

SKRIPSI

**PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN
USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO**

Oleh:

**TRIA WULANDARI
NPM. 2103010074**



**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1447 H / 2026 M**

**PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA
HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

TRIA WULANDARI
NPM. 2103010074

Pembimbing: Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec.

Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1447 H / 2026 M**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Email:stainjusila@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan skripsi untuk dimunaqosyahkan

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Jurai Siwo Lampung
Di -
Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka, Skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : TRIA WULANDARI
NPM : 2103010074
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP
KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA
HARGOMULYO

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Untuk dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Metro, 09 Desember 2025
Pembimbing,

Anggoro Sugeng, S.E.I., M.Sh.Ec
NIP. 199005082020121011

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN
USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO
Nama : TRIA WULANDARI
NPM : 2103010074
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di munaqosyah kan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Metro, 09 Desember 2025
Pembimbing



Anggoro Supeng, S.E.I., M.Sh.Ec
NIP. 199005082020121011



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBARA SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusila@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-0007 / Un-36.2/P / Pp.00.9 / 01 / 2025

Skrripsi dengan Judul: PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP
KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO,
disusun oleh: Tria Wulandari, NPM: 2103010074, Prodi: Ekonomi Syariah, telah
diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada
hari/tanggal: Kamis/18 Desember 2025.

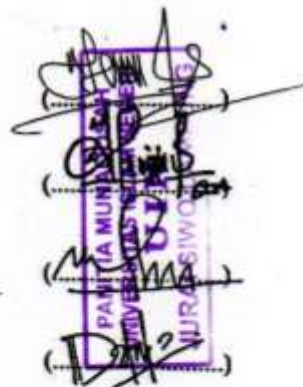
TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec.

Penguji I : Zumaroh, M.E., Sy.

Penguji II : Liana Dewi Susanti, M.E., Sy.

Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM., MPH.



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Dri Santoso, M.H.
NIP. 19670314 199503 1 001

ABSTRAK

PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO

Oleh :

TRIA WULANDARI
NPM. 2103010074

Home industry batu bata di Desa Hargomulyo menghadapi tantangan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, terutama terkait keterbatasan modal, distribusi, dan akses pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran agen dalam mendukung kelangsungan usaha *home industry* tersebut. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode *field research*, di mana data diperoleh melalui wawancara dan observasi terhadap pengrajin dan agen. Analisis data dilakukan secara induktif untuk menarik kesimpulan dari fakta-fakta lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha ini terdiri dari faktor internal, seperti modal dan tenaga kerja, serta faktor eksternal yang meliputi aspek pemasaran dan transportasi. Agen berperan dalam penyaluran produk, promosi, pengumpulan informasi pasar, serta pengendalian arus barang dan keuangan. Melalui sistem kasbon, penjemputan hasil produksi, dan penyampaian informasi permintaan pasar, agen membantu meringankan keterbatasan modal dan biaya distribusi pengrajin, sementara pengelolaan tenaga kerja dan pemenuhan bahan baku tetap menjadi tanggung jawab pengrajin. Ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam, hubungan antara agen dan pengrajin pada umumnya telah mencerminkan prinsip keadilan dan keseimbangan. Perbedaan harga jual antara penjualan langsung kepada konsumen dan penjualan melalui agen menunjukkan adanya margin keuntungan yang wajar sebagai kompensasi atas peran agen dalam distribusi dan pemasaran. Praktik tersebut dapat dibenarkan selama didasarkan pada kesepakatan bersama dan tidak mengandung unsur paksaan atau kezaliman. Dengan demikian, keberadaan agen tidak hanya berkontribusi terhadap kelancaran produksi dan pemasaran, tetapi juga berperan sebagai faktor eksternal yang memperkuat stabilitas dan keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo.

Kata kunci: *Agen, Home Industry, Keberlangsungan Usaha*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : TRIA WULANDARI
NPM : 2103010074
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 18 Desember 2025
Yang menyatakan



Tria Wulandari
NPM. 2103010074

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S An Nisa Ayat: 29)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan rasa syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan penuh rasa hormat dan terima kasih, skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayah Ahmad Sholeh dan Ibu Srinatin, yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan moral maupun material, serta motivasi tanpa henti dalam setiap langkah kehidupan penulis.
2. Kakak-kakak tersayang, Asri Syamsudin dan Nuril Anwar yang selalu memberikan semangat, perhatian, dan dukungan kepada penulis selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec selaku dosen pembimbing skripsi, yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi dengan penuh kesabaran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Teman-teman Program Studi Ekonomi Syariah kelas B dan F, yang telah menjadi rekan belajar, berbagi cerita, dan saling memberikan semangat selama masa perkuliahan.
5. Almamater tercinta UIN Jurai Siwo, sebagai tempat penulis menimba ilmu, pengalaman, dan pembentukan karakter.
6. Serta semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah menciptakan alam semesta beserta isinya. Puji syukur peneliti panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di Universitas Islam Negeri (UIN) Jurai Siwo Lampung.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd.,Kons selaku Rektor UIN Jurai Siwo Lampung.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Mujib Baidhowi, M.E. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh karyawan UIN Jurai Siwo Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan fasilitas selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Semua pihak yang telah membantu dalam memberikan pengetahuan, dukungan, serta motivasi yang tak ternilai.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata kesempurnaan. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak demi penyempurnaan karya ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat, baik bagi peneliti sendiri maupun bagi para pembaca.

Metro, 18 Desember 2025
Peneliti,



Tria Wulandari
NPM. 2103010074

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Penelitian Relevan.....	8

BAB II LANDASAN TEORI

A. Agen Penjualan	12
1. Pengertian Agen	12
2. Jenis dan Bentuk Agen	13
3. Peran dan Fungsi Agen	14
4. Tanggung Jawab dan Etika Agen	17
5. Agen sebagai Penggerak Keberlangsungan Usaha	18
6. Peran Agen dalam Saluran Distribusi Perspektif Etika Bisnis Islam.....	19
B. <i>Home Industry</i>	20
1. Pengertian <i>Home Industry</i>	20

2. Klasifikasi <i>Home Industry</i>	22
3. Kelebihan dan Kekurangan <i>Home Industry</i>	24
C. Keberlangsungan Usaha.....	25
1. Pengertian Keberlangsungan Usaha.....	25
2. Faktor-faktor Keberlangsungan Usaha	26

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat penelitian.....	32
B. Sumber Data.....	33
C. Teknik Pengumpulan Data	34
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	37
E. Teknik Analisis Data	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum <i>Home Industry</i> Batu Bata di Desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung Lampung Timur.....	40
1. Gambaran Umum Desa Hargomulyo.....	40
2. Gambaran Umum <i>Home Industry</i> Batu Bata	44
B. Peran Agen Batu Bata terhadap Keberlangsungan Usaha <i>Home Industry</i> di Desa Hargomulyo.....	46
1. Hasil Wawancara dengan Agen Batu Bata.....	46
2. Hasil Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata	51
C. Analisis Peran Agen Batu Bata Terhadap Keberlangsungan Usaha <i>Home Industry</i> di Desa Hargomulyo.....	60
1. Fungsi Penyaluran (<i>Distribution Function</i>)	61
2. Fungsi Promosi (<i>Promotion Function</i> vv).....	62
3. Fungsi Pengumpulan Informasi (<i>Market Information Function</i>)	64
4. Fungsi Pengendalian Arus Barang dan Keuangan (<i>Control of Goods and Financial Flows</i>).....	66
5. Analisis Peran Agen Batu Bata dalam Saluran Distribusi Perspektif Etika Bisnis Islam	67
6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	76
B. Saran	77

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Relevan.....	9
Tabel 3.1 Informan Wawancara.....	36
Tabel 4. 1 Data Dusun dan Jumlah RT Desa Hargomulyo.....	42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Bimbingan Skripsi (SK)
2. Surat Izin Prasurvey
3. Surat Tugas
4. Surat Izin Research
5. Surat Balasan Izin Research
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Outline
8. Alat Pengumpul Data (APD)
9. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
10. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Transkrip Wawancara
12. Dokumentasi Penelitian
13. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agen merupakan individu atau pihak yang diberi wewenang oleh pemilik usaha atau produsen untuk mewakili kepentingannya dalam kegiatan bisnis, khususnya dalam proses pemasaran dan distribusi. Istilah *agen* berasal dari kata Latin *agere* yang berarti bertindak atau melakukan sesuatu atas nama orang lain.¹ Keberadaan agen dibutuhkan karena tidak semua produsen mampu menjangkau seluruh wilayah pasar atau melayani konsumen secara langsung. Agen kemudian menjadi perantara yang membantu memperlancar distribusi barang maupun jasa agar sampai ke tangan konsumen akhir.

Di tengah dinamika perekonomian desa, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu bentuk UMKM yang berkembang di pedesaan adalah *home industry*, yang memanfaatkan potensi lokal untuk menghasilkan produk bernilai ekonomi.² *Home industry* dapat diartikan sebagai usaha kecil mandiri yang dijalankan dari rumah dengan melibatkan anggota keluarga dalam proses pengelolaannya.³ Karena sifatnya yang fleksibel dan berbasis keluarga, *home industry* sering juga disebut sebagai usaha rumah tangga.

¹ Philip dan Gary Armstrong Kotler, *Principles of Marketing* (Pearson Education, 2018).

² Joni Eka Sirait, Evi. Sugiharto, Bagus Hari. Abidin, Jenal. Padang, Nely Salu. Putra, "Peran Umkm Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2024): 10.

³ Rusdiana, *Kewirausahaan Teori Dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014).

Industri batu bata di Indonesia, yang umumnya berupa usaha kecil dan menengah, berkembang pesat di daerah pedesaan dengan akses bahan baku tanah liat. Usaha ini sering kali berbentuk *home industry* yang dikelola secara tradisional menggunakan teknologi sederhana. Proses produksinya masih bergantung pada tenaga manusia, mencakup penggalian tanah, pencetakan, penjemuran, dan pembakaran. Selain menyediakan material bangunan, industri ini juga menjadi sumber mata pencaharian penting bagi banyak keluarga di pedesaan.

Desa Hargomulyo dipilih sebagai lokasi penelitian karena memiliki sejarah panjang sebagai sentra produksi batu bata, dengan 53 pelaku usaha yang terdiri dari 50 unit *home industry* batu bata dan 3 agen batu bata yang tersebar di Dusun V, Kecamatan Sekampung, Lampung Timur. Akan tetapi, dari jumlah *home industry* tersebut, hanya 42 unit yang masih aktif memproduksi, sedangkan sisanya telah berhenti beroperasi. Fenomena ini menunjukkan adanya permasalahan dalam keberlangsungan usaha *home industry* batu bata, yang salah satunya diduga berkaitan dengan peran agen dalam proses pemasaran dan distribusi batu bata.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha yang masih berlangsung dan yang telah tutup, terdapat perbedaan yang jelas antara keduanya. Pemilik yang masih aktif menjelaskan bahwa mereka lebih mengandalkan usaha batu bata sebagai sumber mata pencaharian utama, sementara sebagian pemilik yang menutup usahanya menjalankan usaha batu bata hanya sebagai pekerjaan sampingan. Faktor lain yang diidentifikasi dalam wawancara

termasuk perbedaan dalam kemampuan manajerial, pemasaran, serta ketergantungan pada agen untuk mendistribusikan produk.

Bapak Djoko, salah satu pelaku usaha yang masih aktif sejak 2010, memulai usaha batu batanya tanpa modal awal karena bahan baku dan tempat sudah tersedia. Namun, saat ini biaya modal meningkat akibat kenaikan harga bahan baku dan operasional. Meskipun demikian, para pengusaha, termasuk Bapak Djoko, tidak perlu membayar karyawan tetap karena sebagian besar usaha dijalankan tanpa tenaga kerja tetap.⁴

Karakteristik para pengusaha batu bata di Desa Hargomulyo memang didominasi oleh sistem kerja mandiri, di mana pemilik usaha mengandalkan tenaga sendiri atau bantuan anggota keluarga dalam proses produksi, mulai dari persiapan bahan baku hingga produk jadi. Hal ini menunjukkan bahwa usaha batu bata di desa tersebut masih bersifat sangat tradisional, dengan pemilik usaha berperan langsung sebagai tenaga produksi utama.

Dalam proses produksi, para pengusaha batu bata di Desa Hargomulyo mengeluarkan modal sesuai kebutuhan setiap siklus. Dalam satu siklus Pak Djoko bisa menghasilkan 20.000 batu bata merah. Untuk menghasilkan 20.000 batu bata merah, terdapat beberapa komponen biaya utama yang harus dipenuhi, yaitu tanah liat, kayu bakar, dan merang sebagai bahan pendukung dalam proses pembakaran.⁵

Tanah liat diperoleh dalam satuan *ledog* atau *cetol*, di mana satu cetol menghasilkan 1.500 buah batu bata. Untuk memenuhi jumlah produksi

⁴ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 20 Februari 2025

⁵ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 20 Februari 2025

20.000 batu bata, dibutuhkan 14 cetol tanah liat. Dengan harga satu cetol sebesar Rp90.000, total biaya bahan baku tanah liat adalah Rp1.260.000. Biaya kayu bakar yang digunakan dalam proses produksi adalah sebesar Rp550.000. Selain itu, merang digunakan sebagai penunjang pembakaran sebanyak 20 karung, dengan harga Rp9.000 per karung, sehingga total biaya merang mencapai Rp180.000. Dengan demikian, total modal produksi yang diperlukan untuk menghasilkan 20.000 batu bata merah adalah Rp1.990.000, dalam satu siklus produksi.⁶

Dari satu siklus produksi penuh, mulai dari tahap pencetakan hingga batu bata siap untuk dijual, satu unit *home industry* mampu menghasilkan 20.000 buah batu bata. Apabila pengusaha menjual batu bata secara langsung kepada konsumen, harga jual yang ditetapkan sebesar Rp370.000 per 1.000 buah, sehingga total pendapatan yang diperoleh dari satu kali produksi mencapai Rp7.400.000.

Namun, dalam praktiknya, sebagian besar pengusaha memasarkan batu bata melalui agen dengan harga jual berkisar antara Rp350.000 hingga Rp360.000 per 1.000 buah. Dengan harga tersebut, pendapatan pengusaha dari satu kali produksi berada pada kisaran Rp7.000.000 hingga Rp7.200.000. Selanjutnya, agen menjual kembali batu bata kepada konsumen dengan harga Rp370.000 per 1.000 buah, sehingga memperoleh keuntungan dari selisih harga jual tersebut.⁷

⁶ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 20 Februari 2025

⁷ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 20 Februari 2025

Berdasarkan skema penjualan melalui agen tersebut, setelah dikurangi modal produksi sebesar Rp1.990.000, keuntungan bersih yang diterima pengusaha dalam satu siklus produksi mencapai Rp5.410.000. Keuntungan ini menjadi sumber pendapatan utama bagi para pengusaha batu bata di Desa Hargomulyo dan mendorong mereka untuk tetap mempertahankan usahanya meskipun biaya produksi cenderung meningkat setiap tahunnya.

Meskipun demikian, para pengrajin batu bata masih menghadapi berbagai kendala, antara lain kenaikan harga bahan baku seperti tanah liat, kayu bakar, dan merang akibat keterbatasan ketersediaan, serta keterbatasan modal yang membatasi kapasitas produksi.⁸ Selain itu, kondisi cuaca yang tidak menentu turut menghambat proses produksi, khususnya pada tahap pengeringan batu bata yang sangat bergantung pada cuaca panas dan kering.

Dari segi pemasaran, pengusaha batu bata di Hargomulyo telah beradaptasi dengan perkembangan teknologi, salah satunya dengan menggunakan media sosial seperti facebook untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Namun banyak pengusaha yang juga memanfaatkan agen sebagai jalur pemasaran tambahan.⁹

Secara teoritis, agen berperan sebagai pihak perantara yang menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen. Agen tidak hanya bertugas dalam penjualan, tetapi juga memastikan proses distribusi berjalan tepat waktu, sesuai jumlah pesanan, dan dalam kondisi yang baik. Selain itu,

⁸ Nurul Nadilah, "Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Home Industri Tempe (Studi Pada Home Industri Tempe Di Kampung Kopti RW . 11 Kelurahan Semanan Kecamatan Kalideres Kota Jakarta Barat)," 2022, i-xvii;112, <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/64696>.

⁹ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 20 Februari 2025

agen membantu produsen dalam memperluas jangkauan pemasaran, terutama bagi produsen kecil yang memiliki keterbatasan dalam armada distribusi dan akses pasar.¹⁰

Peran tersebut juga terlihat pada usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo. Agen batu bata memiliki peran penting dalam keberlangsungan usaha pengrajin di Desa Hargomulyo dengan bertindak sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Pengusaha menyerahkan hasil produksi kepada agen, yang mengatur penjualan dan pengiriman ke konsumen, sehingga pengusaha dapat fokus pada produksi tanpa terbebani oleh pemasaran. Hubungan yang baik antara pengusaha dan agen membantu memastikan distribusi yang lancar dan stabilitas pasar, yang menjadi faktor penting dalam mempertahankan usaha *home industry* batu bata di desa tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo dipengaruhi oleh berbagai faktor, terutama peran agen yang membantu memperluas jaringan pemasaran, distribusi, dan stabilitas permintaan. Penelitian ini penting untuk memahami tantangan yang dihadapi pelaku usaha, dinamika hubungan dengan agen, serta strategi untuk menjaga keberlanjutan usaha dalam menghadapi persaingan dan perubahan lingkungan usaha yang semakin kompleks.

¹⁰ William J. Stanton, *Fundamentals of Marketing* (New York: McGraw-Hill, 1997).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana Peran Agen Batu Bata Dalam Mendukung Keberlangsungan Usaha *Home Industry* Batu Bata Di Desa Hargomulyo?”.

C. Tujuan dan Maanfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis peran agen batu bata dalam mempertahankan keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan memahami bagaimana hubungan antara pelaku usaha dan agen dalam proses distribusi, pemasaran, serta keberlanjutan produksi di tengah dinamika ekonomi dan perubahan kondisi lingkungan.

2. Manfaat penelitian

a. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu ekonomi, khususnya yang berkaitan dengan pemasaran, jaringan distribusi, dan keberlangsungan usaha pada sektor *home industry*. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi akademisi atau peneliti selanjutnya yang ingin meneliti peran agen dalam industri serupa.

b. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman bagi pelaku usaha batu bata mengenai pentingnya peran agen dalam memperluas pasar, meningkatkan penjualan, serta menjaga keberlangsungan usaha. Selain itu, hasil penelitian dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha, agen, maupun pihak desa dalam merumuskan strategi pengembangan usaha batu bata yang lebih efektif dan berkelanjutan.

D. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang dikaji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian, antara lain:

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Nur Sholeh Irfani (2024) ¹¹	Optimalisasi Penjualan Telur Ayam dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha di Desa Sidoluhur Kecamatan Bangun Rejo Kabupaten Lampung Tengah	Peningkatan penjualan dapat dicapai melalui peningkatan kualitas produk, memperluas jaringan pemasaran, dan perbaikan distribusi.	Sama-sama membahas keberlangsungan usaha	Perbedaannya terletak pada objek usaha yang diteliti, yaitu peternakan ayam petelur, sedangkan penelitian ini berfokus pada <i>home industry</i> batu bata.
2	Risma Galuh Pamularsih (2023) ¹²	Strategi Home Industry Batu Bata dalam Mempertahankan Eksistensinya (Studi Kasus pada Home Industry Batu Bata “Adem Ayem Super” di Desa Adipala, Kabupaten Cilacap)	Industri menghadapi tantangan dari internal dan eksternal (modal produksi, pandemi, persaingan); untuk bertahan, dilakukan strategi korporasi, bisnis, dan fungsional — termasuk adaptasi pemasaran dan manajemen produksi.	Relevan dalam hal keberlangsungan home-industry dan adaptasi terhadap perubahan — bisa dijadikan analogi untuk situasi di Desa Hargomulyo.	Fokus pada strategi survivabilitas umum, bukan spesifik “peran agen” sebagai variabel; konteks beda lokasi dan mungkin karakteristik berbeda.

¹¹ Nur Sholeh Irfani, “Optimalisasi Penjualan Telur Ayam Dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha Di Desa Sidoluhur Kecamatan Bangunrejo Kabupaten Lampung Tengah,” *Repository.Metrouniv.Ac.Id*, 2023.

¹² Risma Galuh Pamularsih, “Strategi Home Industry Batu Bata Dalam Mempertahankan Eksistensinya (Studi Kasus Pada Home Industry Batu Bata Adem Ayem Super Di Desa Adipala Kabupaten Cilacap),” *Universitas Islam Negeri (Uin) Prof.K.H.Saifuddin Zuhri Purwokerto* 4, no. 1 (2023): 88–100.

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3	Siti Nuriyah (2023) ¹³	Strategi Pengembangan Home Industry Batu Bata di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember	Pengembangan dilakukan melalui peningkatan kualitas, dan memperluas jaringan pemasaran.	Sama-sama membahas strategi pengembangan dan keberlangsungan usaha batu bata	Penelitian Siti berfokus pada peningkatan kualitas dan pemasaran, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada peran agen batu bata dalam mendukung keberlangsungan usaha home industry di Desa Hargomulyo.
4	Umi Mahmudah (2017) ¹⁴	Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (<i>Home Industry</i>) Pembuatan Tempe (Studi Kasus: Home Industry Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur	Faktor pengalaman usaha, modal, keterampilan, dan jaringan sosial berpengaruh signifikan pada keberlangsungan usaha.	Sama-sama membahas keberlangsungan usaha kecil dan faktor yang memengaruhi	Penelitian Umi fokus pada home industry tempe, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada peran agen batu bata terhadap keberlangsungan usaha home industry batu bata di Desa Hargomulyo..

¹³ Siti Nuriah, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata Di Desa Surren Kecamatan," *Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*, 2023.

¹⁴ Umi Mahmudah, "Karakteristik Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home Industry) Pembuatan Tempe (Studi Kasus: Home Industry Pembuatan Tempe Di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)," *Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro*, 2017.

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
5	Sri Wahyuni (2021) ¹⁵	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Kelurahan Silandit Kecamatan Padangsidempuan Selatan	Strategi meliputi perbaikan manajemen, penyesuaian harga, dan memperluas pemasaran.	Sama-sama membahas strategi pengembangan dan keberlangsungan usaha batu bata	Lokasi dan ruang lingkup berbeda, penelitian ini di Hargomulyo dengan fokus pada peran agen batu bata.

Tabel 1.1 Penelitian Relevan

¹⁵ Sri Wahyuni, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Batu Di Kelurahan Silandit Kecamatan Padangsidempuan Selatan,” *IAIN Padangsidempuan* i–xiii (2021): 121.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Agen Penjualan

1. Pengertian Agen

Istilah *agen* berasal dari kata Latin *agere* yang berarti bertindak atau melakukan sesuatu atas nama orang lain. Agen merupakan individu atau pihak yang diberi wewenang oleh pemilik usaha atau produsen untuk mewakili kepentingannya dalam kegiatan bisnis.¹ Keberadaan agen dibutuhkan karena tidak semua produsen mampu menjangkau seluruh wilayah pasar atau melayani konsumen secara langsung. Agen kemudian menjadi perantara yang membantu memperlancar distribusi barang maupun jasa agar sampai ke tangan konsumen akhir.

Peran agen sering kali diartikan sebagai wakil atau pihak yang diberi kuasa untuk melakukan tindakan hukum atau kegiatan ekonomi atas nama pemberi kuasa.² Dalam praktik bisnis, agen memiliki posisi strategis karena berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan pasar. Keberadaannya membantu memperluas jaringan penjualan, memperkenalkan produk, serta memastikan barang tersalurkan secara tepat waktu.

Pada konteks *home industry*, agen menjadi bagian penting dari rantai pemasaran. Produsen biasanya berfokus pada proses produksi,

¹ Philip dan Gary Armstrong Kotler, *Principles of Marketing* (Pearson Education, 2018).

² Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2009).

sedangkan kegiatan penjualan diserahkan kepada agen yang memiliki jaringan pelanggan. Kerja sama ini menguntungkan kedua belah pihak karena produsen dapat menghemat waktu, biaya, dan tenaga, sementara agen memperoleh keuntungan dari komisi atau margin penjualan.

2. Jenis dan Bentuk Agen

Agen memiliki berbagai bentuk tergantung pada jenis produk, wilayah kerja, dan sistem kerjanya. Berdasarkan luas cakupan, terdapat agen utama dan agen perantara. Agen utama bekerja langsung dengan produsen, sedangkan agen perantara menjual kembali produk dari agen utama kepada pihak lain yang lebih kecil.³

Berdasarkan hubungan kerja, dikenal dua jenis agen, yaitu agen tetap dan agen bebas. Agen tetap bekerja di bawah kontrak jangka panjang dan hanya memasarkan produk dari satu produsen. Agen bebas tidak terikat oleh satu pihak saja dan dapat menjual berbagai merek produk dari produsen yang berbeda. Kedua jenis agen ini sama-sama berperan penting tergantung pada kebutuhan pasar dan karakteristik produk.

Dalam industri batu bata, agen sering kali berbentuk jaringan distribusi lokal yang bekerja berdasarkan kepercayaan. Mereka tidak hanya berfungsi menjual produk, tetapi juga mengatur pengiriman, menjaga hubungan dengan pelanggan, dan mengumpulkan pembayaran. Posisi agen di tingkat lokal memungkinkan proses pemasaran menjadi

³ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016).

lebih efisien karena mereka memahami kondisi wilayah, kebiasaan pembeli, serta pola permintaan pasar.

3. Peran dan Fungsi Agen

Keberadaan agen tidak hanya sekadar perantara transaksi, tetapi juga bagian dari sistem pemasaran yang berperan menjaga stabilitas rantai pasok. Agen memiliki sejumlah fungsi penting, antara lain:⁴

a. Fungsi Penyaluran (*Distribution Function*)

Agen berperan menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen atau pihak yang membutuhkan. Dalam fungsi ini, agen memastikan produk dikirim tepat waktu, sesuai jumlah yang dipesan, dan dalam kondisi yang baik. Agen juga membantu produsen dalam menjangkau wilayah pemasaran yang lebih luas, terutama produsen kecil yang memiliki keterbatasan dalam armada distribusi.

Agen juga berperan sebagai penghubung informasi mengenai kondisi distribusi di lapangan, seperti hambatan pengiriman, perubahan biaya logistik, ataupun dinamika permintaan di area tertentu. Dengan peran ini, agen dapat memberikan rekomendasi kepada produsen mengenai rute distribusi yang lebih efisien atau jadwal pengiriman yang lebih tepat. Hal tersebut membantu produsen meminimalkan risiko keterlambatan dan mengoptimalkan rantai pasok secara keseluruhan.

⁴ Stanton, *Fundamentals of Marketing*.

b. Fungsi Promosi (*Promotion Function*)

Agen turut mempromosikan produk kepada calon pembeli melalui komunikasi langsung, penawaran harga, penyampaian keunggulan produk, dan pemberian contoh (*sample*) bila diperlukan. Peran promosi ini membantu membangun citra positif produk, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta mendorong peningkatan penjualan. Agen sering menjadi pihak pertama yang memperkenalkan produk ke pasar.

Agen sering melakukan pendekatan relasional dengan pelanggan, misalnya melalui komunikasi rutin, pelayanan ramah, dan pemberian informasi mengenai promo atau produk baru. Pendekatan interpersonal ini dapat meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Dengan demikian, agen tidak hanya sekadar memperluas jangkauan promosi, tetapi juga memperkuat hubungan jangka panjang antara produsen dan konsumen.

c. Fungsi Pengumpulan Informasi (*Market Information Function*)

Karena agen berhubungan langsung dengan konsumen dan pasar, mereka menjadi sumber informasi penting bagi produsen. Agen dapat mengumpulkan data mengenai harga pasar, tingkat permintaan, tren pembelian, preferensi pelanggan, maupun keluhan konsumen. Informasi ini sangat berguna sebagai bahan evaluasi bagi produsen untuk menyesuaikan strategi produksi dan pemasaran.

Informasi yang dikumpulkan agen tidak hanya berfokus pada perilaku konsumen, tetapi juga mencakup kondisi persaingan di pasar. Agen dapat memberikan masukan mengenai strategi pesaing, perubahan harga di pasar, kualitas produk sejenis, hingga peluang pasar yang belum tergarap. Dengan data tersebut, produsen dapat melakukan inovasi produk, penyesuaian harga, dan peningkatan kualitas sehingga posisi produk tetap kompetitif.

d. Fungsi Pengendalian Arus Barang dan Keuangan (*Control of Goods and Financial Flows*)

Agen juga berfungsi mengelola arus barang dan keuangan dalam transaksi. Dalam hal barang, agen mencatat jumlah barang masuk dan keluar, memastikan ketersediaan stok, serta menjaga agar distribusi berjalan lancar. Sementara dalam hal keuangan, agen membantu proses penagihan, pencatatan transaksi, hingga penyetoran hasil penjualan kepada produsen. Fungsi ini mendukung transparansi dan efisiensi dalam sistem pemasaran.

Agen berperan dalam menjaga akuntabilitas transaksi dengan membuat laporan rutin terkait barang dan keuangan. Laporan ini memungkinkan produsen memantau kinerja penjualan secara berkala serta mengidentifikasi potensi masalah seperti selisih stok atau keterlambatan setoran. Dengan sistem pengendalian yang baik, kepercayaan antara produsen dan agen dapat terjaga, sehingga kerja sama bisnis berlangsung lebih stabil dan profesional.

Dalam konteks *home industry* batu bata, agen berfungsi sebagai perpanjangan tangan produsen yang tidak memiliki sumber daya besar untuk memasarkan produknya sendiri. Peran agen membantu pelaku usaha kecil tetap bersaing dan mempertahankan keberlangsungan usahanya. Tanpa bantuan agen, banyak *home industry* akan kesulitan menjangkau pasar yang lebih luas.

4. Tanggung Jawab dan Etika Agen

Agen memiliki tanggung jawab besar terhadap produsen maupun konsumen. Hubungan kerja berdasarkan kepercayaan menuntut agen untuk bertindak jujur, transparan, dan profesional.⁵ Agen wajib melaporkan hasil penjualan secara tepat, menjaga harga sesuai ketentuan, serta tidak melakukan praktik curang seperti menimbun barang atau menaikkan harga secara sepihak.

Kejujuran dan integritas menjadi nilai utama yang menentukan keberhasilan seorang agen. Ketika agen mampu menjaga reputasi baik, kepercayaan dari produsen akan meningkat dan kerja sama dapat berlangsung lebih lama. Keberhasilan hubungan kerja tidak hanya diukur dari besarnya keuntungan, tetapi juga dari sejauh mana kedua pihak merasa diuntungkan secara adil.

Tanggung jawab agen juga mencakup pelayanan terhadap konsumen. Agen harus memberikan informasi yang benar mengenai kualitas dan ketersediaan produk. Pelayanan yang baik dapat membangun

⁵ Lupioyoadi Rambat, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Salemba Empat, 2013).

loyalitas konsumen dan berdampak positif terhadap keberlanjutan usaha produsen. Etika kerja yang dijunjung tinggi akan menciptakan citra usaha yang positif dan meningkatkan daya saing di pasar.

5. Agen sebagai Penggerak Keberlangsungan Usaha

Keberadaan agen memiliki dampak langsung terhadap keberlangsungan usaha, terutama pada sektor usaha kecil dan rumah tangga. Agen yang aktif memasarkan produk dapat memperluas wilayah distribusi dan meningkatkan volume penjualan.⁶ Kinerja agen yang baik mendorong peningkatan pendapatan produsen serta menjaga kestabilan siklus produksi.

Kehadiran agen juga membantu pelaku *home industry* dalam menghadapi tantangan pasar yang kompetitif. Produsen yang terbatas dalam hal waktu, modal, atau kemampuan promosi dapat terbantu oleh jaringan agen yang sudah memiliki pelanggan tetap. Keberadaan agen berperan sebagai jembatan yang menghubungkan usaha kecil dengan pasar yang lebih besar.

Kinerja agen yang konsisten dan bertanggung jawab akan memberikan dampak jangka panjang terhadap keberlangsungan usaha. Hubungan yang harmonis antara produsen dan agen mendorong terciptanya sistem distribusi yang efisien, mengurangi risiko penumpukan stok, serta meningkatkan kepercayaan pelanggan. Peran strategis agen ini menjadi alasan mengapa teori tentang agen perlu dipahami secara

⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management* (Pearson Prentice Hall, 2016).

mendalam dalam konteks pengembangan usaha kecil, termasuk industri batu bata.

6. Peran Agen dalam Saluran Distribusi Perspektif Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan seperangkat prinsip moral yang mengatur aktivitas ekonomi agar berjalan sesuai dengan nilai keadilan, kejujuran, dan kewajaran. Prinsip-prinsip tersebut sejalan dengan dasar etika bisnis Islam yang meliputi tauhid (kesatuan), keseimbangan, kehendak bebas, dan pertanggungjawaban.⁷ Prinsip tauhid menegaskan bahwa seluruh aktivitas ekonomi harus dilandasi kesadaran akan pengawasan Allah SWT, sementara prinsip keseimbangan menuntut adanya kewajaran dan keadilan dalam setiap transaksi. Kehendak bebas memberikan ruang bagi pelaku usaha untuk berusaha dan memperoleh keuntungan, namun kebebasan tersebut tetap dibatasi oleh tanggung jawab moral dan sosial agar tidak merugikan pihak lain. Oleh karena itu, Islam melarang segala bentuk perdagangan yang tidak adil karena dapat menimbulkan ketimpangan dan konflik dalam kegiatan ekonomi.⁸

Dalam Islam, kegiatan distribusi memiliki peran penting dalam menjaga peredaran harta agar tidak menumpuk pada segelintir pihak saja. Prinsip utama dalam distribusi kekayaan adalah keadilan, yaitu memastikan bahwa manfaat ekonomi dapat dirasakan secara proporsional oleh seluruh pihak yang terlibat. Islam membolehkan setiap individu berusaha dan memperoleh harta sesuai dengan kemampuan masing-

⁷ Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek* (Yogyakarta: CV Cakrawala Media Pustaka, 2021), 31.

⁸ Nurmadiansyah, 54.

masing, namun melarang penimbunan kekayaan dan perbedaan ekonomi yang berlebihan karena dapat merusak tatanan sosial dan melemahkan kesejahteraan masyarakat.⁹

Dalam konteks agen batu bata, prinsip etika bisnis Islam tersebut menjadi landasan dalam menjalankan peran sebagai perantara distribusi antara produsen dan konsumen. Agen dituntut untuk menjalankan distribusi secara adil, menjaga kewajaran harga, serta tidak memanfaatkan ketergantungan produsen maupun kebutuhan konsumen demi keuntungan yang berlebihan. Selain itu, agen juga memiliki tanggung jawab untuk bersikap amanah dalam menjaga kualitas, jumlah, dan kelancaran penyaluran produk. Penerapan prinsip etika bisnis Islam dalam distribusi oleh agen diharapkan mampu menciptakan hubungan usaha yang adil dan berkelanjutan, sehingga mendukung keberlangsungan usaha *home industry* batu bata.

B. *Home Industry*

1. Pengertian *Home Industry*

Home industry berasal dari kata “*home*” yang berarti rumah atau tempat tinggal, dan “*industry*” yang merujuk pada aktivitas produksi barang atau jasa untuk dijual. Secara umum, *home industry* dapat diartikan sebagai usaha kecil mandiri yang dijalankan dari rumah dengan melibatkan anggota keluarga dalam proses pengelolaannya.¹⁰ Karena

⁹ Nurmadiansyah, 50.

¹⁰ Rusdiana, *Kewirausahaan Teori Dan Praktik*. 163

bersifat fleksibel dan berbasis keluarga, jenis usaha ini sering disebut juga sebagai industri rumah tangga.¹¹

Menurut Kimbal, *home industry* dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang berlangsung di lingkungan keluarga, yaitu sebagai unit konsumsi sekaligus produksi yang paling sedikit melibatkan dua anggota keluarga yang bersama-sama bertanggung jawab memenuhi kebutuhan pangan dan tempat tinggal.¹²

Eci Ernawati menjelaskan bahwa *home industry* merupakan usaha berskala kecil yang mengolah bahan mentah menjadi produk setengah jadi, kemudian diproses lagi menjadi barang yang memiliki nilai guna tinggi bagi masyarakat. Usaha ini disebut skala kecil karena aktivitas produksinya berpusat di rumah dan dikelola oleh anggota keluarga.¹³

Dari semua pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa *home industry* atau industri rumahan adalah suatu bentuk usaha skala mikro yang dijalankan di lingkungan rumah tangga dengan memanfaatkan tenaga kerja keluarga dan peralatan sederhana milik sendiri. Kegiatan ini pada dasarnya bertujuan untuk mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang memiliki nilai guna dan nilai jual yang bermanfaat bagi masyarakat. Selain itu, industri rumahan juga

¹¹ Machmud Al Amrie and Eni Erdiani, "Strategi Dalam Mengembangkan Usaha Industri Rumahan (Home Industry) Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM RIMIKAS Di Tanjung Selor Strategy in Developing a Home Industry Business to Increase the Income of RIMIKAS MSMEs in Tanjung Selor Jurnal Equilibrium :," *Equilibrium : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajaranya* 12, no. 01 (2024): 33.

¹² Jumadi., dkk. *Potret Wilayah Kabupaten Banyuwangi* (Sukoharjo: Muhammadiyah University Press, 2020).

¹³ Lilis. Karwati dkk, *Learning by Doing Dalam Pemberdayaan Perempuan Melalui UMKM Home Industry*, ed. Bayu Adi dan Tim Editor Bayfa Cendekia Laksono (Madiun: CV. Bayva Cendekia Indonesia, 2025).

berperan penting dalam membuka peluang kerja, memanfaatkan potensi sumber daya manusia di sekitar rumah tangga, serta mendukung upaya penguatan ketahanan keluarga di berbagai bidang, terutama bidang ekonomi, sosial, dan pemberdayaan perempuan. Dengan demikian, keberadaan industri rumahan dapat menjadi salah satu alternatif untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dan mengurangi angka pengangguran, meskipun masih banyak di antaranya yang belum memiliki legalitas formal sebagai badan usaha.

2. Klasifikasi *Home Industry*

Klasifikasi *home industry* berdasarkan jumlah tenaga kerja dapat dibagi menjadi empat kelompok, yaitu:¹⁴

a. Industri Rumah Tangga

Merupakan industri dengan jumlah tenaga kerja antara 1 hingga 4 orang. Ciri utamanya adalah modal usaha yang sangat terbatas, pekerja biasanya berasal dari anggota keluarga sendiri, dan pemilik usaha sering turut bekerja secara langsung. Contoh usaha ini antara lain adalah usaha kerajinan tangan, anyaman, serta produksi tahu atau tempe, dan produksi batu bata skala rumahan.

b. Industri Kecil

Jenis industri ini mempekerjakan sekitar 5 hingga 19 orang.

Biasanya modal yang digunakan masih tergolong kecil, teknologi

¹⁴ Hendra Prijatna dan Aji Budiono, “Pengaruh Home Indutri Sablon Terhadap Pendapatan Ekonomi Karyawan Di Desa Katapang Kecamatan Katapang Kabupaten Bandung (Studi Kasus Anggota Home Industri Sablon Di Desa Katapang Kecamatan Katapang Kabupaten Bandung),” *Resource* 1, No. 2 (2022): 57.

produksinya sederhana, dan umumnya dijalankan sebagai usaha sampingan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Contohnya adalah usaha pengolahan makanan ringan seperti keripik.

c. Industri Sedang

Industri sedang memiliki tenaga kerja berkisar antara 20 hingga 99 orang. Umumnya, modal yang digunakan lebih besar daripada industri kecil. Teknologi produksinya pun sudah cukup maju, meski tetap membutuhkan tenaga manusia. Pada skala ini, biasanya sudah ada pembagian tugas yang jelas dan manajemen usaha yang sederhana. Contoh industri sedang misalnya pabrik roti berskala menengah atau konveksi pakaian seragam dengan jumlah pekerja yang lebih banyak.

d. Industri Besar

Kategori ini mencakup industri dengan jumlah pekerja 100 orang atau lebih. Modal usaha yang digunakan sangat besar, teknologi yang dipakai umumnya sudah modern dengan mesin produksi canggih sehingga mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manual. Pengelolaan perusahaannya pun sudah tersusun dengan manajemen yang terstruktur. Contohnya seperti pabrik mobil Toyota, pabrik semen besar seperti PT Semen Indonesia, atau pabrik elektronik seperti perakitan produk Samsung.

3. Kelebihan dan Kekurangan *Home Industry*

Pada dasarnya, *home industry* punya beberapa keuntungan yang membuatnya tetap bertahan dan berkembang, yaitu:¹⁵

- a. Bisa membuka lapangan kerja dan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, bahkan bisa sampai 50% dari tenaga kerja yang ada.
- b. Mendorong munculnya wirausaha-wirausaha baru.
- c. Cara pengelolaan pasar lebih sederhana dan bisa cepat menyesuaikan dengan perubahan permintaan.
- d. Dapat memanfaatkan tenaga kerja keluarga, sumber daya alam sekitar, bahkan limbah dari industri besar.
- e. Berpotensi untuk berkembang lebih maju dan membantu memajukan usaha-usaha lain yang berhubungan.

Di balik kelebihannya, *home industry* juga memiliki beberapa kekurangan, seperti:

- a. Sumber daya manusia (tenaga kerja) dan keahlian yang masih terbatas.
- b. Pemasaran produk masih lemah, kebanyakan hanya dijual di sekitar lingkungan sendiri karena kurang informasi pasar.
- c. Banyak konsumen yang masih ragu dengan kualitas produk dari usaha kecil.

¹⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2017), 42.

- d. Modal usaha terbatas, umumnya hanya mengandalkan uang sendiri. Penjualan juga sering berdasarkan pesanan, sehingga pembayaran bisa tertunda.

C. Keberlangsungan Usaha

1. Pengertian Keberlangsungan Usaha

Keberlangsungan adalah keadaan di mana suatu proses dapat terus berjalan secara konsisten dan berkelanjutan. Hal ini terjadi karena adanya usaha yang dilakukan secara terus-menerus hingga mencapai hasil yang diinginkan. Keadaan ini menunjukkan bahwa suatu usaha atau kegiatan mampu bertahan dalam situasi dan kondisi lingkungan yang ada saat ini, serta tetap berjalan di masa yang akan datang.¹⁶

Menurut Pratama keberlangsungan usaha merupakan keadaan di mana sebuah perusahaan mampu bertahan dan terus beroperasi di tengah persaingan yang kompetitif. Konsep ini mencerminkan kemampuan usaha dalam menjaga, memanfaatkan, dan mengembangkan sumber daya yang dimiliki, serta mempertahankan kelangsungan usahanya melalui berbagai strategi. Strategi tersebut dapat berasal dari pengalaman pribadi maupun dari pihak lain, yang disesuaikan dengan kondisi dunia usaha dan situasi ekonomi makro yang sedang berlangsung. Secara umum,

¹⁶ Tiara Salsabila Febriani Dika Putri and Tri Ratna Pamikatsih, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha UMKM Di Kabupaten Sukoharjo," *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 3, no. 2 (2024): 103, <https://doi.org/10.58192/profit.v3i2.2068>.

keberlangsungan usaha juga dapat diartikan sebagai bentuk konsistensi dan ketahanan suatu usaha agar tetap eksis dalam jangka panjang.¹⁷

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan usaha merupakan kemampuan suatu usaha atau perusahaan untuk tetap bertahan, berkembang, dan menyesuaikan diri dalam berbagai situasi, baik dalam kondisi persaingan yang ketat maupun perubahan ekonomi yang dinamis. Keberlangsungan usaha tidak hanya menunjukkan kelanjutan aktivitas bisnis, tetapi juga mencerminkan ketahanan, konsistensi, serta efektivitas dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

2. Faktor-Faktor Keberlangsungan Usaha

Keberlangsungan usaha dapat ditinjau dari beberapa jenis, di antaranya adalah keberlangsungan dari segi permodalan, sumber daya manusia, dan pemasaran. Ketiga jenis ini berhubungan erat dengan tiga unsur penting yang secara tidak langsung tercakup dalam pengertian keberlangsungan usaha, yaitu pemenuhan kebutuhan, pengembangan potensi sumber daya, serta perlindungan terhadap sumber daya yang ada. Selain itu, dalam praktiknya, keberlangsungan usaha juga sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam usaha itu sendiri maupun dari lingkungan luar.¹⁸

¹⁷ Aldy Bagas Setya Pratama, "Analisis Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Motivasi Kerja Terhadap Keberlangsungan Usaha (Studi Empiris Pada Umkm Di Kabupaten Magelang)," 2020, 67.

¹⁸ Annisa Nurfitriana, "Pendampingan Keberlangsungan Usaha Umkm Gula Aren Dalam Mendukung Pencapaian Sustainability Development Goals (Sdgs)," *Jurnal Berdaya Mandiri* 5 (2023): 147.

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha tersebut dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu:¹⁹

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah segala hal yang berasal dari dalam usaha dan berada di bawah kendali langsung pelaku usaha. Faktor ini meliputi:

1) Permodalan

Modal dapat diartikan secara fisik maupun nonfisik. Secara fisik, modal mencakup segala hal yang melekat pada faktor produksi, seperti mesin, peralatan produksi, kendaraan, dan bangunan. Sementara secara nonfisik, modal dapat berbentuk dana yang digunakan untuk menyediakan berbagai input variabel dalam proses produksi guna menghasilkan output industri. Modal juga dapat berupa aset, baik uang tunai, barang, maupun bentuk lainnya, yang berfungsi menciptakan nilai tambah atau keuntungan bagi pelaku usaha.²⁰

Dalam konteks usaha, modal memiliki peran penting karena menjadi fondasi utama untuk menjalankan dan mengembangkan aktivitas bisnis. Modal tidak hanya digunakan untuk pembelian bahan baku, tetapi juga untuk membiayai transportasi, tenaga kerja, dan pemasaran. Ketersediaan modal yang memadai

¹⁹ Rusmawati, "Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Produksi Batu Merah Di Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa," *Fakultas Ekonomi Universitas Negri Makasar*, 2019, 114.

²⁰ Soeherman Rosydi, *Pengantar Teori Ekonomi* (Jakarta: Pt RajaGrafindo Persada, 2011), 56.

memungkinkan proses produksi berjalan lancar, kualitas produk terjaga, dan peluang pengembangan usaha semakin besar. Oleh karena itu, pengelolaan modal yang baik menjadi kunci keberlangsungan sebuah industri.

2) Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan suatu usaha, aspek sumber daya manusia (SDM) memegang peranan penting yang tidak dapat diabaikan. Kualitas dan kecocokan SDM sangat memengaruhi keberhasilan dan keberlangsungan usaha. Ketika sebuah usaha didukung oleh tenaga kerja yang tepat, baik dari segi kemampuan maupun sikap kerja, maka hal tersebut akan memberikan dampak positif terhadap kinerja dan perkembangan usaha secara keseluruhan.²¹

Selain itu, pengelolaan SDM yang efektif mencakup proses rekrutmen, pelatihan, pemberian motivasi, hingga evaluasi kinerja secara berkala. Tenaga kerja yang terlatih dan termotivasi akan lebih produktif, mampu beradaptasi dengan perubahan, serta berkontribusi pada inovasi dalam usaha. Oleh karena itu, investasi pada pengembangan SDM bukan hanya menjadi kebutuhan, tetapi juga strategi jangka panjang untuk meningkatkan daya saing dan mempertahankan keberlangsungan usaha.

²¹ Eko Suprayitno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam* (Malang: UIN-Malang Press (Anggota IKAPI), 2008), 162.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah segala hal yang berasal dari luar usaha dan umumnya sulit dikendalikan oleh pelaku usaha, namun memiliki dampak yang penting. Faktor ini meliputi:

1) Bahan baku

Bahan baku merupakan komponen utama dalam proses produksi yang secara langsung memengaruhi kualitas, kuantitas, dan kontinuitas produk yang dihasilkan. Dalam kegiatan usaha, ketersediaan bahan baku yang memadai, baik dari segi jumlah maupun kualitas, menjadi salah satu faktor penentu kelancaran proses produksi.²² Ketergantungan terhadap jenis bahan baku tertentu, fluktuasi harga di pasaran, serta kesulitan memperoleh pasokan dapat menjadi hambatan yang krusial apabila tidak diantisipasi dan dikelola dengan baik. Oleh karena itu, strategi pengadaan bahan baku yang tepat, termasuk pemilihan pemasok yang andal dan upaya menjaga stabilitas pasokan, sangat diperlukan untuk mendukung keberlangsungan usaha.

Dalam konteks industri pembuatan batu bata, bahan baku utama yang digunakan meliputi tanah liat sebagai material pokok pembentuk bata, merang yang berfungsi membantu proses pembakaran, serta kayu bakar sebagai sumber panas utama. Tanah liat yang berkualitas akan menghasilkan bata yang kuat dan tahan

²² Mudjiarto dan Aliaras Wahid, *Membangun Karakter Dan Kepribadian Kewirausahaan* (Yogyakarta: Graha Imu, 2006), 146.

lama, sedangkan ketersediaan merang dan kayu bakar yang cukup akan memastikan proses pembakaran berlangsung optimal sehingga bata memiliki warna, kepadatan, dan kekuatan yang sesuai standar. Dengan demikian, pengelolaan bahan baku dalam industri ini tidak hanya berfokus pada jumlah dan harga, tetapi juga pada kualitas dan keberlanjutan pasokannya agar proses produksi dapat berjalan secara konsisten dan efisien.

2) Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan yang mencakup upaya memahami kebutuhan serta keinginan konsumen, menghasilkan produk atau jasa yang sesuai, menetapkan harga yang tepat, mempromosikan agar dikenal, serta menyalurkannya hingga sampai ke konsumen. Tujuan utama pemasaran adalah memastikan bahwa produk atau jasa yang dihasilkan dapat diterima, dibutuhkan, dan diminati oleh konsumen sehingga mendorong terjadinya pembelian.²³

Memahami kondisi dan karakteristik pasar menjadi langkah penting dalam menjaga keberlangsungan usaha, karena melalui pemahaman tersebut pelaku usaha dapat menyesuaikan produk, harga, dan strategi pemasaran dengan kebutuhan konsumen. Dalam konteks usaha batu bata, pengetahuan tentang tren pembangunan dan pola permintaan membantu pengusaha

²³ Wahid, 127.

menyiapkan kapasitas produksi, menekan biaya melalui pengaturan bahan bakar, serta memperluas distribusi dengan memanfaatkan jaringan relasi. Kemampuan membaca dan merespons perubahan pasar secara tepat tidak hanya menjaga stabilitas usaha, tetapi juga meningkatkan daya saing dan memperkuat posisi usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

3) Transportasi

Transportasi merupakan faktor eksternal penting dalam keberlangsungan usaha batu bata karena berkaitan dengan distribusi bahan baku maupun produk jadi. Transportasi yang efisien mendukung kelancaran produksi, mempercepat pengiriman, dan menekan biaya logistik.²⁴ Dalam praktiknya, transportasi digunakan untuk mengangkut tanah liat, kayu bakar, hingga mengantar bata jadi ke konsumen. Keterbatasan akses jalan atau tingginya biaya angkut dapat menghambat distribusi dan menurunkan daya saing. Oleh karena itu, pemilihan sarana transportasi yang tepat, perawatan kendaraan, serta perencanaan jalur distribusi sangat diperlukan agar logistik berjalan lancar dan efisien.

²⁴ Irvana Arofah dan Nianty Nandasari Gesthantiara, "Optimalisasi Biaya Distribusi Barang Dengan Menggunakan Model Transportasi," *JMT (Jurnal Matematika Dan Terapan)* 3, no. 1 (2021).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk ke dalam jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di lokasi untuk menyelidiki gejala-gejala objektif yang terjadi di tempat tersebut. Tujuannya adalah untuk memperoleh data yang faktual sebagai bahan penyusunan laporan ilmiah.¹

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi langsung di Desa Hargomulyo, yang dipilih sebagai lokasi penelitian untuk menganalisis fenomena yang terjadi secara nyata di lapangan. Fokus utama penelitian adalah untuk mengetahui peran agen terhadap keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di desa tersebut.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau memaparkan kondisi suatu objek penelitian secara faktual dan apa adanya, sesuai dengan situasi yang terjadi saat penelitian dilakukan.²

Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menggambarkan kondisi nyata di lapangan berdasarkan data yang diperoleh secara langsung dari

¹ Abdurahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011).

² Ibrahim, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2015).

informan, serta memahami faktor-faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi kelangsungan usaha tersebut.

B. Sumber Data

Sumber data dalam suatu penelitian merujuk pada pihak atau subjek yang memberikan data yang dibutuhkan. Penetapan sumber data dalam penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh informasi yang relevan dan selengkap mungkin dari berbagai narasumber. Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan meliputi:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan informasi kepada peneliti dalam proses pengumpulan data. Dalam konteks penelitian ini, sumber data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak yang terlibat secara aktif dalam kegiatan usaha yang menjadi objek penelitian.³ Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah para pemilik usaha *home industry* dan agen batu bata di Desa Hargomulyo. Dalam hal ini, peneliti menggunakan Teknik *Purposive Sampling* untuk menentukan sumber data primer.

Teknik Purposive Sampling merupakan metode pemilihan informan secara sengaja oleh peneliti berdasarkan kriteria tertentu yang dianggap relevan dan memiliki keterkaitan erat dengan karakteristik populasi yang diteliti.⁴ Adapun kriteria informan dalam penelitian ini meliputi :

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2023), 296.

⁴ Sugiyono, 128.

- a. Pengrajin yang telah menjalankan usaha lebih dari 5 tahun
- b. Pengrajin yang memiliki kapasitas produksi 700-1000 per hari
- c. Pengrajin yang bekerja sama dengan agen batu bata

Berdasarkan kriteria tersebut, peneliti menggunakan 4 orang pengrajin batu bata dan 3 orang agen sebagai sampel penelitian, hal ini memungkinkan peneliti mendapatkan data yang komprehensif dan representatif sehingga mampu menggambarkan kondisi populasi secara tepat tanpa ada informasi penting yang terlewat.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari berbagai dokumen pendukung.⁵ Dalam penelitian ini, data sekunder berasal dari arsip atau catatan umum desa yang berkaitan dengan profil desa. Data tersebut digunakan untuk melengkapi dan memperkuat hasil temuan di lapangan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan bagian penting dari proses penelitian yang berkaitan dengan cara atau prosedur yang harus ditempuh oleh peneliti untuk memperoleh data. Langkah ini dianggap sebagai salah satu tahap paling strategis, karena inti dari suatu penelitian adalah memperoleh data yang valid dan relevan. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan dalam kondisi alamiah (*natural setting*) dengan mengandalkan

⁵ Sugiyono, 296.

sumber data primer. Adapun teknik yang digunakan antara lain, wawancara mendalam dan studi dokumentasi.⁶

a. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan antara dua pihak untuk bertukar informasi melalui tanya jawab guna menggali makna dari suatu data. Teknik ini digunakan ketika peneliti ingin menggali lebih dalam permasalahan yang diteliti, terutama hal-hal yang tidak dapat diperoleh melalui observasi. Wawancara memungkinkan peneliti mendapatkan data berdasarkan pengalaman, pendapat, dan keyakinan pribadi responden.

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin, yaitu gabungan antara wawancara bebas dan terpimpin. Dalam teknik ini, pewawancara menyiapkan pokok-pokok permasalahan sebagai pedoman, namun membiarkan proses wawancara berkembang secara fleksibel sesuai situasi. Meski demikian, pewawancara tetap berperan aktif dalam mengarahkan jalannya wawancara agar tetap fokus dan tidak menyimpang dari topik yang telah ditentukan.⁷ Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara langsung secara lisan dengan 4 orang pelaku usaha batu bata di Desa Hargomulyo.

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 231.

⁷ Sugiyono, 233.

Tabel 3.1
Informan Wawancara

No	Nama	Keterangan
1	Sumrotun	Pengusaha Batu Bata
2	Neti	Pengusaha Batu Bata
3	Djoko	Pengusaha Batu Bata
4	Ahmad	Pengusaha Batu Bata
5	Makruf	Agen Batu Bata
6	Toha	Agen Batu Bata
7	Marsono	Agen Batu Bata

b. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan tentang peristiwa yang telah terjadi, yang dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya tertentu. Dokumen tertulis mencakup catatan harian, biografi, peraturan, maupun kebijakan; sedangkan dokumen visual meliputi foto, video, sketsa, dan sebagainya. Adapun dokumen berbentuk karya bisa berupa karya seni seperti lukisan, patung, atau film.⁸

Dalam penelitian kualitatif, studi dokumentasi digunakan sebagai pelengkap dari teknik observasi dan wawancara. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini meliputi foto produk dan proses produksi *home industry* batu bata, rekaman suara hasil wawancara, serta dokumentasi visual kegiatan wawancara dengan pemilik usaha, yang semuanya berfungsi untuk mendukung keabsahan data yang diperoleh di lapangan.

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 2017. 240

c. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data memiliki ciri yang spesifik dibandingkan dengan teknik lain, seperti wawancara dan kuesioner. Jika wawancara dan kuesioner selalu melibatkan komunikasi langsung dengan responden, maka observasi tidak terbatas pada manusia saja, tetapi juga mencakup objek-objek alam lainnya. Teknik observasi digunakan dalam penelitian yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, dan gejala-gejala alam, serta apabila jumlah responden yang diamati tidak terlalu besar.⁹

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Triangulasi dalam teknik pengumpulan data diartikan sebagai teknik yang menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Penggunaan triangulasi bertujuan untuk menguji kredibilitas data, yaitu dengan cara mengecek kebenaran data melalui berbagai teknik pengumpulan data serta berbagai sumber data.¹⁰

Keabsahan data dalam penelitian ini diuji menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara membandingkan dan mengecek kembali data yang diperoleh dari beberapa sumber yang berbeda, yaitu pengusaha batu bata dan agen batu bata, guna memastikan kredibilitas dan keakuratan data.

⁹ Sugiyono, 145.

¹⁰ Sugiyono, 241.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses menyusun dan mengolah data secara sistematis yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Proses ini mencakup pengorganisasian data ke dalam kategori, penguraian ke dalam unit-unit makna, penyusunan pola, pemilihan data penting, hingga penarikan kesimpulan agar hasil penelitian dapat dipahami dengan jelas oleh peneliti maupun pihak lain.¹¹ Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dengan menggunakan metode berpikir secara induktif.¹² Penelitian ini memanfaatkan data yang telah diperoleh untuk dianalisis guna menemukan hal-hal penting yang relevan, kemudian dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan. Kesimpulan tersebut harus didasarkan pada data yang valid dan faktual, bukan hasil rekayasa.

Analisis dilakukan dengan menggunakan cara berpikir induktif, yaitu pendekatan yang dimulai dari fakta-fakta khusus atau peristiwa konkret, kemudian ditarik generalisasi yang bersifat umum. Dalam penelitian ini, analisis diarahkan untuk memahami dan menjelaskan temuan lapangan berdasarkan konsep-konsep yang berkaitan dengan Peran Agen Terhadap Keberlangsungan Usaha *Home Industry* Batu Bata Di Desa Hargomulyo.

Analisis data di lapangan yang digunakan dalam penelitian ini merujuk pada pendapat Miles dan Huberman, yang menyatakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan melalui tiga tahapan utama, yaitu:¹³

¹¹Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014).

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 2023, 320.

¹³ Sugiyono, 321.

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Tahap ini mencakup proses menyeleksi, menyederhanakan, dan mengorganisasi data mentah yang diperoleh dari wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Tujuannya adalah untuk memfokuskan data pada hal-hal yang relevan dengan permasalahan penelitian. Reduksi data dilakukan secara terus-menerus selama proses penelitian berlangsung.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikannya dalam bentuk yang terstruktur dan mudah dipahami, seperti tabel, bagan, atau uraian naratif. Penyajian ini membantu peneliti dalam melihat hubungan antar data, menemukan pola, dan memudahkan dalam pengambilan keputusan sementara.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion Drawing And Verification*)

Pada tahap ini, peneliti mulai menarik kesimpulan dari data yang telah disajikan. Kesimpulan yang diambil tetap bersifat sementara dan harus diverifikasi kembali melalui pencocokan dengan data lapangan agar hasilnya valid, konsisten, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum *Home Industry* Batu Bata di Desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung Lampung Timur

1. Gambaran Umum Desa Hargomulyo

a. Sejarah Singkat Berdirinya Desa Hargomulyo

Desa Hargomulyo berdiri pada tahun 1941 pada masa kolonisasi Belanda, sebagai upaya mengurangi kepadatan penduduk di Pulau Jawa. Pada 4 Juli 1941, sebanyak 500 kepala keluarga dipindahkan ke wilayah ini untuk membuka hutan belantara. Dengan peralatan sederhana, mereka mulai menebang hutan dan mendirikan empat bedeng sebagai tempat berlindung. Kemudian oleh pemerintah koloni Belanda bedeng tersebut diberi urutan nomor 66.

Setelah permukiman terbentuk, Belanda membentuk pemerintahan kampung dan menunjuk Bapak Ngadiwiranu sebagai kepala kampung pertama. Melalui musyawarah, wilayah ini diberi nama Hargomulyo, yang mengandung arti Hargo yang berarti “Gunung” dan Mulyo yang berarti “Mulia”. Tujuan pemberian nama tersebut adalah agar dari wilayah hutan yang bergunung ini, diharapkan penduduknya dapat hidup dengan mulia.

Pada masa pendudukan Jepang (1942–1944), situasi di desa memburuk karena hasil panen disita dan warga mengalami kelaparan, sehingga jumlah penduduk menyusut menjadi sekitar 260 KK dan

beberapa bedeng menjadi kosong; untuk mengisi kekosongan tersebut, Jepang mendatangkan kembali warga transmigran. Setelah Indonesia merdeka pada tahun 1945, tata kelola pemerintahan desa mulai diperbaiki dan kondisi masyarakat secara bertahap membaik.¹

b. Kondisi Geografis Desa Hargomulyo

Desa Hargomulyo merupakan desa agraris dengan luas wilayah 675 Ha. Desa ini memiliki area persawahan seluas 285 Ha, terdiri dari 200 Ha sawah teknis irigasi dan 85 Ha sawah non teknis (tadah hujan). Selain itu, terdapat lahan perladangan seluas 98 Ha yang dimanfaatkan untuk menanam palawija dan berbagai jenis sayuran.²

Desa Hargomulyo berada di Kecamatan Sekampung, Kabupaten Lampung Timur, Provinsi Lampung, dengan luas wilayah mencapai 675 Ha. Adapun rincian penggunaan lahannya sebagai berikut:

- 1) Tanah sawah : 285 Ha
- 2) Tanah permukiman : 292 Ha
- 3) Tanah perladangan : 98 Ha

Dengan luas wilayah tersebut, Desa Hargomulyo terbagi menjadi tiga sub-desa, yaitu Hargomulyo 66A, Hargomulyo 66B, dan Hargomulyo 66C. Selain pembagian tersebut, Desa Hargomulyo juga terdiri atas 7 dusun/padukuhan, yaitu:

¹ Monografi Desa Hargomulyo, 2024, 3.

² Monografi Desa Hargomulyo, 5.

Tabel 4.2
Data Dusun dan Jumlah RT Desa Hargomulyo

No	Nama Dusun	Jumlah RT
1.	Dusun I Jodipati	3
2.	Dusun II Yogya	6
3.	Dusun III Wonosari	7
4.	Dusun IV Mekar Sari	4
5.	Dusun V Tulung Agung	5
6.	Dusun VI Sidorejo	3
7.	Dusun VII Boyolali	4

Secara administratif, Desa Hargomulyo memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Sambikarto, Summersari, dan Mekarsari
- 2) Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Wonokarto dan Girikarto
- 3) Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Wonokarto
- 4) Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Tanjung Harapan

c. Keadaan Sosial Desa Hargomulyo

Keadaan sosial Desa Hargomulyo dapat dilihat melalui beberapa aspek yaitu:³

- 1) Jumlah Penduduk Desa Hargomulyo
 - a) Jumlah penduduk : 6.975 jiwa
 - b) Jumlah laki-laki : 3.537 jiwa

³ Monografi Desa Hargomulyo, 6

- c) Jumlah perempuan : 3.438 jiwa
- d) Jumlah KK : 2.815 KK
- e) Jumlah KK RTM : 636 KK
- 2) Tingkat Pendidikan
 - a) SD/ MI : 763 Orang
 - b) SLTP/ MTs : 470 Orang
 - c) SLTA/ MA : 3.508 Orang
 - d) S2/S1/ Diploma : 618 Orang
 - e) Putus Sekolah : 450 Orang
- 3) Lembaga Pendidikan
 - a) TK/PAUD : 6 Unit
 - b) SD/MI : 4 Unit
 - c) LTP/MTs : 2 Unit
 - d) SLTA/MA : 1 Unit
- 4) Keagamaan
 - a) Islam Islam : 6.484 orang
 - b) Katolik : 360 orang
 - c) Kristen : 30 orang
 - d) Hindu : - orang
 - e) Budha : - orang
- 5) Tempat Ibadah
 - a) Masjid : 6 Unit
 - b) Musholla : 20 Unit
 - c) Gereja : - Unit
 - d) Pura : - Unit

e) Wihara : - Unit

2. Gambaran Umum *Home Industry* Batu Bata

Home industry batu bata di Desa Hargomulyo muncul sebagai bentuk pemanfaatan sumber daya lokal, terutama ketersediaan tanah liat yang melimpah. Lokasi desa yang cukup strategis serta tingginya kebutuhan bahan bangunan dari desa-desa sekitar juga menjadi faktor pendorong berkembangnya usaha ini. Saat ini terdapat sekitar 50 unit *home industry* batu bata yang tersebar di Dusun V, Kecamatan Sekampung, Lampung Timur. Dari jumlah tersebut, terdapat 42 unit yang masih aktif memproduksi, sementara sisanya telah berhenti beroperasi.

Usaha batu bata di Desa Hargomulyo telah berkembang secara turun-temurun dan menjadi salah satu mata pencaharian masyarakat setempat. Kegiatan produksi umumnya dijalankan dalam skala rumahan dengan kepemilikan perorangan atau keluarga. Proses pembuatan batu bata dilakukan secara tradisional dan melibatkan tenaga kerja lokal yang bekerja sesuai kebutuhan dan kapasitas produksi.⁴ Meskipun belum ada data persentase resmi yang terdokumentasi, usaha batu bata tetap menjadi salah satu sektor non-pertanian yang cukup menonjol di Desa Hargomulyo, berdampingan dengan usaha lain seperti pengrajin kayu, pembuat gula merah, dan pedagang harian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pengrajin batu bata, diketahui bahwa masing-masing pelaku usaha memiliki latar belakang dan

⁴ Wawancara dengan Ibu Sumrotun pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

waktu yang berbeda dalam memulai usaha. Sebagian pengrajin memulai usaha karena kebutuhan pribadi, seperti untuk keperluan pembangunan rumah, sementara yang lain terdorong oleh kondisi ekonomi keluarga dan terbatasnya peluang kerja di desa.⁵ Ada pula pengrajin yang memulai usaha setelah melihat tingginya permintaan batu bata di wilayah sekitar.

Dari sisi produksi, para pengrajin memiliki kapasitas yang relatif serupa, yaitu berkisar antara 1.000 hingga 2.000 batu bata per hari. Jumlah produksi tersebut dipengaruhi oleh kondisi cuaca, ketersediaan tenaga kerja, serta kemampuan masing-masing keluarga dalam mengelola proses produksi. Kegiatan produksi masih mengandalkan metode tradisional dan tenaga keluarga, sehingga usaha batu bata tetap berada pada skala *home industry* yang sederhana namun stabil.

Keberlangsungan usaha batu bata di Desa Hargomulyo dipertahankan karena mampu memberikan pemasukan yang cukup stabil bagi rumah tangga pengrajin. Bagi sebagian besar pelaku usaha, kegiatan ini menjadi pekerjaan utama yang menopang kehidupan sehari-hari dan berperan dalam memperkuat perekonomian keluarga. Selain itu, keberadaan agen turut membantu kelancaran pemasaran hasil produksi, sehingga usaha batu bata dapat terus berjalan secara berkelanjutan. Keterlibatan tenaga kerja lokal, proses produksi berbasis rumah tangga, serta dukungan jaringan pemasaran menjadikan usaha batu bata tetap

⁵ Wawancara dengan Ibu Neti pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

bertahan dan dikenal sebagai salah satu mata pencaharian masyarakat Desa Hargomulyo hingga saat ini.

B. Peran Agen Batu Bata terhadap Keberlangsungan Usaha *Home Industry* di Desa Hargomulyo

Peran agen dalam usaha batu bata di Desa Hargomulyo menjadi salah satu aspek penting yang mempengaruhi kelancaran produksi dan pemasaran. Berdasarkan hasil wawancara dengan empat pengusaha batu bata, keberadaan agen memberikan dampak yang cukup besar terhadap keberlangsungan usaha, baik dalam hal pemasaran, distribusi maupun dukungan terhadap kebutuhan produksi. Untuk menguraikan pengaruh tersebut, berikut ini disajikan pembahasan mengenai peran agen yang dikaitkan dengan faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha.

1. Hasil Wawancara dengan Agen Batu Bata

Untuk memahami peran agen dalam mendukung keberlangsungan usaha batu bata di Desa Hargomulyo, peneliti melakukan wawancara dengan agen yang menjadi mitra para pengrajin. Dari wawancara tersebut, diperoleh gambaran mengenai berbagai fungsi yang dijalankan agen dalam rantai pemasaran batu bata, mulai dari fungsi penyaluran, fungsi promosi, pengumpulan informasi pasar, hingga fungsi pengendalian arus barang dan keuangan. Penjelasan mengenai masing-masing fungsi tersebut diuraikan sebagai berikut.

a. Fungsi Penyaluran (*Distribution Function*)

Fungsi penyaluran berkaitan dengan cara agen mendistribusikan produk dari pengrajin ke konsumen atau pengecer. Hasil wawancara menunjukkan bahwa proses ini dilakukan melalui berbagai saluran, mulai dari perantara teman, media sosial, hingga pengantaran langsung oleh agen.

Wawancara dengan Bapak Makruf menyampaikan bahwa:

“Penyaluran itu biasanya lewat teman-teman yang butuh batu bata. Kadang ada yang cerita ke temannya lagi, jadi dari mulut ke mulut. Selain itu saya juga pakai media sosial buat promosi, biar yang lihat makin banyak.”⁶

Selain itu, Pak Toha menjelaskan bahwa:

“Kami menawarkan batu bata kepada petani yang ingin membangun rumah, kontrakan, atau warung. Pengiriman biasanya dilakukan langsung dari pengrajin ke depan rumah petani, sehingga mereka bisa mendapatkan barang dengan cepat dan sesuai kebutuhan.”⁷

Pak Marsono menambahkan bahwa:

“Agen bisa membeli batu bata langsung dari pengrajin, lalu mengantarkannya menggunakan mobil truk. Dengan cara ini, pengiriman menjadi lebih cepat dan efisien, sehingga pengrajin tidak perlu repot mengurus transportasi sendiri.”⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga agen, proses penyaluran batu bata dilakukan melalui berbagai cara agar jangkauannya lebih luas dan efisien. Pak Makruf menjelaskan bahwa penyaluran biasanya dilakukan melalui relasi atau teman-teman yang membutuhkan batu bata, selain itu juga memanfaatkan media sosial

⁶ Wawancara dengan Bapak Makruf agen batu bata, 03 Desember 2025

⁷ Wawancara dengan Bapak Toha agen batu bata, 03 Desember 2025

⁸ Wawancara dengan Bapak Marsono agen batu bata, 03 Desember 2025

untuk menawarkan produk. Pak Toha menambahkan, pengiriman sering dilakukan langsung ke konsumen, seperti petani yang ingin membangun rumah, kontrakan, atau warung, sehingga mereka bisa mendapatkan barang dengan cepat sesuai kebutuhan. Sedangkan Pak Marsono menekankan peran agen dalam membeli produk pengrajin dan mengantarkannya menggunakan mobil truk.

Kehadiran agen memungkinkan pengrajin untuk tidak lagi mengurus transportasi sendiri, sehingga produk dapat sampai ke konsumen tepat waktu. Hal ini tidak hanya mempermudah pengrajin, tetapi juga turut memperluas jangkauan pasar, menjaga stabilitas penjualan, dan mendukung keberlangsungan usaha home industry batu bata di Desa Hargomulyo.

b. Fungsi Promosi (*Promotion Function*)

Fungsi promosi berkaitan dengan upaya agen untuk memperkenalkan dan memasarkan produk batu bata agar lebih dikenal oleh konsumen. Berdasarkan wawancara, agen menawarkan produk ke berbagai pihak, mulai dari petani, konsumen langsung, toko bangunan, hingga tukang. Pak Makruf menjelaskan bahwa sebagian besar produk dipasarkan kepada petani, meskipun tidak sedikit yang langsung dijual ke konsumen.⁹

Pak Toha menambahkan, agen juga aktif menjalin komunikasi dengan konsumen untuk menjelaskan kualitas dan keunggulan produk.

⁹ Wawancara dengan Bapak Makruf agen batu bata, 03 Desember 2025

Pendekatan ini membantu konsumen lebih percaya dan tertarik membeli batu bata dari pengrajin Desa Hargomulyo, sehingga permintaan produk tetap stabil.¹⁰

Sementara itu, Pak Marsono menyebutkan bahwa promosi tidak hanya dilakukan secara langsung, tetapi juga memanfaatkan media sosial dan jaringan relasi.¹¹ Dengan strategi ini, informasi mengenai produk dapat tersebar lebih luas dan menjangkau konsumen di desa-desa sekitar yang sebelumnya sulit dijangkau.

Dengan menggabungkan promosi secara langsung melalui relasi dan pemanfaatan media sosial, agen mampu memperluas jangkauan pasar bagi pengrajin, meningkatkan volume penjualan, menjaga kelangsungan usah. Fungsi promosi agen tidak hanya sekadar menjual produk, tetapi juga membangun reputasi dan kepercayaan konsumen terhadap batu bata *home industry* Desa Hargomulyo.

Keberhasilan promosi yang dilakukan agen juga berdampak positif pada stabilitas ekonomi pengrajin. Dengan meningkatnya penjualan dan kepercayaan konsumen, pengrajin dapat merencanakan produksi lebih efektif dan menjadikan usaha batu bata sebagai sumber pendapatan utama bagi keluarga di desa tersebut.

c. Fungsi Pengumpulan Informasi (*Market Information Function*)

Fungsi pengumpulan informasi berkaitan dengan bagaimana agen memperoleh masukan dari pasar untuk membantu pengrajin

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Toha agen batu bata, 03 Desember 2025

¹¹ Wawancara dengan Bapak Marsono agen batu bata, 03 Desember 2025

menyesuaikan produksi dan kualitas produk. Berdasarkan wawancara, agen menekankan pentingnya menjaga kualitas batu bata agar sesuai dengan harapan konsumen.

Makruf menyampaikan bahwa mayoritas pengrajin di wilayah tersebut selalu menjaga kualitas produk, sehingga konsumen jarang mengajukan keluhan. Ia menambahkan bahwa jika terdapat batu bata dengan kualitas kurang baik, agen tidak berani mengirimkannya ke konsumen karena hal tersebut dapat merusak reputasi pengrajin.¹² Hal senada juga disampaikan Pak Toha, yang menekankan bahwa kualitas batu bata yang baik membuat konsumen puas dan hampir tidak pernah mengeluh.¹³ Pak Marsono menegaskan bahwa sejauh ini belum pernah ada komplain dari konsumen, menunjukkan bahwa pengawasan kualitas yang dilakukan oleh agen berjalan dengan baik.¹⁴

Hasil wawancara menunjukkan bahwa agen batu bata berperan penting dalam menjaga kualitas produk pengrajin. Pengawasan yang dilakukan agen memastikan bahwa hanya batu bata dengan kualitas baik yang dikirim ke konsumen, sehingga keluhan hampir tidak pernah muncul. Hal ini menunjukkan bahwa pengrajin dan agen bekerja sama untuk mempertahankan standar produksi dan menjaga kepercayaan konsumen.

¹² Wawancara dengan Bapak Makruf agen batu bata, 03 Desember 2025

¹³ Wawancara dengan Bapak Toha agen batu bata, 03 Desember 2025

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Marsono agen batu bata, 03 Desember 2025

d. Fungsi Pengendalian Arus Barang dan Keuangan (*Control of Goods and Financial Flows*)

Fungsi ini mendukung transparansi dan efisiensi dalam sistem pemasaran. Makruf menjelaskan bahwa sistem kerja dengan agen biasanya dimulai dengan pemesanan terlebih dahulu, dan pembayaran dilakukan setelah batu bata siap dimuat.¹⁵

Selain itu, agen juga berperan dalam pemenuhan kebutuhan modal pengrajin. Pak Toha menyampaikan bahwa agen memberikan dukungan finansial berupa modal atau “tanam saham” ketika pengrajin kekurangan barang untuk memenuhi pesanan.¹⁶ Senada, Pak Marsono menambahkan bahwa agen sering memberikan modal terlebih dahulu kepada pengrajin agar produksi dapat berjalan lancar.¹⁷

Dengan sistem ini, arus barang dan keuangan dapat dikendalikan dengan baik. Agen memastikan stok tersedia, transaksi tercatat dengan rapi, dan pembayaran dilakukan secara teratur. Hal ini tidak hanya mendukung transparansi dan efisiensi, tetapi juga memungkinkan pengrajin untuk tetap memproduksi tanpa kendala modal, sehingga keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo terjaga.

2. Hasil Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha tersebut dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu:

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Makruf agen batu bata, 03 Desember 2025

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Toha agen batu bata, 03 Desember 2025

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Marsono agen batu bata, 03 Desember 2025

1) Faktor Internal

a. Permodalan

Peran agen dalam aspek permodalan tampak dari cara pengrajin memenuhi kebutuhan modal produksi. Setiap pengrajin memiliki strategi berbeda, baik menggunakan modal sendiri maupun memanfaatkan bantuan agen. Hal ini terlihat dari beberapa pernyataan berikut.

Hasil wawancara dengan Ibu Sumrotun sebagai pengusaha batu bata mengatakan bahwa:

“Agen itu sangat membantu. Kalau kami sedang tidak punya modal untuk melanjutkan produksi, biasanya kami bisa pinjam dulu ke agen. Sistemnya, kasbon, jadi nanti dibayar setelah batu bata terjual.”¹⁸

Berbeda dengan itu, Ibu Neti mengatakan bahwa modal usahanya berasal dari pendapatan sendiri. Ibu Neti menyebutkan:

“Untuk modal usaha, selama ini saya memakai penghasilan sendiri. Jadi modal awal sampai kebutuhan produksi biasanya saya ambil dari uang hasil kerja atau penjualan sebelumnya.”¹⁹

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Bapak Djoko yang mengungkapkan bahwa:

“Modal yang saya pakai selama ini berasal dari modal sendiri, jadi seluruh kebutuhan produksi saya tanggung sendiri. Hanya jika ada kekurangan kecil, saya baru mencari cara lain. Saat ini saya sedang punya tanggungan sama agen sebanyak 4.000 bata karena ada kebutuhan mendesak.”²⁰

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Sumrotun pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Neti pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

²⁰ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 12 Desember 2025

Wawancara dengan Bapak Ahmad menjelaskan bahwa:

“Kalau menjelang proses pembakaran, misalnya saya harus beli kayu bakar tapi belum punya uang, biasanya saya bisa pinjam dulu ke agen. Jadi agen bantu dulu, nanti saya bayar setelah pembakaran selesai atau setelah ada pemasukan.”²¹

Wawancara dengan Bapak Toha Agen Batu Bata mengatakan bahwa :

“Saya juga biasanya menanam saham. Misalnya, jika batu bata sedang sulit didapat, saya melakukan pemesanan terlebih dahulu. Setelah proses pembakaran selesai, saya mengambil batu bata tersebut, namun sebelumnya saya sudah melakukan pembayaran.”²²

Berdasarkan wawancara dengan empat pengusaha batu bata, bantuan agen umumnya digunakan untuk kebutuhan mendesak, terutama sebagai tambahan modal produksi. Para pengrajin menyampaikan bahwa dukungan dana dari agen sifatnya hanya jika diperlukan. Tidak semua pengrajin mengandalkan bantuan tersebut, namun bagi yang mengalami keterbatasan modal, pemberian uang muka atau pinjaman jangka pendek dari agen sangat membantu menjaga kelancaran produksi. Dengan demikian, meskipun bukan sumber modal utama, agen tetap berperan dalam mendukung keberlangsungan usaha melalui bantuan dana saat dibutuhkan.

Dari sisi agen, wawancara menunjukkan bahwa mereka bersedia memberikan dukungan dana sebagai bentuk kerja sama dan untuk menjaga hubungan bisnis yang berkelanjutan. Salah satu

²¹ Wawancara dengan Bapak Ahmad pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

²² Wawancara dengan Bapak Toha agen batu bata, 02 Desember 2025

agen menjelaskan bahwa pemberian pinjaman atau pembayaran uang muka diberikan dengan pertimbangan kebutuhan pengrajin dan kemampuan agen dalam menyediakan dana. Agen menekankan bahwa bantuan ini bertujuan agar produksi tidak terhenti, sehingga rantai pasok tetap berjalan lancar dan konsumen mendapatkan pasokan batu bata sesuai kebutuhan. Dengan adanya mekanisme ini, agen bukan hanya berperan sebagai pemasok, tetapi juga sebagai pendukung keberlangsungan usaha pengrajin

b. Sumber Daya Manusia

Dalam aspek SDM, para pengrajin menyampaikan bahwa tenaga kerja utama berasal dari anggota keluarga. Penggunaan tenaga kerja luar hanya dilakukan ketika produksi meningkat atau kondisi cuaca mendukung produksi besar-besaran.

Wawancara dengan Ibu Sumrotun mengatakan bahwa:

“Tenaga kerjanya tidak banyak, kadang tiga orang kalau lagi musim produksi. Biasanya mereka membantu mencetak dan menjemur batu bata supaya prosesnya lebih cepat selesai.”²³

Wawancara dengan Ibu Neti mengatakan bahwa:

“Tenaga kerja yang membantu biasanya satu orang, tapi kalau lagi banyak pekerjaan atau cuaca sedang bagus untuk produksi, saya bisa tambah satu orang lagi. Jadi kadang satu, kadang dua, tergantung kebutuhan waktu produksi.”²⁴

Wawancara dengan Bapak Djoko menjelaskan bahwa:

²³ Wawancara dengan Ibu Sumrotun pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

²⁴ Wawancara dengan Ibu Neti pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

“Karyawan yang saya pakai hanya satu orang. Dia membantu mulai dari mencetak, menyusun, sampai menjemur batu bata. Dengan kapasitas produksi yang ada sekarang, satu tenaga kerja sudah cukup mendukung proses produksi.”²⁵

Hal serupa disampaikan oleh Bapak Ahmad yang menyatakan bahwa:

“Untuk tenaga kerja, saya biasanya memakai satu orang. Tenaga ini membantu dalam proses pencetakan dan penjemuran batu bata. Karena skala produksi saya tidak terlalu besar, satu orang sudah cukup untuk membantu pekerjaan sehari-hari.”²⁶

Hal ini menunjukkan bahwa pada saat produksi tinggi, kebutuhan tenaga kerja meningkat untuk mempercepat proses. Meskipun setiap pengrajin memiliki jumlah tenaga kerja yang berbeda, seluruh informan menyebutkan bahwa sistem upah yang digunakan sama, yaitu Rp60.000 per 1.000 batu bata yang dihasilkan.

Dari penjelasan para pengrajin dapat dilihat bahwa pengelolaan SDM pada usaha batu bata berjalan secara fleksibel dan disesuaikan dengan banyaknya pesanan atau volume produksi. Tenaga kerja yang digunakan bisa berasal dari luar keluarga maupun anggota keluarga sendiri, tergantung kebutuhan. Agen tidak memiliki peran dalam penyediaan tenaga kerja, sehingga seluruh pengaturan, mulai dari jumlah pekerja, pembagian tugas, hingga sistem kerja, sepenuhnya menjadi tanggung jawab

²⁵ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

²⁶ Wawancara dengan Bapak Ahmad pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

pengrajin. Dengan demikian, aspek SDM berada sepenuhnya dalam kendali pemilik usaha.

2) Faktor eksternal

a. Bahan baku

Para pengrajin batu bata menjelaskan bahwa bahan baku utama, yaitu tanah liat, menjadi faktor yang sangat menentukan keberlangsungan usaha. Keempat pengrajin menyebutkan bahwa ketersediaan tanah liat sering menjadi kendala utama dalam proses produksi.

Hasil wawancara dengan Ibu Sumrotun menjelaskan bahwa:

“Tanah liat yang digunakan untuk membuat batu bata itu sulit. Selama ini tanahnya beli soalnya saya nggak punya lahannya. Kalau tanah liatnya sulit ya mau nggak mau berhenti dulu. Kalau nggak ya cari di daerah lain, tapi kan tambah mahal.”²⁷

Wawancara dengan Ibu Neti mengatakan bahwa:

“Tanah jadi kendalanya karena bukan tanah sendiri. Kalau tanah nggak ada, jadinya harus berhenti dulu sambil nunggu ada yang nganter tanah lagi.”²⁸

Wawancara dengan Bapak Djoko menegaskan bahwa:

“Nggak mungkin nggak ada si tanahnya. Kalau tanah habis, ya beli di daerah lain.”²⁹

Wawancara dengan Bapak Ahmad menyampaikan bahwa:

“Tanahnya terbatas, kadang ngantri satu minggu baru dapat. Kalau misal nggak ada, ya cari tanah di tempat lain.”³⁰

²⁷ Wawancara dengan Ibu Sumrotun pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

²⁸ Wawancara dengan Ibu Neti pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

²⁹ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

³⁰ Wawancara dengan Bapak Ahmad pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

Berdasarkan keseluruhan wawancara, dapat disimpulkan bahwa agen tidak memiliki keterlibatan dalam pengadaan bahan baku. Para pengrajin harus memenuhi kebutuhan tanah liat secara mandiri, baik dengan membeli dari pedagang tanah, menunggu ketersediaan pasokan, maupun mencarinya ke daerah lain dengan biaya yang lebih tinggi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa persoalan bahan baku merupakan faktor eksternal yang krusial dan berada sepenuhnya di luar lingkup peran agen. Dengan demikian, pemenuhan bahan baku menjadi tanggung jawab penuh para pengrajin, termasuk dalam menanggung biaya tambahan maupun risiko keterlambatan pasokan.

b. Pemasaran

Berikut uraian pernyataan para pengrajin terkait peran agen dalam pemasaran.

Hasil wawancara dengan Ibu Sumrotun mengatakan bahwa:

“Pemasarannya selama ini dijual langsung ke konsumen, banyak yang datang. Tapi juga lewat agen. Agen itu membantu banget, kalau nggak punya uang bisa pinjam dulu, dan kalau kerja sama sama agen sistemnya ada uang ada barang”³¹

Wawancara dengan Ibu Neti menyatakan bahwa:

“Selama ini pemasaran saya lewat agen dan juga konsumen langsung yang datang ke rumah. Tapi sebenarnya peran agen itu penting, karena kalau nggak ada agen, kami juga susah untuk memasarkan batu bata. Mereka yang bantu menyalurkan ke pembeli-pembeli yang jauh.”³²

Wawancara dengan Bapak Djoko mengatakan bahwa:

³¹ Wawancara dengan Ibu Sumrotun pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

³² Wawancara dengan Ibu Neti pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

“Untuk pemasaran, saya biasanya pakai WA untuk promosi, biar orang-orang tahu kalau saya produksi batu bata. Tapi selain itu, saya tetap kerja sama dengan agen. Agen sangat membantu karena mereka yang menyalurkan batu bata ke pembeli. Jadi kalau ada pesanan besar atau konsumen dari luar desa, agen yang urus distribusinya.”³³

Wawancara dengan Bapak Ahmad mengatakan bahwa:

“Pemasaran saya dilakukan lewat online kadang, misalnya ada yang pesan lewat HP, tapi ada juga konsumen yang datang langsung ke lokasi. Selain itu, agen juga ikut bantu memasarkan. Agen itu sangat membantu, bukan hanya untuk penjualan tapi juga dari segi modal. Kalau lagi butuh biaya untuk produksi, saya bisa minta bantuan dulu ke agen, nanti dibayar setelah batu batanya laku.”³⁴

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa agen memegang peran yang cukup besar dalam pemasaran batu bata. Agen membantu memperluas jangkauan penjualan, mempermudah distribusi ke pembeli, serta memberikan kepastian dalam hal pembayaran. Kehadiran agen membuat pengrajin lebih mudah menjual produk, terutama bagi mereka yang memiliki keterbatasan jaringan atau sarana pemasaran. Dengan begitu, peran agen menjadi salah satu faktor luar yang benar-benar berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha batu bata di Desa Hargomulyo.

c. Transportasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh pengrajin, diketahui bahwa agen memiliki peran yang sangat penting dalam

³³ Wawancara dengan Bapak Djoko pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

³⁴ Wawancara dengan Bapak Ahmad pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

proses transportasi batu bata, terutama dalam mengantarkan produk dari lokasi produksi ke pembeli.

Semua pengrajin memberikan keterangan yang hampir sama, yaitu bahwa agen bertanggung jawab mengambil batu bata langsung dari tempat produksi sehingga pengrajin tidak perlu menyediakan kendaraan sendiri. Salah satu pengrajin mengatakan bahwa agen “langsung datang mengambil batu bata ke rumah, jadi saya tidak perlu mengantar sendiri.”³⁵ Beberapa pengrajin lain juga memberikan pernyataan serupa. Mereka menyebutkan bahwa penjemputan batu bata oleh agen membuat proses pemasaran menjadi lebih efisien karena pengrajin tidak terbebani biaya transportasi maupun tenaga tambahan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa peran agen dalam transportasi sangat strategis. Agen tidak hanya berfungsi sebagai pembeli dan perantara pemasaran, tetapi juga sebagai pihak yang memudahkan proses distribusi produk. Peran ini membantu pengrajin menghemat waktu, tenaga, dan biaya, serta memastikan batu bata dapat tersalurkan kepada konsumen secara tepat waktu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pengrajin dan hasil pengamatan di lapangan, diketahui bahwa agen memegang peran yang cukup penting dalam mendukung keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo. Peran agen terutama terlihat

³⁵ Wawancara dengan Ibu Sumrotun pengusaha batu bata, 02 Desember 2025

pada aspek permodalan, pemasaran, dan transportasi. Agen memberikan kemudahan bagi pengrajin melalui sistem kasbon ketika modal yang dimiliki terbatas, membantu menyalurkan batu bata kepada konsumen, serta melakukan pengambilan batu bata langsung dari tempat produksi sehingga beban biaya distribusi yang ditanggung pengrajin menjadi lebih ringan.³⁶

Pada aspek sumber daya manusia dan bahan baku, peran agen tidak terlalu terlihat. Pengelolaan tenaga kerja sepenuhnya berada di tangan pengrajin, sedangkan penyediaan tanah liat sebagai bahan baku utama juga menjadi tanggung jawab masing-masing pengrajin. Secara keseluruhan, keberadaan agen membantu kelancaran proses produksi dan pemasaran, terutama dalam hal penyediaan modal dan distribusi, sehingga turut mendukung keberlangsungan usaha batu bata di Desa Hargomulyo.

C. Analisis Peran Agen Batu Bata Terhadap Keberlangsungan Usaha *Home Industry* di Desa Hargomulyo

Keberadaan agen dalam industri batu bata di Desa Hargomulyo tidak sekadar berfungsi sebagai perantara transaksi, tetapi juga menjadi bagian penting dari sistem pemasaran yang menjaga kelancaran rantai pasok. Agen berperan dalam penyaluran, promosi, pengumpulan informasi pasar, serta pengendalian arus barang dan keuangan.³⁷ Berbagai fungsi tersebut secara

³⁶ Observasi lapangan pada pengusaha batu bata, 03 Desember 2025.

³⁷ Stanton Wiliam Stanton, *Fundamentals of Marketing*.

langsung memberikan kontribusi terhadap keberlangsungan usaha *home industry* batu bata.

1. Fungsi Penyaluran (*Distribution Function*)

Agen berperan menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen atau pihak yang membutuhkan. Dalam fungsi ini, agen memastikan produk dikirim tepat waktu, sesuai jumlah yang dipesan, dan dalam kondisi yang baik. Agen juga membantu produsen dalam menjangkau wilayah pemasaran yang lebih luas, terutama produsen kecil yang memiliki keterbatasan dalam armada distribusi.³⁸

Hasil dari wawancara dengan agen batu bata di Desa Hargomulyo menunjukkan bahwa peran agen ini sesuai dengan konsep yang dijelaskan dalam teori, sehingga praktik lapangan sejalan dengan prinsip distribusi yang efektif. Fungsi penyaluran berkaitan dengan cara agen mendistribusikan produk dari pengrajin ke konsumen atau pengecer. Hasil wawancara menunjukkan bahwa proses ini dilakukan melalui berbagai saluran, mulai dari perantara teman, media sosial, hingga pengantaran langsung oleh agen.

Berdasarkan hasil wawancara kehadiran agen memungkinkan pengrajin untuk tidak lagi mengurus transportasi sendiri, sehingga produk dapat sampai ke konsumen tepat waktu. Hal ini tidak hanya mempermudah pengrajin, tetapi juga turut memperluas jangkauan pasar, menjaga

³⁸ Stanton.

stabilitas penjualan, dan mendukung keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo.

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat dilihat bahwa agen memegang peran strategis dalam mendukung keberlangsungan usaha *home industry* batu bata. Agen tidak hanya menyalurkan produk, tetapi juga mengelola distribusi melalui berbagai saluran, seperti perantara teman, media sosial, maupun pengantaran langsung. Hal ini memungkinkan pengrajin untuk tidak lagi mengurus transportasi sendiri, sehingga dapat lebih fokus pada proses produksi. Dengan demikian, fungsi agen membantu meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat kelancaran kegiatan usaha.

Selain itu, kehadiran agen turut memperluas jangkauan pasar bagi pengrajin, menjaga stabilitas penjualan, dan memastikan produk sampai ke konsumen tepat waktu. Dengan peran ini, agen tidak hanya bertindak sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, tetapi juga mendukung pengrajin dalam menghadapi persaingan pasar. Praktik di lapangan ini menunjukkan kesesuaian dengan teori distribusi yang efektif, sehingga keberadaan agen berkontribusi nyata terhadap kelangsungan dan perkembangan usaha *home industry* batu bata.

2. Fungsi Promosi (*Promotion Function*)

Agen mempromosikan produk kepada calon pembeli melalui komunikasi langsung, penawaran harga, penjelasan keunggulan, dan pemberian contoh bila diperlukan. Peran promosi ini membantu

membangun citra produk, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan mendorong peningkatan penjualan, sehingga agen sering menjadi pihak pertama yang memperkenalkan produk ke pasar.³⁹

Fungsi promosi berkaitan dengan upaya agen untuk memperkenalkan dan memasarkan produk batu bata agar lebih dikenal oleh konsumen. Berdasarkan wawancara, agen menawarkan produk ke berbagai pihak, mulai dari petani, konsumen langsung, toko bangunan, hingga tukang. Dengan pendekatan promosi yang menyeluruh ini, agen turut membantu pengrajin memperluas pasar, meningkatkan peluang penjualan, serta menjaga agar produk batu bata *home industry* tetap dikenal di berbagai segmen.

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa agen memiliki peran penting dalam kegiatan promosi produk *home industry* batu bata. Agen tidak hanya memperkenalkan produk melalui komunikasi langsung, penawaran harga, dan penjelasan keunggulan, tetapi juga memberikan contoh produk bila diperlukan untuk meyakinkan calon pembeli. Strategi promosi ini membantu membangun citra positif produk, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta mendorong peningkatan penjualan, sehingga agen sering menjadi pihak pertama yang memperkenalkan produk ke pasar.

Selain itu, hasil wawancara menunjukkan bahwa agen menawarkan produk ke berbagai pihak, mulai dari petani, konsumen langsung, toko

³⁹ Stanton.

bangunan, hingga tukang. Dengan pendekatan promosi yang menyeluruh ini, agen tidak hanya membantu pengrajin memperluas jangkauan pasar, tetapi juga meningkatkan peluang penjualan dan menjaga agar produk batu bata *home industry* tetap dikenal di berbagai segmen. Hal ini menunjukkan bahwa peran promosi agen secara langsung mendukung keberlangsungan usaha pengrajin batu bata.

3. Fungsi Pengumpulan Informasi (*Market Information Function*)

Agen yang berhubungan langsung dengan pasar memberi produsen informasi penting seperti harga, permintaan, tren, dan keluhan konsumen untuk menyesuaikan strategi produksi dan pemasaran. Fungsi pengumpulan informasi berkaitan dengan bagaimana agen memperoleh masukan dari pasar untuk membantu pengrajin menyesuaikan produksi dan kualitas produk.⁴⁰

Berdasarkan wawancara, agen menekankan pentingnya menjaga kualitas batu bata agar sesuai dengan harapan konsumen. Dengan demikian, agen tidak hanya berfungsi sebagai penyalur produk, tetapi juga sebagai pengamat pasar yang memastikan kualitas batu bata tetap terjaga. Informasi dari konsumen yang didapat melalui agen membantu pengrajin mempertahankan standar produksi, sehingga keberlangsungan usaha *home industry* batu bata tetap terjaga.

Berdasarkan hasil analisis, agen memiliki peran strategis dalam mendukung keberlangsungan usaha *home industry* batu bata, baik sebagai

⁴⁰ Stanton.

penyalur produk maupun sebagai pengamat pasar. Agen tidak hanya memastikan produk sampai ke konsumen tepat waktu dan dalam kondisi baik, tetapi juga membantu pengrajin menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, agen aktif mempromosikan produk melalui komunikasi langsung, penawaran harga, penjelasan keunggulan, dan pemberian contoh bila diperlukan, sehingga citra produk terbangun, kepercayaan konsumen meningkat, dan peluang penjualan turut terdorong.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa agen menawarkan produk ke berbagai pihak, mulai dari petani, konsumen langsung, toko bangunan, hingga tukang. Dengan strategi promosi yang menyeluruh ini, pengrajin dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan peluang penjualan, serta menjaga agar produk batu bata *home industry* tetap dikenal di berbagai segmen. Fungsi agen yang komprehensif ini memperlihatkan bagaimana praktik lapangan sejalan dengan teori distribusi dan promosi yang efektif.

Selain menyalurkan dan mempromosikan produk, agen juga berperan sebagai pengamat pasar dengan mengumpulkan informasi penting, seperti harga, permintaan, tren, dan keluhan konsumen. Masukan ini membantu pengrajin menyesuaikan strategi produksi, menjaga kualitas, dan merespons perubahan kebutuhan pasar. Dengan demikian, pengrajin dapat mempertahankan standar produksi, meningkatkan kepuasan konsumen, dan memperkuat posisi usaha dalam persaingan, sehingga keberlangsungan *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo dapat terjaga secara berkelanjutan.

4. Fungsi Pengendalian Arus Barang dan Keuangan (*Control of Goods and Financial Flows*)

Agen juga berfungsi mengelola arus barang dan keuangan dalam transaksi. Dalam hal barang, agen mencatat jumlah barang masuk dan keluar, memastikan ketersediaan stok, serta menjaga agar distribusi berjalan lancar. Sementara dalam hal keuangan, agen membantu proses penagihan, pencatatan transaksi, hingga penyetoran hasil penjualan kepada produsen. Fungsi ini mendukung transparansi dan efisiensi dalam sistem pemasaran.⁴¹

Sistem kerja dengan agen biasanya dimulai dengan pemesanan terlebih dahulu, dan pembayaran dilakukan setelah batu bata siap dimuat. Selain itu, agen juga berperan penting dalam pemenuhan kebutuhan modal pengrajin. Dukungan finansial berupa modal atau “tanam saham” diberikan ketika pengrajin kekurangan bahan untuk memenuhi pesanan, sehingga produksi dapat tetap berjalan lancar. Dengan demikian, agen tidak hanya berfungsi sebagai perantara distribusi, tetapi juga menjadi sumber dukungan modal yang membantu kelangsungan usaha home industry batu bata.

Dengan sistem ini, arus barang dan keuangan dapat dikendalikan dengan baik. Agen memastikan stok tersedia, transaksi tercatat dengan rapi, dan pembayaran dilakukan secara teratur. Hal ini tidak hanya mendukung transparansi dan efisiensi, tetapi juga memungkinkan pengrajin untuk tetap memproduksi tanpa kendala modal, sehingga

⁴¹ Stanton.

keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo terjaga.

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa agen memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran operasional dan keberlangsungan usaha *home industry* batu bata. Agen tidak hanya bertugas menyalurkan produk, tetapi juga mengelola arus barang dan keuangan secara sistematis, mulai dari pencatatan stok, pengawasan distribusi, hingga pencatatan dan penagihan transaksi. Fungsi ini membantu menciptakan transparansi, efisiensi, serta keteraturan dalam sistem pemasaran.

Selain itu, agen juga berperan sebagai sumber dukungan modal bagi pengrajin, dengan memberikan bantuan finansial atau “tanam saham” ketika terdapat kekurangan bahan untuk memenuhi pesanan. Dukungan ini memungkinkan produksi tetap berjalan tanpa hambatan, memperkuat stabilitas operasional, dan memastikan produk dapat sampai ke konsumen tepat waktu. Dengan kombinasi fungsi distribusi, pengelolaan keuangan, dan dukungan modal, keberadaan agen secara langsung mendukung kelangsungan dan pengembangan *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo.

5. Analisis Peran Agen Batu Bata dalam Saluran Distribusi Perspektif Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan seperangkat prinsip moral yang mengatur aktivitas ekonomi agar berjalan sesuai dengan nilai keadilan, kejujuran, dan kewajaran. Prinsip-prinsip tersebut sejalan dengan dasar

etika bisnis Islam yang meliputi tauhid (kesatuan), keseimbangan, kehendak bebas, dan pertanggungjawaban.⁴²

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produsen batu bata menjual langsung kepada konsumen dengan harga Rp370.000 per 1.000 bata, sedangkan harga jual kepada agen berada pada kisaran Rp350.000–Rp360.000 per 1.000 bata. Selisih harga ini menunjukkan adanya margin yang diperoleh agen sebagai imbalan atas jasa distribusi dan pemasaran. Dalam perspektif etika bisnis Islam, praktik tersebut dapat dikatakan wajar selama dilakukan atas dasar kesepakatan bersama dan tidak merugikan salah satu pihak, meskipun ketergantungan produsen terhadap agen berpotensi memengaruhi posisi tawar produsen dalam penetapan harga.

Selain dalam penentuan harga, peran agen juga terlihat dalam menjaga kelancaran distribusi dan memperluas akses pasar bagi produsen batu bata. Kontribusi ini mendukung keberlangsungan usaha home industry karena produsen dapat lebih fokus pada proses produksi. Namun demikian, untuk mewujudkan keadilan yang lebih optimal sesuai dengan etika bisnis Islam, diperlukan hubungan kerja sama yang lebih seimbang antara agen dan produsen agar manfaat ekonomi dapat dirasakan secara proporsional oleh seluruh pihak yang terlibat.

6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha

a. Faktor Internal

1) Permodalan

Modal dapat diartikan secara fisik maupun nonfisik. Secara fisik, modal mencakup segala hal yang melekat pada faktor

⁴² Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*, 31.

produksi, seperti mesin, peralatan produksi, kendaraan, dan bangunan. Sementara secara nonfisik, modal dapat berbentuk dana yang digunakan untuk menyediakan berbagai input variabel dalam proses produksi guna menghasilkan output industri. Modal juga dapat berupa aset, baik uang tunai, barang, maupun bentuk lainnya, yang berfungsi menciptakan nilai tambah atau keuntungan bagi pelaku usaha.⁴³

Berdasarkan wawancara dengan empat pengusaha batu bata, bantuan agen umumnya digunakan untuk kebutuhan mendesak, terutama sebagai tambahan modal produksi. Para pengrajin menyampaikan bahwa dukungan dana dari agen sifatnya hanya jika diperlukan. Tidak semua pengrajin mengandalkan bantuan tersebut, namun bagi yang mengalami keterbatasan modal, pemberian uang muka atau pinjaman jangka pendek dari agen sangat membantu menjaga kelancaran produksi. Dengan demikian, meskipun bukan sumber modal utama, agen tetap berperan dalam mendukung keberlangsungan usaha melalui bantuan dana saat dibutuhkan.

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa modal merupakan faktor penting dalam keberlangsungan usaha *home industry* batu bata, baik dalam bentuk fisik seperti mesin, kendaraan, dan peralatan produksi, maupun dalam bentuk nonfisik

⁴³ Rosydi, *Pengantar Teori Ekonomi*, 56.

berupa dana untuk operasional produksi. Meskipun sebagian pengrajin mengandalkan modal sendiri, dukungan finansial dari agen, seperti uang muka atau pinjaman jangka pendek, terbukti berperan penting dalam mengatasi kekurangan modal untuk kebutuhan mendesak. Kehadiran bantuan ini memungkinkan produksi tetap berjalan lancar tanpa mengganggu kelancaran operasional.

Selain itu, peran agen dalam penyediaan modal juga memberikan fleksibilitas bagi pengrajin untuk mengatur produksi sesuai dengan permintaan pasar. Dengan adanya akses terhadap bantuan finansial saat diperlukan, pengrajin dapat merespons pesanan mendadak, menyesuaikan jumlah produksi, dan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang ada. Hal ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga membantu pengrajin mempertahankan stabilitas usaha dan memperkuat kemampuan mereka dalam menghadapi tantangan ekonomi yang muncul, sehingga keberlangsungan *home industry* batu bata tetap terjaga.

2) Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan suatu usaha, aspek sumber daya manusia (SDM) memegang peranan penting yang tidak dapat diabaikan. Kualitas dan kecocokan SDM sangat memengaruhi keberhasilan dan keberlangsungan usaha. Ketika sebuah usaha

didukung oleh tenaga kerja yang tepat, baik dari segi kemampuan maupun sikap kerja, maka hal tersebut akan memberikan dampak positif terhadap kinerja dan perkembangan usaha secara keseluruhan.⁴⁴

Berdasarkan hasil wawancara, pengelolaan sumber daya manusia pada usaha batu bata dilakukan secara fleksibel dan menyesuaikan dengan volume produksi atau jumlah pesanan. Tenaga kerja yang digunakan dapat berasal dari anggota keluarga maupun pekerja luar, tergantung kebutuhan produksi. Agen tidak terlibat dalam penyediaan tenaga kerja, sehingga seluruh pengaturan terkait jumlah pekerja, pembagian tugas, dan sistem kerja sepenuhnya menjadi tanggung jawab pengrajin. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan SDM berada sepenuhnya dalam kendali pemilik usaha.

Berdasarkan analisis, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia menjadi faktor internal yang krusial dalam keberlangsungan usaha *home industry* batu bata. Fleksibilitas dalam penentuan jumlah dan jenis tenaga kerja memungkinkan pengrajin menyesuaikan kapasitas produksi dengan permintaan pasar, sehingga efisiensi kerja tetap terjaga. Karena agen tidak terlibat dalam penyediaan tenaga kerja, tanggung jawab pengaturan SDM sepenuhnya berada pada pemilik usaha, yang menekankan

⁴⁴ Suprayitno, *Ekonomi Mikro Prespektif Islam*, 162.

pentingnya kemampuan manajerial pengrajin dalam mengelola tenaga kerja. Dengan pengelolaan SDM yang tepat, usaha dapat berjalan lancar, produksi tetap optimal, dan keberlangsungan usaha terjaga meskipun menghadapi fluktuasi pesanan.

b. Faktor Eksternal

1) Bahan Baku

Bahan baku merupakan komponen utama dalam proses produksi yang secara langsung memengaruhi kualitas, kuantitas, dan kontinuitas produk yang dihasilkan. Dalam kegiatan usaha, ketersediaan bahan baku yang memadai, baik dari segi jumlah maupun kualitas, menjadi salah satu faktor penentu kelancaran proses produksi.⁴⁵

Berdasarkan wawancara, agen tidak terlibat dalam pengadaan bahan baku. Pengrajin harus memenuhi kebutuhan tanah liat secara mandiri, baik membeli dari pedagang, menunggu pasokan, atau mencarinya ke daerah lain dengan biaya lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa pemenuhan bahan baku merupakan faktor eksternal yang sepenuhnya menjadi tanggung jawab pengrajin.

Berdasarkan analisis, kondisi ini menunjukkan bahwa pemenuhan bahan baku merupakan faktor eksternal penting dalam keberlangsungan usaha *home industry* batu bata. Pengrajin harus

⁴⁵ Wahid, *Membangun Karakter Dan Kepribadian Kewirausahaan*, 146.

mampu mengelola risiko terkait ketersediaan bahan baku, termasuk biaya tambahan dan potensi keterlambatan pasokan. Kemampuan mengantisipasi dan menyesuaikan strategi produksi dengan ketersediaan bahan baku menjadi kunci untuk menjaga kontinuitas produksi serta memastikan keberlangsungan usaha tetap terjaga.

Selain itu, pengelolaan bahan baku yang efektif juga berdampak pada efisiensi biaya dan kualitas produk. Pengrajin yang mampu merencanakan pembelian dan penyimpanan tanah liat dengan baik dapat meminimalkan pemborosan, menjaga kestabilan stok, dan memastikan produk tetap memenuhi standar kualitas. Hal ini menunjukkan bahwa pengendalian bahan baku tidak hanya penting untuk kelancaran produksi, tetapi juga berperan dalam menjaga daya saing dan keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di tengah tantangan eksternal.

2) Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan yang mencakup upaya memahami kebutuhan serta keinginan konsumen, menghasilkan produk atau jasa yang sesuai, menetapkan harga yang tepat, mempromosikan agar dikenal, serta menyalurkannya hingga sampai ke konsumen. Tujuan utama pemasaran adalah memastikan bahwa produk atau jasa yang dihasilkan dapat

diterima, dibutuhkan, dan diminati oleh konsumen sehingga mendorong terjadinya pembelian.⁴⁶

Berdasarkan wawancara, agen berperan penting dalam pemasaran batu bata dengan memperluas jangkauan penjualan, mempermudah distribusi, dan menjamin pembayaran. Kehadiran agen memudahkan pengrajin yang memiliki keterbatasan jaringan atau sarana pemasaran, sehingga menjadi faktor eksternal yang berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha batu bata di Desa Hargomulyo.

Berdasarkan analisis, peran agen dalam pemasaran memberikan kontribusi penting terhadap keberlangsungan usaha *home industry* batu bata. Dengan memperluas jangkauan penjualan, mempermudah distribusi, dan menjamin pembayaran, agen membantu pengrajin mencapai konsumen yang sebelumnya sulit dijangkau. Hal ini tidak hanya meningkatkan peluang penjualan, tetapi juga memperkuat stabilitas usaha. Keberadaan agen sebagai pihak yang mengelola pemasaran menjadi salah satu faktor eksternal yang mendukung kontinuitas dan perkembangan usaha batu bata di Desa Hargomulyo.

3) Transportasi

Berdasarkan hasil penelitian, peran agen dalam transportasi terbukti sangat penting. Agen tidak hanya bertindak sebagai

⁴⁶ Wahid, 127.

pembeli dan perantara pemasaran, tetapi juga mempermudah distribusi produk. Kehadiran agen membantu pengrajin menghemat waktu, tenaga, dan biaya, sekaligus memastikan batu bata sampai ke konsumen tepat waktu.

Berdasarkan analisis, kehadiran agen dalam aspek transportasi memberikan dampak positif yang penting terhadap kelangsungan usaha *home industry* batu bata. Dengan memfasilitasi distribusi produk, agen membantu pengrajin mengatasi kendala logistik yang biasanya memakan waktu, tenaga, dan biaya. Peran ini memungkinkan pengrajin untuk fokus pada proses produksi tanpa terganggu masalah pengiriman, sekaligus meningkatkan kepastian produk sampai ke konsumen secara tepat waktu. Dengan demikian, agen berkontribusi tidak hanya pada penjualan, tetapi juga pada efisiensi operasional dan stabilitas usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Hargomulyo, Kecamatan Sekampung, Kabupaten Lampung Timur, agen memegang peran penting dalam mendukung keberlangsungan usaha *home industry* batu bata. Faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha ini terdiri dari faktor internal, seperti modal dan tenaga kerja, serta faktor eksternal yang meliputi aspek pemasaran dan transportasi. Agen berperan dalam penyaluran produk, promosi, pengumpulan informasi pasar, serta pengendalian arus barang dan keuangan. Melalui sistem kasbon, penjemputan hasil produksi, dan penyampaian informasi permintaan pasar, agen membantu meringankan keterbatasan modal dan biaya distribusi pengrajin, sementara pengelolaan tenaga kerja dan pemenuhan bahan baku tetap menjadi tanggung jawab pengrajin.

Ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam, hubungan antara agen dan pengrajin pada umumnya telah mencerminkan prinsip keadilan dan keseimbangan. Perbedaan harga jual antara penjualan langsung kepada konsumen dan penjualan melalui agen menunjukkan adanya margin keuntungan yang wajar sebagai kompensasi atas peran agen dalam distribusi dan pemasaran. Praktik tersebut dapat dibenarkan selama didasarkan pada kesepakatan bersama dan tidak mengandung unsur paksaan atau kezaliman. Dengan demikian, keberadaan agen tidak hanya berkontribusi terhadap

kelancaran produksi dan pemasaran, tetapi juga berperan sebagai faktor eksternal yang memperkuat stabilitas dan keberlangsungan usaha *home industry* batu bata di Desa Hargomulyo.

B. Saran

Berdasarkan temuan dan analisis, penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pengusaha Batu Bata

- a. Memperkuat kerja sama dengan agen yang terpercaya untuk memastikan kelancaran distribusi dan pemasaran.
- b. Memanfaatkan informasi pasar yang diberikan agen untuk menyesuaikan produksi dengan permintaan konsumen dan menjaga kualitas produk.

2. Bagi agen batu bata

- a. Meningkatkan promosi produk ke pasar yang lebih luas, termasuk memanfaatkan media sosial dan jejaring lokal agar pangsa pasar lebih besar.
- b. Menjaga transparansi dan pencatatan arus barang serta keuangan untuk mendukung pengrajin dalam perencanaan produksi dan pengelolaan modal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Amrie, Machmud Al, And Eni Erdiani. “Strategi Dalam Mengembangkan Usaha Industri Rumahan (Home Industry) Untuk Meningkatkan Pendapatan Umkm Rimikas Di Tanjung Selor Strategy In Developing A Home Industry Business To Increase The Income Of Rimikas Msmes In Tanjung Selor Jurnal Equilibrium :” *Equilibrium : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajaranya* 12, No. 01 2024.
- Dkk., Junadi. *Potret Wilayah Kabupaten Banyuwangi*. Sukoharjo: Muhammadiyah University Press, 2020.
- Fathoni, Abdurahmat. *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Pt Rineka Cipta, 2011.
- Gesthantiara, Irvana Arofah Dan Nianty Nandasari. “Optimalisasi Biaya Distribusi Barang Dengan Menggunakan Model Transportasi.” *Jmt (Jurnal Matematika Dan Terapan)* 3, No. 1, 2021.
- Ibrahim. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Irfani, Nur Sholeh. “Optimalisasi Penjualan Telur Ayam Dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha Di Desa Sidoluhur Kecamatan Bangunrejo Kabupaten Lampung Tengah.” *Repository.Metrouniv.Ac.Id*, 2023.
- Karwati Dkk, Lilis. *Learning By Doing Dalam Pemberdayaan Perempuan Melalui Umkm Home Industry*. Edited By Bayu Adi Dan Tim Editor Bayfa Cendekia Laksono. Madiun: Cv. Bayva Cendekia Indonesia, 2025.
- Keller, Philip Kotler Dan Kevin Lane. *Marketing Management*. Pearson Prentice Hall, 2016.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. *Principles Of Marketing*. Pearson Education, 2018.
- Mahmudah, Umi. “Karakteristik Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home Industry) Pembuatan Tempe (Studi Kasus: Home Industry Pembuatan Tempe Di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur).” *Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro*, 2017.
- Nadilah, Nurul. “Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Home Industri Tempe (Studi Pada Home Industri Tempe Di Kampung Kopti Rw . 11 Kelurahan Semanan Kecamatan Kalideres Kota

- Jakarta Barat).” *11180150000112_Nurul Nadilah Watermark (2).Pdf*, 2022.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Nurfitriana, Annisa. “Pendampingan Keberlangsungan Usaha Umkm Gula Aren Dalam Mendukung Pencapaian Sustainability Development Goals (Sdgs).” *Jurnal Berdaya Mandiri* 5, 2023.
- Nuriah, Siti. “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Batu Bata Di Desa Surren Kecamatan.” *Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*, 2023.
- Nurmadiansyah, Muhammad Toriq. *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. Yogyakarta: Cv Cakrawala Media Pustaka, 2021.
- Pamularsih, Risma Galuh. “Strategi Home Industry Batu Bata Dalam Mempertahankan Eksistensinya (Studi Kasus Pada Home Industry Batu Bata Adem Ayem Super Di Desa Adipala Kabupaten Cilacap).” *Universitas Islam Negeri (Uin) Prof.K.H.Saifuddin Zuhri Purwokerto* 4, No. 1, 2023.
- Pratama, Aldy Bagas Setya 2020. “Analisis Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Motivasi Kerja Terhadap Keberlangsungan Usaha (Studi Empiris Pada Umkm Di Kabupaten Magelang),” 2020.
- Prijatna, Hendra., Dan Aji Budiono. “Pengaruh Home Indutri Sablon Terhadap Pendapatan Ekonomi Karyawan Di Desa Katapang Kecamatan Katapang Kabupaten Bandung (Studi Kasus Anggota Home Industri Sablon Di Desa Katapang Kecamatan Katapang Kabupaten Bandung).” *Resource* 1, No. 2, 2022.
- Putri, Tiara Salsabila Febriani Dika, And Tri Ratna Pamikatsih. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Umkm Di Kabupaten Sukoharjo.” *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 3, No. 2, 2024.
- Rambat, Lupioyadi. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Rosydi, Soeherman. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2011.
- Rusdiana. *Kewirausahaan Teori Dan Praktik*. Bandung: Cv Pustaka Setia, 2014.
- Rusmawati. “Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Produksi Batu Merah Di Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa.” *Fakultas Ekonomi Universitas Negri Makasar*, 2019.

- Saebani, Boedi Abdullah Dan Beni Ahmad. *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung: Cv Pustaka Setia, 2014.
- Sirait, Evi. Sugiharto, Bagus Hari. Abidin, Jenal. Padang, Nely Salu. Putra, Joni Eka. “Peran Umkm Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat.” *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi* 2, No. 1, 2024.
- Stanton, William J. *Fundamentals Of Marketing*. New York: Mcgraw-Hill, 1997.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2023.
- Suprayitno, Eko. *Ekonomi Mikro Prespektif Islam*. Malang: Uin-Malang Press (Anggota Ikapi), 2008.
- Swastha, Basu. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2009.
- Wahid, Mudjiarto Dan Aliaras. *Membangun Karakter Dan Kepribadian Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Imu, 2006.
- Wahyuni, Sri. “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Batu Di Kelurahan Silandit Kecamatan Padangsidempuan Selatan.” *Iain Padangsidempuan I–Xiii*, 2021.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

Nomor : B-0577/In.28.1/J/TL.00/11/2025
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Anggoro Sugeng (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama	: TRIA WULANDARI
NPM	: 2103010074
Semester	: 8 (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Syari'ah
Judul	: PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 26 November 2025
Ketua Jurusan,



Muhammad Mujib Baidhowi
NIP 199103112020121005

okumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan arahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=2103010074>. **Token = 2103010074**

OUTLINE

PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN NOTA DINAS
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN ABSTRAK
HALAMAN ORINALITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
HALAMAN KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Agen Penjualan
 - 1. Pengertian Agen
 - 2. Jenis dan Bentuk Agen
 - 3. Peran dan Fungsi Agen
 - 4. Tanggung Jawab dan Etika Agen
 - 5. Agen sebagai Penggerak Keberlangsungan Usaha
- B. *Home Industry*
 - 1. Pengertian *Home Industry*
 - 2. Klasifikasi *Home Industry*
 - 3. Kelebihan dan Kekurangan *Home Industry*
- C. Keberlangsungan Usaha
 - 1. Pengertian Keberlangsungan Usaha
 - 2. Faktor-faktor Keberlangsungan Usaha

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum *Home Industry* Batu Bata di Desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung Lampung Timur
- B. Peran Agen Batu Bata terhadap Keberlangsungan Usaha *Home Industry* Di Desa Hargomulyo
- C. Analisis Peran Agen Batu Bata Terhadap Keberlangsungan Usaha *Home Industry* di Desa Hargomulyo

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Anggoro Sugeng, S.E.I., M.Sh.Ec.
NIP. 199005082020121011

Metro, 02 Desember 2025
Peneliti



Tria Wulandari
NPM. 2103010074

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata
 - a. Sumber modal usaha Bapak/Ibu berasal dari mana?
 - b. Berapa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha ini?
 - c. Bagaimana sistem pengupahan atau pembagian tugas tenaga kerja di tempat Bapak/Ibu?
 - d. Apa kendala yang paling sering dihadapi dalam proses produksi?
 - e. Bagaimana kondisi ketersediaan bahan baku selama ini?
 - f. Bagaimana cara Bapak/Ibu mengatasi kendala bahan baku tersebut?
 - g. Sejak kapan Bapak/Ibu menjalankan usaha batu bata, dan bagaimana awal mulanya?
 - h. Bagaimana proses produksi batu bata di tempat Bapak/Ibu?
 - i. Berapa kapasitas produksi rata-rata per hari/minggu?
 - j. Apakah Bapak/Ibu bekerja sama dengan agen batu bata? Jika iya, bagaimana sistem kerjanya?
 - k. Menurut Bapak/Ibu, apakah keberadaan agen membantu kelangsungan usaha? Mengapa?
 - l. Selain melalui agen, apakah Bapak/Ibu memiliki pasar lain atau menjual langsung ke konsumen?
 - m. Bagaimana proses pengiriman batu bata dilakukan?
 - n. Apa kendala transportasi yang sering dihadapi saat pengiriman batu bata?
 - o. Apa yang Bapak/Ibu butuhkan agar usaha batu bata ini bisa terus bertahan dan berkembang?

2. Wawancara dengan Agen Batu Bata

- a. Bagaimana proses penyaluran dari produsen ke konsumen?
- b. Kepada siapa saja batu bata tersebut dipasarkan oleh agen?
- c. Bagaimana tanggapan konsumen terhadap kualitas batu bata dan bagaimana Anda menyampaikan ke produsen?
- d. Bagaimana sistem kerja antara agen dan pengrajin batu bata?
- e. Berapa rata-rata jumlah batu bata yang Bapak/Ibu ambil dan distribusikan dalam sehari atau seminggu?
- f. Menurut Bapak/Ibu, bagaimana peran agen dalam membantu keberlangsungan usaha pengrajin batu bata?
- g. Apa kendala utama yang Bapak/Ibu hadapi dalam menjalankan usaha sebagai agen batu bata, dan bagaimana cara mengatasinya

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Anggoro Sugeng, S.E.I., M.Sh.Ec.
NIP. 199005082020121011

Metro, 02 Desember 2025
Peneliti



Tria Wulandari
NPM. 2103010074



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3333/In.28/J/TL.01/12/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,
Pemilik Usaha Home Industry Batu
Bata
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Bapak/Ibu Pemilik Usaha Home Industry Batu Bata berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **TRIA WULANDARI**
NPM : 2103010074
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY BATU
BATA DI DESA HARGOMULYO**

untuk melakukan prasurvey di Home Industry Batu Bata, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu Pemilik Usaha Home Industry Batu Bata untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 19 Desember 2024
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMUR SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

Nomor : B-0634/In.28/D.1/TL.00/12/2025
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Desa Hargomulyo
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0635/In.28/D.1/TL.01/12/2025,
tanggal 02 Desember 2025 atas nama saudara:

Nama : **TRIA WULANDARI**
NPM : 2103010074
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Kepala Desa Hargomulyo bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Desa Hargomulyo, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 02 Desember 2025
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Zumaroh S.E.I, M.E.Sy
NIP 19790422 200604 2 002



PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR
KECAMATAN SEKAMPUNG
DESA HARGOMULYO

Alamat : Jalan Raya Hargomulyo Telp : (0725) 49069, HP : 082182857729

Nomor : 474.4 / 452 / 2006 / 2025
Lampiran : -
Perihal : **Izin Research**

Kepada Yth.
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
Universitas Islam Negeri Jurai Siwo
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di_ **TEMPAT**

Berdasarkan Surat Nomor: B-0634/In.28/D.1/TL.00/12/2025 yang dikeluarkan oleh Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Tanggal 2 Desember 2025, Kepala Desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur memberikan izin kepada:

Nama	: TRIA WULANDARI
Jenis Kelamin	: Perempuan
NPM	: 2103010074
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: Ekonomi Syari'ah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Instansi	: Universitas Negeri Islam Negeri Jurai Siwo Lampung

Bahwa Mahasiswi tersebut diperkenankan untuk melakukan Penelitian/Research di Desa Hargomulyo dengan Judul " Peran Agen Batu Bata Terhadap Keberlangsungan Usaha Home Industri di Desa Hargomulyo, sejak tanggal dikeluarkannya surat ini sampai dengan selesai

Demikian Surat Izin Penelitian/Research ini dibuat dengan sebenarnya semoga dapat dipergunakan untuk sebagai mana mestinya.

Hargomulyo, 5 Desember 2025
Kepala Desa Hargomulyo

SETYO HARSONO, S.Pd



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMUR SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-0635/In.28/D.1/TL.01/12/2025

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **TRIA WULANDARI**
NPM : 2103010074
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syaria'h

- Untuk:
1. Mengadakan observasi/survey di Desa Hargomulyo, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN AGEN BATU BATA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA HOME INDUSTRY DI DESA HARGOMULYO".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 02 Desember 2025



Mengetahui,
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Zumaroh S.E.I, M.E.Sy
NIP 19790422 200604 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No. 118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297, 42775; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: lainmetro@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-942/Un.36/S/U.1/OT.01/12/2025**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung menerangkan bahwa :

Nama : TRIA WULANDARI
NPM : 2103010074
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Tahun Akademik 2025/2026 dengan nomor anggota 2103010074.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 09 Desember 2025
Kepala Perpustakaan,

Aan Gunoni, S.I.Pust.
NIP. 19920428 201903 1 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMUR SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Tria Wulandari
NPM : 2103010074
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Peran Agen Batu Bata Terhadap Keberlangsungan Usaha Home Industry Di Desa Hargomulyo** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 10 Desember 2025
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Muhammad Mujib Baidhowi, M.E.
NIP. 199103112020121005



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Tria Wulandari

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syari'ah

NPM : 2103010074

Semester : VII

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	18/12/2024	Fokus ke-1 tempat penelitian Bab I : membuat LBM + menambah rumusan masalah. Bab II : - keberlangsungan usaha - Home Industry. Bab III : - Jenis penelitian kualitatif - sumber data primer & sekunder - Teknik pengumpulan data wawancara & dokumentasi	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec

NIP. 199005082020121011

Tria Wulandari

NPM. 2103010074



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Tria Wulandari

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syari'ah

NPM : 2103010074

Semester : VIII

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	03 Juli 2025	1. Typo Penulisan	
	10 Juli 2025	2. Menambahkan nomor bab. 3. BAB - menambahkan Fakta sosial dan Fakta literature - Teori belum BAB II -> menambahkan teori Home Industry dan Keberlangsungan usaha. - dan faktor faktor BAB III - Metode Penelitian. Penelitian relevan ditambahkan.	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,



Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec

NIP. 199005082020121011



Tria Wulandari

NPM. 2103010074



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Tria Wulandari

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syari'ah

NPM : 2103010074

Semester : VIII

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis, 07 Agustus 2025	<ul style="list-style-type: none">- menambahkan tabel di penelitian relevan- Menambahkan referensi BAB II dari buku- Menambahkan penjelasan tentang Faktor-faktor Keberlangsungan Usaha (faktor internal & eksternal) <p>BAB III</p> <ul style="list-style-type: none">- menambahkan narasumber wawancara.- Daftar Pustaka	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec
NIP. 199005082020121011

Tria Wulandari
NPM. 2103010074



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tria Wulandari

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syari'ah

NPM : 2103010074

Semester : IX

No	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	28 Mei 2025	Acc Simpro 	

Dosen Pembimbing,



Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec
NIP. 199005082020121011

Mahasiswa Ybs,



Tria Wulandari
NPM. 2103010074



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBARA LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Email:stainjusila@stainmetro.ac.id,
website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tria Wulandari
NPM : 2103010074

Prodi/Fakultas : ESy/FEBI
Semester/TA : IX /2025

No.	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Kamis 27/25 11	<ul style="list-style-type: none">• PERBANKI App & Outline• TEORI BAB 2• Puan Alen di buat poin & Tamban pnyelasan	
2.	Senin 2/25 12	<ul style="list-style-type: none">• App & Outline OKE• TEORI BAB 2 OKE• Cari data• Susun sesuai Outline -> BAB 4	
3	Kamis 4/25 12	<ul style="list-style-type: none">• Revisi BAB 4• poin A, B & C• revisi BAB 5• revisi ABSTRAK• revisi Sistematika penulisan	

Dosen Pembimbing

Anggoro Sugeng, S.E.I., M.Sh.Ec.
NIP. 199005082020121011

Mahasiswa Ysb

Tria Wulandari
NPM. 2103010074



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBARA SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Email:stainjusila@stainmetro.ac.id,
website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tria Wulandari
NPM : 2103010074

Prodi/Fakultas : ESy/FEBI
Semester/TA : IX /2025

No.	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin 8 Desember 2025	<ul style="list-style-type: none">• Abstrak perlu di perbaiki• Teori peram & Fungsi Alam Lambang Deskripsi• Hal 58-65 KASIM FOOTNOTE Bikin Jalat Hal 65, 68, 70• Kesimpulan di perbaiki	
2.	Selasa 9 Des 2025	ACC untuk mumpukin	

Dosen Pembimbing

Anggoro Sugeng, S.E.I., M.Sh.Ec.
NIP. 199005082020121011

Mahasiswa Ysb

Tria Wulandari
NPM. 2103010074

TRANSKRIP WAWANCARA

A. Transkrip Wawancara Pengusaha Batu Bata

1. Wawancara 1

Nama Informan : Ibu Sumrotun
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 02 Desember 2025

a. Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

b.

- 1) Sumber modal usaha Ibu berasal dari mana?
Jawab: Modal usahanya dari modal sendiri.
- 2) Berapa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha ini?
Jawab: Tenaga kerjanya tidak banyak, kadang tiga orang kalau lagi musim produksi. Biasanya mereka membantu mencetak dan menjemur batu bata supaya prosesnya lebih cepat selesai.
- 3) Bagaimana sistem pengupahan atau pembagian tugas tenaga kerja di tempat Ibu?
Jawab: Upahnya per 1000 bata itu Rp 60.000, semuanya sama cetak, jemur Rp 60.000.
- 4) Apa kendala yang paling sering dihadapi dalam proses produksi?
Jawab: Cuaca sama kadang tanah liatnya ga ada.
- 5) Bagaimana kondisi ketersediaan bahan baku selama ini?
Jawab: Kadang sulit.
- 6) Bagaimana cara Ibu mengatasi kendala bahan baku tersebut?
Jawab: Tanah liat yang digunakan untuk membuat batu bata itu sulit. Selama ini tanahnya beli soalnya saya nggak punya lahannya. Kalau tanah liatnya sulit ya mau nggak mau berhenti dulu. Kalau nggak ya cari di daerah lain, tapi kan tambah mahal.
- 7) Sejak kapan Ibu menjalankan usaha batu bata, dan bagaimana awal mulanya?
Jawab: Haduh sudah lama sekali, awalnya ya karena kebutuhan.
- 8) Bagaimana proses produksi batu bata di tempat Ibu?
Jawab: Prosesnya ya dibikin, terus dijemur, dibakar terus di jual.
- 9) Berapa kapasitas produksi rata-rata per hari/minggu?
Jawab: Kadang sehari bisa 1000 atau 2000, paling mentok 2000.
- 10) Apakah Ibu bekerja sama dengan agen batu bata? Jika iya, bagaimana sistem kerjanya?
Jawab: Iya, sistem kerjanya ada uang ada barang jadi pas ngambil langsung dibayar
- 11) Menurut Ibu, apakah keberadaan agen membantu kelangsungan usaha? Mengapa?
Jawab: Iya membantu, karena selain bantu jualan kalau kami sedang tidak punya modal untuk melanjutkan produksi, biasanya kami bisa pinjam dulu ke agen. Sistemnya, kasbon, jadi nanti dibayar setelah batu bata terjual.
- 12) Selain melalui agen, apakah Ibu memiliki pasar lain atau menjual langsung ke konsumen?
Jawab: Biasanya konsumen datang sendiri.
- 13) Bagaimana proses pengiriman batu bata dilakukan?
Jawab: Pengirimannya ya pakai mobil.
- 14) Apa kendala transportasi yang sering dihadapi saat pengiriman batu bata?
Jawab: Kendalanya ya karena ga punya sendiri, jadi harus dari agen.
- 15) Apa yang Ibu butuhkan agar usaha batu bata ini bisa terus bertahan dan berkembang?
Jawab: Bagaimana ya, ya pokoknya tanah liat jangan sampek kosong.

2. Wawancara II

Nama Informan : Ibu Neti
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 02 Desember 2025

a. Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

- 1) Sumber modal usaha Ibu berasal dari mana?
Jawab: Modal usahanya ya dari penghasilan sendiri, jadi modal awal sampai kebutuhan produksi biasanya saya ambil dari uang hasil kerja atau penjualan sebelumnya.
- 2) Berapa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha ini?
Jawab: Biasanya satu orang, tapi kalau lagi banyak pekerjaan atau cuaca sedang bagus untuk produksi, saya bisa tambah satu orang lagi. Jadi kadang satu, kadang dua, tergantung kebutuhan waktu produksi.
- 3) Bagaimana sistem pengupahan atau pembagian tugas tenaga kerja di tempat Ibu?
Jawab: Tugasnya cuma cetak batu bata, bayarnya seminggu sekali pas bahan cetaknya abis.
- 4) Apa kendala yang paling sering dihadapi dalam proses produksi?
Jawab: Tanah jadi kendalanya karena bukan tanah sendiri. Kalau tanah nggak ada, jadinya harus berhenti dulu sambil nunggu ada yang nganter tanah lagi.
- 5) Bagaimana kondisi ketersediaan bahan baku selama ini?
Jawab: Ya kadang sulit kadang ga.
- 6) Bagaimana cara Ibu mengatasi kendala bahan baku tersebut?
Jawab: Harus berhenti dulu sambil nunggu ada yang nganter tanah lagi.
- 7) Sejak kapan Ibu menjalankan usaha batu bata, dan bagaimana awal mulanya?
Jawab: Saya mulai usaha tahun 2001. Awalnya hanya untuk kebutuhan sendiri karena mau bangun rumah, jadi coba bikin batu bata sendiri. Ternyata hasilnya bagus dan layak dijual.
- 8) Bagaimana proses produksi batu bata di tempat Ibu?
Jawab: Pertama ya siapin tanah liat, tanah liatnya diaduk kemudian dicetak, terus dijemur setengah bulan, kalau sudah terus dibakar selama dua hari.
- 9) Berapa kapasitas produksi rata-rata per hari/minggu?
Jawab: 1000 batu bata.
- 10) Apakah Ibu bekerja sama dengan agen batu bata? Jika iya, bagaimana sistem kerjanya?
Jawab: Iya, sistem kerjanya ada uang ada barang.
- 11) Menurut Ibu, apakah keberadaan agen membantu kelangsungan usaha? Mengapa?
Jawab: Iya, karena kalau nggak ada agen, kami juga susah untuk memasarkan batu bata. Mereka yang bantu menyalurkan ke pembeli-pembeli yang jauh.
- 12) Selain melalui agen, apakah Ibu memiliki pasar lain atau menjual langsung ke konsumen?
Jawab: Selama ini pemasaran saya lewat agen dan juga konsumen langsung yang datang ke rumah.
- 13) Bagaimana proses pengiriman batu bata dilakukan?
Jawab: Semua diserahkan ke agen.
- 14) Apa kendala transportasi yang sering dihadapi saat pengiriman batu bata?
Jawab: Selama ini ga ada sih.
- 15) Apa yang Ibu butuhkan agar usaha batu bata ini bisa terus bertahan dan berkembang?
Jawab: Ya tanah sama modal, kalau ga ada modal jadinya ga berjalan.

3. Wawancara III

Nama Informan : Bapak Djoko
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 02 Desember 2025

a. Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

- 1) Sumber modal usaha Bapak berasal dari mana?
Jawab: Modal yang saya pakai selama ini berasal dari modal sendiri, jadi seluruh kebutuhan produksi saya tanggung sendiri.
- 2) Berapa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha ini?
Jawab: Karyawan yang saya pakai hanya satu orang. Dia membantu mulai dari mencetak, menyusun, sampai menjemur batu bata.
- 3) Bagaimana sistem pengupahan atau pembagian tugas tenaga kerja di tempat Bapak?
Jawab: Sistem upahnya Rp 60.000 per 1000 bata.
- 4) Apa kendala yang paling sering dihadapi dalam proses produksi?
Jawab: Tanah liatnya kadang ga ada.
- 5) Bagaimana kondisi ketersediaan bahan baku selama ini?
Jawab: Ada terus, walaupun kadang cari ke daerah lain.
- 6) Bagaimana cara Bapak mengatasi kendala bahan baku tersebut?
Jawab: Ya itu bisa cari di daerah lain.
- 7) Sejak kapan Bapak menjalankan usaha batu bata, dan bagaimana awal mulanya?
Jawab: Saya memulai usaha batu bata pada tahun 2010 karena kebutuhan ekonomi dan minimnya peluang kerja di desa. Awalnya saya hanya bekerja sebagai buruh cetak di tempat orang, tetapi lama-kelamaan saya ingin memiliki usaha sendiri. Dari situ saya memberanikan diri membuka usaha batu bata.
- 8) Bagaimana proses produksi batu bata di tempat Bapak?
Jawab: Ya sama kaya yang lain, tanah dicetak setelah cetak itu kalau cuacanya bagus dijemur 15 hari, kalau cuaca ga bagus bisa sampai 1 bulan. Setelah dijemur harus dibakar selama 3 hari.
- 9) Berapa kapasitas produksi rata-rata per hari/minggu?
Jawab: Sekitar 1.000–1.300 batu bata.
- 10) Apakah Bapak bekerja sama dengan agen batu bata? Jika iya, bagaimana sistem kerjanya?
Jawab: Iya podo wae koyok wong toko, ada uang, ada barang.
- 11) Menurut Bapak, apakah keberadaan agen membantu kelangsungan usaha? Mengapa?
Jawab: Sangat membantu, agen sangat membantu karena mereka yang menyalurkan batu bata ke pembeli. Jadi kalau ada pesanan besar atau konsumen dari luar desa, agen yang urus distribusinya.
- 12) Selain melalui agen, apakah Bapak memiliki pasar lain atau menjual langsung ke konsumen?
Jawab: Saya biasanya pakai WA untuk promosi.
- 13) Bagaimana proses pengiriman batu bata dilakukan?
Jawab: Biasanya batu bata diangkut oleh agen pakai mobil truk, jadi pengirimannya langsung ditangani oleh pihak agen.
- 14) Apa kendala transportasi yang sering dihadapi saat pengiriman batu bata?
Jawab: Untuk kendala transportasi saya kurang tahu, karena semua pengiriman biasanya diurus oleh agen.
- 15) Apa yang Bapak butuhkan agar usaha batu bata ini bisa terus bertahan dan berkembang?
Jawab: Yo kuncine kudu ulet jadi tetap bertahan.

4. Wawancara IV

Nama Informan : Bapak Ahmad
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 02 Desember 2025

a. Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

- 1) Sumber modal usaha Bapak berasal dari mana?
Jawab: Modalnya dari modal pribadi.
- 2) Berapa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha ini?
Jawab: Untuk tenaga kerja, saya biasanya memakai satu orang. Tenaga ini membantu dalam proses pencetakan dan penjemuran batu bata. Karena skala produksi saya tidak terlalu besar, satu orang sudah cukup untuk membantu pekerjaan sehari-hari.
- 3) Bagaimana sistem pengupahan atau pembagian tugas tenaga kerja di tempat Bapak?
Jawab: Upahnya Rp 60.000 per 1000 bata.
- 4) Apa kendala yang paling sering dihadapi dalam proses produksi?
Jawab: Tanahnya terbatas.
- 5) Bagaimana kondisi ketersediaan bahan baku selama ini?
Jawab: Ketersediaanya terbatas, kadang antri satu minggu dulu baru dapat
- 6) Bagaimana cara Bapak mengatasi kendala bahan baku tersebut?
Jawab: Kalau misal nggak ada, ya cari tanah di tempat lain.
- 7) Sejak kapan Bapak menjalankan usaha batu bata, dan bagaimana awal mulanya?
Jawab: Saya mulai memproduksi pada tahun 2011 setelah melihat tingginya permintaan batu bata untuk pembangunan rumah di wilayah sekitar. Karena kebutuhan ekonomi jadi pekerjaan utama sampai sekarang.
- 8) Bagaimana proses produksi batu bata di tempat Bapak?
Jawab: Ya pengolahan dari tanah, buat adonan, cetak terus pengeringan setengah sampai satu bulan.
- 9) Berapa kapasitas produksi rata-rata per hari/minggu?
Jawab: Sehari bisa 1300
- 10) Apakah Bapak bekerja sama dengan agen batu bata? Jika iya, bagaimana sistem kerjanya?
Jawab: Iya, kalau sistem kerjanya jual ke agen lebih murah.
- 11) Menurut Bapak, apakah keberadaan agen membantu kelangsungan usaha? Mengapa?
Jawab: Iya membantu, kalau menjelang proses pembakaran, misalnya saya harus beli kayu bakar tapi belum punya uang, biasanya saya bisa pinjam dulu ke agen. Jadi agen bantu dulu, nanti saya bayar setelah pembakaran selesai atau setelah ada pemasukan.
- 12) Selain melalui agen, apakah Bapak memiliki pasar lain atau menjual langsung ke konsumen?
Jawab: Biasanya konsumen datang sendiri.
- 13) Bagaimana proses pengiriman batu bata dilakukan?
Jawab: Pengerimannya pakai truk.
- 14) Apa kendala transportasi yang sering dihadapi saat pengiriman batu bata?
Jawab: Ya ada kendalanya paling ban meledak atau bocor.
- 15) Apa yang Bapak butuhkan agar usaha batu bata ini bisa terus bertahan dan berkembang?
Jawab: Modal utama, kalau ga ada ya ga bisa produksi.

B. Transkrip Wawancara Agen Batu Bata

1. Wawancara I

Nama Informan : Bapak Makruf
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 03 Desember 2025

a. Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

- 1) Bagaimana proses penyaluran dari produsen ke konsumen?
Jawab: Lewat teman-teman yang butuh batu bata. Kadang ada yang cerita ke temannya lagi, jadi dari mulut ke mulut. Selain itu saya juga pakai media sosial buat promosi, biar yang lihat makin banyak.
- 2) Kepada siapa saja batu bata tersebut dipasarkan oleh agen?
Jawab: Ke konsumen langsung, ke toko material juga ada.
- 3) Bagaimana tanggapan konsumen terhadap kualitas batu bata dan bagaimana Anda menyampaikan ke produsen?
Jawab: Mayoritas bata disini kualitasnya bagus, kalo jelek ga berani kirim, jadi ga pernah ada yang kompalin.
- 4) Bagaimana sistem kerja antara agen dan pengrajin batu bata?
Jawab: Ya ngomong dulu ke pengusaha batu bata, nanti kalau sudah siap saya muat.
- 5) Berapa rata-rata jumlah batu bata yang Bapak ambil dan distribusikan dalam sehari atau seminggu?
Jawab: Biasanya sebulan mbak, kalau sebulan bisa sampai 20.000 bata bata.
- 6) Menurut Bapak, bagaimana peran agen dalam membantu keberlangsungan usaha pengrajin batu bata?
Jawab: Membantu buat cari buangan ke konsumen.
- 7) Apa kendala utama yang Bapak hadapi dalam menjalankan usaha sebagai agen batu bata, dan bagaimana cara mengatasinya?
Jawab: Kalau musim hujan bata ga kering terus diharuskan untuk hari itu kirim, jadi harus cari ke daerah lain .

2. Wawancara II

Nama Informan : Bapak Toha
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 03 Desember 2025

a. Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

- 1) Bagaimana proses penyaluran dari produsen ke konsumen?
Jawab: Kami menawarkan batu bata kepada petani yang ingin membangun rumah, kontrakan, atau warung. Pengiriman biasanya dilakukan langsung dari pengrajin ke depan rumah petani, sehingga mereka bisa mendapatkan barang dengan cepat dan sesuai kebutuhan
- 2) Kepada siapa saja batu bata tersebut dipasarkan oleh agen?
Jawab: Konsumen langsung dan ke tukang.
- 3) Bagaimana tanggapan konsumen terhadap kualitas batu bata dan bagaimana Anda menyampaikan ke produsen?
Jawab: Ya Allhamdulillah kualitas dari bata Desa Hargomulyo ini kualitasnya bagus sih mbak, jadi ga ada yang komplain karena berkualitas barangnya.

- 4) Bagaimana sistem kerja antara agen dan pengrajin batu bata?
Jawab: Semua tergantung kesepakatan sama pengrajin batu batanya. Misal kalau harga pasaran 370 ya saya beli 370 gitu.
- 5) Berapa rata-rata jumlah batu bata yang Bapak ambil dan distribusikan dalam sehari atau seminggu?
Jawab: Tergantung konsumennya mbak, kalau pesanannya banyak seminggu bisa sampai 70000 ribu batu, kalau pas sepi ya sepi.
- 6) Menurut Bapak, bagaimana peran agen dalam membantu keberlangsungan usaha pengrajin batu bata?
Jawab: Ya kalau pas bata sulit pusing cari batanya, tapi kalau pas banyak ya lancar.
- 7) Apa kendala utama yang Bapak hadapi dalam menjalankan usaha sebagai agen batu bata, dan bagaimana cara mengatasinya?
Jawab: Kendalanya kalau pas bata agak sulit kita harus bikin kontrak pesen dulu, kalau ga begitu ga dapat barang.

3. Wawancara III

Nama Informan : Bapak Marsono
Tempat : Desa Hargomulyo
Tanggal : 03 Desember 2025

a) Pertanyaan dan Jawaban Penelitian

- 1) Bagaimana proses penyaluran dari produsen ke konsumen?
Jawab: Agen bisa membeli batu bata langsung dari pengrajin, lalu mengantarkannya menggunakan mobil truk.
- 2) Kepada siapa saja batu bata tersebut dipasarkan oleh agen?
Jawab: Konsumen langsung.
- 3) Bagaimana tanggapan konsumen terhadap kualitas batu bata dan bagaimana Anda menyampaikan ke produsen?
Jawab: Kualitasnya baguslah, jadi ga ada komplain.
- 4) Bagaimana sistem kerja antara agen dan pengrajin batu bata?
Jawab: Biasanya yo ngasi duit dulu buat modal.
- 5) Berapa rata-rata jumlah batu bata yang Bapak ambil dan distribusikan dalam sehari atau seminggu?
Jawab: Biasanya sampai 50000 batu bata
- 6) Menurut Bapak, bagaimana peran agen dalam membantu keberlangsungan usaha pengrajin batu bata?
Jawab: Peran agen itu membantu jualan batu bata pengrajin. Jadi pengrajin nggak perlu cari pembeli sendiri, tinggal produksi aja, nanti penjualannya dibantu agen.
- 7) Apa kendala utama yang Bapak hadapi dalam menjalankan usaha sebagai agen batu bata, dan bagaimana cara mengatasinya?
Jawab: Kendalanya biasanya kalau barang belum siap atau pas cuaca jelek, jadi pengiriman suka telat. Kalau begitu ya diatur aja jadwalnya, saling komunikasi sama pengrajin sama pembeli.

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Makruf sebagai Agen Batu Bata



Wawancara dengan Bapak Toha sebagai Agen Batu Bata



Wawancara dengan Ibu Sumrotun sebagai Pengrajin Batu Bata



Wawancara dengan Bapak Ahmad sebagai Pengrajin Batu Bata

DAFTAR RIWAYAT HDIUP



Penulis bernama Tria Wulandari, lahir di Negeri Katon pada 17 Desember 2002. Penulis merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Ahmad Sholeh dan Ibu Srinatin. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Desa Tanjung Harapan, Kecamatan Margatiga, Kabupaten Lampung Timur.

Pendidikan formal penulis dimulai dari TK PGRI 1 Tanjung Harapan, kemudian melanjutkan pendidikan dasar di SD Negeri 1 Negeri Katon. Setelah itu, penulis menempuh pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 1 Margatiga, dan melanjutkan pendidikan menengah atas di MA Ma'arif NU 5 Sekampung.

Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi di Universitas Islam Negeri (UIN) Jurai Siwo Lampung, pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.