

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL
CUSTOM DI DESA PUJODADI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH
MELALUI DIFERENSIASI PRODUK**

Oleh:

ILFAN HAFIDDIN

NPM. 1702040032



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO (IAIN) METRO

1443 H/ 2022 M

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL
CUSTOM DI DESA PUJODADI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH
MELALUI DIFERENSIASI PRODUK**

Diajukan untuk memenuhi tugas dan memenuhi syarat memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE.)

Oleh :

ILFAN HAFIDDIN

NPM. 1702040032

Pembimbing : Hotman, M.E.Sy

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO (IAIN) METRO
1443 H / 2022 M**



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507 Fax.
(0725) 47296

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Ilfan Hafiddin

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka proposal saudara:

Nama : Ilfan Hafiddin
NPM : 1702040032
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM
MELALUI DIFERENSIASI PRODUK.**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb.



Metro, Juni 2022
Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
KERAJINAN GITAR MASMUL *CUSTOM*
MELALUI DIFERENSIASI PRODUK**

Nama : Ilfan Hafiddin

NPM : 1702040032

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Juni 2022
Pembimbing,



Herman, M.E. Sy



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Fax (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-2477 / In-20.3 / D / PP-00.9 / 07 / 2022

Skrripsi dengan judul STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM DI DESA PUJODADI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH MELALUI DIFERENSIASI PRODUK disusun oleh Ilfan Hafiddin Npm. 1702040032, Jurusan : Ekonomi Syariah telah Dimunaqsyahkan Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal : Selasa/ 21 Juni 2022.

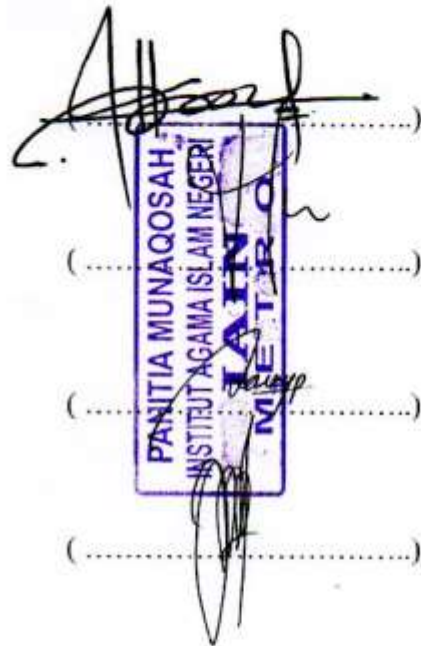
TIM PENGUJI

Ketua / Moderator : Hotman, M.E.Sy

Penguji I : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Penguji II : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

Sekretaris : Dian Oktarina, M.M



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. **Ali M. Hum.**

08121998031001

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM DI DESA PUJODADI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH MELALUI DIFERENSIASI PRODUK

OLEH:

ILFAN HAFIDDIN

Sebuah usaha tentunya tidak terlepas dari adanya persaingan bisnis yang ketat dari berbagai kompetitor serta kebutuhan dan selera konsumen yang dapat berubah kapan saja, karenanya produsen harus memikirkan bagaimana usaha tersebut dapat berkembang. Pengembangan usaha ini dilakukan sebagai upaya untuk mempertahankan usaha tersebut agar tetap produktif dan dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal secara terus menerus. Dalam pelaksanaannya tentu tidak terlepas dari strategi pengembangan usaha supaya terarah dan tercapai tujuan perusahaan. Seperti halnya pengembangan usaha yang dilakukan oleh usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* yang terletak di Desa Pujodadi, Kecamatan Trimurjo, Kabupaten Lampung Tengah melalui diferensiasi produk. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana gambaran strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh kerajinan gitar Masmul *Custom* dan indikator apa saja yang ada di diferensiasi produk gitar Masmul *Custom*.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dan sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Adapun dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik penjamin keabsahan data yaitu triangulasi dan pengecekan anggota. Dimana wawancara dilakukan kepada pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*, 4 pekerja dan 3 customer gitar Masmul *Custom*. Selanjutnya mengenai teknik analisis data penelitian ini menggunakan tiga tahapan pengumpulan data, reduksi data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa strategi pengembangan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* melalui diferensiasi produk ini menekankan pada karakteristik produk, mempertahankan kualitas produk dan promosi di sosial media. Melalui diferensiasi produk tentunya memudahkan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* untuk dapat bersaing unggul dengan produk pesaingnya. Selain itu, produk buatan gitar Masmul *Custom* ini juga tidak kalah dengan kualitas gitar pabrikan. Sedangkan indikator yang digunakan dalam diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* ini terdiri dari bentuk, daya tahan, dapat diandalkan, mudah diperbaiki, gaya, fitur, performance, kesesuaian dan rancangan desain.

Kata kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Diferensiasi Produk

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ilfan Hafiddin

Npm : 1702040032

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

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

Metro, Juni 2022

Yang Menyatakan,



METERAI
TEMPEL
1000
EB95AJX75299795

Ilfan Hafiddin

Npm. 1702040032

HALAMAN MOTTO

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۗ وَسَتُرَدُّونَ

اِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

(Q.s At-Taubah:105)

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas Rahmat Allah Swt yang telah dilimpahkan, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi tugas dan sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE).

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta bapak Jaja Lesmana dan Ibu Nur Rohmah yang telah memberikan doa semangat dan bimbingan baik moril maupun materil.
2. Adikku Zahra Nur Azizah yang telah memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Teman-teman seperjuangan Esy d, Esy B serta teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2017 pada umumnya.
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah hirobbil‘alamin, Puji syukur peneliti panjatkan atas ke hadirat Allah SWT karena atas berkat dan rahmad-Nya peneliti dapat menyelesaikan penelitianskripsi ini. Skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dharma Setyawan, M.A. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Bapak Hotman, M.E.Sy. selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan motivasi yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan saran prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Orang tua dan teman-teman seperjuangan yang memberikan semangat dan motivasi kepada peneliti.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Semoga hasil penelitian yang dituliskan dalam skripsi dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi syariah.

Metro, Mei 2022

Peneliti



Ilfan Hafiddin

NPM.1702040032

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pengembangan Usaha	11
1. Definisi Strategi	11
2. Definisi Pengembangan Usaha	11
3. Tahapan Pengembangan Usaha	13
4. Jenis-Jenis Pengembangan Usaha	14
5. Strategi Pengembangan Usaha	15

B. Diferensiasi Produk	18
1. Definisi Diferensiasi	18
2. Strategi Diferensiasi	19
3. Definisi Diferensiasi Produk	20
4. Indikator Diferensiasi Produk.....	21
5. Kategori Diferensiasi Produk	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	24
1. Jenis Penelitian	24
2. Sifat Penelitian.....	25
B. Sumber Data	25
1. Sumber Data Primer	26
2. Sumber Data Sekunder	27
C. Teknik Pengumpulan Data	28
1. Wawancara	28
2. Dokumentasi.....	29
D. Teknik Uji Keabsahan data.....	29
E. Teknik Analisis Data	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	36
1. Profil Usaha Kerajinan Gitar Masmul <i>Custom</i>	36
2. Sejarah Singkat Kerajinan Gitar Masmul <i>Custom</i>	36
3. Visi Misi Usaha Kerajinan Gitar Masmul <i>Custom</i>	39
4. Struktur Organisasi Kerajinan Gitar Masmul <i>Custom</i> ...	39
B. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Gitar Masmul <i>Custom</i> di Desa Pujodadi Kabupaten Lampung Tengah Melalui Diferensiasi Produk.....	40
C. Pembahasan	50

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	72

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

	Halaman	
Tabel 1.1	Data Penjualan Gitar Masmul <i>Custom</i> Tahun 2020-2022	4
Tabel 4.1	Daftar Nama dan Harga Produk Kerajinan Gitar Masmul <i>Custom</i>	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1. Struktur Organisasi	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran :

1. SK Pembimbing
2. Blangko konsultasi bimbingan
3. Surat Izin Research
4. Alat pengumpulan data
5. Surat keterangan plagiasi
6. Foto Dokumentasi di Kerajinan Gitar Masmul *Custom*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebuah usaha tentunya tidak terlepas dari adanya persaingan bisnis yang ketat. Adanya persaingan dari berbagai kompetitor serta kebutuhan dan selera konsumen yang dapat berubah kapan saja, para produsen tentunya harus memikirkan bagaimana usaha tersebut dapat berkembang. Pengembangan usaha ini dilakukan sebagai upaya untuk mempertahankan usaha tersebut agar tetap produktif dan dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal secara terus menerus. Menurut Hafsah, pengembangan usaha ialah usaha untuk memperbaiki pekerjaan di masa yang akan datang dengan meningkatkan kecapakan, sikap dan pemberian informasi.¹

Pada intinya pengembangan usaha merupakan proses untuk merencanakan usaha di masa depan melalui peningkatan skill sumber daya manusia, kualitas dan kuantitas produk serta kemitraan untuk mencapai tujuan usaha tersebut. Selain itu, adanya pengembangan usaha tentunya dapat mempermudah bagi pelaku usaha atau produsen untuk melihat peluang dimana pesaing tidak dapat melihatnya dan hal tersebut merupakan tanggung jawab perusahaan. Salah satu dari pengembangan usaha ini adalah diferensiasi produk, dimana seorang pengusaha dituntut untuk bisa menciptakan sebuah produk yang unik dan menarik bagi konsumen disamping dengan kemanfaatannya.

¹ M.J. Hafsah, "Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)," *Jurnal Infokop* No. 25, (2015): 1

Diferensiasi produk ini menjadi salah satu upaya pengembangan usaha yang dapat menentukan bagaimana produk tersebut inovatif dan unik. Diferensiasi produk yang dikemukakan oleh Kotler dan Keller dalam Joefer adalah tindakan membuat sesuatu yang berbeda agar dapat membedakan tawaran dari perusahaan dengan pesaing.² Perbedaan dalam hal ini adalah sesuatu yang belum ada ataupun memiliki keunikan tersendiri dari produk kompetitor maupun produk dalam perusahaan itu sendiri. Adanya varian terhadap produk juga dapat meningkatkan daya tarik konsumen, semakin banyak varian produk maka akan semakin mudah untuk konsumen memiliki pilihan atau referensi dalam memilih produk yang akan dibeli.

Bagi pelaku usaha maupun perusahaan, konsep diferensiasi produk ini juga dapat menguntungkan untuk dapat menjangkau segmentasi pasar secara luas. Kemudian dengan ada banyaknya varian produk yang ditawarkan juga akan semudah untuk konsumen memilih atau menentukan produk yang akan dibelinya. Sehingga dengan adanya diferensiasi produk tersebut konsentrasi para konsumen atau calon pembeli tidak hanya pada segmen tertentu saja. Maka dari itu, diferensiasi produk sangat penting dalam sebuah usaha dikarenakan banyaknya produk para pesaing yang masuk di pasaran sehingga para pelaku usaha harus memiliki strategi yang tepat guna mengunggulkan produknya di pasaran.

² Joefer Pratama Sahetapy, "Diferensiasi Produk Strategi Merek, Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Meubel Sinar Sakti Manado", *Jurnal EMBA* Vol. 1 No. 3 (September 2013): 412

Diferensiasi produk juga tidak luput dilakukan oleh Bapak MY selaku pengrajin gitar *Custom*. Kerajinan gitar Masmul *Custom* ini berada di daerah Pujodadi, kecamatan Trimurjo, kabupaten Lampung Tengah, yang telah berdiri sejak tahun 2006 sampai sekarang. Saat ini sudah banyak jenis gitar dan beberapa produk lainnya seperti kajan, bass, kentrung dan ukulele yang diproduksi di kerajinan gitar Masmul *Custom* dengan harga dari mulai ratusan ribu sampai jutaan rupiah. Tidak hanya sebagai pengrajin, usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* juga menerima jasa servis atau reparasi gitar dan bass.

Karakteristik pada produk gitar Masmul ini terdapat pada komponen gitar yang tentunya tidak dimiliki oleh gitar pesaing, dapat *custom* ukiran serta *playability* (kemudahan dan kenyamanan instrumen saat dimainkan).³ Disamping itu, produk material yang menjadi bahan utama dari pembuatan gitar ini juga dipilih dengan kualitas baik antara lain kayu mapple, kayu siprus, kayu meranti dan lain-lain. Setiap harinya usaha ini dapat memproduksi sekitar 5-7 buah gitar dengan karyawan yang berjumlah 4 orang. Sementara itu, produk yang paling diminati adalah produk gitar model *catue* dengan kisaran harga antara lain Rp 450.000 sampai Rp 880.000.

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 9 Juli 2021 dengan Bapak MY selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*, jangkauan pemasaran usaha tersebut tidak hanya dari antar kota melainkan

³ Hasil wawancara kepada Bapak MY selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* pada tanggal 5 Mei 2021

antar provinsi dan sampai ke luar negeri. Rata-rata tiap bulannya produk yang terjual baik gitar maupun kajan dengan omset (laba kotor) yang diperoleh kurang lebih Rp 10.000.000,-. Pada saat sebelum pandemi Covid-19 Bapak MY pernah mendapat order pesanan sebanyak Rp 12.000.000,- dalam 1 hari diantaranya 1 gitar parlor, 1 gitar *clasic*, 1 gitar cuk kayu, 1 gitar *clasic* naga ukir, 6 akustik string jumbo, 6 akustik string, 1 bass akustik, 1 kajan, 12 fret, 2 fook dan streep. Akan tetapi disaat pandemi seperti ini mengalami penurunan omset (laba kotor) menjadi sekitar Rp 3.000.000- 5.000.000,- per bulannya.⁴ Berikut data penjualan gitar masmul *Custom* sebagai berikut:

Tabel 1.1 Data Penjualan Gitar Masmul *Custom* Tahun 2020-2022

Bulan	Penjualan Gitar (Pcs)/Bulan	Penjualan Gitar (Pcs) Rata-rata/ hari (Total Penjualan dibagi dalam 1 bulan)
Desember 2020	85	4
Januari 2021	75	3
Februari 2021	62	2
Maret 2021	70	3
April 2021	62	3
Mei 2021	60	2
Juni 2021	73	2
Juli 2021	30	2
Agustus 2021	45	2
September 2021	50	2
Oktober 2021	68	2
November 2021	80	3
Desember 2021	70	3
Januari 2022	66	2
Februari 2022	61	2
Total Penjualan	957	34

Sumber : Data Primer

⁴ Hasil wawancara kepada Bapak MY, selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* pada tanggal 9 Juli 2021

Berdasarkan data penjualan diatas dapat terlihat penjualan gitar Masmul *Custom* sangat fluktuatif, maksudnya terjadi kenaikan dan penurunan sehingga tidak stabil. Salah satu faktor adanya penurunan adalah regulasi dari pemerintah terkait Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) sehingga menyebabkan kendala dalam pengiriman barang yang akhirnya berujung pada pembatalan pesanan. Selain itu ketersediaan alat produksi yang masih semi modern. Hal ini dirasa belum efektif dalam memenuhi kebutuhan konsumen sehingga pada kegiatan produktivitas masih belum bisa mengatasi banyaknya permintaan konsumen. Oleh karenanya diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk bisa mempertahankan keberlangsungan usaha tersebut.

Terkait strategi pengembangan usaha yang dilakukan Bapak MY dalam mengembangkan usahanya ialah melalui menyediakan variasi produk gitar, melakukan diferensiasi produk dan promosi melalui media sosial (FB, Whatsapp, Instagram) dan juga *mouth by mouth* (dari mulut ke mulut). Akan tetapi semenjak adanya pandemi Covid-19 Bapak MY melakukan pembaharuan strategi pengembangan usaha dimana segala macam bisnis online sedang berkembang disaat itu. Oleh karenanya Bapak MY mulai menggunakan *marketplace* seperti *Shopee* untuk mempromosikan produknya. Tidak hanya itu, Bapak MY juga memberikan diskon di waktu tertentu dan gratis ongkir ke seluruh Lampung agar dapat menarik minat konsumen.⁵

⁵ *Ibid*

Wawancara selanjutnya peneliti lakukan kepada *Customer* gitar Masmul *Custom*, menurut A produk gitar Masmul *Custom* ini cukup baik dimana selain banyak jenis produk yang ditawarkan juga dapat mengcustom sesuai permintaan konsumen.⁶ Hal ini sejalan dengan pernyataan dari A selaku karyawan gitar Masmul *Custom* yang mengatakan bahwa *Customer* bisa melakukan *full custom* baik dari pemilihan bahan gitar sampai gitar yang diinginkan oleh *Customer*.⁷ Menurut R selaku *Customer* juga menuturkan bahwa desain gitar yang dimiliki Masmul *Custom* juga sangat bagus dan menarik juga dapat mengcustom gitar yang sesuai dengan keinginan kita. Dari pernyataan tersebut, diferensiasi produk sangat penting untuk diterapkan dalam kegiatan bisnis suatu perusahaan supaya konsumen lebih tertarik.

Berdasarkan informasi dan data yang telah diberikan, peneliti tertarik untuk menuangkan permasalahan ini ke dalam penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Gitar Masmul *Custom* di Desa Pujodadi Kabupaten Lampung Tengah melalui Diferensiasi Produk”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah bagaimana gambaran strategi pengembangan usaha

⁶ Hasil wawancara pribadi dengan A selaku *customer* gitar Masmul *Custom* pada tanggal 19 februari 2022

⁷ Hasil wawancara pribadi dengan A selaku karyawan gitar Masmul *Custom* pada tanggal 19 februari 2022

melalui diferensiasi produk dan apakah saja indikator diferensiasi produk yang ada pada kerajinan gitar Masmul *Custom*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada pertanyaan penelitian diatas, maka tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis tentang deskripsi strategi pengembangan usaha melalui diferensiasi produk dan indikator diferensiasi produk yang dilakukan pada kerajinan gitar Masmul *Custom*.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah dapat memiliki nilai guna dan manfaat secara teoritis maupun praktis:

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan dan wawasan bagi akademisi maupun peneliti mengenai pengembangan usaha melalui diferensiasi produk.
2. Secara praktis, diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat dan memberikan informasi yang akurat kepada para wirausahawan dalam mengembangkan usahanya.

E. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan penjelasan yang disusun secara sistematis yang hampir sama dengan penelitian terdahulu yang berkaitan masalah yang dikaji. Berikut ini adalah penelitian relevan yang berkaitan dengan penelitian sebelumnya :

1. Skripsi Novia Sridewi dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat” Mahasiswi Jurusan Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Mataram, 2020.

Fokus Penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh RM. Sukma Rasa dalam meningkatkan pendapatannya.⁸ Hasil penelitian ini adalah strategi pengembangan usaha yang dilakukan RM. Sukma Rasa yaitu menambah varian produk, meningkatkan SDM dan kualitas pelayanan, serta menggunakan konsep penjualan yang baru.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah melihat bagaimana strategi pengembangan usaha yang digunakan pada perusahaan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada lokasi dan objek yang diteliti. Pada penelitian sebelumnya lokasinya berada di RM. Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat dan objek yang diteliti adalah pendapatan RM. Sukma Rasa. Sedangkan pada penelitian peneliti lokasinya berada Pujodadi, Kecamatan Trimurjo, Lampung Tengah dengan objek yang diteliti adalah Kerajinan Gitar Masmul *Custom*.

2. Skripsi Rachmad Pinaridi dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Surya di Kota

⁸ Novia Sridewi, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat* (Mataram: Universitas Islam Negeri Mataram, 2020)

Mukomuko)”. Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, IAIN Bengkulu, 2021.⁹

Fokus penelitian ini adalah melihat bagaimana strategi pengembangan usaha RM. Padang Surya dan pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha RM. Padang Surya. Hasil penelitian adalah RM. Padang Surya di kota Mukomuko telah menerapkan strategi pengembangan usaha, yaitu strateginya meliputi : Strategi produk, Strategi harga dan Strategi penjualan. Kemudian tinjauan Ekonomi Islam terhadap usaha Rumah Makan Padang Surya di kota Mukomuko telah sesuai dengan prinsip Islam.

Persamaan penelitian diatas dengan penelitian peneliti adalah melihat bagaimana strategi pengembangan usahasuatu perusahaan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian diatas adalah objek yang diteliti. Pada penelitian sebelumnya objek penelitiannya adalah Rumah Makan Padang Surya di kota Mokumoku. Sedangkan objek penelitian peneliti adalah kerajinan gitar Masmul *Custom* di desa Pujodadi, Kecamatan Trimurjo, Lampung Tengah.

3. Skripsi Dera Oktarina dengan judul “Analisis Diferensiasi Produk dan Strategi harga Industri Percetakan di Kota Palembang”. Mahasiswi Jurusan Ekonomi Pembangunn, Universitas Sriwijaya, 2011.

Fokus penelitian ini adalah melihat bagaimana diferensiasi produk dan strategi harga yang diterapkan pada industri percetakan di

⁹ Rachmad Pinardi, Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam (Mokumoku: Mahasiswa IAIN Bengkulu, 2021)

Kota Palembang pada tahun 2011.¹⁰ Hasil penelitian ini adalah diferensiasi produk menyebabkan perbedaan biaya produksi pada output industri percetakan, hal ini dipengaruhi oleh perbedaan biaya variabel dan biaya tetap, meskipun berbahan baku kertas yang sama, produsen mendapatkan harga jual kertas yang berbeda-beda, serta harga dari peralatan yang digunakan pun dapat berbeda, serta penentuan harga upah setiap pekerja pun berbeda sesuai dengan kebijakan dari pemilik usaha percetakan.

Persamaan penelitian diatas dengan penelitian peneliti adalah melihat bagaimana penerapan diferensiasi produk yang digunakan dalam menjalankan usahanya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian diatas adalah objek yang diteliti. Pada penelitian sebelumnya objek penelitiannya adalah industri percetakan yang ada di Kota Palembang. Sedangkan objek penelitian peneliti adalah kerajinan gitar Masmul *Custom* di desa Pujodadi, Kecamatan Trimurjo, Lampung Tengah.

¹⁰ Dera Oktarina, *Analisis Diferensiasi Produk dan Strategi harga Industri Percetakan di Kota Palembang* (Inderalaya: Mahasiswi Universitas Sriwijaya, 2011)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA

1. Definisi Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu “*Strategos*” merupakan gabungan dari *stratos* (tentara) dan *ego* (pemimpin) ialah sebuah strategi dasar dalam mencapai target. Strategi yang dikemukakan oleh Chandler ialah alat mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang, sebagai program lanjutan dan prioritas alokasi sumber daya.¹ Sedangkan menurut Porter dalam Sesra, strategi merupakan alat yang bertujuan untuk unggul dalam bersaing.² Jadi, strategi adalah alat untuk mencapai tujuan sebuah organisasi maupun perusahaan dengan mengoptimalkan sumber daya sehingga dapat unggul bersaing.

2. Definisi Pengembangan Usaha

Pengembangan ialah suatu upaya untuk meningkatkan kemampuan secara konseptual, teoritis, praktis serta moral suatu individu yang sesuai dengan kebutuhan dalam pekerjaan melalui pendidikan dan pelatihan. Usaha adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh manusia dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan baik berupa barang ataupun uang guna untuk mencukupi kebutuhan dan mencapai kesejahteraan yang diharapkan. Oleh sebab itu, usaha ini

¹ Enny Widayati,dkk,“Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri”, *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi* Vol.62 No.2 (2019): 100

² Sesra Budio,“ Strategi Manajemen Sekolah”,*Jurnal Menata* Vol 2 No 2 (2019): 58-59

memiliki tujuan utama yaitu hasil atau keuntungan secara langsung ataupun tidak langsung.³

Pengembangan Usaha ialah segala sesuatu yang dilakukan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan baik sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, arahan, aturan dan pedoman pengembangan usaha.⁴ Menurut Hafsah dalam Milhani, pengembangan usaha adalah tiap usaha untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan baik yang sekarang maupun yang akan datang yakni memberikan informasi, mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.⁵ Menurut Pandji Anoraga, pengembangan usaha ialah tanggung jawab pengusaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreatifitas.⁶ Menurut Subagyo dijelaskan bahwa pengembangan usaha ialah mencari konsep baru dengan tujuan mengembangkan usaha tersebut menjadi lebih baik lagi.⁷ Jadi, pengembangan usaha merupakan tanggung jawab perusahaan untuk memperbaiki kinerja dengan konsep baru melalui kecakapan, inovasi dan kreativitas agar lebih baik lagi.

Dapat diketahui bahwa strategi pengembangan usaha ialah sebuah alat untuk mencapai tujuan sebuah organisasi maupun

³ Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. (Bandung: Pustaka Setia, Februari 2018) 240

⁴ Muhammad Sabiq Hillal Al Fatih, Reza Muhammad Rizqi dan Nova Aditya Ananda, "Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. 2 No. 1 (2019):4

⁵ Milhani dan Thomas Robert Hutauruk, "Strategi Pengembangan UMKM Dapur Etam Sejahtera Samarinda dalam Meningkatkan Penjualan," *Jurnal Riset Inosa* Vol. 2 No. 2 (2020):114

⁶ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pendekatan Bisnis dalam Era Globalisasi*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2007) 66

⁷ Ahmad Subagyo, *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: PT Gramedia, 2008) 29

perusahaan dengan mengoptimalkan sumber daya sehingga dapat unggul bersaing melalui pengembangan usaha untuk memperbaiki kinerja dengan konsep baru yaitu peningkatan kecakapan, inovasi dan kreativitas agar lebih baik lagi.

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Menurut Anoraga dalam James, ketika mengembangkan usaha tentunya seorang pelaku usaha melakukan beberapa tahapan pengembangan usaha antara lain:

- a. Identifikasi Peluang: Pengidentifikasian peluang ini berupa data dan informasi. Informasi seperti rencana perusahaan, program dan pemerintah, hasil riset, saran.
- b. Merumuskan alternatif usaha: Perumusan alternatif usaha setelah dilakukannya identifikasi peluang tadi. Sehingga perlu dirumuskan alternatif usaha aka dibuka
- c. Seleksi alternatif: Penyeleksian dari berbagai alternatif usaha yang telah dikemukakan untuk dipilih yang terbaik dan prospektif.
- d. Pelaksanaan alternatif terpilih: Tahapan selanjutnya ini adalah pelaksanaan alternatif yang telah dipilih dari seleksi alternatif.
- e. Evaluasi.: tahap ini adalah memberikan penilaian dan perbaikan atas kinerja usaha yang sudah dijalankan. Selain itu memberikan saran untuk perbaikan pelaksanaan usaha.⁸

⁸ James Daniel Willem Rompas, "Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Rumput Laut dalam Meningkatkan Produksi di Pulau Nain Kabupaten Minahasa Utara," *Jurnal Administrasi Publik* Vol.4 No. 1 (2018):3

4. Jenis-Jenis Pengembangan Usaha

Dalam pengembangan usaha terdapat dua jenis pengembangan usaha, hal ini dikemukakan oleh Subagyo dalam Haris antara lain: (1) Pengembangan Usaha Vertikal, jenis pengembangan usaha vertikal ini adalah jenis pengembangan usaha yang dilakukan dengan memperluas usahanya melalui cara membuka cabang atau unit usaha baru yang tentunya masih berkaitan dengan bisnis utamanya; sedangkan (2) Pengembangan Usaha Horizontal, pengembangan usaha baru ini adalah memperkuat bisnis utamanya agar dapat keunggulan komparatif dan secara produknya tidak memiliki hubungan dengan bisnis utamanya.⁹

Berbeda pendapat dengan Subagyo, menurut Humaizar pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis yaitu (1) Perluasan ke hulu atau ke hilir, maksudnya pengembangan usaha menyesuaikan dengan posisi usaha saat ini, apabila usaha tersebut berada di hulu maka arah pengembangannya ke hilir begitu juga sebaliknya; (2) Diversifikasi Usaha, yakni pengembangan usaha ke berbagai macam usaha, jadi produk yang dimiliki tidak hanya satu saja melainkan bermacam-macam (heterogen); (3) Menjual Bisnis (*Franchise*), maksud dari menjual bisnis ini adalah memperjualkan hak patennya.¹⁰

⁹ Haris Ardiansyah dan Ima Amaliah, "Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Kecil Tahu Cibuntu di Kecamatan Bandung Kulon Kota Kembang," *Jurnal Dinamika Ekonomi* Vol. 11 No. 1 (2015):78

¹⁰ Humaizar, *Manajemen Peluang Usaha*, (Bekasi: Dian Anugerah Perkasa, 2010)

5. Strategi Pengembangan Usaha

Dalam mengembangkan sebuah usaha tentunya tidak terlepas dengan strategi yang digunakan. Strategi pengembangan usaha adalah rencana jangka panjang yang telah disiapkan untuk mencapai misi perusahaan dan menghadapi berbagai kendala yang akan dimasuki perusahaan. Strategi yang dimiliki oleh perusahaan harus konsisten dengan sasaran perusahaan dan dapat dicapai dengan sumber daya yang ada, atau yang diperkirakan akan ada serta memperhitungkan masalah-masalah peluang yang mungkin ada pada lingkungan. Karenanya strategi pengembangan usaha dapat dikelompokkan menjadi 4 menurut Freed R. David yang dikutip oleh Husein Umar sebagai berikut :¹¹

- a. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategic*). Strategi ini menghendaki suatu perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan atau para pesaingnya. Seperti contoh merger, akuisis atau membuat perusahaan sendiri.
- b. Strategi Intensif (*intensive strategy*). Dalam strategini diperlukan usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.
- c. Strategi diversifikasi (*Diversification Strategy*). Pada strategi dimaksudkan untuk dapat menambahkan produk baru.

¹¹ Husein Umar, *Strategic Management In Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001) 35

- d. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*). Dalam hal ini dimaksudkan untuk sebuah perusahaan melakukan tindakan penyelamatan dari kerugian yang besar yaitu sebuah kebangkrutan.

Berdasarkan pemaparan strategi pengembangan usaha diatas, maka strategi pengembangan usaha dapat dilakukan dengan 4 cara yaitu strategi integrasi vertikal yang dimana perusahaan dapat melakukan pengawasan. Kemudian strategi intensif dengan terus menerus meningkatkan produk. Selanjutnya strategi diversifikasi dengan menambah variasi produk baru untuk menarik minat konsumen. Dan juga strategi bertahan dengan tanggap mengatasi kemungkinan resiko kerugian yang terjadi.

Kegiatan praktek bisnis tentunya tidak luput diatur dalam ajaran agama Islam. Begitu juga dengan strategi pengembangan usaha dalam Islam hendaknya ketika menjalankan sebuah usaha, seorang muslim berpegang teguh pada syariat Islam. Karena bekerja merupakan suatu ibadah kepada Allah Swt dan sepatutnya harus bisa menyeimbangkan untuk mengejar kepentingan duniawi dan akhirat. Sebagaimana firman Allah Swt:

وَابْتَغِ فِي مَآءِ آتَمَكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ

الدُّنْيَا ۖ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي

الْأَرْضِ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya : *Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.*¹² (Q.s Al-Qashas: 77)

Berdasarkan ayat diatas umat muslim dianjurkan untuk mencari nikmat yang sudah Allah berikan dan Ridha Allah serta tidak berbuat kerusakan (hal yang bathil) terhadap alam semesta ini. Sebab, Allah telah menganugerahkan alam dan seisinya untuk dapat dipergunakan sebaik-baiknya dan tentunya bagi seorang hamba hendaklah bekerja untuk mencari nafkah serta sebagai sarana menggapai ridha Allah Swt. Disamping itu, Rasulullah Saw juga telah memberikan teladan yang baik bagi umat muslim dalam menjalankan strategi dalam berusaha antara lain: (1) Kejujuran; (2) Keadilan; (3) Amanah; (4) Nasihat-Menasihati; (5) Barang yang Dijual Harus Halal dalam Hal Zat dan Cara Memperolehnya; (6) Tidak Ada Unsur Tipuan.¹³

Strategi pengembangan usaha dalam Islam berpedoman pada syariat Islam dan berusaha mendapat ridha Allah Swt. Selain itu apa yang dicontohkan Rasulullah Saw dalam berbisnis harus memiliki sikap jujur, adil, amanah, nasihat-menasihati, menjual barang yang halal dan tidak menipu. Hal tersebut dapat dijadikan sebagai prinsip dalam berbisnis bagi seorang muslim. Dengan begitu, dalam

¹² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*,(Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran,2019) 568

¹³ Asep Surya Maulana, *Kewirausahaan (Enterpreneurship) dalam Pandangan Islam (Historis-Politik dan Ekonomi)*,(Pekalongan: PT Nasya Expanding Management, 2020) 167

mengembangkan usaha hendaknya tidak hanya mengejar duniawi tetapi akhirat juga dan berhubungan baik dengan sesama manusia.

B. DIFERENSIASI PRODUK

1. Definisi Diferensiasi

Diferensiasi merupakan strategi perusahaan untuk membuat produknya berbeda dengan produk lainnya. Diferensiasi adalah proses pembedaan suatu produk atau jasa untuk membuatnya lebih menarik terhadap suatu pasar sasaran tertentu.¹⁴ Diferensiasi yang dilakukan perusahaan supaya merk produk tersebut dapat menarik konsumen dengan cara iklan atau promosi lainnya. Diferensiasi memiliki peranan penting dalam sebuah perusahaan untuk mendapatkan loyalitas konsumen.¹⁵

Diferensiasi menurut Kotler, Susanto dalam Nicky mengemukakan bahwa diferensiasi adalah cara merancang perbedaan yang berarti untuk membedakan penawaran perusahaan dari penawaran pesaingnya.¹⁶ Sementara Delmas dalam Nicky mengatakan bahwa perusahaan akan mendiferensiasi terhadap para konsumen apabila perusahaan tersebut mampu menampilkan karakteristik yang dinilai penting bagi para konsumen, selain daripada penawaran harga rendah yang kebanyakan sudah dilakukan oleh para perusahaan

¹⁴ Didin Fatihudin & Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa (Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan)*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2019) 259

¹⁵ Ria Satyarini, "Strategi Diferensiasi Sebagai Alat Untuk Memenangkan Persaingan Pada Industri Kreatif di Bandung", *Jurnal Bina Ekonomi* Vol 20 No 1 (2016) : 50

¹⁶ Nicky Hanmry Ronaldo Tampi, "Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Layanan dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan", *Jurnal EMBA* Vol 3 No 4 Desember (2015): 70

pesaing.¹⁷ Jadi, dapat diketahui bahwa diferensiasi adalah cara perusahaan untuk melakukan perbedaan dari pesaingnya dengan menampilkan keunikan tersendiri ataupun melakukan penawaran yang lebih baik dari yang dimiliki pesaing untuk dapat memberikan apa yang diinginkan konsumen dan mendapatkan loyalitas pelanggan.

2. Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi merupakan sebuah strategi dalam menciptakan produk yang berbeda dari produk serupa atau produk kompetitor lainnya. Dimana keunikan merupakan faktor utama yang harus ditampilkan semenarik mungkin agar konsumen dapat melihat sisi *superior value* dari produk tersebut. Untuk itu strategi diferensiasi ini dapat dilakukan pada banyak karakteristik produk agar dapat bersaing unggul dengan para pesaing lainnya. Berikut ini adalah strategi diferensiasi menurut Gordon antara lain:¹⁸

- a. *Evaluate competitive messages.* Dalam hal ini perusahaan menganalisis material perusahaan yang sudah dilakukan baik dari keunggulan dan kekurangan yang dimiliki dibandingkan dengan kompetitornya.
- b. *Finds what makes you unique.* Perusahaan dapat menunjukkan karakteristik produknya yang memiliki perbedaan dari produk pesaing.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Ria, "Strategi Diferensiasi Sebagai Alat.," 51-52

- c. *Tell the world.* Perusahaan dapat meyakinkan konsumen tentang produk yang dimilikinya (keunggulan).
- d. *Keep your promise.* Pada dasarnya diferensiasi produk bertujuan untuk mendapatkan kelayakan konsumen, karenanya perusahaan harus berusaha untuk selalu memberikan kepuasan kepada konsumen.

3. Definisi Diferensiasi Produk

Definisi diferensiasi produk menurut Tjiptono dalam Ian Antonius, ialah penciptaan kreativitas tinggi yang memiliki keunikan atau produk menjadi lebih menarik sehingga bisa menjadi daya tarik untuk diminati konsumen dan sebagai pembanding dari produk yang dimiliki pesaing.¹⁹ Adapun menurut Sudaryono, diferensiasi produk ialah sebuah kegiatan modifikasi produk agar lebih menarik.²⁰ Sedangkan menurut Giffirin dalam Thariz, diferensiasi produk merupakan menciptakan suatu produk yang berbeda dari produk yang sudah ada sehingga dapat membuat konsumen tertarik.²¹ Selain itu, diferensiasi produk. perusahaan membedakan fisik produknya. Selain fisik produk, perusahaan dapat membedakan produknya dalam hal

¹⁹Ian Antonius Ong dan Sugiono Sugiharto, "Analisa Pengaruh Strategi Diferensiasi, Citra Merek, Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan di Cincin Station Surabaya" *Jurnal Manajemen Pemasaran* Vol.1 No.2 (2013): 3.

²⁰Nanda Annisa, Bambang Dwi Hartono, Muchdie Syarun, "Analisis Strategi Pemasaran dan Diferensiasi Produk Melalui Instagram Dalam Menciptakan Loyalitas Konsumen di Kedai Kopi Darling Habit" *Jurnal Manajemen Bisnis dan Politik* Vol 1 No 1 (2020): 22

²¹Thariz Baharmal Dejawata, Srikandi Kumadji dan Yusri Abdillah, "Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan," *Jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 17 No. 2 (Desember, 2004): 2

kinerja, desain, konsistensi, daya tahan, keandalan, dan kemudahan reparasi.²²

Diferensiasi produk merupakan kreativitas yang tinggi dalam menciptakan keunikan produk yang lebih menarik, sejuk, aman, nyaman, menyenangkan, karyawan yang ramah, terampil, berwawasan, dan mampu mewujudkan dalam keseharian sehingga lebih diminati oleh konsumen dibandingkan dengan produk pesaing lainnya. Selain itu juga, diferensiasi produk biasanya dapat diciptakan beberapa jenis produk.²³ Karena banyaknya produk sejenis mengharuskan perusahaan memiliki pembeda agar dapat menarik konsumen. Dengan demikian dapat memberikan keuntungan dan meningkatkan penjualan.

Jadi, diferensiasi produk adalah suatu proses menciptakan produk yang berkarakteristik dan berbeda dari produk pesaing dengan maksud untuk dapat menarik konsumen. Oleh karenanya, diferensiasi produk ini merupakan langkah strategi yang tepat guna dapat mengembangkan produk menjadi lebih unggul diantara para pesaing.

4. Indikator Diferensiasi Produk

Berikut ini adalah indikator yang terdapat dalam diferensiasi produk menurut Kotler dalam Thariz antara lain :²⁴

- a. Bentuk (*Form*) :Produk dapat dideferensiasikan berdasar pada bentuk maupun ukuran, model ataupun fisik produk tersebut.

²² Didin dan Anang, *Pemasaran Jasa*, 85

²³ Darmanto dan Sri Wardaya, *Manajemen Pemasaran Untuk Mahasiswa, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah* (Yogyakarta: Deepublish, 2016) 108

²⁴ Thariz, "Pengaruh Diferensiasi Produk...", 2-3

- b. Daya Tahan (*Reability*) : Daya tahan produk dapat menarik konsumen karena konsumen ingin memiliki produk yang unggul dalam daya tahan.
- c. Keandalan (*Reability*) : Keandalan adalah produk tersebut tidak akan cepat rusak atau gagal dalam periode waktu tertentu.
- d. Mudah Diperbaiki (*Repairabilty*) : Pembeli akan memilih produk yang mudah untuk diperbaiki sehingga efisien waktu dan biaya.
- e. Gaya (*Style*) : Gaya dapat menjelaskan karakteristik dari pembeli tersebut sehingga gaya dapat berpengaruh bagi konsumen.
- f. Fitur (*Feature*) : Hendaknyaperusahaa menciptakan fitur yang baru agar dapat bersaing dari produk sebelumnya.
- g. Kualitas Kerja (*Performance Quality*) : Karakteristik produk terletak pada kinerja produk tersebut. Hal ini akan berdampak pada penjualan produk, citra produk dan loyalitas pelanggan.
- h. Kesesuaian (*Conformance Quality*): Dalam hal ini mutu kesesuaian adalah pemenuhan semua unit dan tingkat kesesuaiannya yang diproduksi terhadap target spesifikasi sasaran yang sudah dibuat. Maka dari itu, konsumen akan tertarik pada mutu standar tinggi.
- i. Rancangan (*Design*): Pada bagian ini rancangan sangat menentukan untuk keunggulan suatu produk perusahaan dengan fitur penampilan dan fungsi produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

5. Kategori Diferensiasi Produk

Dalam pendeferensiasi produk perlu diperhatikan hal-hal yang menentukan diferensiasi produk itu sendiri, sebagaimana menurut Greer yang membagi kategori menjadi tiga antara lain:

a. Sifat Produk.

Sifat produk dalam diferensiasi produk yaitu (1) *horizontal diferensiasi*, satu jenis produk memiliki sifat yang lebih banyak dari produk lain. (2) *vertikal diferensiasi* ini ketika kualitas yang dimiliki berbeda yakni pembeli sudah memiliki pilihan kualitas baik sampai rendah dari harga yang ada.

b. Ketidaksempurnaan Informasi.

Diferensiasi produk bersumber pada penilaian objektif yang didapat dari informasi yang dihilangkan oleh kelayakan pembeli pada jenis produk yang relatif harganya mahal.

c. Penilaian Subjektif.

Apabila diferensiasi meningkat produsen yang menghasilkan produk berbeda akan kehilangan substitusi lainnya dan akan lebih memonopoli sehingga dapat mengurangi tingkat persaingan dalam sebuah industri.²⁵

²⁵ Yuni Tarida, "Strategi Diferensiasi Produk, Diversifikasi Produk, Harga Jual Dan Kaitannya Terhadap Penjualan Pada Industri Kerajinan Rotan Di Kota Palembang", *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol.10 No 2 (2012): 128

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian peneliti ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dimana penelitian ini dilaksanakan di lokasi penelitian dengan melakukan pengamatan terhadap fenomena yang dituangkan dalam ilmiah. Pendekatan yang ada dalam penelitian lapangan ini adalah pengamatan-berperanserta yang kemudian akan membuat catatan lapangan untuk selanjutnya dikode dan di analisis.¹ Penelitian lapangan ini dianggap sebagai metode untuk mengumpulkan data. Metode yang digunakan dalam penelitian kualitatif lebih mengarahkan pada “*Human Instrument*” maka untuk memperoleh objektivitas ditekankan kepada kesesuaian dengan sumber informasi (*confirmabilty*).²

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti fenomena atau permasalahan apa yang terjadi di lapangan dengan melakukan pemahaman secara lebih mendalam mengenai diferensiasi produk sebagai pengembangan usaha kerajinan Gitar Masmul Utama. Adapun lokasi penelitian ini berada di daerah Pujodadi, Kecamatan Trimurjo, Kabupaten Lampung Tengah.

¹ Lexy J. Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018). 26

² Hardani et.al. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020). 46

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yang digunakan untuk mendeskripsikan tanda-tanda, gejala, fakta secara akurat berkenaan dengan sifat populasi ataupun wilayah tertentu.³ Menurut Bogdan dan Taylor, penelitian kualitatif ialah penelitian yang menghasilkan data deskriptif seperti tulisan, lisan ataupun perilaku yang telah diamati.⁴ Maka dari itu, penelitian deskriptif kualitatif adalah penggambaran suatu keadaan atau fenomena yang terjadi yang menghasilkan sebuah data berupa kata, lisan, atau sikap dengan tanpa rekayasa berdasarkan pengamatan yang sudah dilakukan.

Penelitian ini dilakukan peneliti dengan tujuan dapat memahami dan mendeskripsikan secara intensif mengenai kejadian yang sesungguhnya pada objek penelitian. Pada penelitian ini akan dideskripsikan oleh peneliti mengenai pengembangan usaha melalui diferensiasi produk pada kerajinan gitar Masmul *Custom*.

B. Sumber Data

Data penelitian peneliti diperoleh dari berbagai sumber data baik sumber data primer maupun sumber data sekunder. Data juga bisa dijadikan landasan dalam menentukan teknik pengumpulan data. Berikut ini adalah penjelasan mengenai sumber data primer dan sekunder :

³ Hardani et.al, *Metode Penelitian Kualitatif*, 54

⁴ Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 4

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁵ Pada penelitian peneliti data primer yang digunakan bersumber dari lokasi penelitian. Adapun dalam pengambilan sampel peneliti menggunakan teknik *Purposive Sampling* yakni teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁶

Alasan peneliti menggunakan teknik *Purposive Sampling* dikarenakan dapat memudahkan dan membantu peneliti dalam pengambilan data. Oleh karenanya data tersebut adalah orang-orang yang dianggap mengetahui seluk beluk permasalahan yang terjadi dan jumlah sampel disesuaikan dengan kebutuhan penelitian ini. Adapun dalam pemilihan kriteria tersebut disesuaikan dengan kebutuhan penelitian ini yaitu sebagai berikut :

- a. Kriteria *Key informan*: orang yang memahami seluk beluk Usaha gitar Masmul *Custom*, Pemilik Usaha dan bersedia di wawancarai.
- b. Kriteria pekerja: bersedia diwawancarai, merupakan pekerja di usaha gitar Masmul *Custom*, yang tahu tentang gitar Masmul.
- c. Kriteria *customer*: bersedia diwawancarai, merupakan pelanggan tetap atau tidak tetap usaha gitar Masmul *Custom*, pernah membeli produk gitar Masmul *Custom*.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017) 9

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013) 85

Dalam hal ini informan yang menjadi sumber data penelitian ini adalah Bapak MY selaku pemilik usaha dan *key informan* usaha kerajinan gitar Masmul Custom dan keempat karyawan kerajinan gitar Masmul *Custom* yaitu R, A, U dan A serta *Customer* gitar Masmul *Custom* yaitu A, R, J dan D Informan tersebut merupakan data primer peneliti untuk mendapatkan informasi berkenaan dengan strategi pengembangan usaha gitar Masmul *Custom* melalui diferensiasi produk.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder menurut Sugiyono adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengolah data misalnya melalui orang lain atau dokumen-dokumen.⁷ Data sekunder bisa diperoleh dari buku, laporan, jurnal, dan lain-lain yang valid. Sifat data sekunder adalah menunjang keperluan data primer. Adapun data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah buku Pemasaran Jasa (Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan) karangan Didin Fatihudin & Anang Firmansyah, jurnal Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggankarangan Thariz Baharmal Dejawata dkk serta dokumentasi yang berkaitan dengan foto dan sejarah kerajinan gitar Masmul *Custom*.

⁷ *Ibid.*, 402

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data diperlukan teknik yang tepat sehingga dapat memperoleh informasi dan data yang diharapkan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara ialah suatu proses mendapatkan informasi untuk tujuan penelitian melalui proses tanya jawab antara peneliti dan informan dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*).⁸ Wawancara digunakan sebagai teknik dalam mengumpulkan data untuk peneliti dapat menemukan permasalahan dan hal-hal yang bersifat informasi secara mendalam.

Adapun bentuk pedoman yang digunakan dalam wawancara ialah draft pertanyaan (*Instrument*) yang dituangkan ke dalam bentuk Pedoman Wawancara. wawancara yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur adalah jenis *in dept interview* dimana pelaksanaannya lebih bebas dengan tujuan untuk menemukan permasalahan secara terbuka. Dalam wawancara ini hanya mendengarkan dan mencatat informasi dari informan.⁹

Berdasarkan pemaparan diatas, dalam penelitian wawancara ini dilakukan tidak terpaku dan bebas dalam menggali informasinya. Oleh karena itu, sebelum melakukan wawancara peneliti sudah membuat pertanyaan yang memuat secara garis besar permasalahan yang

⁸ Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif*.138

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*,(Bandung:Alfabeta,2013)

disesuaikan dengan rumusan masalah. Adapun yang menjadi narasumber dalam wawancara ini adalah Bapak MY selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*, R, A, U, A selaku karyawan dan pelanggan yaitu A, R, J dan D.

2. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya adalah barang tertulis. Dokumentasi adalah tiap bahan tertulis atau film, yang berbeda dari *record* yang sebelumnya tidak ada persiapan karena adanya permintaan penyidik. Biasanya dokumen terbagi menjadi dua yaitu dokumen resmi dan pribadi.¹⁰ Dokumen sudah lama dijadikan bahan penelitian sebagai sumber data sekunder yang merupakan penunjang data primer untuk menafsirkan suatu kajian.

Data yang dikumpulkan dengan metode dokumentasi sebagai penunjang dan sebagai pembuktian kebenaran berkenaan dengan informasi tentang penelitian ini. Data pendukung dalam penelitian ini berupa foto berbagai produk kerajinan Gitar Masmul *Custom*.

D. Teknik uji keabsahan data

Teknik uji keabsahan data menurut Sugiyono dalam penelitian kualitatif memiliki kriteria utama pada hasil penelitian yaitu valid, reliabel dan obyektif. Validitas ialah derajat ketepatan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti. Maka dapat disimpulkan data yang valid adalah data yang tidak berbeda antara

¹⁰ Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 216

data yang dilaporkan dengan data yang sebenarnya terjadi pada objek penelitian. Validitas dalam penelitian dibagi menjadi dua yaitu validitas internal dan validitas eksternal. Validitas internal berkaitan dengan derajat akurasi desain penelitian yang hendak dicapai, sedangkan validitas eksternal berkaitan dengan akurasi apakah hasil penelitian dapat digeneralisasikan atau diterapkan pada populasi di mana sampel tersebut diambil. Bila sampel penelitian representatif, instrumen penelitian valid dan reliabel, cara mengumpulkan dan analisis data benar, maka penelitian tersebut memiliki validitas eksternal tinggi.

Menurut Susan Stainback dalam buku Sugiyono dikatakan bahwa reliabilitas berhubungan dengan derajat konsistensi dan stabilitas data. Maka bila ada peneliti mengulangi atau mereplikasi dalam penelitian pada objek yang sama dengan metode yang sama akan menghasilkan data yang sama. Suatu data yang reliabel atau konsisten cenderung valid, walaupun belum tentu valid. Sementara itu, objektivitas berkaitan dengan derajat kesepakatan antar banyak orang terhadap suatu data. Data objektif akan cenderung valid walaupun belum tentu valid. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada aspek validitas dimana tidak ada perbedaan yang dilaporkan peneliti dengan apa yang terjadi sesungguhnya pada objek yang diteliti. Selain itu, realibilitas menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses tiap individu dengan berbagai latar belakang. Jadi, uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility*

(validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas) dan *confirmability* (objektivitas).¹¹ Berikut ini penjelasan mengenai uji keabsahan data sebagai berikut :¹²

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas data atau kepercayaan ini terhadap data hasil penelitian kualitatif ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

a. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan ini dilakukan oleh peneliti dalam waktu yang cukup lama dan harapannya hubungan antara peneliti dengan informan dapat semakin terbuka dan saling mempercayai satu sama lain sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan.

b. Meningkatkan ketekunan

Dalam hal ini ketekunan yang dimaksud adalah melakukan pengamatan secara cermat dan berkesinambungan.

c. Triagulasi

Triagulasi adalah teknik pemeriksaam keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. adapun teknik pemeriksaan dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu triagulasi sumber, triagulasi pengumpulan data dan triagulasi waktu.

d. Analisis Kasus Negatif

Teknik analisis kasus negatif ini dilakukan dengan mencari data yang berbeda dengan temuan data yang telah diperoleh. Apabila

¹¹ Lexy, *Metodologi Penelitian.*, 324

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif.*, 270-277

tidak ada lagi data yang berbeda atau bertentangan dengan hasil data yang diperoleh maka data temuan tersebut dapat dipercaya.

e. Menggunakan Bahan Referensi

Dalam hal ini bahan referensi merupakan pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Oleh karenanya sebaiknya data-data yang telah ditemukan dilengkapi dengan foto atau dokumen sehingga dapat lebih dipercaya.

f. Pengecekan Anggota

Pengecekan anggota yang terlibat dalam proses pengumpulan data ini sangat penting dalam pemeriksaan uji kredibilitas. Pengecekan anggota ini adalah suatu proses pengecekan data yang didapat dari peneliti dari pemberi data dengan tujuan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini sesuai dengan sumber data atau informan.

Berdasarkan pemaparan penjelasan mengenai uji kredibilitas diatas, maka pengujian kredibilitas dalam penelitian ini menggunakan beberapa cara yaitu triangulasi pengumpulan data berdasarkan wawancara dan dokumentasi dan pengecekan anggota.

2. Uji *Transferability*

Menurut Sugiyono, uji *transferability* ini untuk menguji derajat ketepatan atau sejauh mana dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana informan itu dipilih. Dalam penelitian kualitatif, *transferability* ini tergantung pada pembaca, sejauh mana hasil itu dapat diterapkan di situasi lain maka dari itu peneliti harus

memberikan uraian yang jelas dan sistematis..¹³ Dalam hal ini peneliti akan menjelaskan 2 hal yaitu untuk mengetahui gambaran diferensiasi produk yang digunakan di usaha gitar Masmul *Custom* dan indikator diferensiasi produk yang ada di gitar Masmul *Custom*.

3. Uji *Dependability*

Pengujian *dependability* ini dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan cara mengaudit secara keseluruhan proses penelitian. Mekanisme uji *dependability* ini dilakukan oleh auditor independen atau pembimbing terhadap rangkaian proses penelitian.

Penelitian ini dilakukan dengan cara berkonsultasi dengan pembimbing sebagai upaya pengujian dalam proses penelitian.

4. Uji *Confirmability*

Pengujian *confirmability* dalam penelitian kualitatif ini sama dengan pengujian objektivitas penelitian. Penelitian dikatakan objektif apabila hasil penelitian disepakati banyak orang. Menguji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses penelitian. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*. Dalam penelitian jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasilnya ada.

¹³ Ibid

E. Teknik Analisis Data

Menurut Bogdan, analisis data ialah proses pengumpulan data dari mulai mencari, menyusun hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan penelitian lainnya kemudian disusun secara sistematis sehingga mudah untuk dipahami oleh semua orang.¹⁴ Dalam hal ini peneliti akan terjun ke lapangan mempelajari, mengamati, memahami serta menganalisis yang kemudian akan ditafsirkan dan ditarik kesimpulan dari kondisi di lapangan yang sebenarnya. Kemudian data tersebut diolah, dianalisis yang nantinya akan menemukan makna yaitu hasil penelitian.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan analisis data dalam penelitian kualitatif yaitu dengan metode berfikir induktif, yakni dari data atau fakta ke tingkat abstraksi yang lebih tinggi, hal ini termasuk juga pengembangan teori dan melaksanakan sintesis.¹⁵ Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:¹⁶

- a. Reduksi data adalah merangkum hal yang penting dan memfokuskan pada penelitiannya dengan tujuan untuk dapat menyederhanakan data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data di lapangan serta memastikan data yang diolah merupakan data yang tercakup dalam *scope* penelitian. Dalam penelitian ini fokus utamanya adalah diferensiasi produk yang memberikan gambaran jelas mengenai

¹⁴ Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif*, 161

¹⁵ *Ibid.*, 36

¹⁶ Sandu Siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian*. (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015).
122-124

pengembangan usaha tersebut. Kemudian pengumpulan data tersebut dirangkum peneliti untuk disajikan datanya.

- b. Penyajian data adalah pengklasifikasian data sesuai dengan pokok permasalahannya. Pada tahap ini peneliti berupaya mengklasifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan diawali dengan pengkodean pada setiap sub pokok permasalahan. Penyajian data penelitian ini disajikan berdasar pada klasifikasi data strategi pengembangan usaha dan data diferensiasi produk.
- c. Penarikan kesimpulan. Kegiatan penarikan kesimpulan ini untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, permasalahan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan membandingkan kesesuaian pernyataan dari subjek penelitian dengan makna yang terkandung dengan konsep dasar dalam penelitian tersebut. Dalam penelitian ini peneliti menarik kesimpulan dengan membandingkan sesuai pernyataan dari subjek penelitian. Dalam hal ini peneliti membandingkan data dari subjek penelitian yang telah didapat dengan teori yang ada.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Usaha Kerajinan Gitar Masmul Custom Desa Pujodadi

Usaha Kerajinan Gitar Masmul *Custom* ini merupakan usaha yang bergerak di bidang seni kerajinan yaitu pembuatan gitar akustik¹, gitar elektrik², gitar bass³, gitar full solid⁴, cajon⁵ dan ukulele/kentrung⁶. Usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* terletak di desa Pujodadi, kecamatan Trimurjo, kabupaten Lampung Tengah. Lokasi tersebut sangat strategis karena lokasinya di dekat 29 Banjar Asri Kota Metro dan SMA Negeri 3 Metro. Usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini tidak hanya menyediakan berbagai variasi produk gitar, cajon dan ukulele juga menerima jasa *custom* dan reparasi/servis gitar.

2. Sejarah Singkat Kerajinan Gitar Masmul *Custom*

Kerajinan Gitar Masmul *Custom* ini telah berdiri selama 16 tahun sampai saat ini sejak pertama kali didirikan pada tahun 2006 oleh Bapak M. Usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* merupakan usaha gitar satu-satunya di Lampung Tengah. Tujuan dari usaha

¹ Gitar Akustik adalah jenis gitar yang ketika dipetik akan menghasilkan getaran senar itu sendiri, memiliki dawai baja dan leher yang lebih tipis.

² Gitar Elektrik atau listrik adalah jenis gitar yang menggunakan beberapa pickup untuk mengubah bunyi dari string gitar menjadi arus elektrik yang dikuatkan kembali dengan amplifier dan penguat suara. Gitar ini memiliki senar yang ringan, body kecil dan leher tipis.

³ Gitar Bass adalah jenis gitar yang menggunakan listrik untuk memperbesar suara, hampir mirip dengan gitar listrik akan tetapi body guitarnya lebih besar, leher panjang dan memiliki 4 senar.

⁴ Gitar Full Solid adalah jenis gitar yang berbahan dasar kayu

⁵ Cajon adalah alat musik pukul berbentuk kotak yang dimainkan dengan memukul permukaan depan atau belakang dengan tangan atau jari atau stik drum.

⁶ Ukulele adalah jenis gitar yang berukuran kecil sekitar 20 inchi

tersebut adalah ingin memperkenalkan bahwa Lampung juga mempunyai produk gitar yang tidak kalah dengan produk gitar Jawa dan juga ingin mengurangi pengangguran di desa Pujodadi.⁷

Awal mula berdirinya usaha gitar Masmul *Custom* ini adalah berkat kegigihan Bapak M yang merupakan seorang pengrajin gitar. Tentunya tidak mudah untuk memulai bisnis yang dijalani, Bapak M mengalami pasang surut sebelum sampai pada kondisi usahanya yang sekarang. Dahulu beliau merupakan perantau yang berasal dari kabupaten Jepara, provinsi Jawa Tengah yang merantau ke Lampung. Beliau juga pernah menjadi pegawai di sebuah perusahaan di Jakarta pada tahun 1991, akan tetapi setelah *resign* dari perusahaan tersebut beliau mulai menekuni usaha gitar di Lampung. Pada tahun 2006 menjadi titik awal Bapak M memulai bisnis gitar yang beliau kerjakan sendiri dengan alat semi modern dan seadanya.⁸

Sewaktu dulu pernah terfikirkan untuk Bapak M merantau ke Bali karena disana adalah bagian dari jiwa seninya. Akan tetapi, setelah bertemu dengan A yang telah memotivasinya kembali, akhirnya beliau kembali menekuni usahanya di Lampung dan merekrut 1 orang pekerja untuk membantunya. Namun seiring berjalannya waktu tiap harinya produksi semakin meningkat akhirnya Bapak M memutuskan untuk merekrut karyawan kembali hingga sampai saat ini

⁷ Bapak M, selaku pemilik kerajinan gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

⁸ Bapak M, selaku Pemilik Usaha Gitar Masmul *Custom*, wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

Bapak M memiliki 4 orang karyawan dalam membantu kelancaran produksi usahanya tersebut. Sementara itu, produk pertama usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* yang beliau produksi adalah gitar dengan merek GNO yang nama merek tersebut berasal dari parafan nama seorang karyawannya yaitu A yang biasa dipanggil “Mas Geno”.

Jenis produk yang diproduksi di tempat kerajinan gitar Masmul *Custom* sangat beragam diantaranya terdapat macam-macam gitar, ukulele dan *cajon*. Harga yang ditawarkan juga sangat terjangkau mulai dari Rp 100.000-an hingga jutaan rupiah.⁹ Pada saat ini gitar buatan beliau sudah mulai bisa menyamai produksi pabrik meskipun dengan alat yang seadanya.

Target pasar usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* sementara ini kebanyakan dari kalangan muda mudi yang menyukai seni musik khususnya akustik. Untuk penjualan gitar Masmul *Custom* sendiri sudah terjual sampai di beberapa provinsi yaitu dari provinsi Bengkulu Medan, Riau, Kalimantan, Palembang dan Bali. Bahkan jangkauan pemasaran gitar ini sudah sampai ke luar negeri yaitu luar negeri yaitu Inggris dan Jerman. Khusus Jerman pernah memesan gitar yang *specialedition* ukiran. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri karena ciri khas yang dimiliki gitar Masmul *Custom* ini banyak pelanggan tertarik dan puas dengan hasilnya.

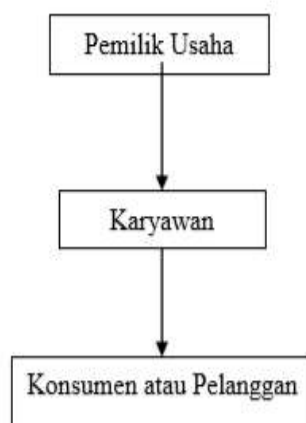
⁹*Ibid.*

3. Visi Misi Usaha Kerajinan Gitar Masmul *Custom*

Setiap usaha pastinya memiliki visi misi yang menjadi tolak ukur pencapaian yang akan digapainya. Dibawah ini merupakan visi misi usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* sebagai berikut :¹⁰

- a. Visi : Mengurangi tingkat pengangguran terutama di desa Pujodadi agar masyarakat dapat berkembang dan bisa mandiri.
- b. Misi :
 - 1) Mengembangkan budaya kerajinan tangan dan kriya dalam aspek pembuatan gitar di desa Pujodadi;
 - 2) Menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar Desa Pujodadi;
 - 3) Membangun desa Pujodadi menjadi sentral kerajinan tangan dan kriya.

4. Struktur Organisasi Kerajinan Gitar Masmul *Custom*



Gambar 4.1 Struktur Organisasi
Keterangan :¹¹

¹⁰Dokumen Perusahaan Gitar Masmul *Custom*

- a. Pemilik usaha ialah yang mengatur dan mengelola usaha kerajinan gitar Masmul *Costum*.
- b. Karyawan ialah yang membuat gitar, bass, ukulele, kentrung, dan cajon, melayani pembeli dan mengirim barang.
- c. Konsumen atau pelanggan adalah mereka yang membeli produk dari usaha gitar Masmul *Costum*.

B. Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Gitar Masmul *Custom* Melalui Diferensiasi Produk

Dalam dunia bisnis tentunya persaingan antar kompetitor itu sangat ketat. Karena banyaknya produk sejenis yang bermuculan tentunya membuat seorang pengusaha harus memikirkan bagaimana langkah kedepannya agar dapat unggul dan bertahan. Maka dari itu, diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat agar perusahaan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Hal ini merupakan sebuah kunci sukses atau gagalnya suatu usaha yang dijalankan perusahaan.

Usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini merupakan satu-satunya kerajinan produk lokal Lampung Tengah yang berhasil membuat gitar dengan kualitasnya tidak kalah dengan kualitas gitar pabrik sekaligus memotivasi pengrajin gitar lainnya yang ada di Lampung. Adapun pengembangan usaha dan tahapannya yang sudah dilakukan menurut Bapak M selaku pemilik kerajinan gitar Masmul *Custom* menuturkan sebagai berikut:

¹¹Dokumen Perusahaan Gitar Masmul *Custom*

Terkait dengan pengembangan usaha sudah kami lakukan selama ini adalah kami memiliki 4 orang karyawan, kemudian sudah mulai bermunculan beberapa pengrajin gitar di Lampung yang mereka dasarnya dari usaha gitar Masmul *Custom*. kami memiliki 4 *reseller* yang tentunya sangat membantu juga dalam hal mempromosikan produk gitar kami. *Reseller* kami ini berasal dari Kalimantan, Bengkulu, Riau dan Bandar Lampung. Kemudian karakteristik produk kami juga dikenal orang masyarakat luas hal ini sebagai pembeda produk kami dengan pesaing. Selain itu jangkauan pemasaran kami yang sudah sampai ke luar provinsi dari provinsi Aceh dan bahkan sampai ke luar negeri yaitu Inggris dan Jerman.¹²

Mengenai tahapan pengembangan usaha yang dilakukan, Bapak M kembali menuturkan bahwa:

Adapun tahapan pengembangan yang dilakukan Bapak M ialah bagaimana menambah karyawan baru agar produktivitas bisa menjadi lebih meningkat dan dapat mengatasi permintaan pesanan dalam jumlah banyak..¹³

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dikatakan pengembangan usaha yang dilakukan oleh Bapak M adalah menyediakan lapangan pekerjaan bagi para pemuda sekitar dan memiliki mitra dengan *reseller*, tidak hanya itu Bapak M juga memotivasi para pengrajin gitar lain dalam merintis usaha gitarnya serta memperluas jangkauan pasaran. Kemudian, tahapan pengembangan usahanya lebih memfokuskan pada penambahan karyawan agar bisa memproduksi gitar yang lebih banyak.

Strategi pengembangan usaha juga menyokong untuk terwujudnya tujuan yang dicapai. Hal ini juga turut dilakukan oleh kerajinan gitar Masmul *Custom* dimana strategi pengembangan usaha yang mereka lakukan melalui diferensiasi produk agar produknya dapat dikenal luas

¹²Bapak M, pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

¹³ *Ibid.*

oleh masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan profitabilitas bagi keberlangsungan usaha.¹⁴ Melalui diferensiasi produk inipun tentunya sangat membantu usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* dalam mempertahankan usahanya di kala penerapan PPKM akibat adanya Pandemi Covid-19 yang terjadi beberapa tahun terakhir.

Penerapan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) di seluruh Indonesia yang diberlakukan oleh pemerintah sebagai upaya pencegahan penyebaran virus Covid-19, akan tetapi kebijakan tersebut berdampak pada perekonomian masyarakat termasuk UMKM. Dalam hal ini dampak yang dirasakan oleh kerajinan gitar Masmul *Custom* pada penjualan. Menurut Bapak M menuturkan bahwa penjualan gitar sangat fluktuatif (berubah-ubah), maksudnya mengalami naik turunnya permintaan akibat pembatalan pesanan gitar pada saat PPKM.¹⁵ Akan tetapi menurut U selaku karyawan dan salah satu yang bertugas di bagian admin gitar Masmul *Custom* ini mengatakan bahwasanya semenjak terlepas dari pencabutan PPKM ini penjualan gitar mulai perlahan stabil dan ada beberapa *reseller* dan pesanan yang datang.¹⁶ Oleh karenanya diferensiasi produk dilakukan sebagai strategi pengembangan usaha gitar Masmul *Custom* agar usaha ini mampu bertahan dalam berbagai kondisi yang dapat menghambat pengembangan usaha.

¹⁴ *Ibid*

¹⁵ *Ibid*

¹⁶ U, selaku karyawan gitar Masmul *Custom*, wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pengelola kerajinan gitar Masmul *Custom* diperoleh bahwa diferensiasi produk yang dilakukan yaitu pada ciri khas komponen produk gitar tersebut yang tentunya berbeda dengan produk pesaing dan jasa *custom* yang ditawarkan. Terkait dengan karakteristik secara umum yang ada pada produk gitar Masmul *Custom*, Bapak M selaku pemilik usaha menuturkan diferensiasi produk pada komponen gitar antara lain : (1) *Neck* tidak sambungan; (2) *Brit* tidak dibaut; (3) Dapat mengcustom gitar dan ukiran sesuai permintaan konsumen; (4) *Fingerbord* yang bormotif dan bervariasi; (5) dan *playability* yang nyaman.¹⁷ Hal inilah yang menjadi pembeda dari produk gitar Masmul *Custom* dengan produk gitar lainnya.

Diferensiasi produk yang ada pada gitar Masmul *Custom* ini adalah banyaknya varian gitar dan produk lainnya yang dimiliki. Tidak hanya itu material yang digunakan pada produk gitar ini sebagian didatangkan dari Jawa, hal tersebut dijelaskan oleh Bapak M sebagai berikut :

Dalam hal proses produksi pembuatan gitar Masmul *Custom* ini dibuat sesuai dengan *custom* dari konsumen dan juga membuat gitar sesuai dengan trend gitar yang ada. Hal ini bertujuan agar produksi gitar tidak mubadzir dan dapat men-stok barang di lokasi. Selain itu, material yang digunakan dalam pembuatan gitar ini antara lain kayu sapele, siprus, rasswood, mahoni dimana bahan baku tersebut dipesan dari Jawa, sedangkan beberapa gitar lainnya menggunakan bahan baku jenis laminated (terbuat dari bahan kayu lapis atau triplek). Pemilihan bahan yang kami gunakan ini tentunya berkualitas sehingga bisa awet dan juga konsumen bisa memilih bahan pada gitar *Customnya*. Untuk bahan yang paling diminati oleh konsumen adalah bahan mahoni.¹⁸

¹⁷ Bapak M, pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 28 Maret 2022

¹⁸ *Ibid*

Dapat dipahami bahwa kerajinan gitar Masmul *Custom* ini memiliki banyak varian dan bisa menyesuaikan desain *Custom* serta bahan dari permintaan konsumen. Material yang berkualitas juga dipilih untuk menjaga ketahanan produk (awet).

Tiap harinya produksi yang dilakukan di usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* yakni sekitar 7-10 buah. Pada proses pembuatan gitar dari mulai pembentukan *body* gitar dan pemasangan *neck* gitar sampai tahap *finishing* sangat diperhatikan kerapihannya. Hal ini diperkuat oleh pernyataan A selaku karyawan gitar Masmul *Custom* sebagai berikut :

Proses pembentukan *body* gitar, pemasangan *neck* gitar sampai finishing kami lakukan dengan hati-hati agar bisa rapi sesuai dengan *Custom* sehingga menghindari komplain dari konsumen. Sebelum tahap pemasangan fret dan pin pun gitar tersebut di cat dengan cat yang bagus dan di *clear* supaya bisa menambah keestetikan gitar dan tahan lama. Selain itu, pada tahapan *packaging* juga dikemas dengan kardus dan di lapi kerangka kayu agar barang tidak rusak saat pengiriman dan dikirim melalui jasa pengiriman barang.¹⁹

Dapat dipahami bahwa pembuatan gitar Masmul *Custom* ini sangat memperhatikan kerapihan, keestetikan, keandalan sehingga produk dapat diterima baik oleh konsumen.

Pembuatan gitar ini dikerjakan oleh 5 orang termasuk Bapak M selaku pemilik usaha. Hal ini sesuai dengan penjelasan A selaku karyawan mengatakan bahwa pengerjaan pembuatan gitar dilakukan oleh Bapak M dan 4 orang karyawan, dimana Bapak M bertanggung jawab pada desain dan pola gitar. *Finishing* dilakukan oleh Bapak M dan 1 orang karyawan.

¹⁹ A, karyawan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

Sedangkan 3 orang karyawan memiliki tugas untuk tahap pembentukan sesuai pola sampai pada *packaging* barang.²⁰ Pihak pengrajin gitar Masmul *Custom* ini juga tidak hanya menyediakan jasa *custom* saja, namun menerima jasa *service* atau reparasi dari konsumen.

Perfomance gitar Masmul *Custom* ini sangat baik, menurut R selaku *customer* menuturkan bahwa ia merasa puas dengan hasil yang diberikan karena *playability* gitar tersebut sangat nyaman.²¹ *Playability* adalah kemudahan atau kenyamanan suatu instrumen untuk dimainkan berdasarkan beberapa faktor yang dikehendaki orang yang memainkan dan relatif berbeda pada tiap orang. Lebih lanjut lagi A selaku *customer* gitar Masmul *Custom* juga menyatakan bahwa ia merasa puas pada gitar customnya, karena tidak hanya pembuatan gitar secara *custom* tetapi juga ukiran dapat dicustom sesuai keinginan pelanggan.²² Kemudian D selaku *Customer* menuturkan bahwa :

Gitar Masmul *Custom* ini berbeda dengan gitar lainnya. Keunikan gitar Masmul ini adalah neck gitar yang tidak sambungan, apabila memakai senar nomor 11 tidak khawatir patah dan melengkung di bagian stangnya. Warna pengecatan gitar juga bisa memilih sesuai selera kita. saya merasa puas dengan hasil dan spesifikasi yang dijanjikan dari mulai desain sampai pada *playability* gitar tersebut. kemudian harga yang ditawarkan sangat terjangkau dan kualitas produknya pun tidak kalah dengan gitar pabrikan.²³

Hal yang sama juga diungkapkan oleh J selaku *customer* gitar Masmul *Custom* yang kurang lebih 3 tahun menjadi pelanggan setia gitar

²⁰ A, karyawan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

²¹ R, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 30 Maret 2022

²² A, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 1 April 2022.

²³ D, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 1 April 2022

Masmul. Ketertarikan J terhadap gitar Masmul *Custom* ini bermula pada saat ingin melakukan pembuatan video di *Youtube*-nya yang saat itu ingin mencari gitar murah namun kualitas yang baik, hingga akhirnya J menemukan akun Masmul *Custom* dan spek gitar yang dimiliki Masmul ini juga hampir sama dengan gitar originalnya. Adapun karakteristik gitar Masmul *Custom* ini menurut beliau menuturkan bahwa :

Kesan pertama kali saya membeli gitar Masmul *Custom* ini adalah rekonstruksinya bagus, *fingerboard*-nya enak dan nyaman, tone nadanya pas, suaranya tidak false, top yang ada britnya kuat, namun pada saat itu bahan yang digunakan masih biasa saja. Dengan harga Rp 500.000,- dan *custom* sudah dapat gitar yang bagus menurut saya. Dan banyak yang bilang dari hasil video saya yang menggunakan gitar tersebut juga mengatakan suara gitarnya bagus.²⁴

Kesan pertama yang dirasakan oleh J ini sangat baik dimana setelah melakukan pembelian pertama, J juga akhirnya melakukan pembelian lagi gitar karena merasa puas dengan spek yang diberikan. Hal ini seperti yang diungkapkan sebagai berikut :

Alasan kenapa saya tertarik melakukan pembelian ulang lagi karena pelayanan yang diberikan sangat ramah dan harga customnya juga terjangkau. Terus dari segi suara oke tidak false, dari penampilan ini tergantung budget yang dimiliki ya. Jadi harga bawa kualitas. Tapi secara keseluruhan *playability*-nya nyaman, cara mendesain britnya enak terlebih itu tidak dibaut ya dan kokoh ternyata. Jadi menarik buat saya. Saya juga sudah lebih dari 10 pesen gitar sangat puas dengan hasilnya. Kalo untuk awet yang tergantung dengan perawatannya dan kalau mau bagus awet maka ya sesuaikan dengan budget. Dan saya juga merekomendasikan ke teman-teman saya terkait gitar ini dan sudah ada 10 orang yang memesan lewat saya, sementara gitar yang saya punya itu ada 4.²⁵

²⁴ J, customer gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 26 Juni 2022

²⁵ *Ibid*

Berdasarkan pernyataan diatas diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* ini sangat baik antara lain kualitas kerja gitar yang dimiliki Masmul *Custom* tersebut sangat bagus. Konsumen merasa puas dengan *playability* yang dimiliki oleh produk gitar Masmul *Custom*. Tidak hanya itu kesesuaian produk dengan spesifikasi, kualitas dan bahan yang ditawarkan juga sangat baik dan sesuai standar produksi. Sehingga seluruh komponen gitar dari bentuk, desain sampai pada *performance* gitar Masmul *Custom* tersebut tidak kalang saing dengan gitar buatan pabrik.

Selanjutnya, usaha ini juga memiliki banyak produk varian gitar dan produk lainnya seperti *cajon*, *bass* dan ukulele. Desain gitar yang ditampilkan ini juga sangat memudahkan konsumen dalam memilih produk. Berikut ini adalah tabel produk gitar yang ada di kerajinan gitar Masmul *Custom*:

Tabel 4.1

Daftar Nama dan Harga Produk Kerajinan Gitar Masmul *Custom*

No	Nama Produk	Harga
1.	Gitar Parlor	Rp 300.000
2.	Gitar Cuk Kayu	Rp 350.000
3.	Gitar <i>Classic</i>	Rp 350.000
4.	Gitar <i>Classic String</i> Jumbo	Rp 500.000- Rp 550.000
5.	Gitar <i>Classic String</i>	Rp 450.000
6.	Gitar Sayur (Biasa)	Rp 200.000
7.	Gitar Ukulele <i>full solid</i>	Rp 350.000
8.	Gitar ukulele	Rp 100.000
9.	Cajon	Rp 450.000
10.	Bass Akustik	Rp 800.000
11.	Gitar Full Solid Ukiran Naga	Rp. 1.500.000

Berdasarkan tabel di atas produk yang ditawarkan di kerajinan gitar Masmul *Custom* ini cukup varian dan harganya sangat terjangkau. Hal ini sejalan dengan pernyataan dari Bapak A selaku karyawan gitar Masmul *Custom* yaitu :

Produk yang ada disini khususnya gitar memiliki 2 macam, yang *pertama* gitar akustik yang masih terbagi menjadi beberapa jenis yaitu gitar klasik, gitar flamenco, gitar elektrik akustik, gitar folk akustik dan gitar solid. *Kedua*, gitar elektrik yang bersumber dari penguat elektronik. Kisaran harga produk gitar Masmul *Custom* di harga dari Rp 100.000 sampai jutaan rupiah tergantung pada bahan yang digunakan dan jenis gitarnya.

Dapat dipahami dari pernyataan diatas tidak hanya ciri khas yang dimiliki tetapi banyaknya varian produk yang ditawarkan menjadi tambah bagi para konsumen. Selain itu, harga yang ditawarkan juga bervariasi dan sangat terjangkau sehingga memudahkan konsumen untuk memilikinya.

Hasil wawancara peneliti dengan Bapak M selanjutnya diperoleh bahwa produk gitar Masmul *Custom* ini juga sudah memiliki merek yaitu merek Muller, GNO dan Latte. Akan tetapi merek produk gitar yang sudah terdaftar hak cipta yaitu “Latte”. Selanjutnya mengenai bentuk promosi yang dilakukan dalam menarik pelanggan yakni melalui *mouth by mouth* (dari mulut ke mulut), sosial media seperti *Whatsapp*, *Facebook*, *Instagram* dan serta *Shopee*. Untuk promosi di sosial media itu sendiri sudah ada bagian yang menanganinya disini yaitu A selaku admin sosial media gitar Masmul *Custom*.²⁶ Adapun strategi promosi yang dilakukan usaha gitar Masmul *Custom* melalui sosial media dengan memberikan

²⁶ A, admin sosial media Gitar Masmul Custom. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

diskon di waktu tertentu, memberikan souvenir dan gratis ongkir ke seluruh Lampung.²⁷

Hal ini diperkuat dengan pernyataan Bapak M selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* :

Kami biasanya mempromosikan gitar kami melalui sosial media, seperti instagram, whatsapp, facebook dan youtube. Setelah barang sudah jadi, kami memfotonya kemudian kami share ke sosial media tersebut. Kami juga menggunakan shopee untuk pemasaran produk kami. Dikarenakan trend belanja online sedang marak semenjak adanya pandemi covid-19, akhirnya kami mulai mencoba untuk promosi melalui *platform* aplikasi tersebut. Adapun jangkauan pemasaran kami sudah mencapai wilayah Sumatera yaitu Aceh sampai Lampung, Bogor, Kalimantan, Sulawesi, Surabaya, Jogja. Admin kami juga pernah menerima orderan masuk dari luar negeri yaitu seperti Inggris dan Jerman.²⁸

Dapat dipahami dari pernyataan tersebut promosi yang dilakukan oleh gitar Masmul *Custom* ini menggunakan media *online* dirasa sangat efektif untuk bisa menyampaikan produk ke konsumen secara online. Bentuk promosi melalui media *online* ini cukup berhasil dengan banyaknya orderan yang di terima dari *Customer* lokal. Disamping itu, jangkauan pasaran produk gitar ini bukan hanya diminati dari kalangan konsumen lokal saja akan tetapi konsumen luar negeri pun juga tertarik dengan produk gitar Masmul *Custom*.

Melakukan pengembangan usaha tentunya tidak mudah. Untuk itu strategi diferensiasi yang dilakukan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini menurut Bapak M selaku pengelola mengatakan bahwa strategi diferensiasi ini dengan memberikan pelayanan yang baik serta berusaha

²⁷ Bapak M, Pemilik Usaha Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 28 Maret 2022

²⁸*Ibid.*

untuk menjaga kualitas yang sudah ada dan dapat memenuhi permintaan *custom* dari pelanggan dengan baik.²⁹ Dengan begitu, strategi diferensiasi ini dapat membangun persepsi kepada pelanggan akan kualitas serta pelayanan yang baik dari pihak gitar Masmul *Custom*. Sebagaimana pernyataan yang diberikan oleh R selaku *Customer* dimana beliau mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan pihak gitar Masmul *Custom* ini sangat baik dimana mereka tetap sabar dan berusaha untuk memenuhi keinginan gitar yang diminta oleh *Customer*.³⁰ Kedepannya usaha ini akan terus memperluas usahanya dengan merekrut karyawan sebanyak-banyaknya sehingga dapat mengatasi permintaan *customer* yang begitu banyak.

C. Pembahasan

Pada dasarnya setiap usaha tentunya memiliki target yang hendak dicapai. Target tersebut dapat diwujudkan dengan adanya pengembangan usaha. Sebagaimana teori definisi pengembangan usaha menurut Subagyo, dengan adanya pengembangan usaha ini proses mencapai target akan menjadi terarah serta dapat mempertahankan usaha tersebut supaya lebih produktif dan dapat menghasilkan keuntungan.

Sebelum pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*, analisis penelitian ini terlebih dulu membahas tentang tahapan dan pengembangan usaha yang sudah dilakukan kerajinan gitar Masmul *Custom*. Pada pelaksanaan

²⁹ Bapak M, selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 30 Maret 2022

³⁰R, selaku *Customer* gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 30 Maret 2022

pengembangan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini terdapat tahapan yang telah dilakukan sebagai langkah yang dilalui dalam usaha tersebut. Berikut ini tahapan pengembangan usaha yang dikemukakan oleh Bapak M sebagai berikut :

Tahapan pengembangan usaha gitar ini ialah bagaimana menambah karyawan baru agar produktivitas bisa menjadi lebih meningkat dan dapat mengatasi permintaan pesanan dalam jumlah banyak.³¹

Dapat dipahami bahwa tahapan pengembangan usaha gitar Masmul *Custom* ini berfokus pada penambahan karyawan agar dapat mengefisien waktu sehingga produksi menjadi efektif. Dengan begitu produksi akan meningkat dan dapat mengatasi permintaan pesanan dalam jumlah yang lebih banyak.

Sebagaimana teori terkait tahapan pengembangan usaha, maka didapat bahwa kerajinan gitar Masmul *Custom* ini sudah melakukan pengidentifikasian peluang berdasar pada hasil evaluasi kinerja usaha tersebut dalam tahapan pengembangan usahanya. Dengan adanya penambahan karyawan sebagai fokus tahapannya maka kerajinan gitar Masmul *Custom* akan lebih mudah mengatasi permintaan dalam jumlah banyak sehingga tidak akan mengecewakan *customer*. Selain itu akan menjadi keuntungan yang akan berpengaruh pada profitabilitas usaha apabila pelaku usaha dapat memenuhi kebutuhan *customer* dengan maksimal. Sebaliknya, apabila pelaku usaha tidak dapat memenuhi

³¹ *Ibid.*

kebutuhan *customer* maka ini akan berdampak kehilangan peluang bagi usahanya dan tentu akan sulit mendapat kelayakan dari *customer* kembali.

Berdasar pada teori pengembangan usaha dapat dilihat hal terpenting sebuah usaha adalah dapat mengidentifikasi peluang sebagai sarana pertimbangan untuk melakukan pengembangan usaha. Dari peluang tersebut pelaku usaha dapat merencanakan perusahaan berdasarkan pengamatan yang ada untuk direalisasikan dan dirumuskan sebagai perencanaan. Apabila dalam sebuah usaha memiliki perencanaan yang matang maka dalam pelaksanaan pengembangan usaha akan lebih terarah sehingga tercapai tujuan perusahaan tersebut.

Lebih lanjut dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak M diperoleh bahwa pengembangan usaha yang sudah dilakukan oleh kerajinan gitar Masmul Custom ini cukup baik telah memiliki 4 orang karyawan, memiliki 4 reseller dari berbagai daerah yaitu Kalimantan, Bengkulu, Riau dan Bandar Lampung. Adapun karakteristik produk gitar Masmul *Custom* ini juga dikenal orang masyarakat luas hal ini sebagai pembeda produk kami dengan pesaing. Kemudian jangkauan pemasaran kerajinan gitar Masmul *Custom* ini sudah sampai ke luar provinsi dari provinsi Aceh dan bahkan sampai ke luar negeri yaitu Inggris dan Jerman.³²

Pengembangan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini sama halnya dengan jenis pengembangan usaha yang dikemukakan oleh Subagyo

³² Bapak M, selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul Cusm. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

yaitu pengembangan usaha secara vertikal dan horizontal. Secara vertikal melakukan relasi bisnis dengan para *reseller* yang tentunya memberikan kemudahan untuk para pelaku usaha dalam menjangkau pasarannya. Sehingga jangkauan pemasaran gitar ini tidak hanya sampai pada konsumen lokal saja akan tetapi sampai pada konsumen luar negeri. Sedangkan secara horizontal usaha kerajinan gitar ini juga tidak hanya memiliki varian produk gitar saja namun produk lainnya seperti *cajon*, *bass* dan ukulele. Dan tak hanya itu dalam pengembangannya juga usaha ini juga telah memiliki 4 orang karyawan agar mudah untuk mengembangkan usahanya melalui sumber daya manusia yang cukup dalam perusahaan.

Berdasarkan tahapan dan pengembangan yang sudah dilakukan oleh kerajinan gitar Masmul *Custom* tentunya hal ini tidak terlepas dari adanya strategi pengembangan usaha yang digunakan untuk mencapai keberhasilan usaha gitar tersebut. Strategi pengembangan usaha dapat menjadi kunci keberhasilan atau kegagalan bagi perusahaan. Apabila bisnis mempunyai strategi yang kuat maka akan selaras dengan tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan. Maka dari itu perlu penerapan strategi pengembangan usaha yang tepat agar dapat meningkatkan potensi pertumbuhan sebuah usaha dan profitabilitas yang tinggi. Dengan demikian adanya strategi pengembangan usaha ini akan mudah bagi perusahaan untuk mengidentifikasi peluang dan mengembangkan prospek

yang ada sehingga sangat penting untuk pelaku usaha bisa memahami strategi apa yang akan cocok digunakan dalam perusahaan.

Dalam analisis penelitian ini strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* sendiri melalui diferensiasi produk guna dapat bersaing unggul dengan produk gitar lainnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak M selaku pemilik kerajinan gitar Masmul *Custom* dimana strategi pengembangan usaha yang mereka lakukan melalui diferensiasi produk agar produknya dapat dikenal luas oleh masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan profitabilitas bagi keberlangsungan usaha.³³

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka peneliti menganalisa bahwa diferensiasi produk yang dipilih oleh kerajinan gitar Masmul *Custom* ini agar produknya dapat dikenal oleh masyarakat. Sebab, setiap produk dalam suatu usaha hendaknya memiliki karakteristik yang unik dan berbeda dari produk sebelumnya maupun produk pesaing. Karakteristik yang unik tersebut tentunya akan memberikan citra yang melekat pada konsumen. Sehingga perusahaan mampu bersaing unggul dengan pesaing melalui pengembangan produk yang memiliki keunikan atau ciri khas dan tentunya dengan adanya diferensiasi produk tersebut dapat menarik kelayakan dari konsumen. Hal ini akan menjadi keuntungan secara langsung maupun tidak langsung bagi para pelaku usaha dalam mempertahankan dan memajukan usahanya.

³³ Bapak M, pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

Upaya yang dilakukan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* dalam mempertahankan dan memperluas usahanya ialah berusaha mengoptimalkan pada kualitas produk dan ciri khas yang menjadi fokus diferensiasi produk. Kualitas dan karakteristik produk yang baik tentunya menjadi strategi pengembangan usaha bagi kerajinan gitar Masmul *Custom*. Hal ini tentunya sesuai dengan teori diferensiasi produk. Dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Bapak M yaitu sebagai berikut:

Diferensiasi produk yang dilakukan yaitu pada ciri khas komponen produk gitar tersebut yang tentunya berbeda dengan produk pesaing dan jasa *custom* yang ditawarkan. Ciri khas komponen gitar tersebut antara lain : (1) *Neck* tidak sambungan; (2) *Brit* tidak dibaut; (3) Dapat mengcustom gitar dan ukiran sesuai permintaan konsumen; (4) *Fingerbord* yang bermotif dan bervariasi; (5) dan *playability* yang nyaman.³⁴

Dapat diketahui bahwa komponen gitar yang dimiliki oleh gitar Masmul *Custom* ini menjadi pembeda dari produk gitar pada umumnya. Selain itu usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini juga menerima jasa *custom* sebagai bentuk inovasi yang berbeda yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen. Hal ini tentunya menjadi dapat menjadi daya tarik bagi konsumen untuk bisa mengcustom gitarnya sesuai dengan selera mereka. Sementara pada keunikan atau karakteristik yang diciptakan oleh Bapak M pada komponen gitarnya ini tentu sangat kreatif dan inovatif sehingga dapat menjadi poin unggul dalam bersaing dengan produk gitar lainnya.

Selain membedakan diferensiasi produk berdasarkan kualitas dan karakteristik, sebagian pelaku usaha juga melakukan diferensiasi produk

³⁴ Bapak M, pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 28 Maret 2022

melalui aktifitas promosi dalam usaha penjualan produknya. Hal ini juga tidak luput dilakukan oleh usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* dengan melakukan promosi melalui sosial media seperti *Whatsapp*, *Facebook*, *Instagram* dan serta *Shopee*, kemudian promosi *mouth by mouth* (dari mulut ke mulut). Adapun strategi promosi yang dilakukan usaha gitar Masmul *Custom* melalui sosial media dengan memberikan diskon di waktu tertentu, memberikan souvenir dan gratis ongkir ke seluruh Lampung.³⁵ Hal ini juga sesuai dengan definisi diferensiasi yang dilakukan perusahaan supaya merk produk tersebut dapat menarik konsumen dengan cara iklan atau promosi lainnya yang tujuannya untuk mendapatkan kelayalitas konsumen.

Strategi pengembangan usaha kerajinan gitar ini selain memperhatikan kualitas dan karakteristik produknya juga memiliki banyaknya varian produk dengan harga produk gitar yang ada di kerajinan gitar Masmul *Custom*.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak A selaku karyawan gitar Masmul *Custom* mengungkapkan bahwa :³⁶

Produk yang ada disini khususnya gitar memiliki 2 macam, yang *pertama* gitar akustik yang masih terbagi menjadi beberapa jenis yaitu gitar klasik, gitar flamenco, gitar eletrik akustik, gitar folk akustik dan gitar solid. *Kedua*, gitar eletrik yang bersumber dari penguat elektronik. Kisaran harga produk gitar Masmul *Custom* di hargai dari Rp 100.000 sampai jutaan rupiah tergantung pada bahan yang digunakan dan jenis gitarnya.

³⁵ Bapak M, Pemilik Usaha Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 28 Maret 2022

³⁶ A, karyawan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022.

Sama halnya apa yang diungkapkan oleh Bapak M bahwa :

.....Selain itu, material yang digunakan dalam pembuatan gitar ini antara lain kayu sapele, siprus, rasswood, mahoni dimana bahan baku tersebut dipesan dari Jawa, sedangkan beberapa gitar lainnya menggunakan bahan baku jenis laminated (terbuat dari bahan kayu lapis atau triplek). Pemilihan bahan yang kami gunakan ini tentunya berkualitas sehingga bisa awet dan juga konsumen bisa memilih bahan pada gitar *custom*-nya. Untuk bahan yang paling diminati oleh konsumen adalah bahan mahoni.³⁷

Berdasarkan data dan hasil wawancara diatas maka diketahui pengembangan usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* ini tidak hanya melakukan diferensiasi produk pada komponen gitar saja, akan tetapi juga melakukan diferensiasi produk pada jenis produk gitar tersebut. Hal ini sesuai dengan kategori diferensiasi produk sebagai berikut:

1. Sifat produk

Dimana jenis produk gitar *Masmul Custom* memiliki sifat yang tahan lama karena pemilihan material yang digunakan berkualitas seperti kayu sapele, siprus, *rasswood*, mahoni, sedangkan beberapa gitar lainnya menggunakan bahan baku jenis *laminated* (terbuat dari bahan kayu lapis atau triplek). Dari banyaknya varian gitar dengan harga yang ditawarkan tentunya konsumen dapat memilih harga yang ada sesuai dengan kualitas yang ada.

2. Ketidaktepatan Informasi.

Produk gitar Masmul *Custom* ini relatif dijual dengan harga dari ratusan ribu sampai jutaan tergantung pada bahan dan jenis gitar yang

³⁷ Bapak M, pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 28 Maret 2022

dipilih oleh konsumen. Namun hal tersebut tidak mengurangi jumlah permintaan pesanan konsumen. Adapun bahan yang paling banyak diminati konsumen adalah bahan mahoni yang merupakan bahan berkualitas.

3. Penilaian Subjektif.

Berdasarkan kualitas bahan baku dan karakteristik yang dimiliki juga dapat berpengaruh pada penjualan. Apabila diferensiasi produk yang dimiliki gitar Masmul *Custom* terus meningkat maka akan memudahkan usaha gitar tersebut unggul dalam bersaing dengan produk lainnya.

Diferensiasi produk tidak hanya berpatok pada 3 kategori yang menentukan diferensiasi produk diatas, Akan tetapi dalam melakukan diferensiasi produk kerajinan gitar Masmul *Custom* juga melakukan pemilihan material yang tepat disesuaikan dengan keinginan konsumen.

Selain itu memberikan pelayanan yang baik, berusaha untuk menjaga kualitas yang sudah ada dan dapat memenuhi permintaan *custom* dari pelanggan dengan baik.³⁸ Hal ini diperkuat oleh pernyataan dari salah satu *customer* gitar Masmul *Custom* yaitu D yang mengatakan bahwa gitar Masmul *Custom* ini berbeda dengan gitar lainnya yaitu *neck* gitar yang tidak sambungan, apabila memakai senar nomor 11 tidak khawatir patah dan melengkung di bagian stangnya. Ia merasa puas dengan hasil dan spesifikasi yang dijanjikan dari mulai desain sampai pada *playability* gitar

³⁸ Bapak M, selaku pemilik usaha kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 30 Maret 2022

tersebut. kemudian harga yang ditawarkan sangat terjangkau dan kualitas produknya pun tidak kalah dengan gitar pabrikan.³⁹

Dalam hal strategi diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* ini sesuai dengan strategi diferensiasi dimana selalu mengevaluasi material yang digunakan untuk bisa mengetahui kelebihan dan kelemahan material tersebut sehingga bisa memberikan yang terbaik sesuai apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Kemudian karakteristik produk yang sudah melekat bagi konsumen ini memberikan citra positif bagi usaha kerajinan gitar Masmul. Sementara itu, usaha ini juga berhasil meyakinkan konsumen akan keunggulan produknya dengan siap menerima *custom* yang sesuai dengan selera konsumen dan juga ciri khasnya sehingga dampak yang diberikan adalah kepercayaan konsumen pada usaha gitar Masmul. Dari kepuasan konsumen tersebut maka dengan mudah bagi para pelaku usaha untuk mendapatkan kelayakan konsumen yang tentunya menjadi keuntungan bagi usaha gitar Masmul *Custom*.

Selanjutnya strategi pengembangan usaha gitar Masmul melalui diferensiasi produk ini juga sama seperti halnya teori strategi pengembangan usaha sebagai berikut :

1. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategic*).

Hasil penelitian pada kerajinan gitar Masmul *Custom* ini strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usahanya adalah dengan menjalin mitra kepada para *reseller*, hal ini dijelaskan oleh

³⁹ D, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 1 April 2022

Bapak M bahwa pengembangan usaha yang sudah dilakukan salah satunya terdapat 4 reseller yang dimiliki yaitu berasal dari Kalimantan, Bengkulu, Riau dan Bandar Lampung.⁴⁰

Dapat dipahami bahwa kerajinan gitar Masmul *Custom* ini melakukan strategi integrasi vertikal ke depan melalui *reseller* tentunya dengan mudah mengembangkan usahanya, menjangkau pasaran dengan lebih mudah, menghemat biaya (operasional, transportasi, buka cabang baru), meningkatkan penjualan dan sekaligus menjadi *branding* bisnis bagi usaha tersebut.

2. Strategi Intensif (*intensive strategy*).

Hasil penelitian pada kerajinan gitar Masmul *Custom* ini strategi intensif difokuskan pada diferensiasi produk.⁴¹ Diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* ini ditekankan pada ciri khas komponen produk gitar yang berbeda dengan gitar pesaing, kualitas produk dan promosi.

Dapat diketahui strategi intensif yang dilakukan kerajinan gitar Masmul *Custom* ini berfokus pada pengembangan produk melalui diferensiasi produk yaitu karakteristik produk, menjaga kualitas produk dan promosi agar dapat meningkatkan penjualan. Dari diferensiasi produk ini tentu akan tercipta segmentasi pasar dan lebih mudah dalam meningkatkan penjualan. Dengan demikian diferensiasi

⁴⁰ Bapak M, selaku pemilik kerajinan gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022.

⁴¹ *Ibid.*

produk berpengaruh pada pengembangan usaha yang dilakukan sehingga dapat meningkatkan keuntungan dan penjualan.

3. Strategi diversifikasi (*Diversification Strategy*).

Hasil penelitian pada kerajinan gitar Masmul *Custom* ini memiliki banyak varian produk dan desain yang ditampilkan sehingga memudahkan para konsumen untuk dapat memilih. Seperti yang diungkapkan oleh A selaku karyawan gitar Masmul *Custom* mengatakan bahwa produk gitar yang ada memiliki 2 macam, yang gitar akustik dan gitar elektrik. Selain itu juga ada bass dan cajon.⁴²

Dapat diketahui bahwa varian produk yang dimiliki oleh kerajinan gitar Masmul *Custom* ini merupakan strategi diversifikasi yang dapat bernilai secara kompetitif dengan pesaing dan sebagai bahan referensi bagi para konsumen untuk memberi keputusan pembelian. Strategi diversifikasi ini sangat mampu untuk menarik minat dan menciptakan rasa kepuasan bagi konsumen

4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*).

Hasil penelitian pada kerajinan gitar Masmul *Custom* ini strategi bertahan yang dilakukan adalah diferensiasi produk dan promosi melalui sosial media dan juga peningkatan pada pelayanan dan kualitas produk.

Dapat dipahami bahwa strategi bertahan yang dilakukan kerajinan gitar Masmul *Custom* ini berfokus pada menjaga kualitas

⁴² A, selaku karyawan kerajinan gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

produk dan peningkatan penjualan melalui diferensiasi produk serta promosi dimana hal tersebut sangat membantu untuk meningkatkan citra perusahaan dan kepuasan konsumen sehingga dapat meminimalisir dari kebangkrutan. Adanya diferensiasi produk ini juga dapat menarik kelayakan konsumen. Kepuasan konsumen juga hal terpenting dalam usaha yang dijalankan, peningkatan pelayanan serta kualitas produk yang mumpuni dapat menjadikan perusahaan lebih mudah untuk dikenal oleh masyarakat luas.

Berdasarkan hasil wawancara dan teori yang dikemukakan dapat diketahui strategi pengembangan usaha gitar Masmul *Custom* ini melalui diferensiasi produk yaitu pada karakteristik produk, menjaga kualitas produk dan promosi. Hal ini sebagai fokus diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* demi keberlangsungan usaha. Kemudian menjalin mitra dengan *reseller* guna memperluas target pasar untuk mempertahankan usaha tersebut. Tidak hanya itu, usaha kerajinan gitar Masmul juga melakukan banyak varian produk sebagai strategi diversifikasi agar konsumen tertarik dan menjadi bahan referensi dalam keputusan pembelian oleh pelanggan.

Adapun indikator diferensiasi produk yang dimiliki gitar Masmul *Custom* dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Bentuk

Dalam hal ini bentuk dapat dideferensiasikan ke dalam ukuran, model maupun jenis atau varian produk. Hasil penelitian yang

diperoleh bentuk yang ada pada produk kerajinan gitar Masmul *Custom* ini adalah banyaknya varian produk , model dan juga tersedia dalam ukuran kecil, sedang dan besar.

Untuk jenis gitar yang disediakan itu ada 2 yakni gitar akustik dan gitar elektrik. Adapun macam-macam gitar akustik ini diantaranya gitar klasik, akustik jumbo, gitar elektrik akustik, gitar folk akustik dan gitar solid. Sedangkan gitar elektrik yang bersumber dari penguat elektronik. Selain itu terdapat produk lainnya seperti cajon, bass dan ukulele.⁴³ Akan tetapi untuk model ada banyak berbagai macam salah satunya model *catue*.

Dapat disimpulkan diferensiasi produk yang diterapkan pada gitar Masmul *Custom* dapat menjawab indikator bentuk melalui banyaknya varian produk gitar yang ditawarkan, hal ini sangat membantu konsumen dalam menetapkan keputusan pembelian dengan pilihan produk yang ada.

2. Daya Tahan

Dalam hal ini daya tahan menjadi suatu pertimbangan konsumen yang ingin memiliki produk yang unggul dalam daya tahan. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa kualitas dari bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gitar ini sangat baik dan memiliki daya tahan lama. Beberapa Material yang digunakan didatangkan langsung dari Jawa yaitu kayu sapele, siprus, rasswood, , mahoni atau

⁴³A, Karyawan Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

mahogany dan beberapa bahan *laminated*. Sebelum tahap pemasangan fret dan pin tentu nya gitar tersebut di cat dengan cat yang bagus dan di *clear* supaya bisa menambah keestetikan gitar dan tahan lama.⁴⁴ Senada dengan pernyataan yang diberikan oleh J selaku *customer* gitar Masmul *Custom* ini ia mengatakan bahwa daya tahan gitar Masmul ini sangat baik dan juga tergantung dengan perawatan yang dilakukan oleh konsumen. Beliau menambahkan bahwa kualitas gitar Masmul ini dapat disesuaikan dengan budget, jika ingin kualitas nya lebih baik lagi maka harus siap dengan budget karena konsumen disini diperbolehkan memilih bahan yang diinginkan sesuai dengan harganya, maksudnya harga sesuai dengan kualitas.⁴⁵

Dapat disimpulkan ketahanan dari produk gitar Masmul *Custom* dari pemilihan kualitas bahan baku dan pengecatan. Selain itu para konsumen juga bisa memilih bahan yang ingin mereka gunakan pada *custom* gitar mereka yang bisa disesuaikan dengan budget yang dimiliki. Hal tersebut membuktikan bahwa diferensiasi produk berdasarkan indikator daya tahan lama, pemilihan kualitas bahan sangat penting bagi konsumen untuk disesuaikan dengan selera dan budget yang dimiliki dan tahap finishing gitar Masmul *Custom* dapat membuat tahan lama dari kondisi atau cuaca yang berubah-ubah.

⁴⁴ U, Karyawan Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

⁴⁵ J, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 26 Juni 2022

3. Keandalan

Keandalan adalah produk tersebut tidak cepat rusak atau gagal dalam periode waktu tertentu. Berdasarkan pada hasil penelitian yang diperoleh produk gitar Masmul *Custom* ini sangat dapat diandalkan. Kualitas yang ditawarkan juga sangat baik dan gitar ini dapat digunakan dalam jangka waktu panjang. Dalam pengiriman barang juga *packaging* yang digunakan adalah kardus dan di lapiasi kerangka kayu.⁴⁶

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* pada indikator keandalan sangat bagus dan dapat digunakan dalam jangka panjang. Selain itu faktor terjaganya barang pada saat pengiriman barang juga diperhatikan oleh pihak gitar Masmul *Custom*. Hal ini membuktikan bahwa kualitas gitar Masmul *Custom* dapat diandalkan.

4. Mudah Diperbaiki

Berdasarkan hasil penelitian gitar Masmul *Custom* ini belum pernah ada komplain mengenai kerusakan yang terjadi pada gitar. Dan apabila terjadi kerusakan maka konsumen dapat memberi tahu, terlebih usaha gitar Masmul *Custom* ini juga menyediakan jasa reparasi gitar sehingga konsumen dapat mendatangi langsung ke tempat usaha tersebut.⁴⁷

⁴⁶ R, Karyawan Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 30 Maret 2022

⁴⁷ Bapak M, Pemilik Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada indikator mudah diperbaiki di gitar Masmul *Custom* tidak ada masalah atau komplain dari pelanggan mengenai gitar dan juga usaha kerajinan gitar Masmul menyediakan jasa reparasi (perbaikan) gitar. Hal ini menunjukkan bahwa pengerjaan gitar Masmul *Custom* sangat baik.

5. Gaya

Gaya dapat menjelaskan karakteristik perasaan atau penampilan yang ditimbulkan dari pembeli tersebut sehingga berpengaruh bagi konsumen. Gaya yang ada pada gitar Masmul *Custom* ini memiliki 2 jenis gitar secara umum yaitu gitar akustik dan elektrik yang desainnya dimodifikasi pada model dan neck gitar. Sementara pada model yang dimodifikasi ini disesuaikan dengan selera customer. Berdasarkan hasil penelitian menurut A selaku *customer* ini mengatakan bahwa ia merasa puas dengan desain gitar yang dimiliki Masmul *Custom* dan juga banyaknya varian produk yang ditawarkan sangat memudahkan dalam memilih produk. Selain itu, desain juga bisa dicustom oleh *customer* sesuai selera mereka..⁴⁸ Desain dan banyaknya varian produk yang ditampilkan sangat menarik konsumen dan tentunya menjadi nilai plus bagi usaha gitar Masmul *Custom*.

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada indikator gaya yang dilakukan oleh gitar Masmul *Custom* ini memiliki desain yang menarik sesuai dengan permintaan konsumen sehingga

⁴⁸A, *Customer* Kerajinan Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 25 Maret 2022

konsumen merasa puas dan tertarik pada gitar tersebut, hal ini menunjukkan bahwa produk tersebut mendapatkan citra positif dari konsumen.

6. Fitur

Pada dasarnya produk memiliki fitur dan fungsi dasar yang berbeda maka dari itu hendaknya perusahaan memiliki fitur baru agar dapat bersaing dengan produk sebelumnya. Berdasarkan hasil penelitian menurut Bapak M mengenai fitur yang ada pada produk gitar Masmul *Custom* ini lain daripada produk gitar pada umumnya. Fitur tersebut diantaranya: 1) *Neck* tidak sambungan; (2) *Brit* tidak dibaut; (3) dapat meng*Custom* gitar dan ukiran sesuai permintaan *Customer* (4) *Fingerbord* yang bormotif dan bervariasi.⁴⁹ Hal senada juga diungkapkan oleh J selaku customer gitar Masmul, dimana beliau mengatakan bahwa gitar Masmul Custom ini sangat menarik dari segi top yang ada *brit* itu tidak dibaut namun kuat, *fingerboard* yang nyaman, dan *neck* tidak sambungan hal ini membuatnya tertarik.⁵⁰

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada indikator fitur yang dimiliki gitar Masmul *Custom* ini sangat unik dan berbeda dari produk lainnya dan tidak dapat ditiru. Oleh karenanya fitur tersebut dapat menjadi suatu cara paling efektif yang digunakan untuk bersaing dalam pasaran produk gitar.

7. Kualitas Kerja

⁴⁹Bapak M, Pemilik Kerajinan Gitar Masmul *Custom*, Wawancara pada tanggal 28 Maret 2022

⁵⁰ J, customer gitar Masmul Custom. Hasil wawancara pada tanggal 26 Juni 2022.

Karakteristik produk terletak pada kinerja produk yang berdampak pada citra produk, loyalitas pelanggan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan R selaku *customer* diperoleh bahwa *playability* gitar Masmul *Custom* nyaman serta kualitas gitar yang cukup mumpuni.⁵¹ Senada dengan R, menurut J juga berpendapat sama bahwa *playability* gitar ini sangat nyaman dan suaranya enak tone nadanya pas.⁵² *Playability* ini tentunya tidak mudah untuk cocok, akan tetapi *playability* gitar masmul *Custom* ini baik sehingga banyak konsumen yang nyaman berlangganan karena kualitas gitar tersebut.

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada indikator kualitas kerja gitar Masmul *Custom* ini sangat mumpuni pada *playability* gitar. Tentu hal ini sangat berdampak pada citra produk gitar tersebut sekaligus membuat konsumen percaya dengan kualitas kinerja yang diberikan pada gitar Masmul *Custom*.

8. Kesesuaian

Dalam hal ini pemenuhan semua unit dan tingkat kesesuaian produksinya terhadap target spesifikasi yang sudah dibuat. Berdasarkan hasil penelitian didapat bahwa kesesuaian produk gitar Masmul *Custom* ini juga sudah sesuai dengan spesifikasi yang ditawarkan dari mulai kualitas bahan, kerapihan, pengecatan dan *playability*-nyasesuai dengan standar produksi yang dibuat. Hal ini diperkuat oleh pernyataan A selaku *customer* menuturkan bahwa tidak

⁵¹R, *Customer* Gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 30 Maret 2022

⁵²J, *customer* gitar Masmul *Custom*. Hasil wawancara pada tanggal 26 Juni 2022.

hanya pembuatan gitar secara *custom* tetapi juga ukiran dapat dicustom sesuai keinginan pelanggan.⁵³ Tentunya kesesuaian ini yang diharapkan oleh setiap pembeli bahwa produk yang diterima sudah sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan.

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada indikator kesesuaian gitar Masmul *Custom* ini direspon dengan positif oleh konsumen dengan terpenuhinya permintaan konsumen. Bagi suatu perusahaan dengan memenuhi permintaan konsumen memiliki kepuasan tersendiri. Dan apabila permintaan konsumen dapat diwujudkan dengan baik maka akan berdampak pada reputasi usaha tersebut. dengan demikian usaha kerajinan gitar Masmul *Custom* telah berhasil dalam memenuhi target pasar.

9. Rancangan desain

Rancangan desain sangat menentukan keunggulan suatu produk perusahaan dengan fitur penampilan dan fungsi produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan. semakin baik rancangan desain yang dibuat maka akan menjadi daya tarik bagi para konsumen. Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari D selaku *Customer* dikatakan bahwa gitar Masmul *Custom* ini berbeda dengan gitar lainnya. Keunikan gitar Masmul ini adalah neck gitar yang tidak sambungan, apabila memakai senar nomor 11 tidak khawatir patah dan melengkung di bagian stangnya. Warna pengecatan gitar juga bisa

⁵³A, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 1 April 2022

memilih sesuai selera kita. Ia merasa puas dengan hasil dan spesifikasi yang dijanjikan dari mulai desain sampai pada *playability* gitar tersebut. kemudian harga yang ditawarkan sangat terjangkau dan kualitas produknya pun tidak kalah dengan gitar pabrikan.⁵⁴

Dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada indikator rancangan desain gitar Masmul *Custom* ini sangat baik dari spesifikasi bentuk, kualitas kerja, fitur, kesesuaian, daya tahan, keandalan, mudah diperbaiki dan gaya. Hal ini tentu menjadi poin keunggulan produk untuk menarik minat konsumen serta bersaing unggul dengan produk lainnya.

Berdasarkan pemaparan keseluruhan indikator diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* ini sudah sesuai dengan kedelapan indikator diferensiasi produk menurut Kotler dalam Thariz. Dari bentuk yang memiliki bermacam varian produk, ukuran serta model. Kemudian daya tahan yang dimiliki tahan lama. Selanjutnya gitar Masmul *Custom* dapat diandalkan dalam jangka waktu lama dan mudah diperbaiki. Adapun gaya ini sangat menarik karna desain yang ditampilkan beragam. Penambahan fitur *neck* tidak sambungan, *brit* di lem tidak baut, dapat mengcustom gitar dan *fingerbrod* yang bermotif dan bervariasi. *playability* gitar Masmul *Custom* begitu nyaman. Sementara spesifikasi sesuai dengan permintaan dari konsumen.

⁵⁴D, *Customer* gitar Masmul *Custom*. Wawancara pada tanggal 1 April 2022

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan mengenai strategi pengembangan usaha gitar Masmul *Custom* melalui diferensiasi produk sudah sesuai dengan yang diharapkan konsumen. Dimana diferensiasi produk yang dilakukan oleh gitar Masmul terfokus pada 3 aspek yaitu karakteristik produk (ciri khas), menjaga kualitas produk dan promosi. Hal ini merupakan bagian strategi diferensiasi produk gitar Masmul Custom agar dapat mempertahankan dan memajukan usaha nya, sehingga dapat meningkatkan penjualan serta profitabilitas yang tinggi.

Terkait indikator diferensiasi produk gitar Masmul *Custom* tersebut sudah sesuai dengan indikator diferensiasi produk menurut Kotler dalam thariz berupa bentuk, daya tahan, dapat diandalkan, mudah diperbaiki, gaya (desain), fitur, *performance* , kesesuaian dan rancangan desain. Hal ini diperkuat oleh wawancara dengan para *customer* yang menyatakan bahwa mereka setuju dan sangat puas dengan *custom* yang diharapkan. Selain itu, gitar Masmul *Custom* ini sangat berbeda dari gitar pada umumnya dimana neck tidak sambungan, *Brit* tidak dibaut, dapat mengcustom gitar dan ukiran sesuai permintaan *customer* dan *Fingerbord* yang bormotif dan bervariasi. Harga yang ditawarkan sangat terjangkau mulai dari ratusan ribu sampai jutaan rupiah dan *playabilitynya* tidak kalah dengan gitar buatan pabrik.

B. Saran

Untuk mencapai tujuan yang optimal, maka peneliti menyumbangkan saran yang dapat menjadi pertimbangan dan pengembangan selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Bagi usaha gitar Masmul *Custom*, hendaknya selalu menginovasi produk gitar agar variasi produk menjadi bertambah. Kemudian melakukan penambahan karyawan lebih banyak lagi supaya dapat membantu mengurangi angka pengangguran di daerah tempat usaha sekaligus dapat membantu usaha gitar Masmul *Custom* dalam meningkatkan produksi. serta membantu menumbuhkan keterampilan dan memotivasi pemuda Pujodadi agar memiliki jiwa *entrepreneurship* melalui kreativitas seni daerah. Selain itu juga hendaknya usaha gitar Masmul *Custom* mendaftarkan surat izin usaha agar mendapat dukungan dari pemerintah.
2. Bagi Pemerintah, hendaknya memberikan dukungan dan membantu permodalan pada UMKM lokal seperti kerajinan produk gitar ini guna dapat menjadi produk lokal yang unggul dan bersaing.
3. Bagi Pembaca, untuk dapat melakukan penelitian lebih lanjut dari sisi yang berbeda dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Annisa,Nanda, Bambang Dwi Hartono, Muchdie Syarun,"Analisis Strategi Pemasaran dan Diferensiasi Produk Melalui Instagram Dalam Menciptakan Loyalitas Konsumen di Kedai Kopi Darling Habit",*Jurnal Manajemen Bisnis dan Politik* Vol 1 No 1/2020.
- Anoraga,Pandji.*Pengantar Bisnis: Pendekatan Bisnis dalam Era Globalisasi*.Jakarta:Rineka Cipta,2007.
- Antonius Ong, Ian dan Sugiono Sugiharto,"Analisa Pengaruh Strategi Diferensiasi, Citra Merek, Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan di Cincau Station Surabaya"*Jurnal Manajemen Pemasaran* Vol.1 No.2/2013.
- Ardiansyah, Haris dan Ima Amaliah,"Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Kecil Tahu Cibuntu di Kecamatan Bandung Kulon Kota Kembang,"*Jurnal Dinamika Ekonomi* Vol. 11 No. 1/2015.
- Baharmal Dejawata, Thariz, Srikandi Kumadji dan Yusri Abdillah,"Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan,"*Jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 17 No. 2/Desember,2004.
- Budio, Sesra," Strategi Manajemen Sekolah",*Jurnal Menata* Vol 2 No 2/2019.
- Daniel Willem Rompas, James."Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Rumput Laut dalam Meningkatkan Produksi di Pulau Nain Kabupaten Minahasa Utara," *Jurnal Administrasi Publik* Vol.4 No. 1/2018.
- Darmanto dan Sri Wardaya.*Manajemen Pemasaran Untuk Mahasiswa, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.Yogyakarta: Deepublish, 2016.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran,2019.
- Fatihudin, Didin & Anang Firmansyah.*Pemasaran Jasa (Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan)*.Yogyakarta: Penerbit Deepublish,2019.
- Hafsah, M.J,"Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)",*Jurnal Infokop* No. 25/2015.
- Hanmry Ronaldo Tampi, Nicky"Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Layanan dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan",*Jurnal EMBA* Vol 3 No 4 Desember /2015

- Hardani et.al.*Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*.Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020.
- Humaizar.*Manajemen Peluang Usaha*.Bekasi: Dian Anugerah Perkasa, 2010.
- J. Moeleong, Lexy.*Metode Penelitian Kualitatif*.Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2018.
- Milhani dan Thomas Robert Hutauruk,“Strategi Pengembangan UMKM Dapur Etam Sejahtera Samarinda dalam Meningkatkan Penjualan,”*Jurnal Riset Inosa* Vol. 2 No. 2/2020.
- Oktarina, Dera,*Analisis Diferensiasi Produk dan Strategi harga Industri Percetakan di Kota Palembang*. Inderalaya: Mahasiswi Universitas Sriwijaya,2011.
- Pinardi, Rachmad,*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Mokumoku: Mahasiswa IAIN Bengkulu, 2021.
- Pratama Sahetapy, Joefer,“Diferensiasi Produk Strategi Merek,Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Meubel Sinar Sakti Manado”,*Jurnal EMBA* Vol. 1 No. 3/September 2013.
- Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia, Februari 2018.
- Sabiq Hillal Al Fatih, Muhammad, Reza Muhammad Rizqi dan Nova Aditya Ananda,“Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa),”*Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. 2 No. 1/2019.
- Satyarini,Ria.”Strategi Diferensiasi Sebagai Alat Untuk Memenangkan Persaingan Pada Industri Kreatif di Bandung”,*Jurnal Bina Ekonomi* Vol 20 No 1/2016.
- Siyoto,Sandu. *Dasar Metodologi Penelitian*.Yogyakarta:Literasi Media Publishing,2015.
- Sridewi,Novia. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat*. Mataram: Universitas Islam Negeri Mataram,2020.
- Subagyo,Ahmad.*Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*.Jakarta: PT Gramedia,2008.
- Sugiyono,*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung:Alfabeta,2013.

-----,*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta,2014.

-----,*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta,2017.

Surya Maulana,Asep. *Kewirausahaan(Enterpreneurship) dalam Pandangan Islam (Historis-Politik dan Ekonomi)*.Pekalongan: PT Nasya Expanding Management, 2020.

Tarida,Yuni,"Strategi Diferensiasi Produk, Diversifikasi Produk,Harga Jual Dan Kaitannya Terhadap Penjualan Pada Industri Kerajinan Rotan Di Kota Palembang", *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol.10 No 2/2012.

Umar,Husein.*Strategic Management In Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2001.

Widayati,Enny,dkk,"Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri", *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi* Vol.62 No.2/2019



**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-0688/In.28.1/J/TL.00/03/2022
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Hotman (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **ILFAN HAFIDDIN**
NPM : 1702040032
Semester : 10 (Sepuluh)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL
CUSTOM MELALUI DIFERENSIASI PRODUK

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, 09 Maret 2022
Ketua Jurusan,



Dharma Setyawan MA
NIP 19880529 201503 1 005



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan
Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1702040032

Semester/TA : X/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 31/10/2022 /5	Hal skripsi; seputar / lpt diujikan & Fakultas/ prodi / & Munasqalah -	

Dosen Pembimbing,


Herman, M.Es

Mahasiswa ybs,


Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan
Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1702040032

Semester/TA : X/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 17/5/2022 5	<ul style="list-style-type: none">✓ Analisis kasus disajikan dg teori & kasus lebih detail & tajam✓ Kesimpulannya disajikan dg analisis✓ Saran kasus sesuai dg hasil temuan/wawancara.	

Dosen Pembimbing,

Hofman, M.Es

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1702040032

Semester/TA : X/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 4/2022 /4	<ul style="list-style-type: none">✓ fot note data hasil interviewBisemaih dg tgl, bln & tahu waktu interview.✓ Data hasil wawancara.Bibuat sistematika, mengacu pd APD.✓ APD harus terdapat semua.	

Dosen Pembimbing,

Hotman, M.Esy

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1702040032

Semester/TA : X/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 21/3/2022	✓ Acc Outline ✓ Acc APD ✓ lanjut ke BAB Berikutnya	

Dosen Pembimbing,

Hodhan, M.Esy

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1702040032

Semester/TA : X/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<ul style="list-style-type: none">- Nama Informan di Singkat Inisial- Tambahkan wawancara dengan Customer- beri keterangan sebagai apa Sinarasumber di wawancara- tambahkan teknik uji keabsahan data	
	Jumat 18/2022 3	Ace BAB I-III lanjutt ke akhir & APD	

Dosen Pembimbing,

Hotman, M.Esy

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1702040032

Semester/TA : X/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu 9/28 /3	<ul style="list-style-type: none">- Tambahkan footnote data wawancara di data prasurvey- Omsd ?- Tambahkan rumus di tabel- Perlu penambahan deskripsi mengenai strategi pengembangan- buat sebuah keterkaitan ayat Strategi pengembangan usaha dengan sebelumnya / sebelumnya.- Tambahkan menurut peneliti di bawah penjelasan ayat- Tambahkan penjelasan di definisi diferensiasi produk	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa ybs,

Hotman, M.Esy

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Ilfan Hafiddin
NPM : 1702040032

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/ TA : X / 2021-2022

No	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 20/02 /01	Ace Proposal Shipi y dapat diseminasi di Seminar proposal Shipi Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Metro.	

Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/ESy (Ekonomi Syaiah)

NPM : 1702040032

Semester/TA : IX/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<p>~ teori harus mendefinisikan variabel judul</p> <p>~ teori mengenai Analisis SWOT/5W+1H</p> <p>~ Teori : yang digunakan pada BAB II harus dipahami</p>	

Dosen Pembimbing,

Holman, M.Esv

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/ESy (Ekonomi Syaiah)

NPM : 1702040032

Semester/TA : IX/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 18/11 2021	<p>~ Penelitian Pelebaran perlu dijelaskan persamaan dan perbedaannya dg penelitian yang akan diteliti.</p> <p>~ Penelitian Pelebaran mencakup:</p> <ul style="list-style-type: none">- Judul Penelitian- Identitas Penelitian- Fokus penelitian- Persama > Peneliti ?- Perbeda > Peneliti ? <p>~ Permasalahan apa sebenarnya yang akan diteliti, harus ada uraian pengelompokan pd LBM</p>	

Dosen Pembimbing,

Hatman, M.Esy

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ilfan Hafiddin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan
Bisnis Islam/ESy (Ekonomi Syaiah)

NPM : 1702040032

Semester/TA : IX/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamih ~ 9/-2021 11	Data pre survey tgl kempa kura & gilae ~ Teori yang terlalu banyak, karena ini masih proposal ~ Metode wawancara diperbaiki ~ Teknik Analisis data perlu dijelaskan dan digambarkan.	

Dosen Pembimbing,

Hetman, M.Esv

Mahasiswa ybs,

Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**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-0867/In.28/D.1/TL.00/03/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pemilik Usaha KERAJINAN GITAR
MASMUL CUSTOM
di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0868/In.28/D.1/TL.01/03/2022, tanggal 24 Maret 2022 atas nama saudara:

Nama : **ILFAN HAFIDDIN**
NPM : 1702040032
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM MELALUI DIFERENSIASI PRODUK".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 24 Maret 2022
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM MELALUI DIFERENSIASI PRODUK

Alat Pengumpul Data (APD)

A. Wawancara

- 1. Pertanyaan tentang Profil Usaha Kerajinan Gitar Masmul Custom**
 - a. Bagaimana sejarah berdirinya usaha kerajinan gitar Masmul Custom ?
 - b. Sudah berapa lama usaha gitar ini didirikan ?
 - c. Apa yang melatar belakangi untuk memilih bisnis gitar ?
 - d. Berapakah jumlah tenaga pekerja di usaha kerajinan gitar Masmul Custom ini ?
 - e. Apakah ada tujuan dan visi misi dari usaha kerajinan gitar Masmul Custom tersebut ?
 - f. Siapa saja yang termasuk dalam struktur organisasi usaha kerajinan gitar Masmul Custom?
- 2. Pertanyaan tentang Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Gitar Masmul Custom**
 - a. Apa saja pengembangan usaha yang sudah dilakukan oleh Pengelola ?
 - b. Bagaimana tahapan pengembangan usaha yang diambil sebagai upaya pengembangan usaha ?
 - c. Bagaimana strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha kerajinan gitar Masmul Custom ?
 - d. Apakah terjadi peningkatan penjualan gitar setiap bulannya ?
- 3. Pertanyaan tentang Diferensiasi Produk Gitar Masmul Custom**
 - a. Apa saja karakteristik produk gitar Masmul Custom yang membedakan produk gitar ini dengan gitar pesaing lainnya ?
 - b. Apa saja diferensiasi produk yang ada pada produk gitar Masmul Custom ?
 - c. Sebutkan produk yang ada di kerajinan gitar Masmul Custom dan berapa harga per produk yang ditawarkan kepada konsumen ?
 - d. Apakah produk gitar ini sudah memiliki merek di pasaran,jika ada apa nama merek produk gitar tersebut ?

- e. Bagaimana bentuk promosi yang dilakukan untuk menarik minat konsumen ?
- f. Bagaimana strategi diferensiasi yang diterapkan pada kerajinan gitar Masmul Custom ?

4. Pertanyaan kepada Konsumen Produk Kerajinan Gitar Masmul Custom

- a. Apa alasan anda tertarik dengan produk kerajinan gitar Masmul Custom ?
- b. Menurut Anda apa yang membedakan produk kerajinan gitar Masmul Custom ini dengan produk gitar lainnya ?
- c. Apakah anda pernah mengcustom atau memperbaiki gitar anda di kerajinan gitar masmul Custom?
- d. Apakah anda puas dengan produk gitar yang ditawarkan ?

B. Dokumentasi

- 1. Foto-foto produk kerajinan gitar Masmul Custom
- 2. Foto-foto proses pembuatan gitar Masmul Custom


Metro, Maret 2022

Mengetahui,
Dosen Pembimbing ,

Mahasiswa Ybs,



Hotman, M. E. Sy



Ilfan Hafiddin
NPM. 1702040032



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
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 : Ilfan Hafiddin
NPM : 1702040032
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Gitar Masmul Custom Melalui Diferensiasi Produk** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 6 Juni 2022
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dharma Setyawan, M.A.
NIP.198805292015031005

Lampiran 7

Dokumentasi Peneliti dengan Informan di Kerajinan Gitar Masmul Custom

1. Foto peneliti dengan pemilik usaha Kerajinan Gitar Masmul Custom



2. Foto peneliti dengan karyawan Kerajinan Gitar Masmul Custom





3. Foto peneliti dengan customers Kerajinan Gitar Masmul Custom





4. Foto produk yang ada di kerajinan gitar Masmul *Custom*



Gambar 1. Gitar Full Solid



Gambar 2. Ukulele/kentrung



Gambar 3. Cajon



Gambar 4. Gitar Eletrik



Gambar 5. Gitar Full Solid ukiran naga



Gambar 6. bass akustik



Gambar 2. gitar full solid

5. Foto Proses Pembuatan Gitar Masmul Custom

- a. Tahap pertama pembuatan gitar pemilihan bahan untuk top, bag and side disini menggunakan bahan meranti. Setelah pemilihan bahan mempola body meranti di potong menggunakan cutter. Bresing di lem dan direkatkan ke body gitar lalu dikunci menggunakan kayu agar merekat kuat.



Gambar 1 Tahap mempola body gitar dan pemotongan



Gambar 2. Hasil Pemasangan bresing gitar

- b. Kemudian pemasangan bresing dengan besi dan lalu diratakan side gitar dengan menggunakan sugu guna merapihkan dan perataan pada side gitar yang tidak rata dan sekaligus membentuk lengkungan pada body gitar



Gambar 3. Tahap pemasangan bressing dengan besi



Gambar 4. Tahap pemerataan side

- c. Selanjutnya pemasangan bressing penguat body dan dilakukan perapihan dengan alat mesin profil



Gambar 5. Pemasangan bressing dengan penguat body



Gambar 7. Perapihan body gitar dengan alat potong profil



Gambar 8. Hasil body gitar yang sudah dirapihkan

- d. Tahap berikutnya adalah pembuatan neck gitar yang merupakan ciri khas yang dimiliki oleh gitar Masmul Custom. Dalam pembuatan neck gitar ini tidak sambungan yang nantinya bawahnya akan di rekat oleh lem kayu.



Gambar 9. Neck Gitar yang tidak sambungan



Gambar 10. Hasil tempat penyanggah neck gitar yang sudah dibentuk



Gambar 11. Bagian bawah neck gitar yang diberikan lem

e. Kemudian tahap pembuatan lubang tunning dan fret pada gitar



Gambar 12. Pembuatan Lubang Tunning



Gambar 13. Tahap pembuatan lubang fret gitar

- f. Tahap pemasangan truss rod adjustment pada gitar guna dapat memperkuat body gitar



Gambar 14. Truss Rod Adjustemnt yang sudah dipasang

- g. Selanjutnya penghalusan bagian fingerbord gitar. Pada bagian ini bisa dicustom sesuai selera konsumen dan banyak variasi motifnya. Tahap berikutnya adalah penghalusan pada bawah neck gitar dengan alat grenda agar dapat memberikan kenyamanan saat digenggam.



Gambar 15. Hasil Fingerbord gitar yang sudah dihaluskan



Gambar 16. Tahap penghalusan bawah neck gitar dengan alat grenda

- h. Tahap berikutnya adalah pembuatan bride gitar dengan melubangi pin pada bride gitar lalu dipasangkan pada gitar.



Gambar 17. Pembuatan bride gitar



Gambar 18. Pelubangan pin bride gitar

- i. Tahap selanjutnya adalah penyemprotan pada gitar guna tidak ada debu yang menempel pada gitar. Proses ini dilakukan sebelum sandling haller gitar.



Gambar 19. Penyemprotan gitar

- j. Kemudian proses penyemprotan gitar dengan sanding haller guna memampatkan pori-pori pada gitar



Gambar 20. Tahap penyemprotan sanding saller pada gitar



Gambar 21. Hasil gitar yang telah di sanding saller

- k. Pada proses ini adalah tahap pewarnaan pada gitar dengan cat guna memperindah gitar.



Gambar 22. Tahap pengecatan gitar

1. Setelah tahap pewarnaan pada gitar langkah selanjutnya adalah tahap pengclearan gitar dan pemasangan list sound hole.



Gambar 23. tahap pengclearan gitar



Gambar 24. tahap pemasangan list sound hole

- m. Setelah pemasangan list sound hole kemudian pasangkan bridge, tuning, frett dan pin pada gitar.



Gambar 25. Hasil pemasangan fret pada neck gitar



Gambar 26. Tahap pemasangan tuning pada head gitar



Gambar 27. Pemasangan pin dan senar gitar

n. Hasil Gitar yang sudah dirakit



RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap Ilfan Hafiddin, lahir di Semuli Raya, 20 April 1999. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara, putra pertama dari Bapak Jaja Lesmana dan Ibu Nur Rohmah.

Peneliti menyelesaikan masa belajar di TK Islamiyah Daya Sakti pada tahun 2005. Kemudian menempuh pendidikan formal di SD Negeri 02 Daya Sakti lulus tahun 2011. Setelah itu, peneliti melanjutkan pendidikan di Mts Al Muhajirin Bandar Sakti lulus pada tahun 2014. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan tingkat menengah kejuruan di SMK Negeri 01 Tulang Bawang Barat dengan fokus jurusan di Peternakan dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2017. Dan pada tahun 2017, peneliti melanjutkan ke perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, dengan mengambil jurusan S1 Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Peneliti mempersembahkan sebuah skripsi yang berjudul “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN GITAR MASMUL CUSTOM DI DESA PUJODADI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH MELALUI DIFERENSIASI PRODUK sebagai tugas akhir pada perkuliahan di S1 Ekonomi Syariah.