupakan efisiensi dan efektifitas yang memiliki sasaran yang tepat dalam menentukan arah dan hasil sasaran yang ingin dicapai yang meliputi tujuan akhir dan proses pencapaian akhir dalam menghadapi persaingan (Yulia, 2016, hlm.

49). Maksud daya saing dalam penelitian ini adalah bagaimana para pemilik pengolahan besi di desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan dapat bersaing secara *sportif* di antara usaha pengolahan besi lainnya sebagai pesaing dalam satu bidang usaha yang sama.

#### **F. Penelitian Terdahulu**

1. Reno Winata (2017). Judul: *Strategi produksi Industri Kerajinan Sentra Rotan Kelurahan 3 Ilir di Kota Palembang di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang. Strategi yang diterapkan para pengrajin sentra rotan Kelurahan 3 Ilir Palembang dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam menghadapi permasalahan didalam memenuhi faktor-faktor produksi Islam yaitu berupa, tenaga kerja, modal, bahan baku dan produk yang dihasilkan. Pada faktor tenaga kerja, pengrajin belum bisa memaksimalkan tenaga kerja pada daerah sekitar sentra rotan kelurahan 3 Ilir. Para pengrajin lebih tertarik untuk mendatangkan tenaga kerja dari daerah Cirebon. Para pengrajin pun seharusnya lebih memperdayakan masyarakat sekitar, agar sekaligus dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar. Tenaga kerja yang bekerja di sentra rotan Kelurahan 3 Ilir dikategorikan menjadi tiga golongan yaitu, tenaga kerja harian, borongan, dan sementara. Untuk tenaga kerja harian dan borongan, mereka terikat dengan pengrajin. Selain itu, pengrajin juga menyediakan tempat tinggal bagi tenaga kerja harian dan borongan. Sedangkan tenaga kerja sementara direkut hanya pada saat momen-momen tertentu seperti hari raya

Idul Fitri dan tahun baru Cina, dimana pada saat itu permintaan pesanan sangat banyak. Tenaga kerja yang dipekerjakan pun dirasa tidak mampu menyelesaikannya tepat waktu, para pengrajin akan mendatangkan tenaga kerja sementara, dan saat pesanan sudah selesai maka mereka sudah tidak lagi bekerja. Para pengrajin pun dalam memperlakukan pekerja sudah sesuai dengan ajaran Islam yaitu dengan memberikan gaji yang layak serta memberi tempat tinggal dan menanggung biaya makan pekerjanya. Untuk bahan baku sendiri, para pengrajin mendatangkannya dari daerah Sekayu dan Linggau. Bahan baku rotan yang digunakan oleh para pengrajin adalah rotan jenis manau yang merupakan jenis rotan terbaik. Dan disaat, bahan baku rotan mengalami kelangkaan di daerah tersebut. Untuk mengatasinya, para pengrajin membeli bahan baku dari daerah Jawa, dengan biaya tambahan berupa ongkos kirim Rp.1000 - Rp.2000 per batang. Sedangkan untuk modal para pengrajin pada umumnya meminjam modal dari pihak keluarga atau kerabat sendiri. Para pengrajin memilih tidak meminjam modal dari pihak bank karena menghindari bunga bank yang besar dan proses prosedur peminjaman modal yang terlalu rumit. Selain itu dengan meminjam dengan pihak keluarga atau kerabat lebih bersifat tolong menolong dan terbebas dari bunga bank. Dan prinsip tolong menolong ini pun sudah sesuai dengan prinsip Islam. Dan untuk produk sendiri produk yang dihasilkan para pengrajin merupakan produk peralatan dan perabotan rumah tangga yang terbebas dari benda-benda haram yang dilarang oleh Islam. Dari beberapa faktor di atas para pengrajin sudah memenuhi faktor-faktor produksi dalam Islam, yaitu

dengan memperlakukan tenaga kerja yang baik dengan memberikan mereka tempat tinggal, menggunakan bahan baku terbaik agar menghasilkan produk yang baik dan tidak mengecewakan konsumen, dan menerapkan sistem tolong menolong dalam permodalan. Dalam mendistribusikan hasil dari produksinya kepada konsumen. Para pengrajin terkadang langsung menjualnya kepada konsumen dan juga melalui pengecer. Dan sistem distribusi yang diterapkan para pengrajin pun masih dalam ajaran dan koridor Islam. Hal ini dikarenakan para pengrajin saling menjaga kepercayaan terhadap konsumen ataupun pengecer yang melakukan pembelian atas dasar suka sama suka. Sedangkan untuk hal promosi dalam membantu mendistribusikan hasil produksi pengrajin. Para pengrajin harus lebih meningkatkannya lagi. Karena dengan lebih meningkatkan promosi, para pengrajin bisa memperluas pasar untuk produk kerajinan rotan. Untuk saat ini, produk hasil kerajinan rotan para pengrajin hanya dipasarkan di sekitar daerah Sumatera Selatan. Dan harga yang ditawarkan pun masih sesuai dan proposional sehingga masih bisa dijangkau oleh banyak konsumen dari berbagai kalangan.

Adapun persamaan penelitian yang diteliti oleh peneliti dengan penelitian terdahulu terdapat pada metodologi penelitian yang sama yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama membahas tentang strategi produksi tetapi penelitian terdahulu mencakup strategi produksi dan distribusi. Sedangkan perbedaan penelitian diatas terdapat pada fokus masalah dan objek penelitian. Di mana pada penelitian terdahulu terfokus pada strategi produksi

dan distribusi, sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti berfokusnya pada strategi produksi dalam meningkatkan daya saing penjualan. Dan dari segi objek pada penelitian terdahulu objeknya adalah industri kerajinan sentra rotan yang terletak di Jl.Mangkubumi kelurahan 3 Ilir Palembang Sumatera Selatan. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti objeknya adalah industri kerajinan pengolahan besi di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

2. Nabiela Deswari Oktavia (2019). Judul: *Strategi Produksi Abon Cabe Hiyung dalam Mengembangkan Usaha di Desa Hiyung Kabupaten Tapin*. Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Dalam mengembangkan usaha rumah produksi abon cabe hiyung adalah dengan bekerjasama bersama LPB dan Pihak pemerintah yang ikut membantu, dan diawali dengan mengikuti pameran-pameran expo sebagai tahap promosi sampai sekarang, adapun dengan menyebarkan brosur, melewati sosial media seperti instagram, facebook, whatsapp, juga melalui rekan kerja. Saat ini produk olahan cabai berupa boncabe sudah memasuki pasar modern di Martapura dan akan memasuki alfamart dan indomaret agar usaha ini semakin pesat. Rumah produksi juga mulai memproduksi olahan cabai selain boncabe yaitu sambal cabe Hiyung untuk menambah jenis produk olahan cabai Hiyung dalam tahapan mengembangkan produk cabai Hiyung. Adapun kendala yang dihadapi yaitu gudang penyimpanan yang masih kecil berukuran 4×6 meter namun akan dibangun gudang baru yang masih dalam tahap pembangunan.

Adapun kendala lainnya yaitu modal dan peralatan mesin yang masih minim, dan kemasan produk yang masih kurang rapi dan menarik.

Adapun persamaan penelitian yang diteliti oleh peneliti dengan penelitian terdahulu terdapat pada metodologi penelitian yang menggunakan metode penelitian yang sama yaitu menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian lapangan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti terdapat pada objek dan fokus penelitian. Pada penelitian terdahulu objek penelitian hanya pada satu usaha yaitu rumah produksi abon cabe di daerah Tapin yang bertempat di bertempat di Desa Hiyung, kabupaten tapin, Kalimantan Selatan. Sedangkan pada penelitian yang diteliti oleh peneliti objeknya adalah beberapa usaha industri pengolahan besi yang ada di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Dan untuk fokus penelitian, pada penelitian terdahulu berfokus pada Strategi Produksi Abon Cabe Hiyung dalam Mengembangkan Usaha , sedangkan pada penelitian yang diteliti oleh peneliti berfokus pada Strategi Produksi Industri Pengolahan Besi dalam Meningkatkan Daya Saing Penjualan.

3. Alief Vabasludy Sholeh Qidam Saputra (2022). Judul: *Strategi Produksi Industri Kerajinan Sentra Tahu di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Home Industri Tahu Pak Ahfan Di Kelurahan Kalikabong Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga)*. Universitas Islam Negeri Prof. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI Purwokerto. Strategi yang diterapkan home industri Pak Ahfan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam

menghadapi permasalahan didalam memenuhi faktor-faktor produksi islam yaitu berupa tenaga kerja, modal, dan bahan baku yang dihasilkan. Pada faktor tenaga kerja, pengrajin belum bisa memaksimalkan tenaga kerja pada lingkungan sekitar home industri. Pengrajin lebih tertarik dengan tenaga kerja keluarga sendiri karena lebih efektif dan dapat menekan biaya produksi. Pengrajin seharusnya lebih memaksimalkan masyarakat sekitar sebagai tenaga kerja. Sehingga dapat mengurangi tingkat fleksibilitas proses produksi yang mana pekerjaannya harus benar-benar fokus dalam kegiatan produksi, dan lebih meringankan Bapak Ahfan dalam kegiatan produksinya. Pada faktor modal, pengrajin meminjam modal dari pihak keluarga sendiri. Pengrajin memilih tidak meminjam modal dari pihak bank karena menghndari bunga bank yang besar dan proses prosedur peminjaman modal yang terlalu rumit. Selain itu dengan meminjam dengan pihak keluarga lebih bersifat tolong menolong dan terbebas dari bunga bank. Dan prinsip tolong menolong ini pun sudah sesuai dengan prinsip islam. Strategi yang seharusnya diambil oleh pengrajin ialah akan lebih baik apabila Pak Ahfan (pengrajin) beserta home industri tahu lainnya yang berada di kelurahan Kalikabong membuat suatu persatuan, paguyuban atau badan koperasi khusus industri kerajinan sentra tahu kelurahan Kalikabong. Sehingga akan lebih mudah dalam hal permodalan bagi pengrajin sendiri maupun yang lainnya. Selain itu juga bisa menjadi wadah untuk menampung ide, aspirasi, dan mempererat tali persaudaraan antara home industri yang lainnya. Faktor bahan baku sendiri pengrajin menggunakan bahan baku dengan kualitas yang bagus. Pengrajin



mendapatkan bahan baku terbaik dari pemasok bahan baku. Bahan baku tersebut ialah bahan baku kedelai yang merupakan bahan baku dengan kualitas yang baik. Strategi yang seharusnya diambil para pengrajin ialah bekerja sama dengan para pemasok bahan baku kedelai dan menjadi pelanggan setia pemasok tersebut. Sehingga pada saat bahan baku mengalami kelangkaan akibat dari pengaruh komoditi lain, para pengrajin tetap mendapatkan pasokan bahan baku untuk melanjutkan proses produksinya.

Adapun persamaan penelitian yang diteliti oleh peneliti dengan penelitian terdahulu terdapat pada metodologi penelitian yang menggunakan metode penelitian yang sama yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif. Dan sama-sama membahas tentang strategi produksi. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti terdapat pada objek dan fokus penelitian. Di mana objek penelitian terdahulu objeknya hanya satu usaha *home* industri yaitu *Home* Industri Tahu Pak Ahfan Di Kelurahan Kalikabong Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga, sedangkan pada penelitian yang diteliti oleh peneliti objek penelitiannya pada beberapa usaha pengolahan besi yang ada di Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu sungai Selatan. Dan untuk fokus penelitian, pada penelitian terdahulu fokus penelitian nya berfokus pada Strategi Produksi Industri Kerajinan Sentra Tahu, sedangkan fokus penelitian yang diteliti oleh peneliti lebih luas yaitu berfokus pada Strategi Produksi Industri Pengolahan Besi dalam Meningkatkan Daya Saing Penjualan.

## **G. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis mengorganisasikan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, penegasan istilah, penelitian terdahulu, sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori pada bab ini diuraikan berbagai teori dalam melakukan penelitian.

Bab III Metode Penelitian meliputi: Jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, analisa data, pengecekan keabsahan temuan dan tahap-tahap.

Bab IV Hasil penelitian meliputi deskripsi data, temuan penelitian dan analisis data.

Bab V Merupakan penutup, pada bab ini dipaparkan kesimpulan dari peneliti yang telah dilakukan dan saran yang berkaitan dengan penelitian.