

**INOVASI PRODUK TOPI ANYAMAN BAMBU DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN PENERAJIN DI DESA
LANGKO KECAMATAN JANAPRIA KABUPATEN LOMBOK
TENGAH**



OLEH

LILY SULISTIA PUTRI

Nim : 190501041

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
MATARAM
2023**

**INOVASI PRODUK TOPI ANYAMAN BAMBU DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN PENERAJIN DI DESA
LANGKO KECAMATAN JANAPRIA KABUPATEN LOMBOK
TENGAH**

Skripsi
diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram
untuk melengkapai persyaratan mencapai gelar
Sarjan Ekonomi



Disusun Oleh:

LILY SULISTIA PUTRI

Nim : 190501041

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
MATARAM
2023**

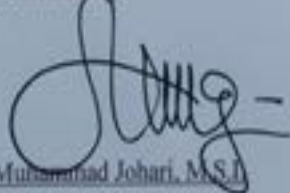
PERSETUJUN PEMBIMBING

PERSETUJUN PEMBIMBING

Skripsi oleh: Lily Sulistia Putri, NIM: 190501041 dengan Judul "Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah" telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 27/03/2023

Pembimbing I



Muhammad Johari, M.S.I
NIP. 98501272018011001

Pembimbing II



Wahyu Khalik, M.Par
NIP.198612292019031007

NOTA DINAS PEMBIMBING

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 27/03/2023

Hal: Ujian Skripsi
Yang Terhormat
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di Mataram

Assalamu alaikum, Wr. Wb.

Dengan Hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama Mahasiswa : Lily Sulistia Putri

NIM : 190501041

Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu

Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko

Kecamatan Japapria Kabupaten Lombok Tengah. Telah memenuhi

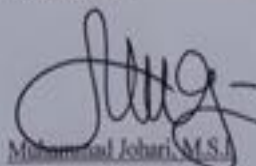
syarat untuk diajukan dalam sidang *monaqsyah* skripsi Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, Kami

berharap agar skripsi ini dapat segera di *Monaqsyah*-kan.

Wassalamu alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing I



Muhammad Johari, M.S.I.
NIP. 98501272018011001

Pembimbing II



Wahyu Khatik, M.Par.
NIP.198612292019031007

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lily Sulistia Putri

NIM : 190501041

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah" ini secara keseluruhan adalah hasil/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

Mataram, 16 April 2023

Saya yang menyatakan



Lily Sulistia Putri

PENGESAHAN

PENGESAHAN

Skripsi oleh: Lily Sulistia Putri, NIM: 190501041 dengan Judul "Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah" telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal 8 Mei 2023

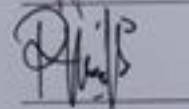
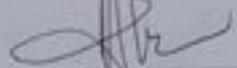
Dewan Penguji

Muhammad Johari, M. S.I.
(Ketua Sidang/Pemb. I)

Walyyu Khalik, M. Par
(Sekertaris Sidang/Pemb. II)

Dr. M. Firdaus, S. H.I., M.Si.
(Penguji I)

Muhammad Rido, S.E., MM.
(Penguji II)



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ridwan Mas'ud, M.Ag
NIP. 196308171997031001

MOTO

“Tetaplah berkarya jangan pernah merasa terganggu dengan beratnya pekerjaanayah dan jauh dari keluarga. Selalu ingat kepada ayah dan ibu yang terus mendoakan kelancaran dalam menyusun karya mu”

~Ayahku~

PERSEMBAHAN

“Hasil karya skripsi ini aku persembahkan kepada: Teruntuk kedua orang tua ku tercinta ibu Zohaeratun dan Bapak Juma’in, yang selalu senantiasa memberikan ku dukungan, terutama bapak ku yang telah bekerja banting tulang bercucuran keringat dan ikhlas jauh dari keluarga selama bertahun-tahun lamanya demi membiayai pendidikan ku dan dorongan serta doa yang tiada henti-hentinya untuk ku. Karya skripsi ini adalah sebagai bukti hormat dan pengabdian serta bentuk terimakasihku yang tidak akan bisa membalas semua yang telah ibu bapak berikan. Kupersembahkan hasil karya skripsi ini, hasil dari doa kalian yang tiada henti. Terimakasih kalian telah menjadi sosok malaikat tak bersayapku, ini adalah sebuah langkah awal putrimu untuk menuju masa depan yang lebih gemilang untuk kalian, semoga ibu dan bapak bisa tersenyum bahagia melihat karya anak mu ini”.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan segala puji dan syukur atas keadiran Allah Swt, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Inovasi Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah”.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan serta dukungan, baik secara moral dan materil. Untuk itu dalam kesempatan kali ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Masnun, M. Ag. Selaku Rektor UIN Matram yang telah memberikan tempat bagi peneliti untuk menuntut ilmu.
2. Dr. Riduan Mas'ud, M. Ag. Selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram
3. Dr. Zufawati, MA selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah.
4. Gatot Suhirman, M.SI selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah
5. Hj. Suharti, M.Ag selaku dosen wali yang telah memberikan arahan pada penelitian dengan menyelesaikan skripsi.
6. Muhammad Johari, M.SI sebagai pembimbing I dan Wahyu Khalik, M.Par sebagai pembimbing II atas kesabaran dan ketulusan hati beliau yang telah melungkan waktu, memberikan masukan, dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini dapat terselsaikan dengan baik.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram yang telah dengan sabar mengajar dan memberikan ilmunya kepada peneliti selama mengikuti program studi.
8. Kepala Desa Langko yang telah mengizinkan penulis melakukan peneliti.
9. Seluruh keluarga terutama kedua orang tua yang sangat tulus memberikan waktu dan kasih sayangnya, yang selalu mendoakan serta memberikan dukungan moral dan materi.
10. Sahabat dan teman-teman seperjuangan yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih banyak sudah mnjadi bagaian dari hidup saya.

Panulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari kesalahan dan jauh dari sempurna. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat berguna dapat berguna baik bagi penulis sendiri maupun pembaca pada umumnya.

Mataram, 17 Januari 2023
Penulis,

Lily Sulistia Putri

DAFTAR ISI

HALAMANSAMPUL	i
HALAMANJUDUL	ii
PERSETUJUANPEMBIMBING	iii
NOTADINASPEMBIMBING	iv
PERNYATAANKEASLIANSKRIPSI	v
PENGESAHANDEWANPENGUJI.....	vi
HALAMANMOTTO	vii
HALAMANPERSEMBAHAN	viii
KATAPENGANTAR	ix
DAFTARISI	xi
DAFTARTABEL	xiii
DAFTARLAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK.....	xvi
BABIPENDAHULUAN	1
A. LatarBelakang	1
B. RumusanMasalah	5
C. Tujuan dan Manfaat	5
D. RuangLingkup dan Setting Penelitian	6
E. TelaahPustaka.....	7
F. Kerangka Teori.....	12
G. Metode Penelitian.....	24
H. Sistematika Pembahasan	30

BABIII Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah 31

- A. Keadaan Umum Desa Langko 31
- B. Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah 36
- C. Kendala Dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Yang Dihadapi Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah 50

BABIIII Kendala Dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Yang Dihadapi Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah 55

- A. Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah 55
- B. Kendala Dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Yang Dihadapi Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah 63

BABIV PENUTUP 66

- A. Kesimpulan 66
- B. Saran 67

DAFTAR PUSTAKA 68

LAMPIRAN 71

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Batas wilayah Desa Langko, 32.
Tabel2.2	Jumlah penduduk di Desa Langko berdasarkan masing-masing dusun, 32.
Tabel 2.3	Jenis mata pencharian masyarakat Desa Langko, 33.
Tabel 2.4	Nama Informan Pengerajin Topi Anyaman Bambu Di Desa Langko, 35.
Tabel2.5	Data Jenis Produk, Lama Menekuni Propesi Sebagai Pengerajin dan Lama Memproduksi Inovasi Topi Anyaman Bambu, 45.
Tabel 2.6	Tingkat Pendapatan Pengerajin Setelah Dikurangi Biaya-Biaya Dari Pembelian Bambu, Tali Kuban dan Tinta Bekas, 61.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara
Lampiran 2	Dokumentasi

INOVASI PRODUK TOPI ANYAMAN BAMBUN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PENERAJI DI DESA LANGKO

Oleh:

Lily Sulistia Putri

Nim 190501041

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh minimnya pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu didalam memproduksi sehingga mempengaruhi minat pembelian konsumen yang mengakibatkan berdampak dalam peningkatan pendapatan pengerajin yang ada di Desa Langko. Dimana tujuan awal dikembangkannya inovasi produk topi anyaman bambu ini untuk meningkatkan pendapatan pengerajin. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan untuk mengetahui kendala dalam strategi pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko. Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan pengerajin topi anyaman bambu yakni: mengembangkan produk, meniru produk pesaing, memadukan konsep-konsep yang sudah ada menjadi yang baru, memasarkan melalui media sosial, meniru harga produk pesaing dan hasil dari strategi inovasi dalam mengembangkan produk topi anyaman bambu menunjukkan bahwa topi dungku tidak terlalu bisa meningkatkan pendapatan pengerajin sedangkan topi corong bisa meningkatkan pendapatan pengerajin. Adapun kendala dari strategi pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin diantaranya dibagi menjadi dua yaitu: Kendala yang berasal

dari dalam diri penegerajin yakni pengerajin kesulitan dalam mengembangkan produk, pengerajin kesulitan dalam memadukan konsep-konsep yang sudah ada menjadi baru, kurangnya Kekreatifan Pengerajin dan adapun kendala yang berasal dari luar diri pengerajin yakni banyaknya pesaing yang meniru produk pengerajin dan kendala dalam memasarkan produk topi anyamn bambu melalui media sosial.

Kata Kunci: Inovasi, Topi Anyaman Bambu dan Pendapatan Pengerajin

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendapatan pengerajin merupakan besarnya nilai sebuah mata uang yang diperoleh oleh pengerajin, di dalam sistem ekonomi dan demokrasi reksoprayitno menjelaskan bahwa pendapatan juga bisa di definisikan sebagai total keseluruhan hasil dari penerimaan pendapatan yang diperoleh pengerajin dalam beberapa jangkau waktu tertentu. Minsalnya dalam penerimaan pendapatan harian, mingguan, bulanan dan tahunan yang di anggap sebagai faktor balas jasa dari suatu barang atau jasa yang sudah di selsaikan.

Menurut para ahli ekonomi berpendapat bahwa tinggi dan rendahnya pendapatan suatu pengerajin dapat ditentukan oleh hasil-hasil produksi dalam menghasilkan suatau barang atau jasa.¹ Menurut yustiawati, jika kemampuan pengerajin semakin besar maka akan meningkatkan jumlah hasil produksi barang ataupun jasa. Oleh karna itu semakin meningkat pula jumlah pendapatan pengerajin yang akan diproleh.² Produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan pengerajin yang bertujuan untuk menambah nilai guna suatau barang atau bisa menciptakan barang baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Dalam kegiatan menamabah daya guna suatau barang tanpa mengubah bentuknya disebut juga sebagai produksi jasa.

Dari pendapat para tokoh di atas bahwa pendapatan pengerajin yaitu merupakan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan sebuah produk yang di produksi oleh pengerajin yang akan di gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup, baik kebutuhan sehari-hari sampai kebutuhan yang akan mendatang. Untuk meningkatkan pendapatan, pengerajin harus menggunakan inovasi-inovasi baru dalam melakukan produksi, yang bertujuan agar denagan adanya inovasi-inovasi terbaru dapat menghasilkan produk-produk yang kreatif.

Menurut Udin Syaefudin, inovasi adalah penemuan sebuah ide baru, konsep yang baru, teknologi yang baru serta cara yang baru

¹Dorris Yadewani. Dkk, “*Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima*”, (Sumatra Barat: Pustaka Galeri Mandiri, 2020), hlm. 76

²Rima Harati, “Analisis Permintaan Gula Pasir di Kota Palangkaraya”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Pariwisata* vol. 2 No. 1 2022, hlm. 60

yang dapat di rasakan pengerajin yang kreatif. Baik penemuannya itu bersifat belum ditemukan sama sekali oleh orang lain dan walaupun penemuannya juga sudah ada akan tetapi belum diketahui oleh orang banyak.³

Pengembangan inovasi yang di lakukan pengerajin merupakan sebagian dari usaha pengembangan ekonomi kreatif sesuai dengan undang-undang No. 6 Tahun 2009 tentang dukungan terhadap pengembangan ekonomi kreatif. Dukungan ini diharapkan kepada pengerajin untuk lebih mengembangkan ide atau gagasan serta kerativitas, sehingga bisa di lihat hasilnya secara nyata dalam peningkatan pendapatan pengerajin. Dengan adanya dukungan ini diharapkan pengembangan inovasi mampu meningkatkan daya jual yang tinggi.⁴ Untuk meningkatkan pendapatkan sehari-hari, pengerajin mulai menuangkan inovasi-inovasi baru dalam memproduksi sebuah produk tujuan untuk menarik minat beli konsumen sehingga akan berpengaruh kepada pendapatan pengerajin. Dengan adanya pengembangan inovasi ini diharapkan pengerajin dapat menjadi kreatif dan menjadikan sebuah produk industri rumahan yang akan kreatif.⁵

Menurut Dauly ekonomi kreatif memberikan peran sepenuhnya terhadap pengerajin sebagai modal utama dalam sebuah pengembangan ekonomi kreatif yang berlandasan ide dan kreativitas pengerajin. Dengan adanya pengembangan ekonomi kreatif diharapkan pengerajin bisa menghasilkan sebuah produk yang sebelumnya nilainya rendah kemudian menjadi sebuah produk yang nilainya tinggi sehingga bernilai daya jual yang tinggi.⁶

Didalam kegiatan kreativitas pengerajin akan menghasilkan sebuah inovasi-inovasi yang baru. Inovasi merupakan fenomena

³Nana Tripanita Nainggolan., Dkk , “*Komunikasi Organisasi: Teori, Inovasi dan Etika*”, (Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm. 139

⁴Helda Ibrahim., Dkk. “Analisis Keberlanjutan Usaha Pengerajin Ekonomi Kreatif Kerajinan Sutra di Provinsi Sulawesi Selatan”. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 23 (3):210-219 2013, hlm. 211

⁵Heries Saksono, “Ekonomi kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah”, *Jurnal Bina Praja* Vol. 4 No. 2. 2012, hlm.93

⁶*Ibid*, hlm. 2

tentang penemuan cara-cara yang baru atau penemuan cara-cara yang sudah ada akan tetapi dilakukan dengan cara yang baru. Pengembangan inovasi juga merupakan penerapan yang efektif dari sebuah ide atau gagasan pengerajin yang kreatif untuk menghasilkan sebuah produk yang baru atau produk yang lama akan tetapi dengan menggunakan inovasi yang terbaru, dengan adanya inovasi pengerajin mampu meningkatkan penawaran sebuah produk ke pada pasar dengan nilai yang tinggi.

Setiap daerah memiliki potensi yang akan dimanfaatkan oleh pengerajin untuk dijadikan sebagai lapangan pekerjaan, dari perbedaan daerah akan menyebabkan potensi daerah yang berbeda pula. Potensi daerah yang berbeda akan menunjukan aktivitas pengerajin yang beda pula, pada dasarnya pengerajin akan selalu memanfaatkan sumber daya alam yang ada didaerah untuk dijadikan sebagai sumber penghasilan.⁷

Sumber daya alam merupakan sumber daya yang bisa di ambil manfaatnya dan mampu mengasilkan nilai ekonomi, sumber daya alam adalah sebagai salah satu ekosistem yang mampu membantu manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.⁸ Sumber daya alam di desa langko mempunyai keanekaragaman tumbuhan yang bisa di gunakan untuk kebutuhan hidup pengerajin dan sebagaian menjadi bahan baku untuk dijadikan sebagai produksi kerajinan, salah satunya adalah anyaman bambu.⁹

Desa Langko merupakan desa yang terletak di kecamatan janapria kabupaten lombok tengah sebagaian masyarakat desa langko berprofesi sebagai pengerajin topi anyaman bambu. Desa Langko merupakan satu-satunya tempat pembuatan topi anyaman bambu di kecamatan janapria, untuk pemasarannya topi anyaman bambu ini sudah bisa di pasarkan ke luar provinsi seperti sumbawa, kedindi dan bali.

⁷Ning Malihah, Dkk, “Peran Ekonomi Kreatif dalam pemberdayaan Industri Kerajinan Bambu”, *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Vol. 4, No. 1, 2019, hlm. 69-70

⁸Banoraja Purba, *Ekonomi Sumber Daya Alam: Sebuah Konsep, Fakta dan Gagasan*, (Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm. 3

⁹Hasil Observasi Tanggal 28 September 2022

Dari hasil obeservasi, peneliti menemukan aktivitas pengerajin yang sedang memproduksi topi anyaman bambu. Ada tiga jenis topi anyaman bambu yang masyarakat bisa produksi yaitu topi kelah, topi dungku dan topi corong. Topi kelah sudah ada sejak dahulu dan sudah di turunkan secara turun temurun, sedangkan topi dungku dan topi corong adalah hasil dari pengembangan produk pengerajin Desa Langko.

Dari hasil wawancara peneliti dengan salah satu pengerajin Desa Langko yang menjadi pengerajin topi anyaman bambu yakni ibu Selmah yang sudah menekuni sejak 30 tahun yang lalu, beliau mengatakan ada satu jenis topi anyaman bambu yang rata-rata pengerajin bisa buat yaitu topi kecapin karena sudah ada sejak dulu. Untuk topi dungkuk dan topi corong tidak semua pengerajin bisa membuat, termasuk saya sendiri tidak bisa membuatnya ujar ibu selmah.¹⁰

Jika dilihat dari segi fungsi topi anyaman bambu tersebut yang hanya digunakan dan di jual kepara petani saja, kecil kemungkinan untuk bisa meningkatkan pendapatan pengerajin, maka dari itu peneliti mengharapkan kepada pengerajin topi anyaman bambu agar dapat mengembangkan inovasi-inovasi baru dari bahan bambu, minsalnya seperti tutupan gelas, gantungan kunci yang berbentuk topi anyaman bambu, dengan bentuknya yang sama akan tetapi fungsinya yang berbeda dan untuk pemasarannya bisa terbelang luas.

Alasan peneliti mengangkat masalah yang berkaitan dengan strategi pengembangan produk kerajinan anyaman bambu di karenakan dalam sebuah teori ekonomi kreatif membahas tentang pengemabangan ide dan kreativitas dalam memproduksi barang atau jasa sehingga menghasilkan daya jual yang tinggi. Fakta di lapangan tidak seperti dalam teori ekonomi kreatif tersebut, pengerajin di Desa Langko pada dasarnya sudah menerapkan ide dan kreativitas dalam memproduksi kerajinan topi anyaman bambu. Akan tetapi masalah yang dihadapi pengerajin di Desa Langko yakni minimnya pengembangan inovasi produk di dalam memproduksi topi anyaman bambu sehingga mempengaruhi minat pembelian konsumen yang

¹⁰Hasil Observasi Tanggal 28 September 2022

mengakibatkan berdampak dalam peningkatan pendapatan pengerajin yang ada di Desa Langko.

Berdasarkan permasalahan dari latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti permasalahan di atas dengan judul “Strategi Pengembangan Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah”.

B. Rumusan Masalah

Agar tidak terjadinya pelebaran dalam pembahsan ini, maka peneliti perlu untuk membatasi pembahsan-pembahsan dan menentukan rumusan masalah agar menghasilkan pemahaman dan wawasan yang terperinci. Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa saja inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko ?
2. Apa saja kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko.
 - b. Untuk mengetahui kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.
2. Manfaat Penelitian:
 - a. Manfaat Teoritis
 - 1) Berdasarkan hasil dari penelitian ini di harapkan mampu memberikan sebuah manfaat bagi penulis dan pembaca baik itu berupa ilmu pengetahuan maupun pengambilan kebijakan, khususnya dalam memperkaya kajian-kajian di dalam bidang perekonomian yang berkaitan dengan “Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah”.
 - 2) Di harapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan untuk di jadikan refrensi bagi peneliti-peneliti di bidang ekonomi terutama yang membahas “Inovasi Produk Topi

Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah”.

b. Manfaat Praktis

- 1) Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat di gunakan sebagai bahan masukan khususnya pemerintah desa langko agar bisa mengambil keputusan dalam rangka meningkatkan pendapatan pengerajin dengan melihat kondisi dan potensi dari daerah.
- 2) Penelitian ini di harapkan mampu memberikan masukan ke pada pengerajin dalam memilihan alternatif lapangan pekerjaan kepada pengerajin di desa langko.
- 3) Diharapkan dengan hasil penelitian pengerajin yang bersangkutan dalam penelitian ini di harapkan mengeluarkan ide-ide kreatifnya yang dapat di jadikan sebagai patokan untuk membuat inovasi-inovasi baru terkait dengan kerajinan topi anyaman bambu.
- 4) Dengan adanya penelitian ini, bisa membantu para pengerajin topi anyaman bambu untuk memberikan saran kepada pemerintah desa langko untuk lebih memperhatikan dan memberikan kebijakan kepada pengerajin topi anyaman bambu di Desa Langko.

D. Ruang Lingkup dan *Setting* Penelitian

Ruang lingkup penelitian adalah pemaparan batasan-batasan yang berkaitan dengan penelitian. Sedangkan *setting* penelitian adalah memaparkan tentang latar belakang dari lokasi penelitian yang di jalankan.

1. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangannya baik dari segi ilmu pengetahuan, literatur, waktu, kemampuan serta modal dalam menjalankan penelitian ini. Maka dari itu penulis perlu melakukan pembatasan ruang lingkup penelitian sehingga masalah pokok dari penelitian ini yaitu yang berkaitan dengan strategi pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam strategi pengembangan inovasi

produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

2. *Setting* Penelitian

Setting penelitian yaitu lingkungan atau tempat wilayah yang direncanakan oleh peneliti untuk di jadikan sebagai objek penelitian. Dalam setting penelitian ini peneliti melakukan ini penelitian di Desa Langko, Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah. Alasan peneliti melakukan penelitian di Desa Langko karena Desa Langko merupakan satu-satunya tempat pembuatan topi anyaman bambu terbanyak di Kecamatan Janapria.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan sebuah kajian tentang penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sedang diteliti oleh peneliti, tujuan dari telaah pustaka yaitu untuk mengetahui apakah penelitian tersebut sudah di teliti sebelumnya atau belum diteliti. Selain itu fungsi dari telaah pustaka adalah tempat melihat persamaan dan perbedaanya.

Berdasarkan dari definisi di atas, peneliti mendapatkan telaah pustaka dari penelitian terdahulu, yakni:

1. Novita Sari, Strategi Dan Inovasi Penegmbangan Industri Kreatif Kerajinan Khas Kota Bengkulu Era Industri 4,0.

Dalam penelitian Novita Sari bertujuan untuk mengetahui strategi pengembanagan industri kreatif kerajinan khas kota bengkulu dalam menghadapi era industri 4.0 dan unruk mengetahui apa saja inovasi pengembangan industri kreatif krajinan khas kota bengkulu dalam menghadapi era induatri 4.0. Dalam penelitian terdahulu membahas mengenai Strategi Dan Inovasi Penegmbangan Industri Kreatif Kerajinan Khas Kota Bengkulu Era Industri 4,0. Dari hasil penelitian terdahulu mengtakan bahwa dari hasil analisis SWOT berdasarkan Kekuatan (*Strenght*) terhadap jenis produk yang banyak pariasinya. Kelemahan (*weakness*) minimnya melakukan promosi sehingga produknya masih banyak yang belum terjual. Peluang (*opportunitles*) mulai di kenal produknya baik dalam lokal maupun

nasional. Ancaman (*threat*) yakni adanya persaingan produk yang sama dan tidak adanya peran pemerintah.¹¹

Setelah mengamati penelitian Novita Sari, terdapat persamaan dengan penelitian terdahulu yakni sama-sama membahas tentang kajian strategi inovasi pengembangan dan sama-sama menggunakan metode penelitian dengan metode pendekatan kualitatif, akan tetapi di dalam metode kualitatif terdapat perbedaan dalam teknik pengumpulan data yaitu penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode penelitian terapan (*applied research*) sedangkan penelitian yang sekarang menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Dalam penelitian terdahulu terdapat juga perbedaannya yaitu di penelitian terdahulu membahas mengenai Strategi Dan Inovasi Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Khas Kota Bengkulu Era Industri 4,0 sedangkan penelitian yang sekarang membahas mengenai Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah.

2. Inrayati, Peran Wisata Dante Pine Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kecamatan Anggereja Kabupaten Enrekang.

Dalam penelitian terdahulu, membahas mengenai peran wisata dante pine dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kecamatan Anggreja Kabupaten Enrekang di dalam penelitian terdahulu ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kondisi ekonomi masyarakat anggerja kabupaten enrekang dan bagaimana peran wisata dante pine dalam meningkatkan pendapatan masyarakat yang di tinjau dari hukum ekonomi islam.

Setelah mengamati penelitian inrayati, peneliti menemukan persamaan yaitu sama-sama membahas mengenai pendapatan pendapatan masyarakat dan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Akan tetapi dalam penelitian terdahulu terdapat perbedaan yaitu pada penelitian terdahulu membahas mengenai Peran Wisata Dante Pine Dalam Meningkatkan Pendapatan

¹¹Novita Sari, Strategi Dan Inovasi Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Khas Kota Bengkulu Era Industri 4,0 (*Skripsi* IAIN Bngkulu, Bengkulu, 2021), hlm. 98

Mayarakat Kecamatan Anggereja Kabupaten Enerkang (Analisis Hukum Ekonomi) sedangkan penelitian yang sekarang membahas mengenai Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah.¹²

3. Ulul Azmiyatur Rahmah, Strategi Promosi dan Pengembangan Produk Kopi Mahkota Raja *Blend* Doa Menurut Pspektif Pemasaran Islam di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Waru Sidowarjo.

Dalam penelitian Ulul Azmiyatur Rahmah membahas mengenai Strategi Promosi dan Pengembangan Produk Kopi Mahkota Raja *Blend* Doa Menurut Pspektif Pemasaran Islam di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Waru Sidowarjo, di dalam penelitia terdahulu bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara pondok pesantren mukmin mandiri dalam melaukan starategi promosi produk kopi menurut pemasaran perspektif islam dan bagaimana upaya pondok pesantren mukmin mandiri dalam melakukan pengembangan produk kopi menurut pemasaran islam. Dari hasil penelitian terdahulu pesantren mukmin mandiri dalam pemasranbisnis dilakukan secara offline atau langsung berintraksi dengan konsumen, namun jika dilihat dari hasil penjualan emat tahun yang selalu meningkat. Jika dilihat dari pemasaran menurut prspektif islam bahwa dalam melaukukan strategi promosi yang di lakukan telah menerapkan etika penjualan seperti etika penjualan Rasulullah SAW yang selalu menjaga hubungan dengan pelanggan, berpakaian rapi dan lain sebagainya.

Setelah mengamatai penelitian Ulul Azmiyatur Rahmah, peneliti menemukan persamaan yaitu sama-sama menggunakan metode peneitian kualitatif dan sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan inovasi, akan tetapi di dalam penelitian terahulu terdapat perbedaan yaitu penelitian terdahulu membahas mengenai Strategi Promosi dan Pengembangan Produk Kopi

¹²Inrayati, Peran Wisata Dante Pine Dalam Meningkatkan Pendpatan Masyarakat Kecamatan Anggereja Kabupaten Enerkang (Analisis Hukum Ekonomi), (*Skripsi*, IAIN Pare-Pare, Pare-Pare 2019), hlm. 69

Mahkota Raja *Blend* Doa Menurut Pspektif Pemasaran Islam di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Waru Sidowarjo sedangkan penelitian yang sekarang membahas mengenai Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah.¹³

4. Heri Nurranto, Dkk. Tingkat Inovasi Sebagai Strategi Pengembangan Produk Usaha Kecil Menengah Di Desa Kebonharjo.

Dalam penelitian Heri Nurranto membahas mengenai Tingkat Inovasi Sebagai Strategi Pengembangan Produk Usaha Kecil Menengah Di Desa Kebonharjo, di dalam penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui tingkat inovasi produk dan hambatan-hambatan yang di hadapi pada usaha kecil pengerajin gula aren dan peternak susu kambing di desa kebonharjo. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang telah di dilaksanakan terhadap pengusaha UKM peternak susu kambing dan gula aren di desa kebonharjo menyimpulkan bahwa:

- a) Indeks inovasi produk UMK susu kambing etwa sebesar 13,14 dan gula aren sebesar 31,80, sehingga tingkat inovasi pengembangan produk kedua jenis produk tersebut berada pada kategori sedang.
- b) Pengusaha UKM susu kambing etawa dan gula aren menghadapi permasalahan nilai-nilai atau tradisi suatu kelompok masyarakat yang tidak mampu mendinamisasi keadaan masyarakatny dan struktur sosial ekonmi masyarakat yang timpang sehingga mengakibatkan sekelompok masyrakat tertentu tidak mungkin bisa mengembangkan inovasi produk secara makasimal.

Setelah mengamati penelitian Heri Nurranto peneliti menemukan persamaan dalam penelitian yakni sama-sama

¹³Ulul Azmiyatur Rahmah, Strategi Promosi dan Pengembangan Produk Kopi Mahkota Raja *Blend* Doa Menurut Pspektif Pemasaran Islam di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Waru Sidowarjo (*Skripsi* UIN Sunan Ampel Surabaya, Surabaya 2019), hlm.89

membahas inovasi produk dan menggunakan metode penelitian kualitatif akan tetapi di dalam penelitian terdahulu terdapat perbedaan yaitu penelitian terdahulu membahas mengenai Tingkat Inovasi Sebagai Strategi Pengembangan Produk Usaha Kecil Menengah Di Desa Kebonharjo sedangkan penelitian yang sekarang membahas mengenai Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah.¹⁴

5. Rafiuddin, Dkk. Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Kerajinan Bambu

Dalam penelitian Rafiuddin membahas mengenai Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Kerajinan Bambu, di dalam penelitian terdahulu bertujuan untuk mengidentifikasi dampak dari pengembangan ekonomi kreatif berbasis kerajinan bambu yang terjadi di wilayah kabupaten sinjai. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu bahwa secara keseluruhan peningkatan ekonomi inovatif yang bergantung pada anyaman bambu menyebabkan efek finansial yang positif pada kegiatan ekonomi masyarakat. Penjelasan dari pengerajin menunjukkan dari kenaikan pendapatan dan bisnis tambahan yang diidentifikasi dengan katihan dalam pembuatan anyaman bambu di kabupaten sinjai. Selain itu, latihan bisnis anyaman bambu memberikan banyak pekerjaan bagi masyarakat dan individu di luar wilayah sinjai.

Setelah mengamati penelitian Rafiuddin peneliti menemukan persamaan dalam penelitian ini yakni sama-sama membahas kerajinan bambu dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Akan tetapi di dalam penelitian terdahulu terdapat perbedaan yaitu penelitian terdahulu membahas mengenai Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Kerajinan Bambu sedangkan penelitian yang sekarang membahas mengenai Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan

¹⁴Heri Nurranto, Dkk. "Tingkat Inovasi Sebagai Strategi Pengembangan Produk Usaha Kecil Menengah Di Desa Kebonharjo", *Jurnal: Sosio e-kons*, Vol 11, No 1, 2019, hlm. 14

Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah.¹⁵

F. Kerangka Teori

1. Inovasi dan Pengembangan Produk

a. Inovasi

1) Pengertian Inovasi

Inovasi adalah sebuah gagasan ide-ide baru, praktik-praktik baru yang bisa dirasakan sebagai hak yang baru oleh individu atau pengerajin. Inovasi juga bisa diartikan sebagai sebuah nilai baru yang dapat mendorong kualitas sumber daya manusia.¹⁶

Inovasi yaitu kemampuan seseorang dalam memecahkan persoalan dengan cara yang kreatif, dengan adanya kreativitas yang kreatif dapat membuka peluang untuk mengembangkan sebuah produk yang akan berdaya saing. Inovasi didalam dunia kewirausahaan merupakan kunci dari sebuah kejayaan. Inovasi merupakan sebuah tindakan dari kewirausahaan agar mendapatkan sebuah keberhasilan didalam dunia kewirausahaan. Dalam bidang penelitian dan pengembangan diharapkan para wirausaha dapat menemukan sebuah inovasi yang baru dan bermanfaat bagi konsumen sehingga akan menjadi nilai tambah dan berdaya saing.

Menurut Aleksander Hery, ada 4 konsep yang harus ada dalam sebuah inovasi diantaranya yaitu:

a) Inovasi Sebagai Pembaharuan

Pada dasarnya inovasi merupakan pembaharuan yang akan menghasilkan nilai tambah bagi penggunanya. Inovasi itu sendiri biasanya ditandai dengan perubahan yang ada pada produk. Minsalnya letak pembaharuannya terletak pada *desain*, ukuran, model dan lain sebagainya.

b) Inovasi Sebagai Perubahan

Inovasi sebagai perubahan merupakan inovasi yang diawali dengan cara yang baru untuk menghasilkan produk yang baru. Inovasi

¹⁵Rafiuddin, Dkk. "Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Kerajinan Bambu", *Jurnal: Ecosystem*, Vol 19, No 3, 2019, hlm. 338

¹⁶ Rita Hanafie, "*Pengantar Ekonomi Pertanian*", (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 146

juga bergantung pada perubahan untuk dapat mengubah sebuah produk.

c) Inovasi Sebagai Keunggulan

Inovasi sebagai keunggulan yaitu wirausaha harus mampu menghasilkan keunggulan-keunggulan dalam bentuk yang baru. Dalam inovasi keunggulan ini bisa diwujudkan dalam berbagai cara seperti inovasi produk, proses inovasi, metode inovasi, teknologi inovasi dan lain sebagainya.

Menurut Alexsander Hery, ada 4 konsep yang harus ada dalam melakukan inovasi antara lain sebagai berikut:

a) Dengan Cara Penemuan

Cara penemuan ini biasanya sudah mampu memproduksi suatu barang dan dalam proses memproduksi belum pernah dilakukan sebelumnya. konsep seperti ini bisa di sebut juga dengan revolusioner.

b) Dengan Cara Pengembangan

Dengan cara pengembangan ini biasanya sudah mampu mengembangkan produk yang sebelumnya, dalam melakukan inovasi ini sudah mampu menerapkan ide yang sebelumnya menjadi berbeda.

c) Dengan Cara Duplikasi

Dengan cara duplikasi yaitu dengan meniru konsep dari suatu produk, cara duplikasi ini tidaklah semata-mata untuk meniru akan tetapi bertujuan agar bisa menambah seutuhnya cara kreatif dalam memperbaiki konsep yang sudah ada dan bisa memenangkan persaingan.

d) Dengan Cara Sintetis

Dengan cara sintetis yaitu memadukan konsep dan faktor-faktor yang sudah ada menjadi baru. dalam proses dengan cara sintetis mencakup dalam hal penemuan ide yang baru, setelah itu baru bisamenuangkan ide kreatifnya ke dalam sebuah produk yang sebelumnya sudah ada dan dapat di aplikasikan dengan formula yang baru.¹⁷

¹⁷ Alexandre Hery, “Kewirausahaan”, (Bandung: Yrama Widya, 2021), hlm. 51-

Inovasi dalam sebuah produk adalah memfokuskan pada sebuah strategi dan kemampuan sumber daya manusia dalam menyalurkan sebuah produk ke sebuah organisasi atau sebuah perusahaan melalui kreativitas dan *leadrship*. Inovasi produk bertujuan agar mendapatkan keuntungan yang kompetitif dan mencapai kesuksesan dalam jangka waktu yang panjang melalui inovasi produk.¹⁸

2) Jenis-Jenis Inovasi

Menurut Ni Nyoman Juli Nuryani, adapun jenis-jenis inovasi yaitu:

a) Inovasi Produk

Inovasi produk yaitu penegnaln produk yang baru diproduksi serta produk yang sudah di produksi sebelumnya, didalam konsep ini menggunakan teknologi dalam memproduksi termasuk ke dalam inovasi produk.

b) Inovasi Proses

Dalam inovasi proses ini merupakan sebuah cara atau tindakan dalam proses memproduksi sebuah produk dengan menggunakan metode baru, dalam proses produksi ini mengandalkan inovasi-inovasi terbaru sehingga minimnya kesalahan yang terjadi dalam proses produksi.

c) Inovasi Pemasaran

Inovasi pemasaran yakni menerapkan metode pemasaran yang baru seperti memasarkan produk-produk dengan cara membuka online shop seperti aplikasi shoppe, lazada dan lain sebagainya.

d) Inovasi Organisasi

Menurut OECD, inovasi organisasi yaitu menerapkan sebuah metode baru didalam organisasi yang diterapkan dalam bisnis perusahaan. inovasi organisasi sangat dinamis untuk dilaksanakan, dengan adanya teknologi komunikasi yang di gunakan akan mampu membawa suatu organisasi menjadi lebih baik.¹⁹

¹⁸ Eko Waluyo, Dkk, "*Inovasi dan Pengembangan Produk Pangan*", (Malang: UB Press, 2021), hlm. 8-9

¹⁹ Ni Nyoman Juli Nuryani, "*Kewirausahaan (E-Bisnis san E-Commerce)*", (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022), hlm. 57-58

b. Pengembangan Produk

1) Pengertian Pengembangan Produk

Pengembangan produk adalah strategi dan proses yang biasanya dilaksanakan oleh suatu pengerajin dalam mengembangkan sebuah produk. misalnya dalam hal memperbaharui sebuah produk lama dan menambahkan beberapa unsur-unsur baru ke dalam sebuah produk sehingga para konsumen akan tertarik dalam membeli produk tersebut.

Pengembangan produk juga yaitu sebuah proses yang dilakukan suatu perusahaan terhadap sebuah produk yang sudah ada dan seklaiigus inovasi-inovasi baru untuk menambah nilai jual pada sebuah produk yang sebelumnya. Dengan adanya pengembangan sebuah produk maka suatu perusahaan sudah paham akan kebutuhan dan keinginan para konsumen.

Product development atau yang biasanya disebut dengan pengembangan produk dapat didefinisikan juga menjadi sebuah usaha yang dilakukan sebuah perusahaan untuk memperbaharui manfaat, ciri, *disain*, serta layanan pada suatu barang maupun jasa. Dari pengertian pengembangan produk di atas ada beberapa ahli yang mendefinisikannya antara lain:

- a) Kotler & Keller, telah mendefinisikan bahwa pengembangan produk adalah strategi untuk meningkatkan hasil penjualan sebuah produk yang baru yang sebelumnya di modifikasi ke segmen pasar yang saat ini.
- b) Blezz, menyebutkan bahwa pengembangan produk yaitu ketika sebuah inovasi bertemu dengan kebutuhan konsumen.
- c) Ulrich et.al, mendefinisikan bahwa pengembangan produk yaitu tidak terlepas dari serangkaian kegiatan yang biasanya diawali dengan mencari tahu apa yang diinginkan oleh konsumen dan pasar dan biasanya akan diikuti dengan kegiatan seperti produksi, penjualan, pengiriman produk dan hingga samapai ke tangan para konsumen.

Menurut Nurfitriyenny, pengembangan produk yaitu suatu usaha sebuah perusahaan melalui berbagai cara:

- a) Mencari tahu keinginan para konsumen
- b) Mencari peluang pasar
- c) Memperbaiki cara-cara produksi dengan mengandalkan inovasi-inovasi terbaru yang bertujuan untuk memenuhi kepuasan konsumen.

Pengembangan produk baru harus ada dalam setiap perusahaan baik dalam memberi pelayanan jasa adalah keharusan bagi setiap perusahaan. Didalam era globalisasi terkait dengan perdagangan yang sudah ditandai dengan maraknya perusahaan. Produk baru adalah salah satu-satunya untuk bisa mendapatkan persaingan, belum lama ini banyak perusahaan-perusahaan yang sudah gulung tikar dikarenakan ketidak mampuan dalam mengembangkan produk barunya bagi konsumennya. Setiap produk yang akan di keluarkan oleh sebuah perusahaan harus memiliki siklus hidup. siklus hidup adalah dimana sebuah produk baru itu dapat diluncurkan samapi dengan mengalami masa penurunan konsumen, ketika berada di fase penurunan barulah sebuah perusahaan akan mengadakan pengembangan produk. Dalam pengembangan produk ini ada banyak cara yang bisa dilakukan oleh perusahaan.

Menurut Kotler & Keller, dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pemasaran menjelaskan bahwa siklus hidup produk terbagi menjadi 4 tahapan yaitu:

- a) Tahap Perkenalan

Dalam tahap ini biasanya produk-produk baru akan mulai dipasarkan dan biasanya juga tingkat volume penjualan masih terbilang cukup rendah dikarenakan biaya untuk produksi dan biaya pemasaran untuk pengiklanannya tinggi. Didalam tahap ini sebuah perusahaan melakukan promosi agar pasar dapat mengenali produk barunya dari sebuah perusahaan.

- b) Tahap Pertumbuhan atau Perkembangan

Dalam tahap pertumbuhan atau perkembangan ini biasanya perusahaan akan mengalami kenaikan angka tingkat penjualan seiring dengan tingginya angka pendapatan. Hal ini disebabkan oleh konsumen yang telah menyadari akan keunggulan dari sebuah produk yang di pasarkan oleh perusahaan.

c) Tahap Kedewasaan

Dalam tahap kedewasaan ini biasanya juga akan mengalami tingkat penjualan yang tertinggi dan begitu juga dengan angka pendapatan akan mengalami kenaikan yang merosot akan tetapi disisi lain tingkat persaingan, dalam tahapan yang ke tiga ini biasanya akan mengalami waktu yang cukup lama. Dalam tahap kedewasaan ini perusahaan akan melakukan berbagai cara untuk menciptakan dan melakukan strategi pemasaran yang sangat baik yang dapat digunakan untuk dapat memperpanjang siklus hidup produk pada tahapan ini.

d) Tahap Kemunduran atau Penurunan

Didalam tahapan ini biasanya produk yang sudah diakan mengalami penurunan penjualan. Dalam penurunan penjualan ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti kualitas produk yang dipasarkan mengalami penurunan kualitas produk yang dipasarkan mengalami penurunan sehingga menyebabkan konsumen mulai merasakan ketidakpuasan terhadap produk tersebut.²⁰

2) Jenis-Jenis Pengembangan Produk

Di dalam perusahaan harus mampu membuat strategi dalam pengembangan produk, dalam hal ini bertujuan agar sebuah produk yang akan dikembangkan agar sesuai dengan keinginan perusahaan dan konsumen. menurut kotler dan keller, terdapat beberapa jenis strategi dalam pengembangan produk yaitu:

- a) Memperbaiki yang sudah ada, dalam strategi ini sutau perusahaan sudah menyiapkan dan menggunakan teknologi untuk memperbaiki sebuah produk yang sebelumnya, dengan menggunakan strategi ini perusahaan tidak akan mengalami resiko yang besar karena tidak akan merubah sebuah produk secara menyeluruh.
- b) Memperluas lini produk, jenis yang di gunakan perusahaan dengan strategi ini adalah dengan cara menambahkan item

²⁰ Eko Dwi Putra, Dkk, *“Technopreneurship: Inovasi Bisnis di Era Digital”*, (Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2021), hlm.139-144

pada lini produk yang sudah ataupun menambahkan lini produk yang baru.

- c) Menambah produksi yang ada, dalam strategi ini perusahaan menambahkan variasi terhadap produk yang sudah ada dan juga memperluas jaringan pasar dan melayani berbagai macam konsumen yang memiliki selera yang berbeda-beda.
- d) Meniru strategi pesaing, dalam strategi ini sebuah perusahaan dapat meniru pesaing yang di anggap menguntungkan misalnya dalam menetapkan harga produk.²¹

3) Tujuan Pengembangan Produk

Adapun Tujuan dari pengembangan produk yaitu agar dapat memberikan nilai yang maksimal bagi para konsumen, agar dapat menyaingi perusahaan-perusahaan yang lain. Dengan terplihnya inovasi-inovasi yang baru perusahaan di harapkan dapat memodifikasi suatu produk dari segi kemasaaan, desain, ukuran, warna dan lain sebagainya.

Menurut Kotler & Keller, tujuan umum dari pengembananagan produk baru yaitu:

- a) Bertujuan agar dapat memenuhi kebutuhan para konsumen dan memperkuat reputasi sebuah perusahaan yang dijadikan sebagai lahan investasi bagi investor yakni dengan cara menawarkan sebuah produk yang baru dari pada sebelumnya.
- b) Bertujuan agar dapat mempertahankan daya saing terhadap sebuah produk yang sudah ada yaitu dengan cara menawarkan kelebihan sebuah produk ke pada konsumen.

Sedangkan menurut Alma, terdapat ada beberapa alasan yang membuat suatu perusahaan memutuskan untuk melakukan pengembangan produk yaitu:

- a) Agar dapat memenuhi kebutuhan para konsumen
- b) Agar dapat meningkatkan pendapatan sebuah perusahaan
- c) Agar dapat mempertahankan persaingan antara perusahaan-perusahaan lainnya

²¹Marisi Butarbutar, Dkk, "*Manajemen Pemasaran: Teori dan Pengembangan*", (Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm. 136-137

- d) Agar bisa memproduksi produk baru dengan bahan-bahan yang sebelumnya tidak bisa diolah
- e) Agar bisa mencegah kebosanan para konsumen dengan bentuk, ukuran, desain, warna dari produk tersebut.²²

4) Tahapan Proses Pengembangan Produk

Dalam proses pengembangan produk terdapat delapan tahapan yang akan di lewati di antaranya yaitu:

a) Analisis Kebutuhan Konsumen

Analisis kebutuhan konsumen yaitu titik awal dari pengembangan produk untuk memasukan produk kepasar domestik maupun global. Analisis kepuasan konsumen merupakan peluang untuk pengembangan produk

b) Pemunculan Gagasan

Pemunculan gagasan ini terjadi dalam perbaikan tambahan atas yang ada pada saat ini sampai dengan produk yang baru. permulaan gagasan bermunculan dari berbagai sumber seperti banyaknya pesaing, invetor asing, konsumen, pemasaran dan lain-lain.

c) Penyaringan Ide dan Evaluasi

Penyaringan ide dan evaluasi merupakan bagian yang penting dari tahapan proses pengembangan produk. produk yang sukses adaalah produk memuaskan perusahaan dan konsumen. sebuah manajemen perusahaan akan menyaring san mengevaluasi ide-ide yang tidak menjanjikan akan kesuksesan dari produk. Tujuannya yaitu agar dapat meminimalisirkan ide-ide yang sebelumnya terlalu banayak memakan waktu dan dana.

d) Analisis Bisnis

Analisis bisnis biasanya dibagi menjadi beberapa tahapan dan pemerosesan dalam proses pengembangan produk. setelah manajemen memutuskan konsep produk dan strategi pemasarannya, manajemen dapat mengevaluasi daya tarik proposal.

e) Pengembangan Strategi Pemasaran

²²*Ibid*, hlm. 135-141

Tujuan dari pengembangan strategi pemasaran yaitu bagaimana strategi pemasaran untuk mengenalkan produk baru ke dalam pasar. Dalam tahapan ini sebuah perusahaan harus melakukan pengembangan strategi pemasaran dan dimana strategi pemasaran lebih dulu melakukan penyaringan.

f) Pengembangan Produk

Setelah berhasil merampungkan tahap analisis bisnis, perencanaan produk bergerak menuju tahapan pengembangan dan pengujian. Pengembangan dan pengujian berkenaan dengan pembuatan karakteristik fisik barang dan jasa baru yang dapat diterima bagi para konsumen.

g) Pengujian Produk dan Pasar

Pengujian Produk yaitu kelanjutan dari tahapan pengembangan produk. Tahapan-tahapan yang dilewati dalam pengujian produk yaitu:

- (1) Pengujian terkait konsep produk.
- (2) Pengujian terkait desain produk.
- (3) Pengujian terkait keinginan konsumen terhadap produk.
- (4) Pengujian laboratorium terhadap produk.
- (5) Pengujian operasi pabrik dan tes.

h) Komersialisasi

Pada tahap komersialisasi ini, semua fasilitas sudah disiapkan oleh perusahaan baik fasilitas produksi maupun fasilitas pemasarannya. Perusahaan yang sudah memasuki tahapan ini diharuskan sudah mempersiapkan strategi penetapan harga dan keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan. Didalam tahapan ini sudah melaksanakan riset pemasaran terlebih dahulu, terutama yang menyangkut kebutuhan, selera, kepuasan para konsumen yang dituju.²³

5) Kendala Dalam Pengembangan Inovasi Produk

Menurut Henry Simamora, pengembangan produk bukanlah hal yang mudah. Karena didalam pengembangan produk itu sendiri banyak hambatan-hambatan baik dalam kemampuan seseorang

²³*Ibid*, hlm. 138-140

maupun dari luar. Tidak sedikit dari kemampuan seseorang yang mengalami kegagalan dalam pengembangan produknya yang disebabkan karena kemampuan seseorang tersebut tidak dapat memecahkan hambatan-hambatan itu.²⁴

Menurut Piatier, hambatan atau kendala dalam melakukan pengembangan inovasi produk yaitu dapat di klasifikasikan menjadi dua yaitu kendala internal (kendala yang berasal dari dalam diri seseorang) dan kendala eksternal (kendala yang berasal dari luar dari seseorang).²⁵

c. Pendapatan

1) Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang didapatkan melalui kinerja kerja seseorang yang di hitung dari priode tertentu baik pendapatan secara harian, mingguan, bulanaan dan tahunan. pendapatan juga salah satu pendorong untuk orang bekerja. Hal ini menandakan bahwa suatu usaha itu harus dipertahankan karena bisa memperoleh penghasilan bagi pekerjanya. Pendapatan juga bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi sebuah usaha, apakah usaha yang dilakukan memperoleh keuntungan atau kerugian. pendapatan dapat di katakan stabil apa bila jumlahnya lebih besar dari pengeluaran sehari-harinya.

Salah satu indikator ekonomi yaitu untuk mengukur tingkat perekonomian masyarakat. Yang di ukur dari pendapatan masyarakat seperti pengeluaran dan pemasukan akan tetapi yang lebih penting yaitu mengukur tingkat perbandingan antara pengeluaran dan penerimaan upah atau gaji.²⁶

Menurut Niswonger, pendapatan merupakan hasil penjualan yang ditagih kepada konsumen atas barang atau jasa yang dijual kepada konsumen. Pendapatan (*revenue*) yaitu

²⁴ Astrini Padapi, Dkk. “*Pengembangan Produk Agribisnis* “, (Bandung: CV. Medis Sains Indonesia, 2021), hlm. 106

²⁵ Hosaini, Dkk. “*Manajemen Proyek*”, (Bandung: CV. Widina Media Utama, 2021), hlm. 186

²⁶ Femy M.G. Tulus dan Very Y. Londa, “Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pembaerdayan di Desa Lolah II Kecamatan Minahasa”, *Jurnal: LPPM Bidang EkoSosBudKum*, Vol 1 no 1 2014, hlm. 93-95

kenaikan pendapatan kotor (*gross*) dalam modal pemilik usaha yang di hasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada konsumen, penyewaan harta, peminjaman modal dan semua jenis kegiatan usaha lainnya yang bertujuan memperoleh pendapatan.

Menurut Ardiansyah, pendapatan dibagi menjadi dua yaitu:

- a) Pendapatan Kotor, merupakan hasil penjualan barang atau jasa secara keseluruhan.
- b) Pendapatan Bersih, merupakan hasil dari penerimaan penjualan dikurangi biaya seperti pembelian bahan, biaya transportasi, retrebusi, biaya makan dan biaya-biaya lainnya.

Menurut Mankiw, merupakan bahwa pendapatan perorangan adalah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga dan usaha yang bukan perusahaan. Mankiw juga berpendapat bahwa pendapatan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a) *Money Income*, merupakan pendapatan yang diterima seseorang dalam bentuk uang dengan jangka waktu tertentu.
- b) *Real Income*, merupakan pendapatan yang diterima seseorang dalam bentuk barang atau jasa yang dianggap nilainya sama dengan mata uang yang sedang berlaku saat ini.

2) Jenis-Jenis Pendapatan

Jenis-jenis pendapatan dapat di bagi menjadi beberapa jenis yaitu:

- a) Pendapatan Bersih, merupakan pendapatan seseorang yang sudah dikurangi biaya selama bekerja.
- b) Pendapatan Diterima Dimuka, merupakan uang muka untuk pendapatan yang belum ada hasilnya.
- c) Pendapatan Lain-lain, merupakan pendapatan yang diluar dari aktivitas perusahaan dan tidak termasuk dalam pendapatan oprasi.
- d) Pendapatan Permanen, merupakan pendapatan rata-rata yang diharapkan oleh seseorang selama hidupnya.
- e) Pendapatan Uang, merupakan pendapatan yang dihasilkan oleh seseorang dalam bentuk kesatuan moneter .
- f) Pendapatan Usaha, merupakan pendapatan seseorang yang diperoleh melalui kegiatan usahanya.

- g) Pendapatan Yang Masih Harus di Terima, merupakan pendapatan yang sudah termasuk pendapatan walaupun piutang yang bersangkutan belum jatuh tempo untuk ditagih.²⁷

3) Proses Pendapatan

Dilihat dari proses terjadinya maka proses pendapatan dapat dibagi menjadi 2 yaitu:

a) Proses Pembentukan Pendapatan

Proses pembentukan pendapatan merupakan proses yang berasal dari sebuah aktivitas operasional perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan seperti aktivitas dalam produksi, pengemasan, pemasaran dan aktivitas lainnya.

b) Proses Realisasi Pendapatan

Proses realisasi pendapatan merupakan proses yang berasal dari sudah berakhirnya aktivitas produksi dan sudah dipasarkan dengan kontrak yang telah ditentukan oleh perusahaan. Jadi proses realisasi pendapatan bisa terjadi apabila sudah memasuki tahap akhir dari proses produksi dan akan segera dipasarkan kepada konsumen. Jika kontrak yang dilakukan sebelum selainya produksi dan pendapatan belum diterima maka belum bisa dikatakan sebagai realisasi pendapatan.

4) Indikator Pendapatan

Menurut Dimayanti Dian indikator pendapatan adalah sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan} = \text{Penjualan Bersih}$$

Adapun sumber pendapatan dapat dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut:

a) Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional merupakan pendapatan suatu perusahaan yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan selama beroperasi. Baik itu dari hasil penjualan dan penyewaan barang atau jasa kepada konsumen. Salah satu sumber pendapatan operasional yang akan didapatkan perusahaan yaitu melalui hasil dari penjualan sebuah barang atau jasa yang merupakan usaha utama

²⁷ Khaerul Rizal, “*Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit*”, (Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi, 2021), hlm. 12-14

perusahaan. Dalam hal ini jenis pendapatan operasional dapat dibedakan menjadi tiga yaitu:

- (1) Pendapatan operasional yang diperoleh selama aktivitas usaha yang dilakukan oleh perusahaan itu sendiri tanpa bantuan dari perusahaan lain.
- (2) Pendapatan operasional yang diperoleh adanya hubungan dengan perusahaan lain yang sudah distujui.
- (3) Pendapatan operasional yang diperoleh dari hasil kerjasama dengan investor.

b) Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang dihasilkan dari luar kegiatan operasional atau sering disebut dengan kata pendapatan lain-lain. Jenis pendapatan non operasional dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

- (1) Pendapatan yang dihasilkan dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan yang digunakan oleh perusahaan yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan lain seperti: bunga untuk pembebanan penggunaan uang kas, royalti untuk pembebanan dalam menggunakan aset dalam jangka panjang dan dividen merupakan sebuah distribusi keuntungan kepada orang yang memegang investasi.
- (2) Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan aktiva diluar penjualan barang atau jasa, seperti: penjualan wesel atau surat-surat berharga dan penjualan aktiva yang tidak berwujud.²⁸

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Dalam pendekatan penelitian ini, peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan penelitian yang tidak menggunakan prosedur-prosedur dalam statistik. Penelitian kualitatif dapat digunakan untuk penelitian seperti kegiatan masyarakat, tingkah laku masyarakat, aktivitas perekonomian masyarakat dan lain sebagainya. Dari hasil kegiatan penelitian kualitatif bisa berupa uraian-uraian yang mendalam

²⁸ Nelly Ervina, “Teori Akuntansi”, (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022), hlm. 140-142

seperti ucapan, tulisan ataupun perilaku masyarakat yang di amati peneliti dari sudut pandang yang menyeluruh.²⁹ Dalam hal ini, peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk memperoleh data dalam mengungkap masalah yang mengenai tentang inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dilpangan merupakan salah satu instrumen penting dalam penelitian karna akan mengumpulkan data yang di perlukan. Peneliti merupakan aktor utama dalam melakukan penelitian kualitatif dan penelitalah yang akan mengamati sendiri secara lansung terhadap objek yang akan ditelitinya.

Tujuan utama kehadiran peneliti adalah untuk mendapatkan data yang dibutuhkan mengenai inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin dan kendala yang dihadapi pengerajin dalam melaukan inovasi produk topi anyaman bambu di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah.

3. Waktu dan Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah. Waktu yang diperlukan dalam penelitian ini berawal dari bulan September 2022sampai dengan bulan Januari 2023. Dalam penelitian ini terpilihnya sebagai lokasi penelitian Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah. Di karenakan desa langko ini sebagai salah satu tempat hasil produksi kerajinan topi anyaman bambu yang terbanyak di kecamatan janapria. Dan dari hasil observasi melalui wawancara masyarakat yang memproduksi kerajinan topi anyaman bambu bahwa kerajinan topi anyaman bambu ini sudah terjual sampai keluar provisi tepatnya di sumbawa dan kedindi. Maka dari itu peneliti akan membahas tentang inovasi produk topi

²⁹I Made Laut Mertha, “*Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*”, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), hlm. 6

anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

4. Sumber Data

Dilihat dari sumbernya data dapat di bagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder:

- a. Data Primer, merupakan data yang di peroleh langsung dari objek seperti wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Data seperti ini di sebut dengan data mentah yang akan di peroses dengan tujuan tertentu. Seperti data yang berkaitan dengan inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko. Yaitu dengan data sebanyak 15 pengerajin topi anyaman bambu yang ada di Desa Langko.
- b. Data Sekunder, merupakan data yang di peroleh melalui sebuah lembaga atau instansi yang dapat mempublikasikan kepada masyarakat.³⁰ Seperti dokumen-dokumen yang berkaitan tentang inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini ada beberapa teknik pengumpulan data yang di gunakan yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah sebagai salah satu teknik pengumpulan data. Observasi merupakan cara mengumpulkan data langsung dari lapangan penelitian. Proses observasi dimulai dengan mengidentifikasi lokasi yang akan di teliti, setelah mengidentifikasi lokasi akan di lanjut dengan pemetaan agar dapat memperoleh gambaran umum tentang sasaran penelitian. Kemudian peneliti

³⁰Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol 12, No 1, 2011, hlm. 48

akan mengidentifikasi apa saja yang akan di observasi dan berapa lama akan melakukan observasi³¹

Dalam observasi ini peneliti menggunakan observasi dengan jenis partisipasi pasif, dalam observasi partisipasi pasif peneliti terlibat dengan kegiatan pengerajin yang sedang diamati, Namun pada proses pembuatan topi anyaman bambu peneliti tidak terlibat. Oleh karena itu, peneliti bersikap partisipasi pasif dimana peneliti datang di tempat kegiatan yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat secara langsung dalam proses pembuatan topi anyaman bambu tersebut.³²

Adapun yang ingin diperoleh dari metode observasi ini yaitu untuk mengumpulkan data tentang inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

b. Wawancara

Pada penelitian kualitatif wawancara merupakan pembuktian terhadap informasi yang di peroleh sebelumnya. teknik pengumpulan data dalam wawancara menggunakan teknik wawancara secara mendalam. Wawancara mendalam adalah proses memperoleh informasi untuk tujuan penelitian melalui tanya jawab secara langsung antara pewawancara dengan yang di wawancarai.³³

Adapun yang ingin di wawancarai dalam metode ini yakni untuk mengumpulkan data tentang inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

c. Dokumentasi

³¹Conny R. Semiawan, "*Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*", (Jakarta: Grasindo, 2019), hlm. 122

³²Nadya Try Yulistiawary, Kegiatan Paramuka DI SDN 1 Hadiluwih Berbasis Patriotisme Untuk Menumbuhkan Rasa Nasionalisme, *Skripsi*, STKIP PGRI Pacitan, Pacitan, 2021, hlm. 33

³³ Mardawani, "*Praktis Penelitian Kualitatif*", (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2020), hlm. 50

Dokumentasi merupakan salah satu teknik dalam penelitian dalam pengambilan gambar yang bertujuan untuk memperkuat hasil penelitian. Dokumentasi bisa berbentuk sebuah tulisan, gambar atau karya-karya monumen dari seseorang.³⁴

Dalam metode dokumentasi yakni sebagai cara untuk mendapatkan sejumlah data yang di tempuh peneliti untuk mengumpulkan data yang sebanyak-banyaknya dari berbagai media cetak yang dapat di jadikan sebagai bahan refrensi. Dokumentasi di maksud untuk melengkapi data-data yang di peroleh melalui metode observasi dan wawancara untuk mengetahui tentang inovasi produk topi anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin di Desa Langko dan kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di Desa Langko.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan salah satu yang penting dalam kegiatan penelitian yang tidak boleh di abaikan, kejelian dan ketelitian dalam melihat suatu masalah dan jenis data yang akan di peroleh sangat di perlukan untuk dapat menentukan jenis analisis yang paling tepat. Kesalahan dalam memilih teknik analisis data akan berakibat fatal dalam mengambil kesimpulan.³⁵

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis data kualitatif yang dimana teknik analisis data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi, dan setelah data terkumpul kemudian data di analisis dengan cara sebagai berikut:

a. Reduksi data

Menurut Sugiyono reduksi data merupakan cara merangkum atau memilih hal-hal yang akan memfokuskan pada hal-hal perlu yang penting. Reduksi data yaitu suatu bentuk analisis yang mempertajam, memfokuskan dan menyusun data dalam suatu cara dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasi.

³⁴ Nurhadi. Dkk, “*Metode Penelitian Ekonomi Islami*”, (Bandung: CV Media Sain Indonesia, 2021), hlm. 133

³⁵ Edi Surya Negara. Dkk, “ Analisis Data Twitter: Ekstraksi dan Analisis Data Geospasial”, *Jurnal: INKOM*, Vol. 10, No.1, 2016, hlm.32

b. Penyajian data

Penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori flowchart dan sejenisnya. Dalam Penelitian kualitatif yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam adalah dengan menggunakan teks yang bersifat naratif. Dengan menyajikan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

c. Penarikan kesimpulan

Menurut miles kesimpulan awal yang dikemukakan di awal masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Akan tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung dengan bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.³⁶

7. Keabsahan Data

a. Perpanjang keikutsertaan

Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan pada latar penelitian. Perpanjangan keikutsertaan berarti peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan keikutsertaan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.

b. Ketekunan/keajegan pengamatan

Keajegan pengamatan berarti mencari secara konsisten interpretasi dengan berbagai cara dalam kaitan dengan proses membatasi berbagai pengaruh. Mencari apa yang dapat diperhitungkan dan apa yang tidak dapat diperhitungkan.

³⁶Hengki Wijaya, “*Analisis Data Kualitatif Ilmu pendidikan Teologi*” (Makassar: Sekolah tinggi theologia jaffray, 2018), hlm . 52-53

ketekunan pengamatan bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci.

c. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lain.³⁷

H. Sistematika Penelitian

Secara garis besar, ulasan skripsi ini di bagi menjadi tiga bagaian yaitu pendahuluan, bagaian isi, dan bagaian penutup.

Bab I diawali dengan pendahuluan yang terdiri dari, Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Masalah, Manfaat Penelitian, Ruang Lingkup Penelitian, Telaah Pustaka, Kerangka Teoritik, Metodologi Penelitian dan Sistematika Penelitian.

Selanjutnya Bab II Paparan dan Temuan yang menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian, Bagaimana Strategi Pengembangan Inovasi Produk Kerajinan Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Desa Langko dan Bagaimana tingkat pendapatan masyarakat dengan inovasi produk yang dihasilkan.

Pada Bab III bagaian pembahasan akan di jelaskan lebih detail tentang Strategi Pengembangan Inovasi Produk Kerajinan Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada Pengerajin Topi Anyaman Bambu Di Desa Langko).

Dan terakhir Bab IV Terdiri dari Kesimpulan dan Saran dari hasil penelitian yang peneliti lakukan di Desa Langko.

Mencantumkan daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang melengkapi penelitian penulis.

³⁷Lexuj, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung:PT Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 330

BAB II

Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

A. Gambaran Umum Desa Langko

Sesuai dengan data yang peneliti temukan di lokasi penelitian yang bertempat di Desa Langko, Peneliti dapat menyimpulkan beberapa data sebagai berikut:

1. Sejarah Desa Langko

Desa Langko merupakan salah satu desa dari 16 desa yang ada diwilayah Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah Provinsi Nusa Tenggara Barat. Desa Langko merupakan salah satu desa bersejarah di pulau Lombok, yang mana pada zaman dahulu di Desa Langko telah berdiri kerajaan yang bernama “*Kerajaan Langko*”.

Desa Langko Merupakan Hasil pemekaran Desa Kopang Rembiga pada tahun 1952, pada tahun 1968 Desa Langko mekar dengan desa Durian kemudian pada tahun 1995 desa Langko mekar menjadi 3 (Tiga) Desa yaitu :

- 1) Desa Langko
- 2) Desa Selebung Rembige
- 3) Desa Bakan

2. Demografi Desa Langko

Desa langko merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan janapria, kabupaten lombok tengah. Desa Langko adalah desa tua di pulau lombok, karan pada zaman dahulu wilayah ini dikenal sebagai salah satu kerajaan di pulau lombok yaitu kerajaan Langko. Adapun batas-batas wilayah desa langko yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Batas Wilayah Desa Langko

Sebelah Utara	Desa Selebung Rembige dan Desa Kerembong
Sebelah Timur	Desa Setuta dan Desa Tibu sisok
Sebelah Selatan	Desa Prako dan Desa Lelong Praya Tengah
Sebelah Barat	Desa Kelebu, Praya Tengah

Sumber: Profil Desa Langko Kec. Janapria 2022

3. Jumlah Penduduk Desa Langko

Pembagaian Penduduk dan jenis kelamin merupakan indikator yang sangat penting bagi penduduk Desa Langko. Didalam setiap pembahasan mengenai jumlah penduduk melibatkan beberapa faktor seperti: jumlah penduduk berdasarkan masing-masing dusun, jumlah penduduk menurut rentang usia, jumlah penduduk menurut tingkat pendidikan dan jumlah penduduk menurut mata pencaharian.

a. Jumlah Penduduk Desa Langko Berdasarkan Masing-Masing Dusun

Jumlah penduduk berdasarkan masing-masing dusun yakni bertujuan untuk mengetahui jumlah masyarakat/penduduk berdasarkan dusun yang ada di Desa Langko. Adapun tabel jumlah Penduduk di Desa Langko yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.2
Jumlah Penduduk Desa Langko Berdasarkan Masing-Masing Dusun

No	Dusun	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	KK	
					L	P
1	Langko Gading	208	215	423	112	25
2	Langko Lauk	272	269	539	144	52
3	Langko Tengak	207	218	425	122	25

4	Langko Daye	207	221	429	108	39
5	Langko Gunting	163	176	340	92	12
6	Pondok	267	263	530	143	17
7	Lengarak	405	408	813	241	55
8	Lingkok Belek	237	209	447	121	18
9	Lewok	251	257	507	141	42
10	Rempung	214	215	430	116	32
11	Jebak Langko	202	194	394	105	17
12	Langko Gading 2	221	222	443	120	31
13	Bawok Kawat	224	221	445	119	11
Jumlah		3078	3088	6165	2070	

Sumber: Profil Desa Langko Kec. Janapria 2022

b. Mata Pencarian Masyarakat Desa Langko

Mata Pencharian masyarakat di Desa Langko sebagian besar masih berada disektor pertanian. Hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian memegang peran penting dalam bidang ekonomi masyarakat. Berikut data berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.3

Jenis Mata Pencharian Masyarakat Desa Langko

No	Jenis Mata Pencharian Masyarakat Desa Langko	Jumlah	Ket
1	Petani/ Pekebun	1.196	
2	Pegawai Negeri Sipil	33	
3	Pedagang / Kios Sembako	69	
4	Montir	2	
5	TNI	2	
6	Polri	2	
7	Dosen	1	

8	Tukang Kayu	13	
9	Tukang Batu	2	
10	Dukun Tradisional	4	
11	Arsitektur	4	
12	Wirasuwasta	234	
13	IRT	144	
14	Purnawirawan/Pensiun	15	
15	Perangkat Desa	21	
16	Sopir	32	
17	Usaha Jasa Pengarah Tenaga Kerja	3	
18	Pengerajin	457	
19	Karyawan/Honorar	41	
20	Perternak, Tukang Las, Listrik, Hias dan lainnya	842	

Sumber: Profil Desa Langko Kec. Janapria 2022

4. Keadaan Sosial Masyarakat Desa Langko

Mayoritas mata pencarian penduduk Desa Langko bergerak dibidang pertanian, peternakan dan kerajinan. Permasalahan yang sering muncul berkaitan dengan mata pencarian penduduk adalah terbatasnya lapangan pekerjaan yang sesuai dengan tingkat perkembangan penduduk. Hal lain yang perlu diperhatikan dalam pembangunan desa adalah melakukan usaha perluasan kesempatan kerja dengan melakukan penguatan modal dan fasilitasi sebagai modal untuk pengembangan usaha khususnya di ekonomi produktif baik itu usaha Pemerintah Desa atau Pemerintah atasan termasuk Pemerintah Kabupaten. Disamping usaha diatas hal yang perlu diperhatikan pemerintah adalah kekurangan air saat musim kemarau di bidang usaha pertanian, dibidang peternakan keamanan sering menjadi keluhan kesah kekhawatiran karena masih kurangnya keamanan dan kenyamanan, berikut juga kerajinan menjadi bagian peran penting dalam meningkatkan perekonomian Masyarakat contohnya usaha anyaman kerajinan Bambu/kecapin yang sudah puluhan tahun

di jalani masyarakat belum ada perhatian Khusus pemerintah tentang usaha Keraajinan ini, demikian juga dengan usaha kerajinan lainnya.

5. Agama Masyarakat Desa Langko

Dilihat dari keberagaman masyarakat di Desa Langko menganut agama islam seratus persen dengan jumlah penduduk 2070 jiwa yang memiliki kepercayaan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Hal ini terlihat dari tingkat religius yang sangat kental sekali yang dimiliki oleh masing-masing individu masyarakat serta beberapa bangunan masjid.

Hal ini menjadi bukti dari keberagaman yang sangat kuat dari masyarakat Desa Langko dengan adanya kegiatan keberagaman yang diikuti oleh masyarakat seperti kegiatan majlis taklim dan majlis zikir.

Tabel 2.4

Nama Informan Pengerajin Topi Anyaman Bambun Di Desa Langko

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat
1	Mahdi	Laki-Laki	Lingkok Belek
2	Suarni	Perempuan	Lingkok Belek
3	Amnah	Perempuan	Lingkok Belek
4	Cinta	Perempuan	Rempung
5	Ismayani	Perempuan	Rempung
6	Lia	Perempuan	Rempung
7	Siti Aminah	Perempuan	Rempung
8	Selmah	Perempuan	Pondok
9	Murti	Laki-Laki	Rempung
10	Fatimah	Perempuan	Pondok
11	Sepirah	Perempuan	Rempung
12	Haji Ahyar	Laki-Laki	Baok kawat
13	Hj. Jamilah	Perempuan	Baoq kawat
14	Murniati	Perempuan	Baoq kawat
15	Haji Sahrim	Laki-Laki	Lingkok belek

Sumber: Observasi dan Wawancara Pengerajin Topi Anyaman Bambu Desa Langko Kec. Janapria 2023

B. Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

Dalam proses meningkatkan pendapatan, pengerajin melakukan berbagai cara agar bisa memenuhi kehidupan sehari-hari yaitu dengan melakukan aktivitas sebagai petani, pedagang, guru, pembisnis dan lain sebagainya. Dari berbagai aktivitas yang dilakukan pengerajin merupakan suatu rangkaian profesi yang dilakukan oleh pengerajin di Desa Langko dalam hal untuk meningkatkan pendapatan pengerajin, baik dari segi pemenuhan kebutuhan sandang, papan dan pangan.

1. Inovasi Produk Topi Anyaman bambu Yang Di Gunakan Pengerajin Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

Dikembangkannya produk topi anyaman bambu bertujuan untuk meningkatkan pendapatan pengerajin selain meningkatkan pendapatan pengerajin tujuannya juga untuk meminimalisir pengangguran atau membuka lapangan pekerjaan melalui pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu.

Topi anyaman bambu merupakan jenis topi yang berbentuk kerucut yang umumnya terbuat dari anyaman bambu, selain bentuknya yang khas topi anyaman bambu juga mempunyai kelebihan dibandingkan topi yang lain yaitu: dapat menahan panas teriknya matahari pada saat cuaca panas dan dapat menghalau air hujan pada saat musim hujan. Topi anyaman bambu ini umumnya digunakan para petani ketika sedang berkerja disawah. Adapun alat dan bahan khusus yang digunakan untuk memproduksi topi anyaman bambu antara lain sebagai berikut:

Alat dan bahan

- a) Geregaji
- b) Parang
- c) Maje (pisau kecil)
- d) Pusut (alat untuk melubangai)
- e) Gunting
- f) Bambu tali
- g) Tali kuban

h) Tinta bekas sablon

Adapun beberapa tahapan dalam pembuatan atau proses topi anyaman bambu:

- a) Pilihlah bambu yang bagus yang rosnya panjang-panjang dan bambunya tidak terlalu tua dan tidak terlalu muda.
- b) Setelah ros bambu di potong biasanya pengerajin akan membuang ujung dan pangkal bambu.
- c) bambu yang sudah dipotong akan dibersihkan kulitnya menggunakan parang sehingga bambu itu bersih dan berwarna putih.
- d) Pengerajin akan mengambil ros bambu yang sudah dibersihkan, kemudian dibelah menjadi beberapa bagian (sesuai besar ros bambu tersebut), tiap belahan kira-kira lebarnya mulai dari 2,5 cm -3 cm.
- e) bambu yang sudah dibelah akan dibelah menjadi tipis-tipis bertujuan agar belahan yang tipis itu bisa berbentuk lembaran-lembaran.
- f) lembaran-lembaran yang tipis itu akan dibelah-belah menjadi beberapa bagian lagi dan lebarnya menjadi yang 2,5-3 cm menjadi 0,3-04 cm.
- g) lembaran kecil-kecil itu masih akan diperhaluskan lagi, nama khasnya di desa langko cara menghauskan lembaran kecil itu bisa disebut Daos. Daos ini menggunakan alat yang kecil yang di sebut maje, lembaran kecil itu akan digesekan kepermukaan maje menggunakan jari telunjuk yang kanan untuk menekannya, jari telunjuk kanan biasanya dialasi sebuah kain untuk tidak terkena maje. Tangan kanan bertugas menggapit pegangan sabit sehingga tidak mudah bergerak, sedangkan tangan kiri memegang memegang lembaran kecil untuk diapaitkan, setelah terapat tangan kiri akan menarik lembaran kecil itu sehingga menjadi halus.
- h) Setelah lembaran kecil dihaluskan baru proses penganyaman dimulai.
- i) Para penganyam harus membuat anyaman yang membentuk kerucut, untuk membuat sebuah topi anyaman bambu membutuhkan anyaman kerucut dua buah. topi kerucut yang

menjadi bagaian luar biasanya para pengerajin menggunakan tinta/cat untuk membuat sebuah motif di topi anyaman bambu.

- j) Setelah anyamaman bambu yang dua buah itu disatukan, pinggirannya akan dipotong hingga topi anyaman bambu pinggirannya membentuk lingkaran.
- k) Setelah itu pinggiran topi anyaman bambu itu akan digapit bertujuan agar tidak renggang.
- l) Gapit dibuat dari belahan bambu yang berbentuk lingkaran (lengker). Lingkaran (lengker) itu dibelah menjadi dua bagian, kedua belahan tersebut diunakan untuk menggapait pingiran topi anyamn bamabu itu.
- m) Agar apitanya kuat, pengerajin perlu di Jamet (nama khas di desa langko) menggunakan alat pusut dan tali kuban. kuban akan di lilitkan ke lingkeran yang sudah digapit menggunakan pusut untuk diulat dipinggiran topi anyaman bambu.
- n) Jarak jametannya yang satu dengan yang lain kira-kira 0,2-0,3 cm dan serapi mungkin.
- o) Setelah lingkaran itu dijamet semua maka jailah sebuah topi anyamn bambu yang siap di pasarkan.³⁸

Topi anyamaan bambu ini tidak akan pernah mundur meskipun seiring dengan perkembangan zaman, seperti yang dikatakan oleh Fatimah bahwa:

Dengan adanya topi anyaman bambu sebagaian masyarakat Desa Langko memilih menekuni sebagai pengerajin topi anyaman bambu dikarenakan topi anyaman bambu ini tidak akan mundur meskipun berkembangnya zaman, topi anyaman bambu ini akan tetap diminati dari waktu ke waktu karena permintaan dari petani disetiap tahunnya selalu meningkat terlebihnya pada saat musim hujan”.³⁹

Produk topi anyaman bambu ini memiliki beberapa inovasi dalam meningkatkan pendapatan pengerajin, untuk mencapai

³⁸H. Ahyar, Wawancara, 9 Januari 2023

³⁹Fatimah, Wawancara, 9 Januari 2023

target yang diinginkan maka pengerajin harus menggunakan inovasi yang baik. Ada beberapa Inovasi yang digunakan Pengeraji dalam memproduksi produk topi anyaman bambu yaitu:

a. Mengembangkan Produk Topi Anyaman Bambu

Dalam mengembangkan produk topi anyaman bambu biasanya pengerajin sudah mampu mengembangkan sebuah produk lebih dari satu. Dalam melakukan sebuah inovasi ini sudah bisa menerapkan ide yang sebelumnya menjadi sebuah produk yang berbeda. Seperti yang dikatakan oleh Mahdi:

Dulu saya hanya bisa membuat hanya satu model topi anyaman bambu yaitu topi kecapin setelah itu saya mengembangkan model topi anyaman bambu yaitu topi dungkuk dan topi corong. Ide yang saya gunakan dengan cara pengembangan ini saya mendapatkan melalui teman sesama pengerajin, untuk produk topi dungkuk dan topi corong telah melah masuk dalam tahapan perkembangan”.⁴⁰

Didalam mengembangkan produk topi anyaman bambu ini bukan hanya Mahdi yang bisa mengembangkan inovasi produk topi anyaman bambu namun H. Sahrim juga bisa mengembangkan inovasi produk topi anyaman bambu, seperti yang di katakan oleh H. Sahrim:

Saya juga bisa mengembangkan topi anyaman bambu ini menjadi tiga model yaitu: topi dungkuk, topi corong dan satu lagi tutupan gelas yang berbentuk topi”.⁴¹

Tidak hanya H. Sahrim saja yang bisa mengembangkan produk topi anyaman bambu namun H. Ahyar dan Siti Aminah memlakukan jenis pengembangan produk yang sama dimana H. Ahyar mengatakan bahwa:

⁴⁰Mahdi, Wawancara, 9 Januari 2023

⁴¹H. Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023

Saya bisa mengembangkan dua jenis topi anyaman bambu saja yakni topi kelah dan topi corong.⁴² Begitupun dengan Siti Aminah mengatakan bahwa:

Dalam pengembangan ini saya hanya bisa mengembangkan dua jenis model topi anyaman bambu yakni topi corong dan topi kelah saja.⁴³ Ismayanti juga mengatakan: saya hanya bisa membuat topi dungku dan topi kelah saja.⁴⁴

Dalam inovasi produk topi anyaman bambu ini Suarni, Amnah, Lia dan Ismayanti mengatakan hal yang sama ia mengatakan bahwa:

Dalam inovasi produk topi anyaman bambu ini saya hanya bisa membuat dua jenis model topi anyaman bambu yakni topi dungku dan kelah.⁴⁵

Begitupun yang diungkapkan oleh Amnah bahwa: saya hanya bisa membuat topi kelah dan topi dungku saja.⁴⁶

Lia pun mengatakan bahwa: saya tidak bisa membuat banyak jenis model topi anyaman bambu saya hanya bisa membuat topi kelah dan topi dungku.⁴⁷

Dalam menggunakan inovasi pembaharuan dengan cara mengembangkan produk topi anyaman bambu, pengerajin bisa memproduksi beberapa model topi anyaman bambu yang bertujuan agar para pembeli tidak bosan dengan model topi anyaman bambu yang monoton.

b. Meniru Produk Pesaing

Meniru produk pesaing merupakan dengan cara meniru suatu konsep atau model topi anyaman bambu, namun dengan cara meniru produk pesaing ini tidaklah semata-mata untuk

⁴² H. Ahyar, Wawancara, 9 Januari 2023

⁴³ Siti Aminah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁴⁴ Ismayanti, Wawancara, 10 Januari 2023

⁴⁵ Suarni, Wawancara, 9 Januari 2023

⁴⁶ Amnah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁴⁷ Lia, Wawancara, 9 Januari 2023

meniru akan tetapi untuk bertujuan agar bisa menambah seutuhnya cara yang kreatif dalam memperbaiki konsep yang ada dan bisa memenangkan pesaing. Seperti yang diungkapkan oleh Sepirah:

Saya membuat topi corong, Ide yang saya gunakan dalam strategi pengembangan inovasi topi anyaman bambu ini yaitu saya meniru model topi anyaman bambu teman-teman pengerajin saya akan tetapi ada perbedaannya di corak topi tersebut, saya menggunakan tinta bekas sablon pada sebagian bambu masih belum di anyaman, dengan bambu yang sudah diwarnai tinta itu saya pakai jadi bagaikan untuk membuat corak. Tujuannya itu agar berbeda dari corak topi anyaman bambu teman saya.⁴⁸

Dapat dikatakan seberapa besar penegerajin produk topi anyaman bambu meniru produk pesaing. Sama halnya yang diucapkan Cinta:

Untuk ide yang saya gunakan dalam strategi pengembangan inovasi topi anyaman bambu ini yaitu saya meniru model topi anyaman bambu teman saya sesama pengerajin, saya rasa untuk ide ini semua pengerajin saling meniru akan tetapi ada tempat perbedaannya terletak pada jenis topi anyaman bambu seperti topi kelah dan topi dungku.⁴⁹

Selain topi kelah dan topi dungku, terdapat juga perbedaan dari segi yang berbeda seperti yang ungkapkan oleh Murniati:

Saya membuat topi dungku, Ide yang saya gunakan dalam strategi pengembangan inovasi topi anyaman bambu ini yakni saya meniru model topi anyaman bambu teman-teman pengerajin

⁴⁸Sepirah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁴⁹Cinta Wawancara, 9 Januari 2023

saya akan tetapi ada perbedaanya terletak pada ukurannya yang lebih kecil dari ukuran yang biasanya diproduksi.⁵⁰

c. Memadukan Konsep-Konsep Produk Yang Sudah Ada Menjadi Produk yang Baru

Di dalam memadukan konsep-konsepproduk yang sudah ada menjadi produk yang baru, adapun sebuah proses dengan cara sinteis yaitu mencakup dalam hal penemuan ide yang baru, setelah itu baru bisa menungkan ide kreatif dari pengerajin. Hal ini diungkapkan H. Sahrim

Baru-baru ini saya memproduksi tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu, Ide dari inovasi ini yaitu ide dari diri saya sendiri, bukan hanya produk topi anyaman bambu saja yang saya produksi akan tetapi saya juga sering memproduksi hiasan lampu, keranjang cucian yang berbahan dasar dari pohon bamabu. untuk produk tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu ini sudah masuk dalam tahapan perkenal.⁵¹

Dalam strategi inovasi pembaharuan dengan cara memadukan merupakan memadukan konsep-konsepproduk yang sudah ada menjadi produk yang baru, dari pernyataan H. Sahrim baru-baru ini beliau sedang memproduksi sebuah tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu dengan ukurannya yang kecil.

d. Memasarkan Melalui Media Sosial

Strategi inovasi produk melalui media sosial merupakan salah satu metode dalam strategi pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu yang digunakan pengerajin di Desa Langko sebagai tempat penjualan. Dalam memasarkan produk topi anyaman bambu melalui media sosial yang dikatakan oleh Mahdi:

⁵⁰Murniati, Wawancara, 9 Januari 2023

⁵¹H. Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023

Di dalam metode pemasaran ini saya sebagai pengepul memanfaatkan media sosial sebagai tempat saya jualan, biasanya saya menggunakan aplikasi seperti: Facebook dan WhatsApp biasanya juga saya di pesan melalui telpon, untuk pemasarnya saya pasarkan ke sumbawa, bima dan bali.⁵²

Begitupun dengan alasan pengerajin yang tidak menggunakan media sosial sebagai tempat pemasarannya seperti yang diungkapkan oleh H. Sahrin:

Saya tidak menggunakan media sosial untuk pemasaran tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu ini dikarenakan saya sudah disediakan tempat untuk memasarkan produk tersebut yaitu kepada mahasiswa yang sedang melakukan penelitian terkait topi anyaman bambu di Desa Langko”.⁵³

Bukan hanya bapak H. Sahrin saja yang tidak memasarkan produk topi anyaman bambunya melalui media sosial namun Murti sebagai pengepul juga tidak memasarkan produk topi anyaman bambu hal ini dikatakan oleh Murti:

Saya sebagai pengepul tidak memasarkan produk topi anyaman bambu ini melalui media sosial dikarenakan saya kesulitan dalam melakukan penjualan melalui media online.⁵⁴

Jadi dalam strategi inovasi produk melalui media sosial ini, tidak semua pengerajin dan pengepul memasarkan produk topi anyaman bambu di media sosial, padahal jika pengepul bisa memasarkan produk topi anyaman bambu melalui media sosial sangat besar peluang untuk memperluas pemasarannya.

e. Meniru Harga Pesaing

⁵² Mahdi, Wawancara, 9 Januari 2023

⁵³ H. Sahrin, Wawancara, 9 Januari 2023

⁵⁴ Murti, Wawancara, 9 Januari 2023

Strategi inovasi produk dengan cara meniru harga pesaing merupakan salah satu cara untuk meniru pesaing dalam hal menetapkan harga produk topi anyaman bambu. Dalam menetapkan harga Hj. Jamilah bahwa:

Saya meniru harga yang ditetapkan teman-teman sesama pengerajin, karenakan jika saya menjual di bawah harga produk topi anyaman bambu teman-teman sesama pengerajin takutnya saya mengalami kerugian.⁵⁵

Tidak hanya Hj. Jamilah yang meniru harga pesaing hal ini juga diungkapkan oleh Selmah:

Didalam menetapkan harga ini saya meniru teman-teman pengerajin yang lain, dikarenakan produk saya cukup bagus.⁵⁶

Akan tetapi dalam hal menetapkan harga produk topi anyaman bambu ini tidak semua pengerajin harus meniru harga produk topi anyaman bambu pengerajin lainnya. Seperti yang diungkapkan oleh H. Sahrim mengatakan bahwa:

Saya tidak meniru strategi pesaing dalam hal menetapkan harga, alasannya karan produk topi anyaman bambu yang saya produksi berbeda dari segi corak dan kehalusan topi anyaman bambu”.⁵⁷

Dalam strategi inovasi produk dengan cara meniru harga pesaing tidak semua pengerajin harus mengikuti strategi setiap pesaing karna seperti H. Sahrim yang harus mempertahankan harga produk topi anyaman bambunya dari harga pesaing meskipun cukup mahal karena kualitasnya yang bagus.

⁵⁵Cinta, Wawancara, 9 Januari 2023

⁵⁶Selmah, Wawancara, 11 Januari 2023

⁵⁷H. Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023

2. Tingkat Pendapatan Pengerajin Sebelum dan Sesudah Menggunakan Inovasi Produk Topi Anyaman bambu Di Desa Langko Kecamatan Janpria Kabupaten Lombok Tengah

Tujuan dari inovasi produk topi anyaman bambu yaitu untuk meningkatkan pendapatan pengerajin. Berikut tabel data pengerrajin dalam menggunakan inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu sebelum dan sesudah menggunakan inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu:

Tabel 2.5

Data Jenis Produk, Lama Menekuni Propesi Sebagai Pengerajin dan Lama Memproduksi Inovasi Topi Anyaman Bambu

No	Nama Pengerajin	Umur	Jenis produk	Lama Menekuni Propesi Sebagai Pengerajin	Lama Memproduksi Inovasi Topi Anyaman Bambu
1	H. Ahyar	63 Tahun	Kelah dan corong	Sekitar 50 Tahun	Sekitar 8 Tahun
2	Fatimah	50 Tahun	Kelah dan corong	Sekitar 40 Tahun	Sekitar 5 Tahun
3	Mahdi	39 Tahun	Kelah, dungku dan corong	Sekitar 30 Tahun	Sekitar 5 Tahun
4	H. Sahrim	35 Tahun	Kelah, dungku, corong dan tutupan gelas yang berbentuk topi anyamn bambu	Sekitar 20 Tahun	Sekitar 6 Tahun
5	Sepirah	47	Kelah dan	Sekitar 27	Sekitar 7

		Tahun	corong	Tahun	Tahun
6	Cinta	45 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 17 Tahun	Sekitar 7 Tahun
7	Murti	48 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 25 Tahun	Sekitar 5 Tahun
8	Suarni	50 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 37 Tahun	Sekitar 8 Tahun
9	Siti Aminah	35 Tahun	Kelah dan corong	Sekitar 17 Tahun	Sekitar 4 Tahun
10	Amnah	40 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 37 Tahun	Sekitar 8 Tahun
11	Lia	23 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 15 Tahun	Sekitar 2 Tahun
12	Selmah	40 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 20 Tahun	Sekitar 7 tahun
13	Ismayanti	22 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 3 Tahun	Sekitar 2 Tahun
14	Hj. Jamilah	59 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 40 Tahun	Sekitar 8 Tahun
15	Murniati	28 Tahun	Kelah dan dungku	Sekitar 43 Tahun	Sekitar 5 Tahun

Sumber: Wawancara Pengerajin Produk Topi Anyamn Bambu

Tingkat pendapatan penegerajin sebelum dan sesudah menggunakan starategi pengembangan inovas topi anayaman bambu. Dalam meningkatkan pendapatan pengerajin melalui hasil penjualan topi dungku yang diungkapkan oleh pengerajin H. Ahyar:

Topi anyaman bambu yang saya produksi yakni topi dungku. Untuk pendapatan saya sebelumnya bisa mencapai Rp. 800.000 dari hasil penjuala topi kelah dan untuk pendapatan saya setelah menggunakan pengembanagan inovasi bisa menghasilkan Rp. 920.000 perbulan.⁵⁸

Selain H. Ahyar, Lia dan Selmah juga mengalami peningkatkan pendapatan yang sama seperti yang diungkapkan oleh Lia:

⁵⁸H. Ahyar, Wawancara, 9 Januari 2023

Produk topi anyaman bambu saya itu jenisnya topi dungku, sebelum saya memproduksi topi dungku, saya memproduksi topi anyaman bambu berjenis topi kelah pendapatan saya sekitar Rp. 800.000 dan setelah saya mencoba produksi topi dungku saya menghasilkan Rp. 920.000.⁵⁹

Sama halnya dengan Lia, dalam meningkatkan pendapatan sebelum dan sesudah menggunakan inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu Selmah juga mengatakan bahwa:

Semenjak saya memproduksi topi dungku alhamdulillah pendapatan saya naik yang sebelumnya Rp.800.000 menjadi Rp. 920.000.⁶⁰

Tidak hanya pengerajin topi anyaman bambu yang memproduksi topi dungku yang mengalami peningkatan pendapatan akan tetapi pengerajin topi anyaman bambu yang memproduksi topi corong juga mengalami peningkatan pendapatan seperti yang diungkapkan oleh Fatimah:

Saya memproduksi corong, untuk pendapatan sebelum saya menggunakan pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu yakni Rp.760.000 dan setelah saya menggunakan pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu sebesar Rp. 1.050.000.⁶¹

Dalam peningkatan pendapatan melalui hasil penjualan dari topi corong yang pengerajin produksi bisa dikatakan semua pengerajin yang memproduksi topi corong mengalami kenaikan tingkat pendapatan seperti yang dikatakan oleh Mahdi:

Saya memproduksi topi anyaman bambu model topi corong, hasil pendapatan saya sebelumnya RP. 800.000 dan sesudah saya menggunakan pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu pendapatan saya menjadi Rp. 1.000.000. Berbeda dengan hasil pendapatan saya sebagai pengepul yang dulunya hanya mendapatkan sekitar Rp.3.000.000 perbulan dan semenjak saya menggunakan pengembangan inovasi topi anyaman bambu dengan cara

⁵⁹Lia, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶⁰Selmah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶¹Fatimah, Wawancara, 9 Januari 2023

pemasaran melalui media sosial selama satu bulan bisa tembus Rp. 8.000.000 an”.⁶²

Bukan hanya Mahdi yang mengalami kenaikan peningkatan pendapatan H. Sahrim juga mengalami hal yang serupa dalam kenaikan pendapatan melalui hasil penjualan produk topi anyaman bambu yang berjenis topi corong seperti yang ungkapkan oleh H. Sahrim:

Model yang saya produksi dalam pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu yakni model topi corong dan tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu hasil yang saya dapatkan sebelum menggunakan inovasi ini yakni sebesar Rp. 800.000 dan setelah saya menggunakan pengembangan inovasi meningkat menjadi Rp.1.000.000. dan hasil pendapatan saya 4 hari memproduksi tutupan gelas yakni sebesar Rp. 90.000.⁶³

Dalam pengembangan strategi inovasi produk topi anyaman bambu Sepirah dan Siti Aminah juga mengalami hal yang serupa dalam kenaikan pendapatan dalam memproduksi topi corong Sepirah mengatakan bahwa:

Saya memproduksi topi corong dan sebelum saya menggunakan pengembangan inovasi pendapatan yang saya dapat dari penjualan topi anyaman bambu yang jenisnya topi kelah sejumlah Rp. 900.000 dan setelah saya menggunakan pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu saya mendapatkan Rp. 1.200.000.⁶⁴ Sedangkan Siti Aminah mengatakan bahwa: Topi yang saya produksi dari hasil pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu untuk meningkatkan pendapatan saya yakni topi corong, dulu sebelum saya memproduksi topi corong hasil penjualan saya sebesar Rp. 1.140.000 dan setelah saya memproduksi topi corong ini hasil penjualannya mencapai Rp. 1. 200.000an”.⁶⁵

⁶²Mahdi, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶³H. Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶⁴Sepirah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶⁵Siti Fatimah, Wawancara, 9 Januari 2023

Dalam kenaikan pendapatan terkadang tidak terlalu meningkatkan pendapatan meskipun sudah menggunakan pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu, seperti yang dirasakan oleh sebagian pengeraji seperti yang diungkapkan oleh Suarni:

Topi anyaman bambu yang saya produksi ini topi dungku, dan hasil penjualan saya sebelum menggunakan pengembangan inovasi yakni sebesar Rp.760.000 sedangkan setelah saya menggunakan pengembangan inovasi pengasilan saya naik menjadi Rp. 800.000.⁶⁶

Hal yang serupa juga dirasakan oleh Amnah dan Ismayani ia mengatakan:

Untuk pendapatan saya dalam memproduksi topi dungku bisa dibilang sangat minim yakni Rp. 800.000 dan pendapatan saya sebelumnya Rp. 760.000”.⁶⁷ Sedangkan Ismayani mengatakan bahwa: semenjak saya mencoba memproduksi topi dungku ini penghasilan saya tidak jauh bedanya dengan yang sebelumnya yakni Rp. 760.000 sedangkan pendapatan saya dari hasil penjuakan topi dungku ini berjumlah Rp. 800.000. ⁶⁸

Dari hasil wawancara dan observasi terdapat beberpa penegerajin yang dapat tidak dapat meningkatkan pendapatannya, seperti yang dikatakan oleh ibu Cinta:

Saya memproduksi topi dungku dan hasil penjualan sebelumnya saya bisa mendapatkan sebesar Rp. 800.000 dan setelah memproduksi topi dungku hasil penjualnya senbesar Rp. 720.000”.⁶⁹ Bukan hanya Ibu Cinta yang merasakan tingkat pendapatan yang kurang tinggi Bapak murti juga mengatakan “Saya memproduksi topi dungku, namun hasil penjualan saya tidak terlalu meningkat, dulu saya mendapatkan Rp. 800.000 dan sekarang saya mendapatkan dari hasil topi dungku itu sebesar Rp.

⁶⁶Suarni, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶⁷Amnah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶⁸Ismayani, Wawancara, 9 Januari 2023

⁶⁹Cinta, Wawancara, 9 Januari 2023

720.000”.⁷⁰ Bukan hanya ibu Cinta dan bapak Murti saja yang dapat merasakan kesulitan dalam meningkatkan pendapatan ibu Hj. Jamilah juga merasakan kesulitan itu seperti yang dikatakan oleh ibu Hj. Jamilah bahwa:”saya memproduksi topi dungku dan pendapatan saya turun yang sebelumnya dikarenakan topi dungku saya yang saya produksi ukurannya kecil sehingga saya meniru harga yang sudah ditetapkan oleh pengepul. Untuk penghasilan saya sebelumnya Rp. 800.000 menjadi kini menjadi Rp. 720.000”⁷¹ Ibu Murniati juga mengatakan bahwa:”pendapatan saya juga tidak meningkat dikarenakan topi dungku yang saya produksi kecil, karena penghasilannya sedikit oleh karena itu saya tidak sering produksi kecuali jika di pesan oleh pengepul baru saya memproduksinya. sebelumnya pendapatan saya melalui topi kelah Rp. 800.000 dan hasil penjualan dari topi dungku sejumlah Rp.720.000.”⁷²

Dari pernyataan para pengerajin diatas, bahwa tidak semua pengerajin akan mengalami kenaikan angka pendapatan dikarenakan ada beberapa kendala atau hambatan yang dihadapinya.

C. Kendala Dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Yang Dihadapi Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

Terkait dengan penelitian ini, setelah meninjau terlebih dahulu dalam inovasi produk topi anyaman bambu ternyata sebagian pengerajin mengalami peningkatan pendapatan. Akan tetapi dalam inovasi produk topi anyaman bambu ada beberapa pengerajin yang mengalami kedala, baik itu berasal dari luar diri pengerajin maupun dalam diri pengerajin.

⁷⁰Murti, Wawancara, 9 Januari 2023

⁷¹Ibu Hj. Jamilah, Wawancara, 9 Januari 2023

⁷²Murniati, Wawancara, 9 Januari 2023

1. Kendala dari dalam diri pengeraji

Dari hasil observasi dan wawancara terdapat juga kendala dari dalam diri pengerajin seperti yang dikatakn oleh Ismayani:

Selain menjadi pengerajin saya juga berprofesi sebagai ibu rumah tangga, namun kendala yang saya hadapi berasal dalam diri saya yakni dimana saya hanya bisa memproduksi satu model topi anyaman bambu yakni topi dungku.⁷³

Bukan hanya Ismayani yang mengalami kendala dalam mengembangkan produk Lia mengatakan bahwa:

Selain saya menjadi pengerajin saya juga berprofesi sebagai guru, akan tetapi saya mempunyai kenala yang berasal dari dalam diri saya yakni saya tidak bisa memproduksi banyak model topi anyaman bambu, saya hanya bisa memproduksi topi kelah dan topi dungku saja⁷⁴.

Dari pernyataan Ismayani dan Lia, bahwa kendala yang dihadapinya berasal dari dalam dirinya dengan adanya hambatan tersebut dapat mempengaruhi minimnya inovasi yang pengerajin produksi, dapat dilihat dari hasil tingkat pendapatan pengerajin yang memproduksi topi dungku tidak terlalu mahal dalam harga pemasarannya. Berbeda dengan H. Sahrim, beliau mengatakan bahwa:

Selain saya berprofesi sebagai pengerajin saya juga berprofesi sebagai petani. Meskipun saya sebagai petani tidak mempengaruhi profesi saya sebagai pengerajin. saya mengalami kendala dalam diri saya dimana kendala tersebut terletak pada saat pembuatan lingkaran (lengker) yang akan di pakaikan pada sisi tutupn gelas tersebut dikarenakan tutupn gelas yang berbentuk topi anyaman bambu itu terlalu kecil.⁷⁵

Dari hasil pengamatan penelitian, kendala yang dihadapi H. Sahrim merupakan kendala yang cukup membuat beliau kurang semangat untuk memproduksi tutupn gelas yang berbentuk topi anyaman bambu dikarenakan kerumutian dalam tahap pembuatan lingkaran (lengker) yang akan di pakaikan pada sisi tutupn gelas tersebut.

⁷³Ismayani, Wawancara, 10 Januari 2023

⁷⁴Lia, Wawancara, 9 Januari 2023

⁷⁵Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023

2. Kendala dari luar diri pengerajin

Dari hasil observasi dan wawancara terdapat juga kendala dari luar diri pengerajin seperti yang dikatakn oleh Amnah juga mempunyai kendala yang berasal dari dalam dirinya sendiri ia mengatakan bahwa:

Selain saya berprofesi sebagai pengerajin saya juga berprofesi sebagai petani, akan tetapi saya mempunyai kendala yang berasal dari dalam diri saya yaitu kuarangnya kekreatifan dalam diri saya sehingga saya tidak bisa membuat corak pada topi anyaman bambu (topi anyaman bambu yang polos).⁷⁶

Dari pernyataan diatas, bahwa kendala yang di hadapi Amnah yaitu kesulitan dalam membuat corak pada topi anyaman bambu, sehingga topi anyaman bambu yang beliau produksi berbentuk polos. Berbeda dengan kendala yang dihadapi Amnah, Selmah sebagai pengerajin juga mengatakan bahwa:

Saya berprofesi sebagai petani selain itu juga saya berprofesi sebagai pengerajin topi anyaman bambu ini, walaupun saya sebagai petani tapi saya tidak terlalu terkendala karna jika ada yang mencari buruh tani barulah saya kesawah. Akan tetapi saya memiliki kendala yang berasal dari luar diri saya yaitu banyaknya pesaing sesama pengerajin yang membuat topi anyaman bambu dengan model topi corong yang saya produksi, akan tetapi saya tidak pernah merasa dirugikan dengan pesaing karna disini kita sama-sama mencari rizeki dan saya percaya bahwa rizeki seseorang sudah diatur oleh Allah swt.⁷⁷

Jadi dari pernyataan di atas, walaupun kurangnya kreatifitas dalam pembuatan corak pada topi anyaman bambu dan banyaknya pesaing yang memproduksi topi anyaman bambu dengan model topi dungkuk dan topi corong, akan tetapi pengerajin topi anyaman bambu tidak pernah mengalami kerugian. Dan pada dasarnya para pengerajin sudah meyakini rizeki masing-masing penegerajin sudah diatur oleh Allah swt.

⁷⁶Amnah, Wawancara, 10 Januari 2023

⁷⁷Selmah, Wawancara, 10 Januari 2023

Akan tetapi ada kendala yang dapat mengurangi pendapatan pengerajin seperti yang dikatakan oleh Bapak Murti mengatakan bahwa:

Selain menjadi pengerajin dan pengepul saya juga menjadi berprofesi sebagai petani. Walaupun profesi saya sebagai petani, saya kesawah pada saat musim panen padi saja, saya lebih suka sebagai pengerajin dan pengepul. kendala saya sebagai pengepul tidak memasarkan produk topi anyaman bambu saya dimedia sosial seperti *facebook* di karnakan saya kurang bisa menggunakan tekhnologi seperti *handphone*. Untuk pemasarannya saya jual ke pasar-pasar tradisional seperti pasar umum beson dan pasar umum jelojok.⁷⁸

Dari pernyataan diatas, bahwa kendala yang dihadapi Murti dalam strategi pengembangan inovasi topi anyaman bambu dengan cara pemasaran yaitu kurang mampu dalam elektronik seperti *handphone*, jika Bapak Murti menggunakan metode pemasaran melalui media sosial peluang untuk pemasaran akan lebih luas.

Hasil observasi dan wawancara terdapat juga kendala yang bukan berasal dari strategi pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin di desa langko hal ini di ungkapkan oleh Mahdi bahwa:

kendala yang biasanya saya alami terletak pada musim nyepi karna mempengaruhi pemasaran saya ke bali.⁷⁹ begitupun dengan Suarni, Cinta dan Murniati mengatakan bahwa: kendala yang paling kita hadapi dalam membuat topi anyaman bambu ini yakni ketika musim kemarau karna tidak banyak orderan yang masuk.⁸⁰ Berbeda dengan Siti Aminah, Fatimah dan Sepirah mengatakan bahwa: kendala yang saya hadapi biasanya dari kesibukan kita sebagai ibu rumah tangga jadi kita harus menyelesaikan pekerjaan sebagai ibu rumah tangga baru kita biasa melakukan pekerjaan

⁷⁸Murti, Wawancara, 9 Januari 2023

⁷⁹Mahdi, wawancara, 9 Januari 2023

⁸⁰Suarni, Cinta dan Murniati, wawancara, 9 Januari 2023

sebagai pembuat topi anyaman bambu.⁸¹ Bukan hanya itu H. Ahyar dan Hj. Jamilah memiliki kendala yang sama yakni dengan faktor umur yang cukup tua ia mengatakan bahwa: diumur yang sudah tua seperti ini menjadi salah satu kendala karna pengelihatakan sudah mulai tidak jelas.⁸²

⁸¹Siti Aminah, Fatimah dan Sepirah,wawancara, 9 Januari 2023

⁸² H. Ahyar dan Hj. Jamilah,wawancara, 9 Januari 2023

BAB III

Kendala Dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Yang Dihadapi Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

A. Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

Sebuah topi anyaman bambu dapat dikatakan akan bisa melakukan inovasi jika sebelumnya sudah ada kreativitas pengerajin. Untuk dapat melakukan inovasi, yang perlu dilakukan yaitu merencanakan inovasi produk agar dapat lebih baik dari yang sebelumnya. Menurut Alexsander Hery, inovasi merupakan cara menerapkan solusi atas suatu persoalan dengan cara kreatif dan dapat menciptakan peluang untuk dapat meningkatkan pendapatan pengerajin. Ada beberapa hal yang harus ada dalam sebuah inovasi diantaranya yaitu:

1. Inovasi Sebagai Pembaharuan

Pada dasarnya inovasi merupakan pembaharuan yang akan menghasilkan nilai tambah bagi penggunaannya. Inovasi itu sendiri biasanya ditandai dengan perubahan yang ada pada produk. Minsalnya letak pembaharuannya terletak pada *desain*, ukuran, model dan lain sebagainya.

2. Inovasi Sebagai Perubahan

Inovasi sebagai perubahan merupakan inovasi yang diawali dengan cara yang baru untuk menghasilkan produk yang baru. Inovasi juga bergantung pada perubahan untuk dapat mengubah sebuah produk.

3. Inovasi Sebagai Keunggulan

Inovasi sebagai keunggulan yaitu wirausaha harus mampu menghasilkan keunggulan-keunggulan dalam bentuk yang baru. Dalam inovasi keunggulan ini bisa diwujudkan dalam berbagai cara seperti inovasi produk, proses inovasi, metode inovasi, teknologi inovasi dan lain sebagainya.⁸³

⁸³ Alexandre Hery, “Kewirausahaan”, (Bandung: Yrama Widya, 2021), hlm. 51-

Dari uraian diatas, telah sesuai dengan prinsip utama dalam inovasi produk yang telah dilakukan oleh pengerajin di Desa Langko. inovasi topi anyaman bambu yang dilakukan pengerajin sudah dapat mengubah model topi anyaman bambu yang dulunya hanya satu model dan sekarang sudah berkembang, model yang dihasilkan para pengerajin seperti topi dungku, topi corong dan tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu. Bukan hanya itu strategi pengembangan inovasi topi anyaman bambu juga bertujuan untuk membantu dalam meningkatkan pendapatan pengerajin.

Desa Langko merupakan salah satu desa yang mengalami pemekaran dari desa induknya yaitu Desa Kopang Rembiga pada tahun 1952, pada tahun 1968 Desa Langko mekar dengan Desa Durian dan pada tahun 1995 Desa Langko mekar menjadi tiga Desa yaitu: Desa Langko, Desa Selebung Rembiga dan Desa Bakan. Desa Langko merupakan termasuk desa yang padat penduduknya dengan karakteristik pemukiman yang padat. Mayoritas mata pencaharian masyarakat di Desa Langko yakni sebagai: petani, pengerajin topi anyaman bambu dan pedagang kios sembako. Dikarenakan wilayah Desa Langko termasuk wilayah pedesaan sehingga sebageian besar masyarakatnya bekerja sebagai petani dan pengerajin topi anyaman bambu. Sejak zaman dahulu orang tua mereka telah mewariskan secara turun-temurun semangat untuk bertani dan mengerajin topi anyamn bambu untuk menghidupi keluarganya.

Tujuan dikembangkannya produk topi anyaman bambu ini yakni agar dapat meningkatkan pendapatan pengerajin, karna banyak pengerajin yang masih belum bisa mengembangkan produk topi anyaman bambu yang mereka produksi. Dengan dikembangkannya produk topi anyaman bambu diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pengerajin.

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan tentunya diperlukan strategi yang baik dan benar sesuai dengan perencanaan. Defenisi strategi pengembangan inovasi produk yang dikemukakan oleh *Alexsander Hery*, menyebutkan bahwa inovasi merupakan cara menerapkan solusi atas suatu persoalan secara kreatif dan dapat

menciptakan peluang untuk dapat meningkatkan pendapatan pengerajin. Pemahaman yang baik mengenai inovasi dan konsep-konsep lain yang sangat menentukan suksesnya strategi disusun. Konsep-konsep tersebut adalah:

1. Dengan Cara Penemuan

Cara penemuan ini biasanya sudah mampu memproduksi suatu barang dan dalam proses memproduksi belum pernah dilakukan sebelumnya. konsep seperti ini bisa di sebut juga dengan revolusioner.

2. Dengan Cara Pengembangan

Dengan cara pengembangan ini biasanya sudah mampu mengembangkan produk yang sebelumnya, dalam melakukan inovasi ini sudah mampu menerapkan ide yang sebelumnya menjadi berbeda.

3. Dengan Cara Duplikasi

Dengan cara duplikasi yaitu dengan meniru konsep dari suatu produk, cara duplikasi ini tidaklah semata-mata untuk meniru akan tetapi bertujuan agar bisa menambah seutuhnya cara kreatif dalam memperbaiki konsep yang sudah ada dan bisa memenangkan persaingan.

4. Dengan Cara Sintetis

Dengan cara sintetis yaitu memadukan konsep dan faktor-faktor yang sudah ada menjadi baru. dalam proses dengan cara sintetis mencakup dalam hal penemuan ide yang baru, setelah itu baru bisa menuangkan ide kreatifnya ke dalam sebuah produk yang sebelumnya sudah ada dan dapat di aplikasikan dengan formula yang baru.⁸⁴

Dari hasil observasi dan wawancara, peneliti menemukan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa konsep-konsep dari teori Alexandre Hery sudah diterapkan oleh pengerajin topi anyaman bambu di Desa Langko, yakni:

⁸⁴ Alexandre Hery, “*Kewirausahaan*”, (Bandung: Yrama Widya, 2021), hlm. 51-

1. Inovasi Produk Topi Anyaman bambu Yang Di Gunakan Pengerajin

Adapun inovasi yang digunakan oleh pengerajin di Desa Langko yaitu:

a. Mengembangkan produk

Dalam inovasi produk biasanya pengerajin sudah mampu mengembangkan sebuah produk lebih dari satu. Dalam melakukan sebuah inovasi ini sudah bisa menerapkan ide yang sebelumnya menjadi sebuah produk yang berbeda. Dengan cara mengembangkan produk ini pengerajin sudah dapat melakukan pengembangan produk topi anyaman bambu yang dulunya hanya satu model dan sekarang sudah bisa mengembangkan tiga model topi anyaman bambu yaitu: model topi dungkuk, topi corong dan tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu. Dalam tahapan perkembangan ini biasanya suatu produk akan mengalami kenaikan tingkat penjualan. Karena topi dungku dan topi corong dalam tahap pengembangan maka pengerajin selalu memproduksinya meskipun pengepul tidak memesannya. Karena para pengerajin sudah tau kondisi dalam pemasarannya maka pengerajin selalu memproduksi produk topi dungku dan corong.

b. Meniru Produk Pesaing

Inovasi dengan cara meniru produk pesaing merupakan cara untuk meniru suatu konsep dari produk, namun cara duplikasi ini tidaklah semata-mata untuk meniru pesaing. Biasanya dalam pembuatan produk topi anyaman bambu para pengerajin akan saling meniru model yang dibuat seperti topi dungkuk dan topi corong. Akan tetapi para pengerajin sudah mempunyai strategi yang kreatif untuk menambahkan corak yang khas sebagai sentuhan keindahan di produk topi anyaman bambu tersebut. Jadi dengan adanya penambahan corak pada produk topi anyaman bambu tersebut dapat dijadikan pembeda dari pengerajin satu dan pengerajin lainnya.

c. Memadukan Konsep-Konsep Produk Yang Sudah Ada Menjadi Yang Baru

Inovasi dengan cara memadukan konsep-konsep produk yang sudah ada menjadi yang baru ialah memadukan memadukan konsep dan faktor-faktor yang sudah ada. Hanya satu produk yang dapat dihasilkan dalam inovasi pembaharuan dengan cara sintetis yaitu tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu, ide dari produk tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu diberikan oleh mahasiswa yang sedang melakukan penelitian terkait topi anyaman bambu di Desa Langko. Tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu merupakan sebuah produk baru yang akan mulai dipasarkan dan untuk tingkat penjualan masih rendah, karna masih dalam tahapan pengenalan tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu ini pengerajin masih belum berani memproduksi dengan jumlah yang banyak. Jadi pengerajin akan memproduksi tutupan gelas jika pengepul memesannya.

d. Pemasaran Melalui Media Sosial

Dalam Inovasi pemasaran melalui media sosial merupakan salah satu cara sebagian pengepul untuk memasarkan produk topi anyaman bambu, dengan menggunakan salah satu media sosial seperti *Facebook* dapat mempengaruhi volume atau tingkat penjualan. Dengan memanfaatkan media sosial tujuan pemasarannya menjadi luas seperti sumbawa, bima, dan bali.

e. Meniru Harga Pesaing

Dalam Inovasi dengan cara meniru harga pesaing biasanya para pengerajin akan meniru pesaing yang dianggap menguntungkan baginya. Dalam strategi ini sebagian pengerajin topi anyaman bambu akan meniru pesaing dalam hal menetapkan haraganya jika tidak meniru pesaing dalam hal penetapan harga takutnya pengerajin akan mengalami kerugian. Namun tidak semua pengerajin yang mengikuti strategi pesaing dalam hal menetapkan harga, sebagian pengerajin juga akan mempertahankan kualitas produk topi

anyaman bambunya untuk menetapkan harga pemasarannya.

2. Tingkat Pendapatan Pengerajin Sebelum dan Sesudah Menggunakan Inovasi Produk Topi Anyaman bambu

Tujuan dikembangkannya inovasi produk topi anyaman bambu yakni semata-mata untuk meningkatkan pendapatan pengerajin, dari bab pembahasan ini akan dibahas bagaimana tingkat pendapatan pengerajin sebelum dan sesudah menggunakan inovasi produk topi anyaman bambu. Namun untuk mengetahui tingkat pendapatan yang diperoleh pengerajin maka harus dihitung menggunakan indikator pendapatan, dimana menurut Dimayanti Dian mengatakan bahwa indikator pendapatan yaitu :

$$\text{Pendapatan} = \text{Penjualan Bersih}$$

Artinya dimana hasil penjualan akan dikurangi biaya dari bahan-bahan yang digunakan para pengerajin topi anyaman bambu seperti harga bambu, harga tali kuban dan harga tinta bekas sablon sehingga akan menghasilkan pendapatan bersih.⁸⁵

Harga perkudi dari masing-masing produk topi anyaman bambu yakni:

- a. Topi Kelah, bisa dijual dengan harga Rp. 190.000-200.000 per kudi
- b. Topi Dungku, dijual dengan harga sebesar Rp. 120.000 -150.000 perkudi tergantung dengan ukuran dan corak
- c. Topi Corong, biasanya dijual mulai dengan harga Rp. 210.000-250.000 perkudi tergantung dengan corak dan ukuran

Dari hasil paparan dan data temuan pada bab sebelumnya menunjukkan perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah menggunakan pengembangan inovasi topi anyaman bambu yang digunakan pengerajin. Akan tetapi dalam bab pembahasan ini penulis akan memaparkan hasil dari penjualan

⁸⁵Nelly Ervina, "Teori Akuntansi", (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022), hlm. 140-142

produk topi anyaman bambu setelah di kurangi biaya dari harga bambu, harga tali kuban dan harga tinta bekas sablon. Berikut daftar harga dari bambu, tali kuban dan tinta bekas sablon:

- a. Bambu Rp. 60.000 berisi 10 batang dengan panjang 50cm. Biasanya yang sepuluh batang ini menajadi 3 kudi topi anyaman bambu
- b. Tali Kuban Rp. 50.000 per15 meter, biasanya 15 meter tali kuban bisa menjdai 9-10 kudi topi anyaman bambu.
- c. Tinta Bekas Sablon seharga Rp. 10.000 per botol. Biasanya dalam satu botol bisa digunakan 9-10 kudi topi anyamn bambu tergantung corak yang akan danyaman.

Berikut ini adalah tabel yang menjelaskan tingkat pendapatan pengerajin setelah di kurangi biaya-biaya dari harga bambu, harga tali kuban dan harga tinta bekas sablon.

Tabel 2.6

Tingkat Pendapatan Pengerajin Setelah Dikurangi Biaya-Biaya Dari Pembelian Bambu, Tali Kuban dan Tinta Bekas

No	Nama Pengerajin	Model Inovasi Produk Anyaman Bambu Yang Digunakan	Tingkat Pendapatan Bersih Pengerajin Sebelum dan Sesudah Menggunakan Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Setelah Dikurangi Biaya-Biaya Produksi	
			Sebelum	Sesudah
1	H. Ahyar	Topi Dungku	Rp. 620.000	Rp. 740.000
2	Lia	Topi Dungku	Rp. 620.000	Rp. 740.000
3	Selmah	Topi Dungku	Rp. 620.000	Rp. 740.000
4	Fatimah	Topi Corong	Rp. 570.000	Rp. 870.000
5	Mahdi	Topi Corong	Rp. 620.000	Rp. 820.000 (Hasil

				anyamannya Sediri) Rp. 2.000.000- 8.000.000 (hasil dari pemasaran melalui sosial media)
6	H. Sahrim	Topi corong dan tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu	Rp. 620.000	Rp. 820.000 (Topi Corong) dan Rp. 90.000 (Tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu, yang di produksi selama empat hari)
7	Sepirah	Topi Corong	Rp. 960.000	Rp. 1. 020.000
8	Cinta	Topi Dungku	Rp. 800.000	Rp. 720.000
9	Murti	Topi Dungku	Rp. 800.000	Rp. 720.000
10	Hj. Jamilah	Topi Dungku	Rp. 800.000	Rp. 720.000
11	Murniati	Topi Dungku	Rp. 800.000	Rp. 720.000
12	Suarni	Topi Dungku	Rp. 600.000	Rp. 620.000
13	Amnah	Topi Dungku	Rp. 600.000	Rp. 620.000
14	Ismayani	Topi Dungku	Rp. 600.000	Rp. 620.000
15	Siti Aminah	Topi Corong	Rp. 960.000	Rp. 1.020.000

Sumber: Hasil Wawancara Pengerajin Produk Topi Anyamn Bambu Di
Desa Langko

Hasil dari tabel di atas menunjukkan bahwa tidak semua pengerajin bisa meningkatkan pendapatan melalui strategi inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu. Adapun alasannya sebagai berikut:

- a. Terdapat 4 pengerajin topi anyaman bambu yang tidak mengalami peningkatan pendapatan di karenakan topi dungku yang ia produksi berbeda ukuran, corak dan berbeda tempat ia jual sehingga mempengaruhi tingkat pendapatannya.
- b. Dan dari hasil perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan strategi inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu menunjukkan bahwa topi coronglah yang paling mempengaruhi tingkat pendapatan pengerajin.
- c. Untuk strategi inovasi pengembangan produk tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu yang pengerajin tekuni saat ini masih dalam tahap pengenalan.

B. Kendala Dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Yang Dihadapi Pengerajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

Dalam proses pembuatan topi anyamn bambu terdapat terdapat kendala yang dihadapi pengerajin Menurut Piatier, hambatan atau kendala dalam melakukan pengembangan inovasi produk yaitu dapat di klasifikasikan menjadi dua yaitu hambatan internal (hambatan yang berasal dari dalam diri seseorang) dan hambatan eksternal (hambatan yang berasal dari luar dari seseorang).⁸⁶Dalam inovasi produk topi anyaman bambu dari hasil observasi bahwa terdapat beberapa kendala atau hambatan yang berasal dari dalam maupun dari luar yang di hadapi oleh penegrajin di Desa Langko.

⁸⁶ Hosaini, Dkk. “*Manajemen Proyek*”, (Bandung: CV. Widina Media Utama), hlm. 186

Adapun kendala yang di hadapi pengerajin didesa langko diantaranya:

1. Kendala yang berasal dari dalam diri penegerajin

a. Pengerajin kesulitan dalam mengembangkan produk

Dalam hal ini biasanya kendala ini berasal dari dalam diri pengerajin dimana pengerajin kesulitan dalam mengembangkan produk. Jadi, sebagian pengrajin hanya bisa memproduksi satu model topi anyaman bambu yakni dengan model topi dungkuk.

b. Pengerajin kesulitan dalam memadukan konsep-konsep yang sudah ada menjadi baru

Selain itu kendala pengerajin yang berasal dari dalam diri pengerajin yakni kesulitandalam memproduksi tutupn gelas yang berbentuk topi anyaman bambu biasanya kendala dalam hal tersebut ada pada pemasangan lingkaran (lengker) di sisi tutupn gelas tersebut yang bertujuan agar tutupn gelas tersebut kuat tidak mudah rusak, dalam pemasangan lingkaran (lengker) biasanya juga memakan waktu yang cukup lama. Namun jika dilihat untuk peluang pemasaran tutupn gelas yang berbentuk topi anyaman bambu ini akan terbilang dengan luas, apalagi untuk sekarang ini destinasi wisata di lombok tengah sedang mendunia.

c. Kurangnya Kekreatifan Pengerajin

Bukan hanya itu kurangnya kekreatifan juga akan menjadi salah satu kendala yang berasal dari dalam diri pengerajin, dalam kendala ini biasanya pengerajin tidak bisa meniru corak yang pesaing gunakan sehingga sebagian pengerajin akan memproduksi produk topi anyaman bambu dengan corak atau motif yang polos.

2. Kendala yang berasal dari luar diri pengerajin

a. Banyaknya pesaing yang meniru produk pengerajin

Dalam hal ini biasanya dengan banyaknya pesaing merupakan salah satu kendala yang berasal dari luar diri pengerajin karena secara tidak sadar akan mengurangi pendapatan pengerajin yang merasa tersaingi, buakn hanya pendapatan sebagian penegerajin yang akan berpengaruh, namun model yang di produksi penegerajin juga akan ditiru atau diduplikasi. Akan tetapi dengan cara duplikai ini sesama pengerajin tidak merasa saling membenci karena penegerajin di Desa

Langko sudah menanam dalam diri pengerajin bahwa semua pengerajin sudah dititipkan rezki yang sudah diatur oleh Allah swt.

b. Kendala dalam memasarkan produk topi anyamn bambu melalui media soai

Kendala yang ditimbulkan dalam pemasran melalui media sosial ini, sebagian pengerajin harus menjadi pengepul untuk memasarkan produk topi anyaman bambu yang diproduksi penegrajin lainya. namun ada sebagaian pengepul yang menghadapi kendala atau kesulitan dalam mecoba memasarkan produknya melalui media sosial. Dengan alasan tidak terlalu memahami bagaimana caranya menjual produk topi anyaman bambu di media sosial seperti *facebook*, namun sebagian pengepul memasaran secara *offline* ke pasar-pasar tradisional.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan dalam bab-bab sebelumnya setelah penulisan melakukan penelitian, mengumpulkan data dan mengolah data yang berkaitan dengan Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa dalam Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengerajin Di Desa Langko pengerajin menggunakan beberapa inovasi dalam memproduksi produk topi anyamn bambu yakni: mengembangkan produk, meniru produk pesaing, cara memadukan konsep-konsep yang sudah ada menjadi yang baru, memasarkan melalui media sosial, meniru harga produk pesaing.

Setelah menggunakan inovasi ini pengerajin topi anyaman bambu mendapatkan penghasilan bahwa tidak semua pengerajin bisa meningkatkan pendapatan melalui strategi inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu. Adapun alasannya sebagai berikut: Terdapat 4 pengerajin yang tidak mengalami peningkatan pendapatan di karenakan topi dungku yang ia produksi berbeda ukuran, corak dan berbeda tempat ia jual sehingga mempengaruhi tingkat pendapatannya. Dan dari hasil perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan strategi inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu menunjukkan bahwa topi coronglah yang paling mempengaruhi tingkat pendapatan pengerajin dan untuk strategi inovasi pengembangan produk tutupan gelas yang berbentuk topi anyaman bambu yang pengerajin tekuni saat ini masih dalam tahap pengenalan jadi belum bisa di simpulkan.

Adapun kendala dalam inovasi produk topi anyaman bambu yang dihadapi pengerajin yakni terdapat kendala yang di hadapi oleh penegerajin di Desa Langko baik itu kendala yang berasal dari luar maupun dari dalam diri pengerajin. Adapun kendala yang di hadapi pengerajin diantaranya:Kendala yang berasal dari dalam diri penegerajin sepertipengerajin kesulitan dalam mengembangkan produk, pengerajin kesulitan dalam memadukan konsep-konsep yang

sudah ada menjadi baru dan kurangnya kekreatifan pengerajin. Sedangkan kendala yang berasal dari luar diri pengerajin yakni seperti banyaknya pesaing yang meniru produk pengerajin dan kendala dalam memasarkan produk topi anyaman bambu melalui media sosial.

B. SARAN

Sebagai penutup dalam penulisan skripsi ini, penulis ingin memberikan beberapa saran bagi pengerajin topi anyaman bambu di Desa Langko, yaitu: Untuk pengerajin yang sudah melakukan pengembangan inovasi produk topi anyaman bambu diharapkan agar terus meningkatkan kekreatifannya dalam hal mengembangkan inovasi-inovasi terbaru dimasa yang akan mendatang, sedangkan untuk pengerajin maupun pengepul yang belum bisa memasarkan produk topi anyaman bambu melalui media sosial diharapkan kepada pemerintah Desa Langko agar mengadakan sosialisasi terkait pentingnya media sosial sebagai lapak penjualan topi anyaman bambu dan untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meneliti terkait dengan pemasaran produk topi anyaman di Desa Langko.

Daftar Pustaka

Buku :

- Alexandre Hery, *Kewirausahaan*, Bandung: Yrama Widya, 2021
- Astrini Padapi, Dkk. *Pengembangan Produk Agribisnis* , Bandung: CV. Medis Sains Indonesia, 2021
- Banoraja Purba, *Ekonomi Sumber Daya Alam: Sebuah Konsep, Fakta dan Gagasan*, Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020
- Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*, Jakarta: Grasindo, 2019
- Dedi Amrizal, *Metode Penelitian Sosial Bagi Administrasi Publik*, Medan: Lembaga Penelitian dan Penulis Ilmiah Aqli, 2019
- Dorris Yadewani. Dkk, *Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima*, Sumatra Barat: Pustaka Galeri Mandiri, 2020
- Eko Dwi Putra, Dkk, *Technopreneurship: Inovasi Bisnis di Era Digital*, Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2021
- Eko Waluyo, Dkk, *Inovasi dan Pengembangan Produk Pangan*, Malang: UB Press, 2021
- Hengki Wijaya, “*Analisis Data Kualitatif Ilmu pendidikan Teologi*” Makassar: Sekolah tinggi theologia jaffray, 2018
- Hosaini, Dkk. *Manajemen Proyek*, Bandung: CV. Widina Media Utama, 2021
- I Made Laut Mertha, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020
- Khaerul Rizal, *Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit*, Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi, 2021
- Lexuj, *Metodologi Penelitian Kualitatif* Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014
- Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2020
- Marisi Butarbutar, Dkk, *Manajemen Pemasaran: Teori dan Pengembangan*, Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020
- Nana Tripanita Nainggolan., Dkk , *Komunikasi Organisasi: Teori, Inovasi dan Etika*, Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2021
- Nelly Ervina, *Teori Akuntansi*, Bandung: CV. Media Sains Indosnesia, 2022

- Ni Nyoman Juli Nuryani, *Kewirausahaan (E-Bisnis dan E-Commerce)*, Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022
- Novita Sari, “Strategi Dan Inovasi Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Khas Kota Bengkulu Era Industri 4,0”, *Skripsi IAIN Bngkulu*, Bengkulu, 2021
- Nurhadi. Dkk, *Metode Penelitian Ekonomi Islami*, Bandung: CV Media Sain Indonesia, 2021
- Pritomo Yani, *Philosophy of Bambo*, Jakarta: Guepedia, 2016
- Rita Hanafie, *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010

Skripsi:

- Inrayati, “Peran Wisata Dante Pine Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kecamatan Anggereja Kabupaten Enerkang (Analisis Hukum Ekonomi)”, *Skripsi*, IAIN Pare-Pare, Pare-Pare 2019
- Nadya Try Yulistiawary, Kegiatan Paramuka DI SDN 1 Hadiluwih Berbasis Patriotisme Untuk Menumbuhkan Rasa Nasionalisme, *Skripsi*, STKIP PGRI Pacitan, Pacitan, 2021
- Ulul Azmiyatur Rahmah, “Strategi Promosi dan Pengembangan Produk Kopi Mahkota Raja *Blend* Doa Menurut Pspektif Pemasaran Islam di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Waru Sidowarjo”, *Skripsi*, UIN Sunan Ampel Surabaya, Surabaya 2019

Jurnal :

- Edi Surya Negara. Dkk, “ Analisis Data Twitter: Ekstraksi dan Analisis Data Geospasial”, *Jurnal: INKOM*, Vol. 10, No.1, 2016
- Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol 12, No 1, 2011
- Femy M.G. Tulus dan Very Y. Londa, “ Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan di Desa Lolah II Kecamatan Minahasa”, *Jurnal: LPPM Bidang EkoSosBudKum*, Vol 1 no 1 2014
- Helda Ibrahim,. Dkk. “Analisis Keberlanjutan Usaha Pengrajin Ekonomi Kreatif Kerajinan Sutra di Provinsi Sulawesi Selatan”. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 23 (3):210-219 2013

- Heri Nurranto, Dkk. “Tingkat Inovasi Sebagai Strategi Pengembangan Produk Usaha Kecil Menengah Di Desa Kebonharjo”, *Jurnal: Sosio e-kons*, Vol 11, No 1, 2019
- Heries Saksono, “Ekonomi kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah”, *Jurnal Bina Praja* Vol. 4 No. 2. 2012
- I Putu Dody Lesmana, Beni Widiawan dan Didit Rahmat Hartadi, Pengembangan Pemasaran *Online* Kerajinan Anyaman Bambu Antirogo Jember Melalui Media Internet *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia* Vol. 1, No. 1, 2018
- Ning Malihah, Dkk, “Peran Ekonomi Kreatif dalam pemberdayaan Industri Kerajinaan Bambu”, *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Vol. 4, No. 1, 2019
- Rafiuddin, Dkk. “Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Kerajinan Bambu”, *Jurnal: Ecosystem*, Vol 19, No 3, 2019
- Rima Harati, “Analisis Permintaan Gula Pasir di Kota Palangkaraya”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Pariwisata* vol. 2 No. 1 2022

Wawancara:

- Amnah, Wawancara, 10 Januari 2023
- CintaWawancara, 9 Januari 2023
- Fatimah, Wawancara, 9 Januari 2023
- H. Ahyar, Wawancara, 9 Januari 2023
- H. Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023
- Hj. Jamilah, Wawancara, 9 Januari 2023
- Ismayani, Wawancara, 10 Januari 2023
- Lia, Wawancara, 9 Januari 2023
- Mahdi, Wawancara, 9 Januari 2023
- Murniatai, Wawancara, 9 Januari 2023
- Murti dan H. Sahrim, Wawancara, 9 Januari 2023
- Murti, Wawancara, 9 Januari 2023
- Selmah, Wawancara, 10 Januari 2023
- Sepirah, Wawancara, 9 Januari 2023
- Siti Aminah, Wawancara, 9 Januari 2023
- Suarni, Wawancara, 9 Januari 2023

Observasi:

- Hasil Observasi Pada Tanggal 28 September 2022
- Observasi, Profil Desa Langko, 5 Januari 2023

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

1. Siapa nama bapak/ibu ?
2. Jenis Kelamin?
3. Berapa umur bapak/ibu ?
4. Apa nama alamat bapak/ibu ?
5. Jenis Produk yang bapak/ibu produksi?
6. Sudah berapa lama bapak/ibu menekuni pekerjaan sebagai pengerajin topi anyaman bambu ?
7. Selain menekuni sebagai pengerajin apakah ada profesi lain yang bapak/ibu tekuni?
8. Model topi anyaman bambu apa saja yang bisa bapak/ibu produksi ?
9. Sejak kapan bapak/ibu bisa membuat topi anyaman bambu dengan menggunakan inovasi pengembangan produk ?
10. Apa saja inovasi produk topi anyaman bambu yang bapak/ibu gunakan dalam proses produksi?
11. Ide dari manakah inovasi produk topi anyaman bambu yang bapak/ibu produksi ?
12. Apakah bapak/ibu melakukan pemasaran melalui media sosial ?
13. Apakah inovasi pengembangan produk topi anyaman bambu yang bapak/ibu produksi termasuk kedalam tahapan pengenalan ?
14. Apakah inovasi pengembangan produk anyaman bambu yang bapak/ibu produksi termasuk kedalam tahapan perkembangan ?
15. Apakah dalam penentuan harga produk topi anyaman bambu yang bapak/ibu produksi meniru strategi pesaing ?
16. Berapakah pendapatan bapak/ibu sebelum menggunakan inovasi produk topi anyaman bambu ?
17. Berapakah pendapatan bapak/ibu sesudah menggunakan inovasi produk topi anyaman bambu ?
18. Apakah ada hambatan dalam inovasi topi anyaman bambu yang berasal dari dalam diri bapak/ibu?
19. Apakah ada hambatan dalam inovasi topi anyaman bambu yang berasal dari luar diri bapak/ibu?

Lampiran 2: Dokumentasi



Musmuliadi
Kaur Perencanaan Desa Langko
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 5
Januari 2023)



Cinta
Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



H. Ahyar
Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Lia
Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Mahdi
Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Murniati
Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Murti

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Sepirah

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Siti Aminah

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Suarni

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Hj. Jamilah



Fatimah

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



H. Sahrin

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 9
Januari 2023)



Ismayani

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 10
Januari 2023)



Amnah

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi,
10 Januari 2023)



Selmah

Pengerajin Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Bambu Tali
Bahan Untuk Membuat Topi
Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Tali Kuban
Bahan Untuk Membuat Topi
Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Tinta Bekas Sablon
Bahan Untuk Membuat Topi
Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Gregaji
Alat Untuk Membuat Topi Anyaman
Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Parang
Alat Untuk Membuat Topi Anyaman
Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Maje (Pisau Kecil)
Alat Untuk Membuat Topi
Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi,
11 Januari 2023)



Pusut (Alat Untuk Melubangi)
Alat Untuk Membuat Topi Anyaman
Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 11
Januari 2023)



Gunting
Alat Untuk Membuat Topi
Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi,
11 Januari 2023)



Topi Kelah
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 10
Januari 2023)



Topi Dungku
(Sumber: Dokumentasi Pribadi,
10 Januari 2023)



Topi Corong
(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 10
Januari 2023)



Tutupan Gelas Yang Berbentuk
Topi Anyaman Bambu
(Sumber: Dokumentasi Pribadi,
10 Januari 2023)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Lily Sulistia Putri
Tempat, Tanggal Lahir : Suwuh, 09-Maret-2002
Alamat Rumah : Suwuh, Desa Pendem, Kecamatan Janapria
Nama Ayah : Juma'in
Nama Ibu : Zohaeratun

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. SD/MI, tahun lulus : SDN Jangka, 2013
- b. SMP/MTs., tahun lulus : Mts Al-Ihsan Nw Gelondong, 2016
- c. SMA/SMK/MA, tahun lulus: MA NW Al-Ihsan Nw Gelondong
2019

2. Pendidikan Non Formal : _

- C. Riwayat Pekerjaan : Guru SMA Plus Yadaja
D. Prestasi/Penghargaan : _
E. Pengalaman Organisasi : PMII, Forkamj
F. Karya Ilmiah : _



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0376) 621296-622898 Fax. (0376) 629327 Jemberong Mataram
website : <http://feki.uinmataram.ac.id>, email : feki@uinmataram.ac.id

Nomor : 3050/Uh.12/FEB/PP.00.9/12/2022

Lamp : 1 (satu) Gabung

Hal : Permohonan Izin Observasi Penelitian

Kepada Yth,
Kepala Desa Langko
Di
Tempat

Assalamu'alaikum wr wb.

Dengan hormat, kami mohon diberikan izin meneliti di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa di bawah ini:

Nama : Lily Sulistia Putri

NIM : 190501041

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Penelitian : Strategi pengembangan inovasi produk anyaman bambu dalam meningkatkan pendapatan masyarakat (Studi kaspada pengrajin topi anyaman bambu di desa Langko)

Berkenaan dengan itu, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan data dan bantuan seperlunya agar kegiatan penelitian mahasiswa yang bersangkutan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Data hasil observasi tersebut diperlukan untuk menyusun skripsi.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr wb.

Mataram, 01 Desember 2022

a.n. Dekan

Wakil Dekan Bid. Akademik dan
Kelembagaan



Dr. Saiful Ghadriati, M.E.I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0376) 821294-822889 Fax. (0376) 825527 Jemberong Mataram
website : <http://feko.uinmataram.ac.id>, email : feko@uinmataram.ac.id

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Lily Sulstia Putri
NIM : 190501041
Pembimbing II : Wahyu Khalik, M.Par.
Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Inovasi Produk Topi Anyaman
Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Di
Desa Langko Kecamatan Jampria Kabupaten Lombok
Tengah

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
20/12/23	Perbaiki struktur paper Data dan tawar hasil penelitian, sumber dan proses wawancara	[Signature]
27/12/23	Perbaiki form dan sinyal pembacaan struktur bab, dan daftar isi	[Signature]
2/1/24	Perbaiki dan lengkapi I	[Signature]

Mengetahui,
Dekan,

[Signature]
Dr. Roden Mas'ud, M.Ag.
NIP. 197111102002121001

Mataram,
Pembimbing II

[Signature]
Wahyu Khalik, M.Par.
NIP. 198612292019031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Gajah Mada No. 106 Tlp. (0379) 621298-422888 Fax. (0379) 626317 Jempang Mataram
website : <http://febd.uinmataram.ac.id>, email : febd@uinmataram.ac.id

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Lily Sulistia Putri
NIM : 190501041
Pembimbing I : Muhammad Johari, M.Si.
Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Inovasi Produk Topi Anyaman Bambu Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Di Desa Langko Kecamatan Janapria Kabupaten Lombok Tengah

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
12/2/2015	Perbaiki penulisan paragraf dan buku pedoman.	
22/2/2015	Strategi yg digunakan untuk uraian faktor-faktor. alasan wawancara kembali untuk mendapatkan kerangka pendanaan (praktikum tabel).	
5/3/2015	Kendala yg dihadapi di uraian lebih lanjut !!	
12/3/2015	Kembangkan wawancara mengenai masalah hasil penelitian, dan manfaat teori yg digunakan.	
21/3/2015	Perbaiki kesimpulan.	
12/3/2015	Acc Skripsi.	

Mengetahui,
Dekan,

Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag.
NIP. 197111102002121001

Mataram, 27 Maret 2015
Pembimbing I

Muhammad Johari, M.Si.
NIP. 198501272018011001



UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Plagiarism Checker Certificate

No.782/Un.12/Perpus/Sertifikat/PC-03/2023

Sertifikat Ini Diberikan Kepada :

LILY SULISTIA PUTRI

190501041

FEBRES

Dengan Judul SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN INOVASI PRODUK TOPI ANYAMAN BAMBU DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN PENGRAJIN DI DESA LANGKO KECAMATAN JANAPRIA
KABUPATEN LOMBOK TENGAH

SKRIPSI tersebut telah Dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin

Similarity Found : 23 %

Submission Date : 24/03/2023



UPT Perpustakaan

UIN MATARAM

Jember, 24/03/2023

Widyawati, M.Hum

197608282006042001