

MANAJEMEN KUALITAS PRODUK *HOME INDUSTRY*
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi di *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga*)



SKRIPSI

Diajukan Kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam

Oleh :

VIVI NOVI YANAH

NIM. 072323033

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO

2011



108706001KSTI

**MANAJEMEN KUALITAS PRODUK *HOME INDUSTRY*
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi di *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga*)



SKRIPSI

Diajukan Kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam

Oleh

VIVI NOVI YANAH
NIM. 072323033

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2011**

PERNYATAAN KEASLIAN

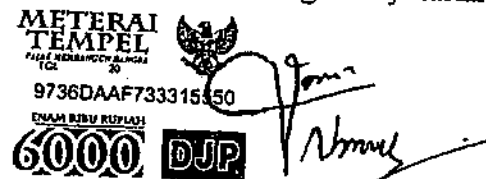
Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Vivi Novi Yanah
NIM : 072323033
Jenjang : S-1
Jurusan : Syariah
Program Studi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 06 Juli 2011

Yang menyatakan,



Vivi Novi Yanah
NIM. 072323033

NOTA PEMBIMBING

Purwokerto, 13 Juli 2011

Hal : Skripsi
Sdri. Vivi Novi Yanah
Lamp. : 5 (lima) Eksemplar

Kepada Yth.
Ketua Sekolah Tinggi Agama
Islam Negeri Purwokerto
Di
Purwokerto

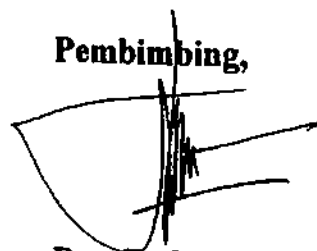
Asslamamu`alaikum Wr.Wb.

Setelah kami arahkan, telaah, mengadakan koreksi dan perbaikan seperlunya maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara:

Nama : Vivi Novi Yanah
NIM : 072323033
Jurusan : Syariah
Prodi : Ekonomi Islam
Angkatan tahun : 2007
Judul : **Manajemen Kualitas Produk Pada *Home Industry***
(Studi Kasus Pada Home Industry Fair Lady Desa
Karangbanjar Kecamatan Bojongsari Kabupaten
Purbalingga)

Dengan ini kami mohon agar skripsi Saudari tersebut dapat di
munaqasahkan. Atas perhatian Bapak kami ucapkan terimakasih

Wassalamu`alaikum Wr.Wb.

Pembimbing,


Drs. Fathul Aminudin Aziz, M.M
NIP. 19680403 199403 1 004

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

MANAJEMEN KUALITAS PRODUK *HOME INDUSTRY* PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi di *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga*)

Yang disusun oleh Saudari Vivi Novi Yanah, NIM. 072323033, Program Studi Ekonomi Islam, Jurusan Syariah STAIN Purwokerto telah diujikan pada tanggal 28 Juli 2011 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Purwokerto, 6 Agustus 2011

Ketua Sidang



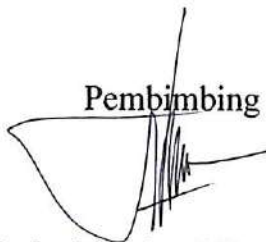
Drs. Santosa Irfaan, M.S.I.
NIP. 19530112 198303 1 001

Sekretaris Sidang



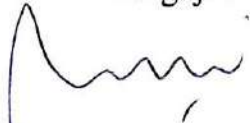
Hariyanto, S.H.I., M.Hum.
NIP. 19750707 200901 1 012

Pembimbing



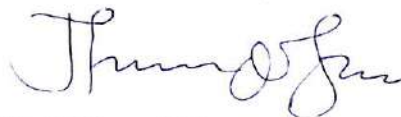
Drs. Fathul Aminuddin Aziz, M.M.
NIP. 197680403 199403 1 004

Penguji I



Ahmad Dahlan, M.S.I.
NIP. 19731014 200312 1 002

Penguji II



H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006



Mengetahui/Mengesahkan
Ketua STAIN Purwokerto


Dr. A. Luthfi Hamidi, M.Ag.
NIP. 19670815 199203 1003

MOTTO

☺ *Hidup ini bagaikan arena pertempuran*

Ada yang menang ada yang dikalahkan

Musuh terbesar dan nyata bukanlah orang terdekat ataupun pesaing

Melainkan waktu

Yang bisa membuat kita kalah atau menang ☺

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan serta kekuatan kepada kita semua, sehingga kita selalu diberi keridhoan dalam bertindak dan keberkahan dalam berkarya. Salawat serta salam tidak lupa pula penulis sampaikan kepada junjungan nabi besar kita Muhammad Saw serta para sahabatnya, tabi'in dan seluruh umat Islam yang senantiasa mengikuti semua ajarannya.

Skripsi ini tidak mungkin dapat selesai dengan baik dan benar, tanpa adanya bantuan dan bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak, baik dari segi material maupun moral, oleh karena itu penulis ucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

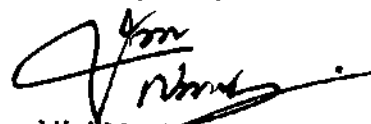
1. Dr. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto sekaligus selaku Penasehat Akademik Program Ekonomi Islam angkatan tahun 2006.
2. Drs. Rohmad, M.Pd., Pembantu Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
3. Drs. H. Ansori, M.Ag., Pembantu Ketua II Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
4. Dr. Abdul Basit, M.Ag., Pembantu Ketua III Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
5. Drs. H. Syufa'at, M.Ag., Ketua Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.

6. Ahmad Dahlan, M.S.I. Ketua Prodi Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
7. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M. yang telah memberikan arahan serta bimbingan dalam penyusunan skripsi ini
8. Kedua orang tua saya dan umi abah yang tercinta, dan segenap keluarga besar dengan doa kalian sehingga saya dapat menyelesaikan studi serta untuk Lukmanul khakim selalu memberikan motivasi dan bantuannya.
9. Segenap Staff Perpustakaan dan Akademik STAIN Purwokerto.
10. Pihak *Home Industry* Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga, Bapak Ngudiyono. Eko Setiawan, ibu Atingah yang menyempatkan waktu untuk membantu penulis dalam penelitian di lapangan.
11. Teman-teman Prodi EI, MUA dan AS angkatan 2007 dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini, tentunya banyak kekurangan dan kesalahan, namun demikian semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak yang membutuhkan. Amiin.

Purwokerto, 13 Juli 2011

Penyusun,



Vivi Novi Yanah
NIM. 072323033

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	sa	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	er
ز	zak	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain'	koma terbalik ke atas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	ki
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wawu	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya	y	ye

2. Vokal

1) Vokal tunggal (monofong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
—	Fathah	a	A
◌ِ	Kasrah	i	I
◌ُ	damah	u	U

Contoh: كَتَبَ - *kataba*

يَذْهَبُ - *yazhabu*

فَعَلَ - *fa'ala*

سُئِلَ - *su'ila*

2) Vokal rangkap (diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
يَ—	<i>Fathah dan ya</i>	<i>ai</i>	a dan i
وَ وَّ	<i>Fathah dan wawu</i>	<i>au</i>	a dan u

Contoh: كَيْفَ - *kaifa*

هَوَّلَ - *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...ا...	<i>fathah dan alif</i>	<i>ā</i>	a dan garis di atas
يِي	<i>kasrah dan ya</i>	<i>ī</i>	i dan garis di atas
و وَّ	<i>ḍammah dan wawu</i>	<i>ū</i>	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla*

قِيلَ - *qīla*

رَمَى - *ramā*

يَقُولُ - *yaqūlu*

4. *Ta Marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua:

1) *Ta marbūṭah* hidup

ta marbūṭah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakat fathah, kasrah* dan *ḍammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbūṭah* mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat *ḥarakat sukun*, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h)

contoh:

روضة الأطفال	<i>Raudah al-Atfāl</i>
المدينة المنوره	<i>al-Madīnah al-Munawwarah</i>
طلحة	<i>Talḥah</i>

5. *Syaddah (tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

ربنا - *rabbānā*

نزل - *nazzala*

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu **ال**, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

Contoh:

الرجل - al-rajulu

القلم - al-qalamu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop. Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	اكل	<i>Akala</i>
Hamzah di tengah	تأخذون	<i>ta'khuzīna</i>
Hamzah di akhir	النوء	<i>an-nau'u</i>

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dua cara; bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan. Namun penulis memilih penulisan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله هو خير الرازقين : *wa innallaḥa lahuwa khair ar-rāziqīn*
فاوفوا الكيل والميزان : *fa aufū al-kaila wa al-mizana*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i	
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii	
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iii	
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv	
HALAMAN MOTTO	v	
KATA PENGANTAR	vi	
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii	
DAFTAR ISI.....	xiv	
ABSTRAK	xvii	
BAB I	PENDAHULUAN	
A.	Latar Belakang Masalah	1
B.	Penegasan Istilah	6
C.	Rumusan Masalah	8
D.	Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
E.	Telaah Pustaka.....	9
F.	Metode Penelitian.....	13
G.	Sistematika Penulisan.....	16
BAB II	TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN KUALITAS PRODUK DAN <i>HOME INDUSTRY</i>	
A.	Ruang Lingkup Manajemen	18
1.	Pengertian dan Fungsi Manajemen.....	18

2. Prinsip-prinsip Manajemen.....	23
3. Kepemimpinan.....	27
B. Manajemen Kualitas Produk (<i>Total Quality Management</i>)	29
1. Pengertian Kualitas dan Manajemen Kualitas Produk (<i>Total Quality Management</i>).....	29
2. Faktor-Faktor Penentu Kualitas Produk	31
3. Desain Proses.....	32
4. Unsur Dasar yang Mempengaruhi Hasil (<i>Output</i>) Produksi.....	34
5. Prinsip dan Unsur Pokok Manajemen Kualitas Produk	36
6. Dimensi Kualitas Produk dan Pengukuran Kualitas	41
C. <i>Home Industry</i> (Usaha Keluarga)	44
1. Pengertian Industri dan <i>Home Industry</i> (Usaha Keluarga)	44
2. Faktor Yang Mempengaruhi Bertahannya Bisnis Keluarga Hingga Turun Temurun.....	46

BAB III IMPLEMENTASI MANAJEMEN KUALITAS PRODUK

HOME INDUSTRY FAIR LADY DI KARANGBANJAR

BOJONGSARI PURBALINGGA

A. Gambaran Umum	49
1. Sejarah <i>Home Industry</i> Fair Lady	49
2. Lokasi <i>Home Industry</i> Fair Lady	56
B. Implementasi Manajemen Kualitas Produk <i>Home Industry</i> Fair Lady di Karangbanjar Bojongsari Purbalingga	
1. Unsur-unsur yang Menunjang Proses Produksi Pada <i>Home Industry</i> Fair Lady.....	57
2. Proses Produksi Pada <i>Home Industry</i> Fair Lady.....	59

	3. Prinsip dan Upaya <i>Home Industry Fair Lady</i> dalam Menciptakan Produk Berkualitas	61
	4. Sistem Penjualan dan Pemasaran <i>Home Industry Fair Lady</i>	64
BAB IV	ANALISIS MANAJEMEN KUALITAS PRODUK <i>HOME INDUSTRY FAIR LADY</i>	
	A. Analisis SWOT Terhadap Manajemen Kualitas Produk <i>Home Industry Fair Lady</i> Karangbanjar Bojongsari Purbalingga	66
	B. Analisis Terhadap Manajemen Kualitas Produk <i>Home Industry Fair Lady</i> Karangbanjar Bojongsari Purbalingga Perspektif Ekonomi Islam.....	78
BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan.....	87
	B. Saran-saran	89
	C. Kata Penutup	89
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

MANAJEMEN KUALITAS PRODUK *HOME INDUSTRY*
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi di *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga*)

Vieny_89_ocre@yahoo.com
Program Studi S1 Ekonomi Islam Jurusan Syariah
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga merupakan salah satu industri rambut palsu di Karangbanjar yang memanfaatkan rambut sintesis dan sisa rambut asli sebagai bahan baku pembuatan rambut palsu. Manajemen kualitas yang diterapkan dalam pembuatan produknya yang lebih mengutamakan kualitas sebagai keunggulan daya saing dalam dunia bisnis, dalam menciptakan produk kualitas banyak hal yang diperhatikan dan diutamakan, seperti unsur-unsur yang menunjang proses produksi, proses produksi, prinsip dan upaya menciptakan produk berkualitas, dan sistem penjualan dan pemasarannya. Berdasarkan sejarah desa Karangbanjar sudah 65 tahun lamanya dikenal sebagai sentra industri rambut palsu, namun seiring berjalannya waktu pernah mengalami kehancuran besar-besaran selama 10 tahun yang mengakibatkan masyarakat mayoritas kehilangan matapencahariannya dan beralih profesi sebagai buruh industri di kota. Akan tetapi, salah satu masyarakat yang dipecah dari pabrik di kota yaitu Ngudiyono pemilik *Home Industry Fair lady* mencoba menggeluti kembali keahlian mengrajin rambutnya dengan memfokuskan kualitas produk, yang mengakibatkan hidupnya kembali Karangbanjar sebagai sentra industri yang pernah mati dan masyarakat sekitarnya termotivasi untuk berproduktif lagi dibidang rambut palsu, bahkan Ngudiyono dapat penghargaan dari Presiden Suharto sebagai pencipta lapangan kerja dan pemberdaya masyarakat. Pangsa pasar produk Ngudiyono sudah merambah dipenjuru kota-kota besar bahkan menembus internasional seperti, Korea dan Afrika. Omzet penjualan perbulannya sekarang sudah mencapai 300juta. Maka Manajemen Kualitas merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan berhasil tidaknya suatu produk diterima oleh pasar. Maka obyek penelitian kasus ini merumuskan apa yang terjadi dan yang sedang dihadapi perusahaan dalam analisis SWOT serta menganalisis terhadap Manajemen Kualitas yang dijalankan *Home Industry* perspektif ekonomi Islam.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui Manajemen Kualitas di *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga* perspektif ekonomi Islam, (2) mengetahui lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) *Home Industry* dalam Manajemen Kualitas. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi serta teknik menganalisa data yang digunakan adalah teknik analisa deskriptif dan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian dari analisis ekonomi Islam, perusahaan menjalankan distribusi dengan prinsip *Manajemen Syariah*, melakukan usaha dengan persaingan yang sehat, Pimpinan selalu berusaha menjaga hubungan baik dengan konsumen dan memberikan pelayanan yang terbaik, setiap transaksi yang dilakukan tidak ada paksaan dan unsur penipuan agar konsumen membeli produknya. Analisis SWOT diperoleh strategi SO, ST, WO, WT, diantaranya *Home Industry* untuk Mencari alternatif bahan baku dari lokal yang kualitasnya sama dengan bahan baku impor, namun kinerja karyawan, sistem marketing senantiasa diperhatikan dan perlu ditingkatkan.

Kata Kunci: Manajemen, Kualitas Produk, *Home Industry*, Ekonomi Islam

Tanggal Ujian : 28 Juli 2011

Pembimbing : Drs. Fathul Aminuddin Aziz, M.M.

Penguji I : Ahmad Dahlan, M.S.I.

Penguji II : H. Akhmad Faozan, Lc. M. Ag.

BAB I

PENDAHULUAN



A. Latar Belakang Masalah

Amerika Serikat pernah menikmati situasi dimana standar hidupnya paling tinggi di dunia untuk jangka waktu lebih dari 100 tahun. Amerika pernah menjadi pelopor dan pemimpin dalam perkembangan faktor-faktor pendorong utama bagi peningkatan standar hidup, yaitu dalam perbaikan produktivitas, inovasi, dan pemanufakturan. Saat itu memberikan basis ekonomi yang memungkinkan masyarakatnya hidup bersetandar terbaik di dunia. Akan tetap, semenjak tahun 1980-an terjadi perubahan besar, Amerika mulai kehilangan pasarnya, produktivitasnya bahkan tertinggal dari Jepang. Tingkat penganggurannya meningkat dalam sektor manufaktur dan posisi kompetitifnya semakin terkikis dalam pasar Global.

Permasalahan tersebut terjadi sejak berakhirnya perang Dunia ke II. Pada saat itu produk yang dihasilkan Jepang kurang baik untuk bersaing dalam pasar Internasional, satu-satunya keunggulan yang dimiliki Jepang saat itu adalah harga yang murah. Amerika saat itu memandang bahwa ancaman potensial dari produk-produk Jepang adalah aspek biaya, bukan kualitas.

Namun perusahaan-perusahaan Jepang mulai menyadari bahwa kualitas adalah kunci sukses masa yang akan datang. Maka Jepang pun mulai menaruh perhatian terhadap kualitas. Sementara Perusahaan-perusahaan Amerika dan negara Barat lainnya, memusatkan pada biaya. Secara bertahap dan terus

menerus perusahaan Jepang berusaha menciptakan infrastruktur sebagai dasar kualitas yaitu aspek manusia, proses, dan fasilitas. Dan pada akhirnya sekarang Jepang mampu bersaing di sektor Internasional dan bahkan mampu mengalahkan perusahaan-perusahaan Amerika.

Secara teori *total quality manajemen* faktor-faktor penentu kualitas produk adalah bentuk rancangan suatu barang, bahan baku, cara atau proses pembuatannya, cara menjual dan mengirimnya, dan barang yang digunakannya.¹

Implementasi manajemen kualitas pun ada beberapa dimensi yang harus dipenuhi seperti, kinerja (*performance*), karakteristik, kehandalan, kesesuaian dengan spesifikasi, daya tahan, *serviceability*, estetika, kualitas yang dipersepsikan.²

Desa Karangbanjar Kabupaten Purbalingga juga mengalami hal yang serupa dengan Jepang yaitu bangkitnya kembali dari kegelapan melalui perbaikan kualitas produk. 10 tahun yang lalu sempat mengalami kegelapan atau matinya produksi rambut palsu dari seluruh pengusaha di desa tersebut, disebabkan adanya manipulasi dari pengusaha pengrajin rambut yang mengekspor hasil produknya demi meraup keuntungan yang lebih besar, selain itu pihak eksportir juga ceroboh atas barang-barang yang akan diekspor (tidak adanya pengecekan terlebih dahulu sebelum dikirim). Barang-barang yang dikirim ke Korea dikembalikan tanpa uang sedikitpun sebagai ganti modalnya. Maka saat itu juga kerugian besar-besaran terjadi di Desa Karangbanjar hingga akhirnya mayoritas

¹ Suyadi Prawirosentono, *Filosofi Baru Tentang Manajemen Mutu Terpadu Abad 21, Studi Kasus & Analisis, Kiat Membangun Bisnis Kompetitif Bernuansa "Market Leader"*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hlm. 16.

² Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management*, (Yogyakarta: Andi, 2002), hlm. 4.

masyarakat setempat pergi ke kota beralih profesi menjadi buruh pabrik-pabrik yang ada di kota.

Namun di tahun 1980 salah satu pengrajin rambut berhasil menghidupkan kembali kerajinan rambut palsu yaitu Bapak Ngudiyono pemilik Fair Lady yang memiliki 4 anak. Tahun 1979 Bapak Ngudiyono dipecat dari pabrik. Karena tuntutan ekonomi dan kewajibannya seorang suami untuk bekerja, maka ia pun kembali pada profesi lamanya sebagai pengrajin rambut dengan cara memperbaiki mutu atau kualitas produksinya. Produk yang dikelola dilakukan dengan seorang diri dan dipasarkan dengan cara *door to door* dengan modal awal Rp. 50.000,00. Beliau membuat cemara dan dijualnya ke pelanggan yang ada di kota dan memasarkan ke kota lainnya. Fair Lady merupakan salah satu salon yang mau membeli produknya, salon Fair Lady membeli semua produknya seharga Rp. 80.000,00. Produk yang dijual habis semua dan itu karna salon Fair Lady asal Cirebon memborong semua, alasan itu akhirnya perusahaan Ngudiyono diberi nama "Fair Lady"

Di tahun 1980-an juga pihak Korea mulai mendirikan perusahaan ekspor di bidang rambut palsu di Purbalingga Uro Mustika. Perusahaan asing pun menawarkan lapangan kerja kepada masyarakat Purbalingga, karena sebelumnya orang Korea sendiri mengetahui potensi Purbalingga khususnya desa Karangbanjar. Peluang yang diberikan Korea, Ngudiyono jadikan batu loncatan untuk melebarkan kembali sayap usahanya dengan cara menawarkan produknya kepada Korea. Karena Ngudiyono memproduksi lebih menekankan pada kualitas produk dan Korea menganggap hasil produknya baik, akhirnya bisnis pun terus

berjalan dan selalu ada peningkatan, hal inilah yang menjadi awal kembalinya Ngudiyono mengeksport hasil usahanya.

Melihat keberhasilan Ngudiyono, masyarakat sekitar pun ikut mendirikan *Home Industry* rambut palsu sesuai kemampuan masing-masing. Kompetisi pun mulai terjadi, dengan adanya pesaing di sekitarnya (masyarakat yang membuka usaha sendiri) juga pihak asing yang membuka perusahaan ekspor yang menyebabkan sebagian karyawannya berpindah kepadanya. Namun, bagi Ngudiyono hal ini bukanlah ancaman melainkan motivasi baru yang menjadikannya untuk lebih baik lagi, hal ini terbukti dengan tercatatnya di arsip Desa Karangbanjar sebagai *Home Industry* yang pertama kali memproduksi dari bahan baku menjadi siap pakai dan memiliki jumlah pegawai yang paling banyak dibandingkan *Home Industry* lainnya yang ada di Desa Karangbanjar³, selain itu juga di perolehnya penghargaan dari Presiden Suharto di tahun 1993 sebagai pencipta lapangan kerja masyarakat yang terbaik yang dinilai telah mengamalkan pedoman berdasarkan Pancasila.⁴

Home Industry Fair Lady menjadi unggulan di Karangbanjar dikarenakan banyaknya varian produk dengan berbagai macam jenis dan bentuknya yang banyak diminati pelanggan, kualitas produk yang terjamin, pelayanan yang cepat, dan proses pembuatannya sudah didesain dan dibantu dengan mesin-mesin

³ Profil Desa dan Kelurahan. Tahun 2009, Desa Karangbanjar Kecamatan Bojongsari, 87

⁴ Pedoman dari pengamalan Pancasila adalah bagaimana pembangunan ekonomi harus dilaksanakan agar berbagai cita-cita kemerdekaan, khususnya perwujudan masyarakat adil dan makmur. Adapun pedoman pelaksanaan pembangunan ekonomi selain mengacu pada Pancasila juga secara jelas dirumuskan dalam GBHN yaitu menunjuk pada pembangunan ekonomi yang didasarkan kepada demokrasi ekonomi (pasal 33, pasal 27 ayat 2, dan pasal 34 UUD 1945) yang kurang lebih mengenai positif dan negatif dari isi pasal-pasal tersebut, yaitu mengenai susunan perekonomian dan bangun perusahaan, masalah penciptaan peluang kerja dan kebijaksanaan terhadap fakir miskin. Lihat lebih lengkapnya di buku karangan Nourouzzaman Shiddiq, Yahya A. Muhaimin, dkk., *Etika Pembangunan dalam Pemikiran Islam di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali, 1986), hlm. 130.

yang menjadikan kualitas produk lebih baik jika dibandingkan dengan produk yang masih menggunakan alat manual.

Adapun implementasi manajemen kualitas produk yang dilakukan Fair Lady adalah sebagai berikut: melakukan perencanaan, seperti menentukan model rambut, maupun cara pembuatannya. Dalam Islam juga dijelaskan tentang perencanaan yang bertujuan agar tindakan itu baik, dijelaskan dalam surat Al-hasyar:18.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنْظُرُوْا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ ۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ⁵

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan".⁶

Selain itu Fair Lady juga menciptakan ide-ide baru, melakukan Hot Consumer bagi pelanggan eksterna maupun internal. memperhatikan perkembangan produk, proses, bahan baku dan outputnya, karyawan diberikan wewenang secara penuh untuk melakukan proses produksi secara baik, bahkan diberikan suatu intensiv tambahan bagi karyawan yang kinerjanya baik sebagai semangat karyawan untuk melakukan yang terbaik. Untuk tetap menghasilkan kualitas baik pimpinan melakukan perbaikan terhadap sistem dalam proses

⁵ QS. Al-Hasyar 59:18

⁶ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz*, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 799. Lihat juga karya Inu Kencana Syafie, *Al-Qur'an dan Ilmu Administrasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm. 63.

produksi, jika perlu adanya tambahan mesin, maka akan diadakannya penambahan dan modifikasi.

Maka pertanyaan yang timbul adalah bagaimana *Home Industry Fair Lady* menentukan produk yang sedemikian rupa dengan kualitas yang baik, seperti apa pelaksanaannya secara lapangan yang semuanya difokuskan dengan kualitas produk, sedangkan sebelum kesuksesannya itu pernah mengalami kebangkrutan sekian lama, apakah mungkin secara mudah kesuksesan itu didapat hanya dengan memperbaiki kualitas produk?

Melihat apa yang telah dicapai oleh *Home Industry* dalam memnejemekan melalui kualitas, maka ini sangat menarik apabila dilihat dari perspektif ekonomi Islam, maka penulis memilih judul "*Manajemen Kualitas Produk Home Industry Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga)*".

B. Penegasan Istilah

Agar tidak menjadi kesalah pahaman dalam memahami maksud judul skripsi ini, maka penegasan istilah sangat diperlukan.

1. Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan (*planing*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*leading*), dan pengendalian (*controlling*) kegiatan anggota organisasi dan kegiatan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi.⁷ Jadi menejemen disini

⁷ Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm.5

dimaksudkan seperti apa Fairr Lady mengelola bahan baku dan sumber daya untuk menghasilkan kualitas yang baik.

2. Kualitas

Fandy Tciptono yang menukil pendapat Stephen Uselac yang menyatakan bahwa kualitas/mutu bukan hanya mencakup produk dan jasa, tetapi juga meliputi proses, lingkungan, dan manusia. Banyak pakar dan organisasi yang mencoba mendefinisikan kualitas berdasarkan sudut pandangnya masing-masing. Akan tetapi kualitas secara universal meliputi beberapa elemen seperti, kualiat meliputi usaha memenuhi harapan pelanggan. Mencakup produk, jasa, manusia, proses, lingkungan, merupakan sesuatu yang selalu berubah-ubah.⁸ Jadi kualitas disini menjelaskan tentang produk Fair Lady, pelayanan, sumber daya manusia, dan prosesnya.

3. Produk

Produk adalah hasil atau buatan⁹, jadi maksud produk disini adalah hasil dari kegiatan usaha Fair Lady sebagai *output* proses produksi yang kemudian ditawarkan dan dijual kepada konsumen.

4. Home Industry (Bisnis Keluarga)

Bisnis keluarga adalah sebuah perusahaan yang anggota keluarganya secara langsung terlibat di dalam kepemilikan dan jabatan atau fungsi. Bisnis keluarga mempunyai karakteristik dengan kepemilikannya atau keterlibatan lainnya dari dua peran atau lebih anggota keluarga yang sama dalam

⁸ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 3.

⁹ Budiono, *Kamus Ilmiah Populer Internasional*, (Surabaya: Alumni, 2005), hlm. 524

kehidupan dan fungsi bisnisnya¹⁰. Tentu disini dimaksudkan tentang usaha dan anggota keluarga yang berkecimpung didalam usahanya.

5. Fair Lady

Fair Lady adalah nama *Home Indutry* pengrajin rambut milik Bapak Ngudiyono yang terletak di Karangbanjar Kabupaten Purbalingga, yang peneliti jadikan sebagai objek penelitian.

C. Rumusan Masalah

Untuk memperjelas sebuah permasalahan yang ada dalam penelitian ini.

Maka penulis rumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan (SWOT) Manajemen Kualitas Produk *Home Industri* Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga?
2. Bagaimana Implemntasi Manajemen Kualitas Produk *Home Industri* Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah sebagai berikut:

¹⁰ Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 35.

- a. Untuk mengetahui lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) *Home Industry Fair Lady* Karangbanjar Bojongsari Purbalingga dalam manajemen kualitas.
- b. Untuk mengetahui manajemen kualitas produk *Home Industry Fair Lady* Karangbanjar Bojongsari Purbalingga perspektif ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi peneliti, hasil penelitian ini sebagai salah satu sarana pendekatan terhadap penerapan teori yang pernah diperoleh selama kuliah dalam prakteknya di lapangan serta untuk menambah pengalaman dan wawasan baru melalui analisa Manajemen Kualitas Produk yang ada pada *Home Industry Fair Lady*.
- b. Bagi Akademis, mendukung pelaksanaan program wacana keilmuan dan keislaman yaitu pendidikan, penelitian dan pengabdian terhadap masyarakat serta untuk para penyusun dalam meneliti suatu penelitian selanjutnya.
- c. Bagi pihak *Home Industry Fair Lady*, hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi bahan pertimbangan untuk membantu memecahkan suatu masalah yang berkaitan dengan penelitian ini.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperoleh dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan.

Oleh karena itu, akan penulis kemukakan beberapa teori dan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini.

Amin Widjaja dalam buku *Manajemen Suatu Pengantar* menjelaskan bahwa Manajemen adalah proses perencanaan (*planing*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*leading*), dan pengendalian (*controlling*) kegiatan anggota organisasi dan kegiatan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi.¹¹

Didin Hafidudin dan Hendri Tanjung, dalam bukunya *Manajemen Syariah dalam Praktek* menjelaskan tentang perencanaan dalam islam adalah sebuah pekerjaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan itu agar mendapat hasil yang optimal. Oleh karena itu, perencanaan merupakan sebuah keniscayaan, sebuah keharusan disamping sebagai sebuah kebutuhan¹²

Malayu yang mengutip Henry Fayol tentang prinsip-prinsip Manajemen seperti: *Division of Work* (Pembagian Kerja), *Authority and Responsibility*, *Disipline*, *Unit of Command*, *Unit of Direction*, *Subordination of Individual Interst Into General Interest*, *Remuneration of Personel*, *Centralization*, *Scalar of Chain (Hierachy)*, *Order*, *Equity*, *Initiative*, *Esprit de Corp* (Asas Kesatuan), *Stability of Turn-over of Personel* (Kestabilan Jabatan Karyawan),¹³

¹¹ Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm.5

¹² Didin Hafidudin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hlm 77. lihat juga Karya James A.F. Stoner, Charles Wankel. *Perencanaan dan Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm. 21

¹³ Malayu SP. Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), hlm.35

Fandy Tciptono yang menukil pendapat Stephen Uselac yang menyatakan bahwa kualitas/mutu bukan hanya mencakup produk dan jasa, tetapi juga meliputi proses, lingkungan, dan manusia. Banyak pakar dan organisasi yang mencoba mendefinisikan kualitas berdasarkan sudut pandangnya masing-masing. Akan tetapi kualitas secara universal meliputi beberapa elemen seperti, kualitas meliputi usaha memenuhi harapan pelanggan. Mencakup produk, jasa, manusia, proses, lingkungan, merupakan sesuatu yang selalu berubah-ubah.¹⁴

Suyadi Prawirosentono yang menukil pendapat Josep Juran Kualitas adalah “*quality is fitness for use*” yang bila diterjemahkan secara bebas mengandung arti enaknyanya barang yang digunakan. Namun jika dipandang dari sisi Produsen menyangkut beberapa segi seperti merancang (*to design*), memproduksi (*to product*), mengirimkan barang dan jasa kepada konsumen (*to delivery*), pelayanan kepada konsumen (*consumers service*), dan digunakannya barang/jasa oleh konsumen.¹⁵

Fandy Tciptono menjelaskan *Total quality approach* hanya dapat dicapai dengan memperhatikan karakteristik TQM seperti, Fokus pada pelanggan, Memiliki obsesi yang tinggi terhadap kualitas, Menggunakan pendekatan ilmiah dalam pengambilan keputusan dan pemecahan masalah, Memiliki komitmen jangka panjang, Membutuhkan kerjasama tim, Memperbaiki proses secara berkesinambungan, Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan, Memberikan kebebasan yang terkendali, Memiliki kesatuan tujuan, Adanya ketrlibatan dan pemberdayaan karyawan.¹⁶

¹⁴ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 3.

¹⁵ Suyadi Prawirosentono, *Filosofi Baru Tentang Manajemen Mutu Terpadu Abad 21*, (Jakarta: Bumi aksara, 2004)..., hlm. 5.

¹⁶ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 4

Murdifin Haming dan Dr. Mahfud Nurnajamuddin. menerangkan tentang desain proses yang dapat dibagi menjadi tiga tahapan utama, yaitu tahapan pengumpulan ide untuk nembuat naskah desain, tahapan perumusan desain fisik produk, dan tahap pendesainan proses produksi.¹⁷

Fandy Tciptono menjelaskan Ada empat prinsip utama dalam Manajemen Mutu Produk di antaranya adalah Kepuasan Pelanggan, Respek Terhadap Setiap Orang, Manajemen Berdasarkan Fakta, Perbaikan Berkesinambungan.¹⁸

Berdasarkan penelusuran, penulis menemukan penelitian yang sama dengan apa yang diteliti oleh peneliti yaitu milik Ahmad Khuzaeni UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan judul “Sistem Pengorganisasian Keluarga dalam Peningkatan Usaha Penganyam Bambu di Pernalang” yang isinya mengenai tentang sistem pengorganisasian masyarakat dalam usaha peningkatan penganyam bambu bahwa pengorganisasian masyarakat penganyam dimulai dari pengelompokan kegiatan pendelegasian dan tanggungjawab, komunikasi antar pengrajin, rekrutmen tenaga kerja, etos (budaya) kerja masyarakat penganyam, dan lingkungan kerja.

Sri Agus Trianingsih STAIN Purwokerto dengan judul “Industri Rambut Palsu Dalam Persepektif Islam (Studi Kasus di Hair Wina Desa Karangbanjar Kec. Bojongsari Kab. Purbalingga)” dalam skripsinya menjelaskan tentang bagaimana Industri rambut palsu di Hair Wina dalam pandangan Islam. Apakah Halal atau haram kegiatan usaha tersebut. Dengan metode penelitian Kualitatif dan untuk pengumpulan data menggunakan observasi, dokumentasi, wawancara.

¹⁷ Murdifin Haming, Mahfud Nurnajamuddin. *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), Hlm. 184

¹⁸ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 14.

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Agus Trianingsih sama dengan penelitian yang penulis lakukan hanya saja Sri Agus Trianingsih lebih menekankan pada hukum pembuatan rambut palsu, sedangkan penulis lebih kepada manajemen kualitas dan tempat yang menjadi objek penelitiannya pun berbeda walau masih 1 desa. Penelitian yang terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan sungguh berbeda dan perlu dilakukan penelitian. penulis mengambil judul “Manajemen Kualitas Produk *Home Industry* (Studi di Fair Lady Karangbanjar bojongsari Purbalingga)”.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif yang dijelaskan dalam bentuk deskriptif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis/lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati.¹⁹ Lokasi penelitiannya di *Home Industry* Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga.

2. Sumber Data

- a. Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber penelitian.²⁰ Sebagai data primer dalam penulisan skripsi ini, adalah data-data yang diperoleh secara langsung dari lapangan, baik dari hasil

¹⁹ Lexy J. Maleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, . (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1998), hlm. 3.

²⁰ Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian, Cetakan 1*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 90-91.

observasi, wawancara maupun dokumentasi yang diberikan oleh informan.

- b. Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, yang tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitian.²¹ Sebagai data sekunder dalam penulisan skripsi ini adalah jurnal, buku-buku manajemen dan makalah-makalah yang berkaitan dengan penelitian ini.

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data-data penulis akan menggunakan beberapa metode, yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data baik melalui partisipan maupun pengamatan terhadap fenomena-fenomena yang diteliti.²² Di sini penulis mengadakan observasi langsung untuk mendapatkan data-data yang diperlukan dengan terjun langsung ke lapangan, yaitu di *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga*.

b. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan

²¹ *Ibid.*, hlm. 91.

²² Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Setia, 2002), hlm. 122.

tertentu.²³ Dalam hal ini, peneliti mengadakan wawancara dengan pemilik usaha *Home Industry Fair Lady* yang seluruh anggota keluarganya beragama Islam sebagai subjek penelitian, sedangkan yang menjadi objek yang diteliti adalah mengenai Manajemen Kualitas produk..

c. Dokumentasi

Adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, makalah, dan lain-lain yang berhubungan dengan penelitian.²⁴

4. Metode Analisis Data

Penelitian ini dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah prosedur yang menghasilkan data-data deskriptif, yang meliputi kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang memahami obyek penelitian yang sedang dilakukan yang dapat didukung dengan studi literatur berdasarkan pendalaman kajian pustaka, baik berupa data penelitian maupun angka yang dapat dipahami dengan baik. Dengan tujuan untuk memahami tentang fenomena yang dialami oleh subjek penelitian.²⁵ Metode ini untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam implementasi strategi distribusi perusahaan sepatu. Analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan

²³ Deddy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 106.

²⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, edisi revisi IV. (Jakarta: Rineka Cipta), hlm. 145.

²⁵ Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 6.

kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).²⁶

Analisis SWOT menggunakan analisis kualitatif yang telah dikembangkan Kearns, yaitu:

EKSTERNAL	PELUANG (<i>OPPORTUNITY</i>)	TANTANGAN (<i>THREATS</i>)
INTERNAL	KEKUATAN (<i>STRENGTH</i>)	MOBILISASI (<i>MOBILIZATION</i>)
	Keunggulan Komparatif (<i>comparative advantage</i>) Sel A	Kendali Kerusakan (<i>Damage Control</i>) Sel D
	Divestasi/Investasi (<i>Divestment/Investment</i>) Sel C	

Tabel 1
Matriks SWOT Kearns²⁷

G. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan skripsi ini, agar mempermudah dan terarah dalam pembahasannya, maka sistematika penulisan terbagi menjadi lima bab yang dapat dikemukakan sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan yang memuat latar belakang masalah, penegasan istilah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

²⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis; Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 18.

²⁷ M. Ismail Yusanto dan M.K. Widjajakusuma, *Manajemen Strategis Persepektif Syariah*, (Jakarta: Khairul Bayaan, 2003), hlm. 32.

Bab II berisi tentang landasan teori yang meliputi: Pengertian dan fungsi manajemen, prinsip manajemen, kepemimpinan, pengertian mutu dan manajemen mutu, desain proses, faktor penentu produk, prinsip dan unsur manajemen mutu, dimensi dan pengukuran kualitas. Pengertian *Home Industry*, Faktor yang mempengaruhi bertahannya bisnis keluarga.

Bab III berisi gambaran umum tentang *Home Industry Fair Lady* yang mencakup sejarah berdirinya, Lokasi *Home Industry*. Implementasi Manajemen kualitas Produk pada *Home Industry Fair Lady* mencakup unsur-unsur yang menunjang proses produksi, desain proses produksi pada *Home Industry Fair Lady*, prinsip upaya *Home Industry Fair lady* dalam menciptakan produk berkualitas, sistem penjualan dan pemasarannya.

Bab IV berisi tentang penjabaran analisis dari penelitian ini yang meliputi: Analisis terhadap manajemen kualitas produk *Home Industry Fair Lady* perspektif ekonomi Islam, analisis SWOT terhadap manajemen kualitas produk *Home Industry Fair Lady*.

Bab V merupakan penutup yang meliputi kesimpulan, saran-saran dan kata penutup dari seluruh pembahasan skripsi. Kemudian pada bagian akhir skripsi ini terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran dan riwayat hidup.



BAB II

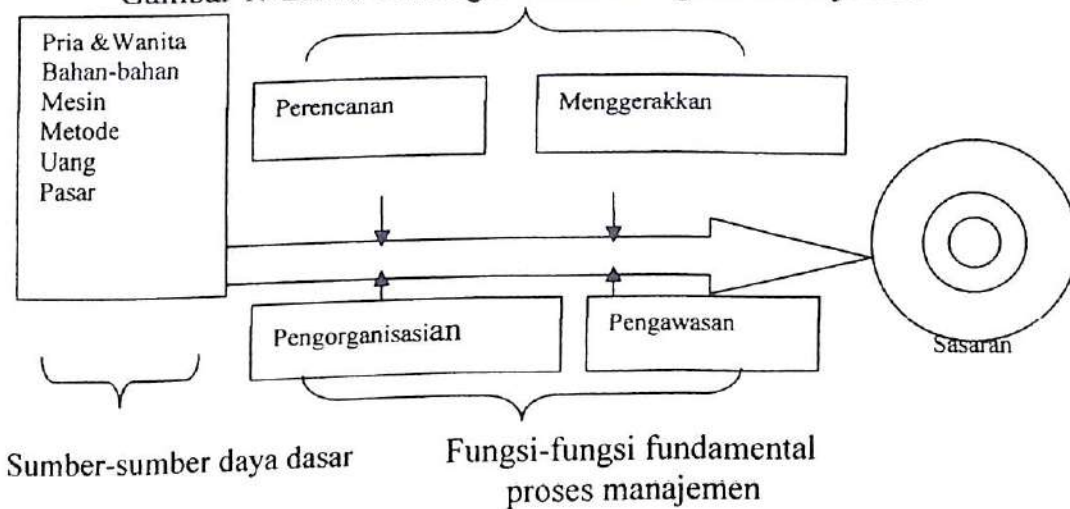
TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN MUTU PRODUK DAN HOME INDUSTRY

A. Ruang Lingkup Manajemen

1. Pengertian dan Fungsi Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan (*planing*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*leading*), dan pengendalian (*controlling*) kegiatan anggota organisasi dan kegiatan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi.²⁸

Gambar 1: Grafis Tentang Definisi Mengenai Manajemen

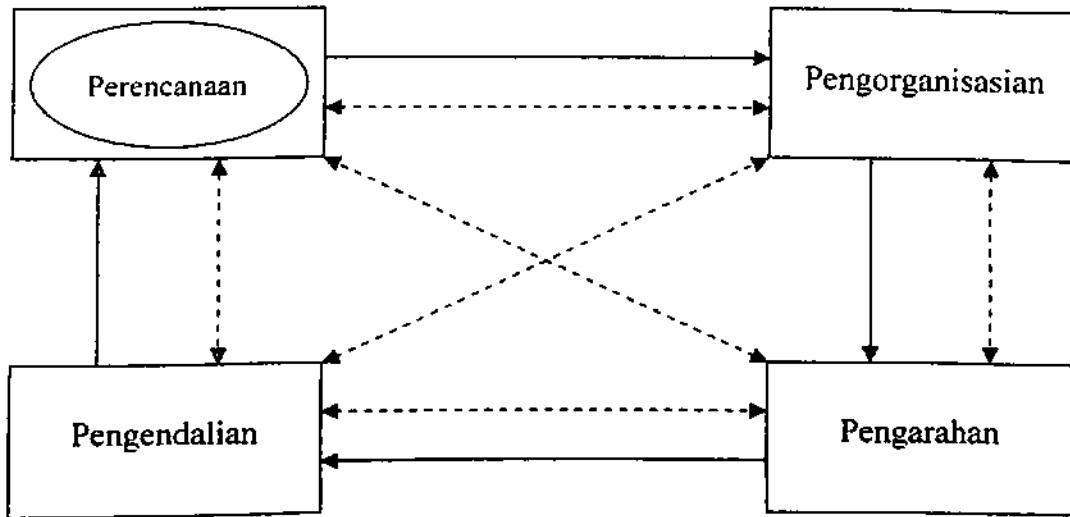


Sumber-sumber daya dasar dikelola oleh fungsi-fungsi dasar manajemen yakni: Perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, pengawasan supaya sasaran yang ditetapkan dapat tercapai.²⁹

²⁸ Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm.5 lihat juga karya Fremont E. Kast, James E. Rosenzweig, *Organisasi dan Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1991), hlm. 6

²⁹ Winardi, *Asas-asas Manajemen*, (Bandung: Alumni, 1986), hlm. 5.

Gambar 2: Proses Manajemen



Gambar di atas menjelaskan proses manajemen/fungsi-fungsi manajemen yang saling terkait. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

a. Perencanaan

Perencanaan atau *plening* adalah kegiatan awal dalam sebuah pekerjaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan itu agar mendapat hasil yang optimal. Oleh karena itu, perencanaan merupakan sebuah keniscayaan, sebuah keharusan disamping sebagai sebuah kebutuhan, disebutkan dalam Firman Allah.³⁰

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنْظُرُوْا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ ۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ
خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ³¹

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah

³⁰ Didin Hafidudin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hlm 77. lihat juga Karya James A.F. Stoner, Charles Wankel. *Perencanaan dan Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm. 21

³¹ QS. Al-Hasyar 59:18

kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan".³²

Beberapa manfaat perencanaan adalah 1) mengarahkan kegiatan organisasi meliputi sumberdaya dan penggunaan untuk mencapai tujuan organisasi, 2) memantapkan konsistensi kegiatan anggota organisasi agar sesuai dengan tujuan organisasi, dan 3) memonitor kemajuan organisasi, jika organisasi berjalan menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, dapat dilakukan perbaikan.³³

b. Pengorganisasian

Tahap berikutnya adalah pengorganisasian. Pengorganisasian merupakan tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, hingga mereka dapat bekerja sama secara efisien dan demikian memperoleh kepuasan pribadi dalam hal melaksanakan tugas-tugas tertentu dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu.³⁴

Fungsi pengorganisasian pada hakikatnya mengandung pengertian sebagai proses penetapan struktur peran, melalui penentuan aktivitas-aktivitas, yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi dan bagian-bagiannya. Pengelompokan aktivitas-aktivitas, penugasan kelompok-kelompok aktivitas kepada manajer-manajer, pendelegasian wewenang untuk melaksanakannya. Pengorganisasian hubungan-

³² Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz*, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 799. Lihat juga karya Inu Kencana Syafie, *Al-Qur'an dan Ilmu Administrasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm. 63.

³³ Mamduh M. Hanafi, *Manajemen*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003), hlm. 8

³⁴ Winardi, *Asas-asas Manajemen...*, hlm. 233.

hubungan wewenang dan informasi, baik horizontal maupun vertikal dalam struktur organisasi.³⁵ Ajaran Islam adalah ajaran yang mendorong umatnya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisasi dengan rapi. Hal ini dinyatakan dalam Firman Allah sebagai berikut³⁶

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَانٌ مَّرْصُومٌ³⁷

Artinya: "Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh."³⁸

c. Pengarahan

Setelah setruktur organisasi ditetapkan langkah selanjutnya adalah membuat bagaimana orang-orang tersebut bekerja untuk mencapai tujuan organisasi. Manajer perlu "mengarahkan" orang-orang, lebih spesifik lagi pengarahan meliputi kegiatan memberi pengarahan, mempengaruhi orang lain, dan memotivasi orang lain untuk bekerja, pengarahan biasanya dikatakan sebagai kegiatan manajemen yang paling menantang dan paling penting karena langsung berhadapan dengan manusia.³⁹

d. Pengendalian

Pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen, yang dibutuhkan untuk menjamin agar semua keputusan, rencana dan

³⁵ Ahmad Ibrahim Abu Sinin, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Histories dan Kontemporer...*, hlm. 91.

³⁶ Didin Hafidudin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah...*, hlm. 100.

³⁷ QS. As-shof 61:04

³⁸ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz*, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 805.

³⁹ Mamduh M. Hanafi, *Manajemen...*, hlm. 11.

pelaksanaan kegiatan mencapai tujuan dengan hasil yang baik dan efisien.⁴⁰ Dalam firman Allah dijelaskan.

وَالَّذِينَ أَخَذُوا مِنَ دُونِهِ أَوْلِيَاءَ اللَّهُ حَفِيظٌ عَلَيْهِمْ وَمَا أَنْتَ عَلَيْهِمْ بِوَكِيلٍ⁴¹

Artinya: “Dan orang-orang yang mengambil pelindung-pelindung selain Allah, Allah mengawasi (perbuatan) mereka; dan kamu (ya Muhammad) bukanlah orang yang diserahi mengawasi mereka.”⁴²

Fungsi-fungsi Manajemen banyak sekali pendapat yang mengemukakannya. Untuk lebih jelasnya lihat tabel di bawah ini:⁴³

FUNGSI-FUNGSI MANAJEMEN

Menurut :

Menurut :		JOHN F. MEE	LOUIS A. ALLEN	MC NAMARA
G.R. TERRY				
1.	Planning	Planning	Leading	Planning
2.	Organizing	Organizing	Planning	Programming
3.	Actuating	Motivating	Organizing	Budgeting
4.	Controlling	Controlling	Controlling	System
HENRY FAYOL		HAROLD KOONTZ & CYRIL O'DONNEL	DR. S.P. SIAGIAN	PROF. DRS. OEY LIANG LEE
1.	Planning	Planning	Planning	Perencanaan
2.	Organizing	Organizing	Organizing	Pengorganisasian
3.	Commanding	Staffing	Motivating	Pengarahan
4.	Coordinating	Directing	Controlling	Pengkoordinasian
5.	Controlling	Controlling	Evaluating	Pengkontrolan
W.H. NEWMAN		LUTHER GULLICK	LYNDALL F. URWICK	JOHN D. MILLET
1.	Planning	Planning	Forecasting	Directing
2.	Organizing	Organizing	Planning	
3.	Assembling Resources	Staffing	organizing	Facilitating
4.	Directing	Directing	Commanding	
5.	Controlling	Coordinating	Coordinating	
6.		Reporting	Controlling	
7.		Budgeting		

⁴⁰ Ibnu Syamsi, *Organisasi dan Manajeme*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1994), hlm. 148. Dalam buku lain pengertian pengendalian di atas sama dengan pengertian pengawasan pada buku tersebut. Lihat karangan Inu Kencana Syafie, *al-Qur'an dan Ilmu Administrasi*, (Jakarta: Rineka Cipta:2000), hlm. 66.

⁴¹ QS. Asy-syura 42:6

⁴² Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz*, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 693.

⁴³ Malayu SP. Hasibuan, *Manajemen Dasar. Pengertian dan Masalah...*, hlm.35

2. Prinsip-prinsip Manajemen

Prinsip (asas) umum manajemen (*general principles of management*), menurut Henry Fayol adalah sebagai berikut :

a. *Division of Work* (Pembagian Kerja)

Asas ini sangat penting, karena adanya *limit factors*, artinya adanya keterbatasan-keterbatasan manusia dalam mengerjakan semua pekerjaan, yaitu: keterbatasan waktu, pengetahuan, kemampuan, dan perhatian.

Asas pembagian kerja ini mutlak harus diadakan pada setiap organisasi karena tanpa pembagian kerja berarti tidak ada organisasi dan kerja sama di antara anggotanya. Dengan pembagian kerja maka daya guna dan hasil guna organisasi dapat ditingkatkan demi tercapainya tujuan.

b. *Authority and Responsibility*

Menurut asas ini perlu adanya pembagian wewenang dan tanggungjawab antara atasan dan bawahan, wewenang harus seimbang dengan tanggungjawab. Wewenang menimbulkan "hak", sedangkan tanggungjawab menimbulkan "kewajiban". Hak dan kewajiban menyebabkan adanya interaksi atau komunikasi antara atasan dan bawahan.⁴⁴

⁴⁴ Malayu SP. Hasibuan, *Manajemen, Dasar, Pengertian, dan Masalah...*, hlm. 10.

c. *Disipline*

Menurut asas ini, hendaknya semua perjanjian, peraturan yang telah ditetapkan, dan perintah atasan harus dihormati, dipatuhi, serta dilaksanakan sepenuhnya.

d. *Unit of Command*

Menurut asas ini, hendaknya setiap bawahan hanya menerima perintah dari seorang atasan dan bertanggungjawab hanya kepada seorang atasan pula. Tetapi seorang atasan dapat memberi perintah kepada beberapa orang bawahan. Asas kesatuan perintah ini perlu, karena seorang bawahan diperintah oleh beberapa orang atasan maka ia akan bingung.

e. *Unit of Direction*

Setiap orang (sekelompok) bawahan hanya mempunyai satu rencana, satu tujuan, satu perintah, dan satu atasan. Supaya terwujud kesatuan arah, kesatuan gerak, dan kesatuan tindakan menuju sasaran yang sama. *Unit of command* berhubungan dengan karyawan, sedangkan *unit of direction* bersangkutan dengan seluruh perusahaan.

f. *Subordination of Individual Interest Into General Interest*

Setiap orang dalam organisasi harus mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi, misalnya pekerjaan kantor sehari-hari harus diutamakan daripada pekerjaan sendiri.⁴⁵

⁴⁵ Malayu SP., Hasibuan, *Manajemen, Dasar, Pengertian, dan Masalah...*, hlm. 11.

g. *Remuneration of Personnel*

Menurut asas ini, hendaknya gaji dan jaminan-jaminan sosial harus adil, wajar, dan seimbang dengan kebutuhan, sehingga memberikan kepuasan yang maksimal baik bagi karyawan maupun majikan.

h. *Centralization*

Setiap organisasi harus mempunyai pusat wewenang, artinya wewenang itu dipusatkan atau dibagi-bagikan tanpa mengabaikan situasi-situasi khas, yang akan memberikan hasil keseluruhan yang memuaskan. *Centralization* itu sifatnya dalam arti relatif, bukan absolut (mutlak).

i. *Scalar of Chain (Hierarchy)*

Saluran perintah atau wewenang yang mengalir dari atas ke bawah harus merupakan mata rantai vertical yang jelas, tidak terputus, dan dengan jarak terpendek. Maksudnya perintah harus berjenjang dari jabatan tertinggi ke jabatan terendah dengan cara yang berurutan.⁴⁶

j. *Order*

Asas ini dibagi atas *material order* dan *social order*, artinya keteraturan dan ketertiban dalam penempatan barang-barang dan karyawan. *Material order* artinya barang-barang atau alat-alat organisasi perusahaan harus ditempatkan pada tempat yang sebenarnya, jangan disimpan di rumah. *Social order* artinya penempatan karyawan harus sesuai dengan keahlian atau bidang spesialisasinya.

⁴⁶ Malayu SP., Hasibuan. *Manajemen, Dasar, Pengertian, dan Masalah...*, hlm. 11.

k. *Equity*

Pemimpin harus berlaku adil terhadap semua karyawan dalam pemberian gaji dan jaminan sosial, pekerjaan dan hukuman. Perlakuan yang adil akan mendorong bawahan mematuhi perintah-perintah atasan dan gairah kerja. Jika tidak adil bawahan akan malas dan cenderung menyepelekan tugas-tugas dan perintah-perintah atasannya.

l. *Initiative*

Menurut asas ini seorang pemimpin harus memberikan dorongan dan kesempatan kepada bawahannya untuk berinisiatif, dengan memberikan kebebasan agar bawahan secara aktif memikirkan dan menyelesaikan sendiri tugas-tugasnya.

m. *Esprit de Corp* (Asas Kesatuan)

Menurut asas ini kesatuan kelompok harus dikembangkan dan dibina melalui sistem komunikasi yang baik, sehingga terwujud kekompakan kerja (*team work*) dan timbul keinginan untuk mencapai hasil yang baik. Pimpinan perusahaan harus membina para bawahannya sedemikian rupa, supaya karyawan merasa ikut memiliki perusahaan itu.⁴⁷

n. *Stability of Turn-over of Personel* (Kestabilan Jabatan Karyawan)

Menurut asas ini, pimpinan perusahaan harus berusaha agar mutasi dan keluar masuknya karyawan tidak terlalu sering, karena akan mengakibatkan ketidak stabilan organisasi, biaya-biaya semakin besar,

⁴⁷ Malayu SP. Hasibuan. *Manajemen, Dasar, Pengertian, dan Masalah...*, hlm. 12.

dan perusahaan harus berusaha, agar setiap karyawan betah kerja sampai masa pensiunnya.⁴⁸

3. Kepemimpinan

a. Pengertian

Kepemimpinan adalah suatu seni tentang cara untuk mempengaruhi orang lain kemudian mengarahkan keinginan, kemampuan dan kegiatan mereka untuk mencapai tujuan si pemimpin.⁴⁹ Ada dua pengertian pemimpin dalam Islam yaitu: *Pertama*, Umara/Ulil Amri yang tercantum dalam surat an-Nisa: 59

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اطِيعُوْا اللّٰهَ وَاَطِيعُوْا الرَّسُوْلَ وَاُوْلِي الْاَمْرِ مِنْكُمْ ۗ فَاِنْ تَنٰزَعْتُمْ فِيْ شَيْءٍ فَرُدُّوْهُ اِلَى اللّٰهِ وَالرَّسُوْلِ اِنْ كُنْتُمْ تُوْمِنُوْنَ بِاللّٰهِ وَالْيَوْمِ الْاٰخِرِ ۗ ذٰلِكَ خَيْرٌ وَّاَحْسَنُ تَاْوِيْلًا⁵⁰.

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. kemudian jika kamu berlainan Pendapat tentang sesuatu, Maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya."*⁵¹

Dalam ayat di atas dikatakan bahwa Ulil Amri atau pejabat adalah orang yang mendapat amanah untuk mengurus urusan orang lain. *Kedua*, pemimpin sering disebut Khadimul Ummah (Pelayan Umat), menurut istilah ini seorang pemimpin harus menempatkan diri pada posisi sebagai pelayan masyarakat (pelayan perusahaan), seorang pemimpin perusahaan

⁴⁸ *Ibid.*, hlm. 12.

⁴⁹ Ibnu Syamsi. *Organisasi dan Manajemen...*, hlm. 138.

^{50 50} QS. An-nisa 04:59.

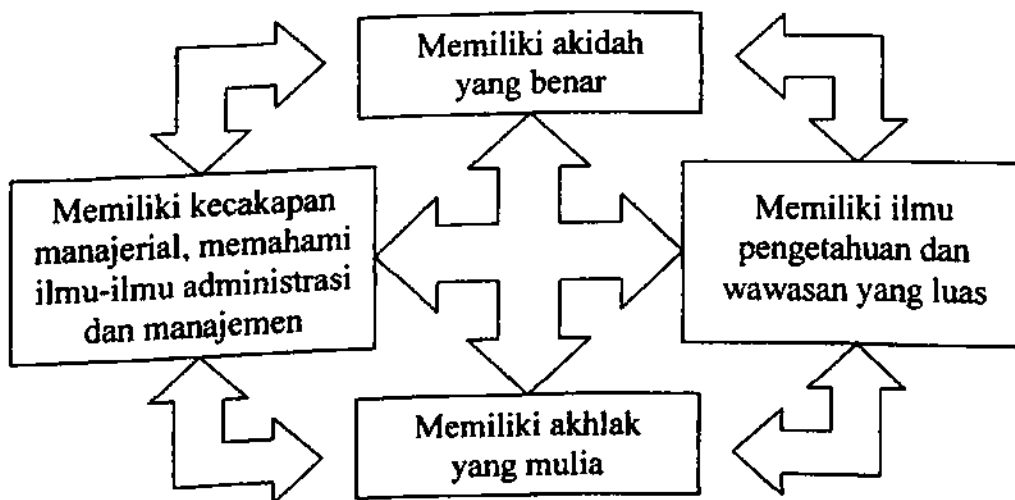
⁵¹ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz*, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 114.

harus berusaha berfikir cara-cara agar perusahaan yang dipimpinnya maju, karyawan sejahtera, serta masyarakatnya atau lingkungannya menikmati kehadiran perusahaan itu.⁵²

b. Syarat Kepemimpinan

Didin Hafiduddin yang menukil dari Syekh Muhammad Al-Mubarak menyatakan bahwa ada empat syarat seseorang untuk menjadi pemimpin. *Pertama*, memiliki akidah yang benar (*aqidah salimah*). *Kedua*, memiliki ilmu pengetahuan dan wawasan yang luas. *Ketiga*, memiliki akhlak yang mulia (*akhlakul karimah*). *Keempat*, memiliki kecakapan manajerial, memahami ilmu-ilmu administrasi dan manajemen dalam mengatur urusan duniawi. Inilah syarat-syarat yang harus dijadikan tolak ukur oleh kaum muslimin dalam memilih seorang pemimpin.⁵³

Gambar 3: Empat Syarat Pemimpin



⁵² Didin Hafiduddin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah...*, hlm. 119.

⁵³ Didin Hafiduddin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah...*, hlm. 130.

c. Tugas Pokok Pemimpin

Adapun tugas pokok yang harus dilaksanakan seorang pemimpin adalah sebagai berikut:

- 1) Menyatukan orang-orang yang berbeda-beda motivasinya itu dengan motivasi yang sama.
- 2) Mengusahakan suatu kelompok dinamis secara sadar.
- 3) Menciptakan suatu lingkungan dimana terdapat integrasi antara individu dan kelompok dengan organisasinya.
- 4) Memberikan inspirasi dan mendorong anggota-anggotanya bekerja secara efektif.
- 5) Menumbuhkan kesadaran lingkungan yang senantiasa mengalami perubahan (dinamis) dan mengusahakan agar orang-orang yang dipimpinya itu dapat menyesuaikan dengan perubahan situasi.⁵⁴

B. Manajemen Kualitas Produk (*Total Quality Management*)

1. Pengertian Kualitas Produk (*Total Quality Management*)

Fandi Tciptono yang menukil Pendapat Goetsch dan Davis yang ditukilkan oleh Fandy Tjiptono dan Anastasia Diana tentang definisi kualitas yang lebih luas cakupannya bahwa kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.⁵⁵

⁵⁴ Ibnu Syamsi, *Organisasi dan Manajemen...*, hlm. 138.

⁵⁵ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 3.

Jika dipandang dari sisi konsumen menurut Josep Juran Kualitas adalah “*quality is fitness for use*” yang bila diterjemahkan secara bebas mengandung arti enaknyanya barang yang digunakan. Namun jika dipandang dari sisi Produsen menyangkut beberapa segi seperti merancang (*to design*), memproduksi⁵⁶ (*to product*), mengirimkan barang dan jasa kepada konsumen (*to delivery*), pelayanan kepada konsumen (*consumers service*), dan digunakannya barang/jasa oleh konsumen.⁵⁷

Fandy Tciptono yang mengutip pendapat Stephen Uselac bahwa kualitas/mutu bukan hanya mencakup produk dan jasa, tetapi juga meliputi proses, lingkungan, dan manusia. Banyak pakar dan organisasi yang mencoba mendefinisikan kualitas berdasarkan sudut pandangnya masing-masing. Akan tetapi kualitas secara universal meliputi beberapa elemen seperti, kualitas meliputi usaha memenuhi harapan pelanggan. Mencakup produk, jasa, manusia, proses, lingkungan, merupakan sesuatu yang selalu berubah-ubah.⁵⁸

Sedangkan manajemen mutu produk adalah suatu pendekatan dalam menjalankan usaha yang mencoba untuk memaksimumkan daya saing organisasi melalui perbaikan terus-menerus atas produk, jasa, manusia, proses dan lingkungannya.⁵⁹

⁵⁶ Produksi atau memproduksi adalah menambah kegunaan suatu barang, kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula. Memproduksi dibutuhkan faktor-faktor produksi yaitu, manusia (tenaga kerja), modal (uang atau mesin), Tanah, dan skiiil. Karya Iskandar Putong, *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. (Jakarta: Galia Indonesia, 2003), hlm. 100.

⁵⁷ Suyadi Prawirosentono, *Filosofi Baru Tentang Manajemen Mutu Terpadu Abad 21...*, hlm. 5.

⁵⁸ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 3.

⁵⁹ *Ibid.*, hlm. 4.

Total quality approach hanya dapat dicapai dengan memperhatikan karakteristik TQM berikut ini:

- a. Fokus pada pelanggan, baik pada pelanggan internal maupun pelanggan eksternal.
- b. Memiliki obsesi yang tinggi terhadap kualitas.
- c. Menggunakan pendekatan ilmiah dalam pengambilan keputusan dan pemecahan masalah.
- d. Memiliki komitmen jangka panjang.
- e. Membutuhkan kerjasama tim.
- f. Memperbaiki proses secara berkesinambungan.
- g. Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan.
- h. Memberikan kebebasan yang terkendali.
- i. Memiliki kesatuan tujuan.
- j. Adanya ketrlibatan dan pemberdayaan karyawan⁶⁰.

2. Faktor-faktor Penentu Kualitas Produk

Ada beberapa faktor penentu mutu produk diantaranya adalah:

- a. Bentuk rancangan dari suatu barang atau jasa (*designing*).
- b. Bahan baku yang digunakan (*raw material*).
- c. Cara atau proses pembuatannya yaitu teknologi yang digunakan untuk membuat barang tersebut (*technology*).

⁶⁰ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm.4.

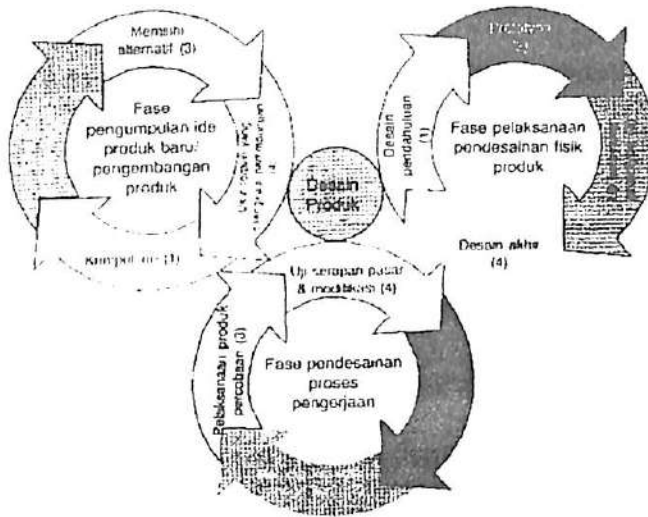
- d. Cara menjualnya atau mengirimnya ke konsumen termasuk cara mengemasnya. Dalam hal melayani konsumen (*packaging and delivering*).
- e. Digunakan atau dipakainya barang atau jasa tersebut oleh konsumen (*using*).⁶¹

3. Desain Proses

Desain proses merupakan suatu kegiatan yang senantiasa berlangsung secara lintas departemen dan fungsional, menekankan adanya interaksi masukan pemikiran, koordinasi, dan tindakan dari fungsi pemasaran, rekayasa industrial, produksi, sumber daya manusia, dan hukum. Proses desain dapat dibagi menjadi tiga tahapan utama, yaitu tahapan pengumpulan ide untuk membuat naskah desain, tahapan perumusan desain fisik produk, dan tahap pendesainan proses produksi. Bentuk proses pendesainan dimaksud dapat dilihat pada gambar di bawah ini.⁶²

⁶¹ *Ibid.*, hlm. 16.

⁶² Murdifin Haming, Dr. Mahfud Nurmajamuddin. *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 184



Gambar 4. Desain Proses

Pada fase pengumpulan gagasan atau ide, usulan harus dilengkapi rumusan per-syaratannya keinginan pelanggan. Gagasan yang dihasilkan tersebut lebih lanjut dilengkapi dengan pertimbangan derajat kelayakan termasuk setelah mempertimbangkan spesifikasi keinginan dari para pelanggan. Gagasan tersebut menjadi konsep desain produk, apakah untuk produk baru ataupun untuk pengembangan produk, dikirimkan ke tim desain. Tim desain memanfaatkan konsep itu sebagai masukan untuk dipakai membuat rancangan fisik dari produk yang akan dibuat atau diperbaiki.⁶³

Fase desain fisik diawali oleh langkah pembuatan desain awal (*preliminary design*). Dalam desain pendahuluan, dikemukakan *rancangan prototype* produk, *rancangan penampilan fisik produk (form design)* dan *rancangan pengerjaan produk (technical design)*. Aktivitas itu diikuti kegiatan pembuatan *prototype* produk, dan selanjutnya uji kelayakan. Jika

⁶³ Murdifin Haming, Dr. Mahfud Nurnajamuddin. *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2007). Hlm. 184

rancangan itu memenuhi spesifikasi dan persyaratan kelayakan, maka lebih lanjut dihasilkan desain akhir (*final design*). Desain akhir itu selanjutnya dilanjutkan ke fase aplikasi.⁶⁴

Pada fase aplikasi, pertama-tama tim desain harus memeriksa apakah alat-alat produksi yang tersedia sudah lengkap atau belum. Apabila peralatan sudah lengkap, maka perusahaan tidak perlu mengadakan alat yang baru. Tetapi apabila masih ada alat yang diperlukan, maka perusahaan perlu mengadakan tambahan alat yang dibutuhkan. Selanjutnya, perlu diteliti apakah tenaga kerja yang ada telah cukup memadai untuk melaksanakan pengerjaan sesuai desain yang ada itu. Apabila tenaga kerja yang ada belum memadai kapasitasnya, maka perlu mengadakan tenaga yang diperlukan melalui proses rekrutmen, atau mengikutkan tenaga kerja dalam proses pendidikan dan latihan. Selanjutnya, apabila seluruhnya siap, maka perusahaan akan melangkah ke tahapan produksi percobaan. Keluaran produksi percobaan ini kemudian dilanjutkan ke uji pasar. Tanggapan pasar dijadikan masukan untuk menyempurnakan desain, dan pada akhirnya perusahaan memasuki fase produksi komersial. Sesungguhnya, desain akhir produk (*exactly final design*) baru dihasilkan sesudah melalui fase uji pasar.⁶⁵

4. Unsur Dasar yang Mempengaruhi Hasil (*Output*) Produksi

Adapun unsur yang mempengaruhi hasil produksi di antaranya adalah:

⁶⁴ *Ibid*, hlm. 184

⁶⁵ Murdifin Haming, Dr. Mahfud Nurnajamuddin. *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2007). Hlm. 184

a. Manusia

Sumber daya manusia merupakan unsur utama yang memungkinkan terjadinya proses penambahan nilai (*value added*). Kemampuan mereka untuk melakukan suatu tugas yaitu kemampuan, pengalaman, pelatihan dan potensi kreativitas yang beragam, sehingga diperoleh suatu hasil.⁶⁶

b. Metode (*Method*)

Hal ini meliputi prosedur kerja, dimana setiap orang harus melaksanakan kerja sesuai dengan tugas yang dibebankan pada masing-masing individu. Metode ini harus merupakan prosedur kerja yang terbaik agar setiap orang dapat melaksanakan tugasnya secara efektif dan efisien.

c. Mesin (*Machines*)

Mesin yang digunakan dalam proses penambahan nilai menjadi Output memungkinkan berbagai variasi dalam bentuk, jumlah, dan kecepatan proses penyelesaian kerja.

d. Bahan Baku (*Materials*)

Keragaman bahan baku yang digunakan akan mempengaruhi nilai output yang beragam pula.

e. Ukuran (*Measurement*)

Dalam setiap tahap proses produksi harus ada ukuran sebagai standar penilaian agar setiap tahap proses produksi dapat dinilai kinerjanya. Kemampuan dari standar ukuran tersebut merupakan faktor

⁶⁶ Fandy Tcipto, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 12. Lihat juga karya Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1999), hlm. 183

penting untuk mengukur kinerja seluruh tahapan proses produksi dengan tujuan agar *output* yang diperoleh sesuai dengan rencana.⁶⁷

f. Lingkungan (*Environment*)

Lingkungan sangat mempengaruhi hasil atau kinerja hasil produksi. Bila lingkungan kerja berubah, maka kinerja pun akan berubah pula. Bahkan faktor eksternal pun dapat mempengaruhi kelima unsur tersebut.

5. Prinsip dan Unsur Pokok Manajemen Kualitas Produk

Ada empat prinsip utama dalam Manajemen Mutu Produk di antaranya adalah:

a. Kepuasan Pelanggan

Kualitas di sini sudah tidak mengenai spesifikasi-spesifikasi tertentu, tetapi mengenai pelanggan. Pelanggan itu meliputi pelanggan internal dan pelanggan eksternal. Kebutuhan pelanggan diusahakan untuk dipuaskan dalam segala aspek, termasuk didalamnya harga, keamanan, dan ketepatan waktu. Oleh karena itu segala aktivitas perusahaan harus dikoordinasikan untuk memuaskan para pelanggan.⁶⁸

b. Respek Terhadap Setiap Orang

Dalam perusahaan yang kualitasnya kelas dunia, setiap karyawan dipandang sebagai individu yang memiliki talenta dan kreativitas tersendiri. Dengan demikian karyawan merupakan sumber daya organisasi yang paling bernilai. Oleh karena itu setiap orang dalam

⁶⁷ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management....*, hlm. 12.

⁶⁸ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management....*, hlm. 14..

organisasi diperlukan dengan baik dan diberi kesempatan untuk terlibat dan berpartisipasi dalam tim pengambilan keputusan.

c. Manajemen Berdasarkan Fakta

Maksudnya bahwa setiap keputusan selalu didasarkan pada data. Bukan sekedar perasaan (*feeling*). Ada dua konsep yang berkaitan dengan hal ini. *Pertama*, prioritas (mana yang lebih utama). *Kedua*, variasi atau variabilitas kinerja manusia.⁶⁹

d. Perbaikan Berkesinambungan

Agar dapat sukses, setiap perusahaan perlu melakukan proses secara sistematis dalam melaksanakan perbaikan berkesinambungan. Konsep yang berlaku di sini adalah siklus PDCA (*Plan-Do-Check-Act*). Yang terdiri dari langkah-langkah perencanaan, pelaksanaan rencana, pemeriksaan hasil pelaksanaan rencana, dan tindakan korektif hasil yang diperoleh.

Unsur-unsur Manajemen mutu produk sendiri diantaranya sebagai berikut:

a. Fokus pada Pelanggan

Dalam TQM, baik pelanggan internal maupun pelanggan eksternal merupakan *driver*. Pelanggan eksternal menentukan kualitas produk atau jasa yang disampaikan kepada mereka, sedangkan pelanggan internal berperan besar dalam menentukan kualitas manusia, dan lingkungan yang berhubungan dengan produk atau jasa.⁷⁰

⁶⁹ *Ibid*, hlm. 14

⁷⁰ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 14.

b. Obsesi Terhadap Kualitas

Dalam organisasi yang menerapkan TQM, penentu akhir kualitas pelanggan internal dan eksternal. Dengan kualitas yang ditetapkan tersebut. Organisasi harus terobsesi untuk memenuhi atau melebihi apa yang ditentukan tersebut. Hal ini berarti bahwa semua karyawan pada setiap level berusaha melaksanakan setiap aspek pekerjaannya berdasarkan persepektif “bagaimana kita dapat melakukannya dengan lebih baik?” bila suatu organisasi terobsesi dengan kualitas, maka berlaku prinsip “*good enough is never good enough*”.⁷¹

c. Pendekatan Ilmiah

Pendekatan ilmiah sangat diperlukan dalam penerapan TQM, terutama untuk mendesain pekerjaan dan dalam proses pengambilan keputusan dan pemecahan masalah yang berkaitan dengan pekerjaan yang didesain.⁷²

d. Komitmen Jangka Panjang

TQM (*Total Quality Management*) merupakan suatu paradigma baru dalam melaksanakan bisnis. Untuk itu dibutuhkan budaya perusahaan yang baru pula. Oleh karena itu komitmen jangka panjang sangat penting guna mengadakan perubahan budaya agar penerapan TQM dapat berjalan dengan sukses.

⁷¹ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 14.

⁷² *Ibid*, hlm. 14.

e. Kerjasama Tim (*Teamwork*)

Dalam organisasi yang dikelola secara tradisional, seringkali diciptakan persaingan antar departemen yang ada dalam organisasi tersebut agar daya saingnya terdongkrak. Akan tetapi persaingan internal tersebut cenderung hanya menggunakan dan menghabiskan energi yang seharusnya dipusatkan pada upaya perbaikan kualitas. Yang pada gilirannya untuk meingkatkan daya saing eksternal.

f. Perbaikan Sistem Secara Berkesinambungan

Setiap produk dan atau jasa yang dihasilkan dengan memanfaatkan proses-proses tertentu di dalam suatu sistem/lingkungan. Oleh karena itu sistem yang ada perlu diperbaiki secara terus menerus agar kualitas yang dihasilkannya dapat meningkat.

g. Pendidikan dan Pelatihan

Dewasa ini masih terdapat perusahaan yang menutup mata terhadap pentingnya pendidikan dan pelatihan. Kebanyakan perusahaan hanya memberikan pelatihan sekedarnya kepada karyawan, padahal kondisi seperti itu menyebabkan tidak berkembangnya atau sulit bersaing dengan perusahaan lainnya. Apalagi dalam era persaingan global.

Sedangkan dalam organisasi yang menerapkan TQM, pendidikan dan pelatihan merupan faktor yang fundamental.⁷³

h. Kebebasan yang Terkendali

Dalam TQM keterlibatan dan pemberdayaan karyawan dalam pengambilan keputusan dan pemecahan masalah merupakan unsur yang

⁷³ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 16

sangat penting. Hal ini dikarenakan mampu meningkatkan "rasa memiliki" dan tanggungjawab karyawan terhadap keputusan yang telah dibuat.

Meskipun demikian, kebebasan yang timbul karena keterlibatan dan pemberdayaan tersebut merupakan hasil dari pengendalian yang terencana dan terlaksana dengan baik.

i. Kesatuan Tujuan

Agar TQM dapat dilaksanakan dengan baik maka perusahaan harus memiliki kesatuan tujuan. Dengan demikian setiap usaha dapat diarahkan pada tujuan yang sama. Akan tetapi kesatuan tujuan ini tidak berarti harus selalu ada persetujuan/kesepakatan antara pihak manajemen dan karyawan mengenai upah dan kondisi kerja.

j. Adanya Keterlibatan dan Pemberdayaan Karyawan

Keterlibatan dan pemberdayaan karyawan merupakan hal yang penting dalam penerapan TQM. Usaha untuk melibatkan karyawan membawa 2 manfaat utama. *Pertama*, akan meningkatkan kemungkinan dihasilkannya keputusan yang baik, rencana yang lebih baik, atau perbaikan yang lebih efektif karena juga mencakup pandangan dan pemikiran dari pihak-pihak yang langsung berhubungan dengan situasi kerja. *Kedua*, keterlibatan karyawan juga meningkatkan "rasa memiliki" dan tanggungjawab atas keputusan dengan melibatkan orang-orang yang harus melaksanakannya.⁷⁴

⁷⁴ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 18.

6. Dimensi Kualitas Produk dan Pengukuran Kualitas

Ada delapan dimensi kualitas yang dikembangkan Garvin dan dapat digunakan sebagai kerangka perencanaan strategi dan analisis, terutama untuk produk manufaktur. Di antaranya adalah:

- a. Kinerja (*performance*) karakteristik operasi pokok dari produk inti.
- b. Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan (*features*), yaitu karakteristik sekunder atau pelengkap.
- c. Kehandalan (*reliability*), yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal dipakai.
- d. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specifications*), yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar-setandar yang telah ditetapkan sebelumnya.
- e. Daya tahan (*durability*), berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan.
- f. *Serviceability*, meliputi kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah direparasi, penanganan keluhan yang memuaskan.
- g. Estetika, yaitu daya tarik produk terhadap panca indera.
- h. Kualitas yang dipersepsikan (*perceived quality*), yaitu citra dan reputasi produk serta tanggungjawab perusahaan terhadapnya.⁷⁵

Pengukuran kualitas/mutu suatu jasa atau produk pada hakikatnya sama dengan pengukuran kepuasan pelanggan, yaitu ditentukan oleh variabel harapan dan kinerja yang dirasakan (*perceived performance*). Parasuraman,

⁷⁵ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 4.

Zaithamal, dan Berry merumuskan model kualitas jasa yang menyoroti persyaratan-persyaratan utama untuk memberikan kualitas jasa yang diharapkan, model ini mengidentifikasi 5 gap yang menyebabkan kegagalan delivery jasa. Kelima gap tersebut adalah:⁷⁶

- a. Gap antara harapan konsumen dan persepsi manajemen. Manajemen tidak selalu dapat merasakan apa yang diinginkan para pelanggan secara tepat. Contohnya: pengelola rumah sakit mungkin mengira para pasiennya menginginkan makanan yang lebih baik, padahal pasien-pasien tersebut mungkin lebih memperhatikan daya tanggap para juru rawat.
- b. Gap antara persepsi manajemen dan spesifikasi kualitas jasa. Mungkin manajemen mampu merasakan secara tepat apa yang diinginkan oleh para pelanggan, tetapi pihak manajemen tersebut tidak menyusun suatu standar kinerja tertentu. Misalnya pengelola rumah sakit mungkin meminta para juru rawatnya untuk memberikan pelayanan secara "cepat" tanpa menentukan secara kuantitatif seberapa lama suatu pelayanan dapat dikategorikan cepat.
- c. Gap antara spesifikasi kualitas jasa dan penyampaian jasa. Karyawan perusahaan mungkin kurang dilatih atau bekerja melampaui batas dan tidak dapat atau tidak mau untuk memenuhi standar. Atau mereka mungkin dihadapkan pada standar-standar yang bertentangan, misalnya mereka harus meluangkan waktu untuk mendengarkan keluhan atau masalah para pelanggan dan melayani mereka dengan cepat.

⁷⁶ *Ibid.*, hlm. 46.

- d. Gap antara penyampaian jasa dan komunikasi eksternal. Harapan konsumen dipengaruhi oleh pernyataan-pernyataan yang dibuat oleh wakil dan iklan perusahaan. Bila brosur suatu rumah sakit menggambarkan suatu ruangan yang indah, tetapi pasien yang tiba dan merasakan bahwa ruang tersebut berkesan murahan dan kotor, maka komunikasi eksternal telah mendistorsi harapan pelanggan.
- e. Gap antara jasa yang dirasakan dan jasa diharapkan. Gap ini terjadi bila konsumen mengukur kinerja atau prestasi perusahaan dengan cara yang berlainan dan salah dalam mempersepsikan kualitas jasa tersebut.⁷⁷

Adapun cara pengukuran kualitas adalah sebagai berikut:⁷⁸

DIMENSI	CONTOH
Kinerja	Pemberangkatan pesawat yang tepat waktu
Keistimewaan	Remote control pada setereo set dapat dijinjing kemana-mana (<i>portability</i>) pada computer
Kehandalan	Waktu pelayanan pegadaian maksimum 15 menit presentase ketepatan dalam prediksi analisis investasi
Kesesuaian	Pemasokmemenuhi spesifikasi
Daya tahan	Jaminan keawetan digunakan selama 2 tahun rata-rata waktu sampai filament lampu pijar terbakar
<i>Serviceability</i>	Hot line bagi pelanggan untuk informasi reparasi layanan 24 jam untuk reservasi dan keluhan pelanggan

⁷⁷ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm 46

⁷⁸ Fandy Tciptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management...*, hlm. 47.

Estetika	Bau wangi parfum Keserasian warna ruangan pada restoran
<i>Perceived Quality</i>	Mobil Amerika vs Mobil Indonesia Rumah sakit pemerintah vs Rumah sakit swasta

Tab. 2
Pengukuran Kualitas

C. Home Industry (Usaha Keluarga)

1. Pengertian Industri dan Home Industry (Usaha Keluarga)

Industri adalah kelompok atau perusahaan yang menghasilkan dan menjual barang sejenis atau jasa sejenis.⁷⁹ Umar r.a. menilai kegiatan produksi sebagai salah satu bentuk jihad *fi sabilillah*. Dalam hal ini beliau mengatakan, "Tidaklah Allah *Subhanahu wa Ta'ala* menciptakan kematian yang aku meninggal dengannya setelah terbunuh dalam jihad *fi sabilillah* yang lebih aku cintai daripada aku meninggal diantara dua kaki untaku ketika berjalan dimuka bumi dalam mencari sebagian karunia Allah *Subhanahu wa Ta'ala*." Selain itu juga Umar r.a. berpendapat bahwasannya melakukan aktifitas produksi lebih baik daripada mengkhususkan waktu untuk ibadah sunnah, dan mengandalkan manusia dalam mencukupi kebutuhannya.⁸⁰ Adapun hadist yang menjelaskan tentang semangat usaha sebagai berikut :

وَعَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ الزُّبَيْرِ بْنِ الْعَوَّامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: لَأَنْ يَأْخُذَ أَحَدُكُمْ أَحْبَلَهُ ثُمَّ يَأْتِيَ الْجَيْلَ فَيَأْتِيَ بِحُزْمَةٍ مِنْ حَطْبٍ عَلَى ظَهْرِهِ فَيَبْنِعُهَا فَيَكْفَى اللَّهُ بِمَا وَجَّهَهُ خَيْرًا لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ النَّاسَ أَعْطَوْهُ أَوْ مَنَعُوهُ (رواه البخاري)

⁷⁹ Suyadi Prawirosentono, *Manajemen Operasi Analisis dan Studi Kasus...*, hlm. 1.
⁸⁰ Jaribah bin Ahmad al-Harits, *Fikih Ekonomi Umar bin al-Khatib ...*, hlm. 42.

Artinya: "Dari Abu Abdullah Az-Zubair bin Al-'Annam r.a., ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: "Sungguh seandainya salah seorang di antara kalian mengambil beberapa utas tali, kemudian pergi ke gunung dan kembali dengan memikul seikat kayu bakar dan menjualnya, kemudian dengan hasil itu Allah mencukupkan kebutuhan kehidupannya, itu lebih baik dari pada meminta-minta kepada sesama manusia, baik mereka memberi maupun tidak." (HR. Bukhari)⁸¹

Di antara motifasi terhadap profesional dalam kegiatan-kegiatan industri. Beliau menyerukan untuk mempelajari keterampilan dan membungkus pekerjaan. Menurutnya, bahwa manusia bila tidak membutuhkan hal tersebut pada masa sekarang, maka boleh jadi akan membutuhkan di masa yang akan datang.⁸²

Secara global, ada dua penilaian yang asasi terhadap bentuk-bentuk kegiatan ekonomi yaitu halal (setiap kali aktifitas perekonomian lebih banyak halalnya dan lebih jauh dari syubhat, maka lebih utama dan bagus) dan kemanfaatan umum (setiap kali kegiatan ekonomi lebih banyak manfaat bagi kaum muslimin, maka dia lebih afdal daripada yang lebih sedikit manfaatnya).⁸³

Sedangkan Home Industri atau bisnis keluarga adalah sebuah perusahaan yang anggota keluarganya secara langsung terlibat di dalam kepemilikan dan jabatan atau fungsi. Bisnis keluarga mempunyai karakteristik dengan kepemilikannya atau keterlibatan lainnya dari dua prang

⁸¹ Imam Nawawi. *Terj. Riyadush Sholihin*, (Jakarta: Pustaka Amani, 1999), hlm. 515. Jilid I

⁸² Jaribah bin Ahmad al-Harits, *Fikih Ekonomi Umar bin al-Khatab ...*, hlm 125.

⁸³ *Ibid.*, hlm 128.

atau lebih anggota keluarga yang sama dalam kehidupan dan fungsi bisnisnya.⁸⁴

Sebuah perusahaan diakui sebagai bisnis keluarga ketika perusahaan tersebut dialihkan dari satu generasi ke generasi berikutnya. Kebanyakan bisnis keluarga berukuran kecil. Bagaimana pun juga pertimbangan keluarga dapat menjadi hal penting sekalipun bisnis tersebut menjadi perusahaan besar.⁸⁵

2. Faktor yang Mempengaruhi Bertahannya Bisnis Keluarga Hingga Turun Temurun

Bagi bisnis keluarga yang ingin bertahan lama dan tetap ingin mempertahankan statusnya sebagai perusahaan keluarga, maka perusahaan tersebut harus mampu mengubah kesulitan peralihan yang sering terjadi untuk menjadi sebuah generasi yang berhasil. Untuk itu dalam bisnis keluarga perlu adanya proses suksesi (pemindahan kepemilikan) adalah proses jangka panjang yang dimulai sejak awal dalam hidup seorang pemimpin suksesi. Proses suksesi dimulai dengan tingkat bisnis pemula, termasuk kerja *part-time* dan kerja manajerial *full-time*. Tahap-tahap didalam proses Suksesi di antaranya adalah:⁸⁶

a. Tahap Prabisnis

Dalam tahap ini seorang pengganti yang berpotensi diperkenalkan dengan bisnis sebagai bagian yang sedang berkembang. Misalnya seorang anak kecil menemani orang tuanya ke kantor, gedung dan sebagainya.

⁸⁴ Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 35.

⁸⁵ *Ibid*, hlm. 35.

⁸⁶ Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan Manajemen ...* hlm. 48.

b. Tahap Pengenalan

Tahap ini juga meliputi pengalaman yang terjadi sebelum si pengganti tersebut cukup umur untuk memulai kerja paruh waktunya dalam bisnis keluarga.

c. Tahap Pengenalan Fungsi

Dalam tahap ini laki-laki atau perempuan mulai berfungsi sebagai karyawan paruh waktu, selama liburan atau seusai sekolah. Pada tahap ini, anak laki-laki atau perempuan mengembangkan pengalamannya dengan beberapa orang penting yang bekerja di perusahaan.

d. Tahap Pelaksanaan Fungsi

Tahap ini dimulai ketika pengganti yang potensial tersebut menjadi karyawan tetap. Biasanya sesuai dengan pendidikan formalnya. Awalnya memasuki posisi manajemen, anak laki-laki atau perempuan tersebut bekerja sebagai seorang akuntan penjual, atau karyawan pencatat persediaan.

e. Tahap Pengembangan Fungsi

Tahap ini dimulai ketika pengganti yang potensial tersebut memikul tugas sebagai pengamat. Dia mulai memasuki tahap pengembangan fungsi, posisi manajemen pada tingkat ini melibatkan pengarahan kerja orang lain, tapi tidak mengelola keseluruhan perusahaan.

f. Tahap Pergantian Awal

Anak laki-laki atau perempuan disebut presiden atau *general manager* bisnis. Di dalam perusahaan dia adalah kepala bisnis. Dia sepertinya menjalankan keseluruhan perusahaan, tapi orang tua masih di belakang layar.

g. Tahap Kedewasaan Pengganti

Tahap ini dicapai ketika proses transisi dilengkapi pengganti tersebut memimpin perusahaan sesuai dengan jabatan yang ada padanya. Dalam beberapa kasus, hal ini tidak terjadi sampai pada waktu pimpinan yang sebelumnya meninggal.⁸⁷

⁸⁷ Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil...*, hlm. 48.



BAB III

MANAJEMEN KUALITAS PRODUK *HOME INDUSTRY FAIR LADY*

A. Gambaran Umum

1. Sejarah *Home Industry Fair Lady*

Kerajinan rambut palsu di Desa Karangbanjar merupakan sebuah karya yang tercipta sekitar 60 tahun yang lalu. Kerajinan rambut palsu dilakukan pada awalnya bukan untuk kegiatan ekonomi akan tetapi masih sekedar kegiatan sosial. Saat itu orang-orang yang rambutnya tipis yang akan mengadakan resepsi pernikahan maka ia biasanya menggunakan sisa-sisa rambut yang sudah disusun/cemara untuk menambah rambutnya dan mempercantik dirinya. Kegiatan mengumpulkan sisa-sisa rambut dan membuat cemara pertama kali adalah Ibu Tarmawi. Seiring permintaan semakin meningkat hingga Ibu Tarmawi tidak mampu menampungnya dengan sebatas tenaga seorang diri, akhirnya tanpa diminta dan disuruh tetangga sekitarnya pun antusias untuk membantunya.⁸⁸

Permintaan pun semakin meningkat hingga merambah ke luar kota dengan berbagai macam jenis permintaan, seperti ronce, dan beberapa model sanggul. Di sinilah awal terjadinya kegiatan ekonomi yang memunculkan adanya permintaan dan penawaran terhadap produk rambut palsu. Masyarakat di sekitar berbondong-bondong membantu Ibu Tarmawi yang

⁸⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono pemilik *Home Industry Fair Lady* pada tanggal 13 November 2010

pada akhirnya timbul sistem bisnis, di mana adanya penggajian karyawan, pengoderan, dan sebagainya.⁸⁹

Sebagian masyarakat (karyawan lama) yang merasa sudah mampu berdiri sendiri memisahkan diri dari Ibu Tarmawi dan melakukan kegiatan ekonomi pribadi. Ada yang melepaskan diri untuk jadi pengepul. Memproduksi barang setengah jadi. Sehingga walaupun Ibu Tarmawi meninggal kegiatan pengrajin rambut palsu tetap berlangsung di desa tersebut sehingga dikenal dengan sentra pengrajin rambut palsu hingga sekarang.

Kemajuan yang terjadi di Karangbanjar ini terus berlangsung dan semakin berbintang hingga tahun 1969. Kerajinan rambut palsu ini tidak hanya terkenal di kalangan provinsi, nasional akan tetapi sudah sampai internasional.

Melihat peluang dan hasilnya yang menggiurkan dalam bisnis tersebut, masyarakat sekitar dalam mencari mata pencahariannya memusatkan perhatiannya dengan bisnis tersebut. Hingga sebagian masyarakat mewajibkan putra putrinya untuk membantu usahanya, bahkan pendidikan anaknya pun dinomor duakan. hal ini menyebabkan seluruh penduduk di sekitar hampir mahir semua dalam pengrajin rambut palsu dari mulai ibu-ibu, bapak-bapak, pemuda, sampai anak-anak hingga diwariskan pula kepada cucu hingga buyut dan cicitnya. Maka tidak heran jika dikenal dengan usaha turun temurun.⁹⁰

⁸⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono pemilik *Home Industry Fair Lady* pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

⁹⁰ *Ibid.*, pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

Bapak Ngudiyono, dalam riwayat hidupnya ia merupakan seorang pebisnis yang tekun dan berani mengorbankan sekolahnya untuk tidak tamat dan menghabiskan masa kecilnya hanya untuk bisnis orang tuanya hingga ia dewasa dan beristri pun ia masih tekun dengan orang tuanya yang al-marhum menggeluti profesinya.

Namun, di tahun 1970-an kerajinan rambut palsu mulai menurun hingga sempat mengalami kemunduran secara total bahkan sampai matinya kegiatan usaha tersebut. Hal ini dikarenakan adanya keteledoran dan kurang waspadanya dari pihak eksportir. Petugas eksportir ceroboh dalam mengawasi barang-barang ekspor. Di mana ada sebagian masyarakat yang menyimpang dari etika bisnis. Demi mendapatkan keuntungan yang besar mereka mencampurkan rambut palsu yang akan dikirimnya dengan pasir laut dengan tujuan menambah berat beban (tolak ukur jual beli adalah timbangan) sehingga dengan rambut palsu yang dimanipulasi ini bisa mendapatkan keuntungan dua kalilipat dari sebelumnya.⁹¹

Kerugian besar akhirnya berimbas pada kebangkrutan. Saat itu barang dikembalikan tanpa uang sepeserpun dari pihak orang asing yang memesannya karena orang asing merasa ditipu dan dikecewakan. Sejak itulah kegiatan pengrajin rambut palsu di Karangbanjar mati dan kebanyakan masyarakat disekitar lebih memilih pergi ke kota untuk berpindah profesi menjadi buruh industri.

⁹¹ Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono Pemilik *Home Industry Fair Lady* pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

Setelah matinya kegiatan pengrajin rambut palsu Bapak Ngudiyono pergi ke kota bekerja di pabrik Miwon sebagai *Office Boy*. Beliau menggeluti usaha barunya itu 9 tahun. Beliau merantau bersama istrinya dengan manis pahitnya hidup di kota dipikul bersama-sama. Namun, karena beliau memiliki bakat bisnis dengan sifat yang tekun dan rajin juga spiritual yang kuat, semasa usaha di kota ia menyambi usaha dengan menyalurkan profesinya sebagai pengrajin rambut palsu. Di sela-sela waktu senggangnya ia sempatkan untuk membuat cemara. Ia lebih memilih mengurangi tidurnya ketimbang menghapus keahliannya begitu saja. Hal ini dilakukan bukan hanya karena hobi mengrajin rambut palsu akan tetapi tuntutan ekonomi yang melatar belakanginya. Apalagi hidup di tengah-tengah kota sangatlah berbeda dibandingkan di desa, dengan semangat dan tekad yang kuat ia terus menggelutinya untuk mencapai impiannya hidup sejahtera.⁹² Beliau benar-benar menggunakan waktu luangnya, sesekali ia mencari sisa-sisa rambut dari salon ke salon yang dibuat menjadi cemara untuk dijual dengan *door to door*.

Di tahun 1979 cobaan pun kembali datang menebas kehidupan Bapak Ngudiyono. Saat itu ia dipecat dari perusahaan karena mengambil cuti yang melebihi dari tempo yang diberikan perusahaan, saat itu pun beliau sama sekali tidak dikasih pesangon dari perusahaan. Karena uang yang ada di tangannya hanya Rp. 25.000,00. Tanpa berfikir panjang beliau menghabiskan uang sebesar itu untuk membeli sisa rambut semua yang ada di salon-salon.

⁹² Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono Pemilik *Home Industry Fair Lady* pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

Barang-barang yang ada dikontrakkannya dijual untuk ongkos pulang ke kampung halaman dan ikut bersama mertua, karena saat itu belum punya rumah sendiri. beliau kembali menggeluti mengrajin rambut dari sisa-sisa rambut yang dibelinya pada saat di kota dengan lebih memfokuskan produknya untuk lebih baik lagi. Kemudian harinya, istri Bapak Ngudiyono mendapatkan arisan sebesar Rp. 25.000,00. dengan tanpa keraguan uang itu langsung dihabiskan lagi untuk membeli sisa-sisa rambut dengan mengerahkan masyarakat sekitar, bahwa “siapa yang menyarikan sisa-sisa rambut ia akan memberinya upah”.⁹³

Dari mulut ke mulut masyarakat sekitar pun mengetahuinya dan berbondong-bondong menyerahkan sisa-sisa rambut yang ia punya. Dengan total modal Rp. 50.000,00 Ngudiyono membuat cemara dan dijualnya ke langganan yang ada di kota semasa ia hidup di kota. Produk yang dikelola dilakukan dengan seorang diri dan dipasarkan dengan cara *door to door*. Beliau membuat cemara dan dijualnya ke pelanggan yang ada di kota dan memasarkan ke kota lainnya. Fair Lady merupakan salah satu salon yang mau membeli produknya, salon Fair Lady membeli semua produknya seharga Rp. 80.000,00. Produk yang dijual habis semua dan itu karna salon Fair Lady asal Cirebon memborong semua, alasan itu akhirnya perusahaan Ngudiyono diberi nama “Fair Lady”.⁹⁴

⁹³ Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono Pemilik *Home Industry* Fair Lady pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

⁹⁴ *Ibid* pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

Keuntungan yang didapat digunakan lagi sebagai modal tambahan, dan mengajak tetangga untuk membantu usahanya, saat itu baru hanya 5 orang yang membantunya. Pada kesempatan lain beliau mendapatkan order dari konsumen dan mendapat kontrak. Bintang terang Ngudiyono makin berbinar setelah dia menerima order dari Rudy Hadisuwarno Salon. Saat itu, salon milik penata rambut kondang itu membeli produk Fair Lady senilai Rp 600.000,00. Tapi, Ngudiyono hampir saja menerima Rp. 6 juta karena ada kesalahan penulisan angka. Akan tetapi dengan kejujurannya ia menolaknya. Sejak saat itu, Salon Rudy sangat percaya. Dengan kejujuran Ngudiyono, sampai sekarang, mereka masih membeli produk Fair Lady. Jumlah karyawannya pun bertambah hingga 35 pegawai. Setiap bulan, ia mampu menjual 500 kg rambut dan bulu mata palsu dengan omzet Rp 150 juta.

Di tahun 1980 orang korea mulai mendirikan perusahaan ekspor di bidang rambut palsu. Perusahaan asingpun menawarkan lapangan kerja kepada masyarakat purbalingga, karena sebelumnya orang Korea sendiri mengetahui potensi Purbalingga khususnya Desa Karangbanjar.

Maka hal ini menjadi batu loncatan bagi Ngudiyono untuk melebarkan kembali sayap usahanya, produknya di tawarkan kepada Korea. Dengan lebih menekankan pada kualitas produknya. Korea menganggap baik produknya Akhirnya bisnispun terus berjalan dan selalu ada peningkatan, hal ini merupakan awal kembalinya Ngudiyono mengeksport hasil usahanya.

Masyarakat sekitar ikut menggelutinya sesuai tujuan dan kemampuan masing-masing. Kompetisi pun mulai terjadi, dengan adanya pesaing di

sekitarnya (masyarakat yang membuka usaha sendiri) juga pihak asing yang membuka perusahaan ekspor yang menyebabkan sebagian karyawannya berpindah kepadanya. Namun, bagi Ngudiyono hal ini bukanlah ancaman melainkan motivasi baru yang menjadikannya untuk lebih baik lagi.

Hal ini terbukti dengan tercatatnya di arsip Desa Karangbanjar sebagai *Home Industry* yang pertama kali memproduksi dari bahan baku menjadi siap pakai dan memiliki jumlah pegawai yang paling banyak dibandingkan *Home Industry* lainnya yang ada di Desa Karangbanjar, selain itu juga diperolehnya penghargaan dari Presiden Suharto di tahun 1993 sebagai pencipta lapangan kerja masyarakat yang terbaik.⁹⁵

Hal-hal yang membuat kesuksesannya adalah selalu mengadakan inovasi produk, meningkatkan kualitas produk dan mengutamakan dan fokus pada pelanggan. Ia tidak menekankan pada harga jualnya melainkan mutu produknya, hal ini terlihat ketika diadakan perbandingan harga dengan produk lainnya, sangatlah berbeda bisa dikatakan lebih mahal ketimbang produk lainnya, walaupun demikian jaminan kualitas bisa dipertaruhkan. Di sinilah titik tolak prinsip *Fair Lady* yang menjadikan tetap unggul daripada yang lainnya.

Semakin berkembangnya usaha yang digeluti, permintaan dan penawaranpun meningkat. Produk yang dimiliki bukan hanya cemara, akan tetapi juga membuat *herpis* (sambungan rambut), *lungsen* (sanggul). dengan beberapa produk yang dimiliki perbulannya bisa mendapatkan omzet sebesar

⁹⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono Pemilik *Home Industry Fair Lady* pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

Rp. 150.000.000,00 dengan modal Rp. 50.000.000,00. Di tahun 2000-2004 omzet naik hingga Rp.200.000.000,00 per bulannya dengan tambahan modal Rp. 50.000.000,00.⁹⁶

Di tahun 2005 usahanya mulai adanya regenerasi yaitu perusahaan diserahkan oleh anak pertamanya Eko Setiawan untuk meneruskan usahanya. dan beralihnya kepemimpinan itu membawakan Fair Lady lebih maju dengan signifikan. Misalnya dari produk, sekarang produknya menambah seperti hair ektention, wig, dan aksesoris. Alat-alat yang digunakan sekarang lebih canggih. Selain itu pemasaran memakai sistem E-bisnis. Pangsa pasarnya pun sudah sampai ke Afrika tanpa melalui perusahaan asing yang ada di Purbalingga. Omzet pun lebih meningkat hingga Rp. 300.000,000,00 per bulannya.⁹⁷

2. Lokasi *Home Industry* Fair Lady

Home Industry Fair Lady berada di Desa Karangbanjar Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga, merupakan daerah dataran rendah. Terletak 4 km dari arah selatan (PEMDA Purbalingga), jarak tempuh dari PEMDA Purbalingga ke Karangbanjar 30 menit.

Luas wilayah Desa Karangbanjar adalah 148,3510 Ha, yang terdiri atas tanah sawah seluas 103,4142 Ha dan tanah kering seluas 30,6636 Ha⁹⁸ dengan jumlah penduduk 4071 jiwa dan jumlah kepala keluarga 1139 (KK).⁹⁹

Batas wilayah sebelah utara yaitu Desa Sumingkir Beji Kecamatan Kutasari Bojongsari. Sebelah selatan Desa Munjul Kecamatan Kutasari,

⁹⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Ngudiyono Pemilik *Home Industry* Fair Lady pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

⁹⁷ *Ibid.* pada tanggal 03 Mei 2011 jam 14.00 WIB.

⁹⁸ Daftar Isian Potensi Desa dan Kelurahan Tahun 2010, Desa Karangbanjar Kecamatan Bojongsari, hlm. 2.

⁹⁹ *Ibid.*, hlm. 2.

sebelah timur Desa Bojongsari Kajongan Kecamatan Bojongsari, dan sebelah barat Desa Kutasari Kecamatan Kutasari.¹⁰⁰

B. Implementasi Manajemen Kualitas Produk *Home Industry Fair Lady* di Karangbanjar Bojongsari Purbalingga

Kualitas merupakan prioritas bagi *Home Industry Fair lady*, karena Fair Lady sangat dikenal akan kualitasnya untuk itu pelanggan merupakan aset terpenting bagi Fair Lady. Adapun hal-hal yang berkaitan dengan kualitas produk Fair Lady sebagai berikut:

i. Unsur-unsur yang Menunjang Proses Produksi pada *Home Industry Fair Lady*

a. Sumber Daya Manusia

Dalam proses produksi Fair Lady memiliki jumlah karyawan 50 orang yang terdiri dari 40 karyawan tetap dan 10 karyawan borongan. Yang berasal dari berbagai latar belakang yang berbeda baik dari segi umur, pendidikan dan status (lebih banyak status janda), karena pada prinsipnya pemilik *Home Industry* lebih merangkul mereka yang lemah. Karyawan akan diberi arahan dan bimbingan dalam proses produksi ketika ada model baru rambut palsu, karena profesional karyawan sangat diutamakan.¹⁰¹

b. Metode Pelaksanaan Kerja

Sistem kerja pada *Home Industry fair Lady* adalah *part time* dan *full time* kerja (dari jam 07.00-16.00 WIB). Untuk *part time* yaitu berlaku

¹⁰⁰ Daftar Isian Potensi Desa dan Kelurahan Tahun 2010..., hlm. 2.

¹⁰¹ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik *Home Industry Fair Lady* yang sekarang, pada tanggal 05 Mei 2011 jam 15.00 WIB.

bagi karyawan borongan yang sistem upahnya diukur dengan jumlah hasil yang di kerjakan. Biasanya karyawan yang *part time* ini hanya membuat mawar (bagian dari sanggul) yang 1 mawarnya dihargai 15 perak yang dilakukan di masing-masing rumahnya.¹⁰²

c. Alat yang Digunakan dalam Proses Produksi

Selain tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi, Fair Lady juga menggunakan mesin sebagai alat pendukung dalam proses produksi. Seperti mesin jahit, mesin rol, mesin pembuat sanggul. Mesin open.

d. Bahan Baku yang Digunakan

Jenis bahan baku yang digunakan dalam produksi rambut palsu terdiri dari 2 jenis rambut, yaitu rambut sintesis dan rambut asli. Rambut sintesis berasal dari impor sedangkan rambut asli didapat dari lokal biasanya dari pengepul atau dari salon-salon.

Rambut sintesis biasa dibuat untuk menjadi sanggul/lungsen, *hair piece*, *cemara*, dan aksesoris. Sedangkan rambut asli dibuat menjadi wig dan *hair extetion*.

e. Ukuran Rambut Palsu

Dalam pembuatan produk rambut palsu Fair Lady memiliki beberapa ukuran sesuai dengan masing-masing jenis produknya. Untuk ritulan 5 cm, untuk *hair extetion* 10 cm. Sedangkan untuk aksesoris dan sanggul disesuaikan.

¹⁰² Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik Home Industry Fair Lady yang sekarang, pada tanggal 05 Mei 2011 jam 15.00 WIB.

f. Lingkungan

Fair Lady merupakan usaha keluarga, jadi dalam lingkungan internal menggunakan sistem kekeluargaan, jika ada masalah langsung diatasi secara kekeluargaan, budaya kerja juga menggunakan kekeluargaan sehingga permasalahan yang ada cepat teratasi karena pemimpin sama halnya sebagai bapak rumah tangga dalam keluarga. Sedangkan lingkungan eksternal seperti pelanggan, pemasok tetap loyal sehingga bagaimanapun persaingan ketat, usaha tetap berjalan lancar.¹⁰³

2. Proses Produksi pada *Home Industry Fair Lady*

Dalam mewujudkan produk yang berkualitas Pemimpin Fair Lady mencari ide baru melalui *browsing* internet untuk mencari trend baru model rambut, memilah-milah apakah mau dibuat produk baru atau hanya memperbaharui saja. Menentukan mana yang mampu diproses dari pilihan-pilihan yang ada dan mempertimbangkannya mulai dari bahan baku hingga output.

Setelah menemukan ide baru maka dibuatlah rancangan produk sesuai model baru yang didapat, menyesuaikan dengan bahan baku dan proses (pelaksanaan) Mempraktekan dengan melalui sample, dievaluasi dari awal sampai akhir mudah atau tidak dalam prosesnya Jika produk baru diperkirakan akan mampu menembus pasar, dan ternyata alat belum tersedia, maka akan mencari alat baru jika tidak membuat alat sendiri.

¹⁰³ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik *Home Industry Fair Lady* yang sekarang, pada tanggal 05 Mei 2011 jam 15.00 WIB.

Semua Karyawan dicoba untuk membuat produk baru, jika tidak kesulitan produk baru akan diproses dan apabila memerlukan tambahan tenaga kerja maka akan ada perekrutan (d disesuaikan juga dengan permintaan), setelah itu menentukan besaran output atas produk baru untuk dijadikan sample yang akan ditawarkan pada konsumen baik secara langsung maupun E-Bisnis. Adapun tahapan proses produksi adalah sebagai berikut:

- a. Memotong rambut sesuai ukuran yang ada
- b. *Rolling* (pengritingan)
- c. Sasak
- d. Jahit rambut
- e. Jahit pasang rambut dengan strimin
- f. Membuat dus/pembungkus rambut palsu
- g. Finishing dan packing.¹⁰⁴

Dari seluruh hasil karya para karyawan di *Home Industry Fair Lady* setiap harinya dapat menghasilkan rambut palsu jika dirata-ratakan 1000 varian jenis produk bahkan lebih bila ada orderan. Namun jika dibandingkan dengan sebelum adanya perbaikan produk dan alat penunjang proses produksi hanya 500 varian produk.

Macam-macam Produk Home Industri Fair Lady diantaranya *herpis*, *cemara*, *hair extention*, *lungsen/sanggul*, aksesoris. Ada pun harga satuan produk yang ada pada Fair Lady sebagai berikut.¹⁰⁵

¹⁰⁴ *Ibid.*, pada tanggal 08 Mei 2011 jam 15.00 WIB.

¹⁰⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik *Home Industry Fair Lady* yang sekarang, pada tanggal 03 juni 2011 jam 15.00 WIB.

Macam-macam Produk dan Harga Satuannya

Produk	Harga @ Satuan
Herpis	Rp. 20.000
Cemara	Rp. 25.000
Hair Extention	Rp. 65.000-Rp. 80.000
Lungsen/sanggul	Rp. 25.000
Accesoris	Rp. 10.000-Rp.25.000

Tabel. 3

3. Prinsip dan Upaya *Home Industry Fair Lady* dalam Menciptakan Produk Berkualitas

Prinsip *Home Industry Fair Lady* dalam menciptakan produk berkualitas adalah sebagai berikut:

- a. Memenuhi Kebutuhan pelanggan dengan prioritas kepuasan pelanggan terus terpenuhi melalui produk yang berkualitas, pelayanan yang memuaskan dan kenyamanan dalam kerjasama antara penjual dan pembeli
- b. Memberikan kebebasan pada pelanggan/konsumen yang ingin memberikan atau memesan model rambut baru melalui negosiasi dan yang nantinya diberikan atau dipasrahkan kepada karyawan untuk menanganinya, namun hal ini tetap dipertimbangkan apakah perusahaan mampu atau tidak baik dari segi proses, sumber daya dan teknologi.
- c. Mengambil keputusan apapun berdasarkan pengalaman dan keadaan, artinya untuk mengambil sebuah keputusan yang menyakut perusahaan

tidak sekedar insting melainkan pemikiran dan perhitungan, jadi semua keputusan disesuaikan dengan manajemen yang ada.

- d. Setelah ketiga prinsip dijalankan maka disesuaikan dengan perencanaan, pelaksanaan dan hasil akhir nantinya. Artinya perbaikan terus berkesinambungan melalui evaluasi-evaluasi pengalaman sebelumnya dan perkiraan dimasa yang akan datang.

Upaya-upaya yang dilakukan Pemimpin Far Lady dalam menciptakan

Produk yang berkualitas diantaranya sebagai berikut:

- a. Pimpinan melakukan Hot Consumer bagi pelanggan eksternal baik saran maupun kritik. Sedangkan pelanggan internal pimpinan mengkoordinasi karyawan-karyawan sesuai tugasnya masing-masing agar tidak ada kekeliruan dan saling melengkapi antara karyawan yang satu dengan lainnya, yang akan menghasilkan output berkualitas.
- b. Dengan visi dan misi yang sudah ditentukan, pimpinan selalu memperhatikan perkembangan produk, proses, bahan baku dan outputnya, karyawan diberikan wewenang secara penuh untuk melakukan proses produksi secara baik, bahkan diberikan suatu intensif tambahan bagi karyawan yang kinerjanya baik sebagai semangat karyawan untuk melakukan yang terbaik.¹⁰⁶
- c. Dalam mengambil keputusan dan pemecahan masalah mengenai produknya. Pimpinan mempertimbangkan sekali akan bahan baku, proses tenaga kerja, dan karyawan, dalam hal mengambil keputusan mengeluarkan produk baru pun

¹⁰⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik Home Industri Fair Lady yang sekarang, pada tanggal 03 juni 2011 jam 15.00 wib

- disesuaikan dengan trend yang sedang moving long / update, memperhatikan hal-hal baru dan menyesuaikan dengan kemampuan perusahaannya.
- d. Agar komitmen berjalan dengan baik dan bisa dilaksanakan semua pihak yang ada pada perusahaan. Pimpinan menerapkan budaya organisasi dengan sikap kekeluargaan. Segala sesuatu yang terjadi atau permasalahan yang ada dirumuskan langsung oleh pemimpin
 - e. Karena pimpinan sudah mengkoordinasi semua karyawannya. Maka karyawan yang ada di dalamnya bekerja dengan tanggung jawab dan saling melengkapi satu sama lainnya.
 - f. Untuk tetap menghasilkan kualitas baik pimpinan melakukan perbaikan terhadap sistem dalam proses produksi, jika perlu adanya tambahan mesin, maka akan diadakannya penambahan, dan jika ada modifikasi maka dilakukan modifikasi.
 - g. Bagi karyawan baru akan diberikan pelatihan dan dikenalkan dengan proses produksi, selain itu jika ada tambahan mesin baik karyawan lama maupun baru akan diberi pelatihan.
 - h. Untuk memperlancar kegiatan proses produksi, pimpinan menentukan prosedur-prosedur kerja yang harus ditaati oleh setiap karyawannya agar tidak adanya kesalahan yang mengakibatkan fatalnya proses produksi, namun demikian karyawan tetap diberi kebebasan yang terkendali, artinya aturan yang ada bukan untuk mengekang tetapi juga memberikan kebebasan dalam melaksanakan tugasnya asal tidak menyimpang dari aturan yang ada, contoh kecil, pekerjaan yang belum selesai bisa dibawa ke rumah.
 - i. Tujuan perusahaan ditentukan oleh pemimpin, akan tetapi karyawan lebih dahulu dijelaskan tentang tujuan perusahaan sehingga ada keselarasan antara

pimpinan dan karyawan, bagi karyawan yang sudah menyimpang akan diberi sanksi sesuai kebijakan yang ditentukan.¹⁰⁷

j. Dalam memberikan arahan dan bantuan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Sehingga tujuan perusahaan tetap tercapai sesuai dengan program yang telah ditentukan.

4. Sistem Penjualan dan Pemasaran *Home Industry Fair Lady*

Sistem penjualan dan pemasaran yang ada pada Fair lady sebelumnya masih tradisional ketika masih dibawah Ngudiyono. Sistem penjualan dan pemasaran saat itu masih *door to door*. Produk dipikul dengan bambu (semacam wadah), setelah mendapatkan pelanggan Ngudiyono mulai menggunakan jejaring telephone. Pemasaran sudah mulai merambah keberbagai penjuru kota seperti, Kalimantan, Semarang, Solo, Bali, Bandung, Jakarta, Korea.¹⁰⁸

Di tahun 2005 kepemimpinan dialihkan kepada anak pertamanya yang bernama Eko Setiawan, melihat kemajuan bapaknya ia mulai bergerak untuk ikut terjun ke dunia bisnisnya. Dengan ilmu yang dia punya ia mencoba kolaborasikan sistem modern dengan usahanya, seperti pemasaran dan penjualan ia menerapkan sistem E-bisnis, manajemen operasinal yang diperbaharui. Distribusi produk melalui paket, dan transaksi jual beli melalui Bank. dengan perubahan yang ada semua bisa dikendalikan, pelanggan dimudahkan dan selalu tepat waktu dalam pengiriman pesanan. sekarang

¹⁰⁷ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik *Home Industri Fair Lady* yang sekarang, pada tanggal 03 juni 2011 jam 15.00 wib

¹⁰⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik *Home Industri Fair Lady* yang sekarang, pada tanggal 03 juni 2011 jam 15.00 wib

peminat semakin bertambah, dengan kemudahan yang diberikan dan produk yang bagus menjadikan pelanggan tetap menjadi loyal. Sekarang pangsa pasarnya sudah samarinda, Ujung Pandang, Sumatra, dan kota-kota besar lainnya dan pernah sekali ke Afrika.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Eko Setiawan Pemilik *Home Industri Fair Lady* yang sekarang, pada tanggal 03 juni 2011 jam 15.00 wib



BAB IV

ANALISIS MANAJEMEN KUALITAS PRODUK *HOME INDUSTRY* FAIR LADY

A. Analisis SWOT Terhadap Manajemen Kualitas Produk *Home Industry* Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga Perspektif Ekonomi Islam

1. Analisis Faktor Internal Perusahaan

Berikut faktor kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknesses*) *Home Industry* Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga antara lain:

Komponen	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
Kualitas Produk	Produk terbuat dari bahan baku pilihan dari impor, diproses, dan di desain melalui beberapa alat canggih yang menghasilkan produk berkualitas.	Bahan baku impor sangat rentan dengan inflasi, sehingga bisa mengalami kesulitan mencari bahan baku apabila negara sedang mengalami masalah.
Proses produksi	Proses produksi dilakukan dengan beberapa desain, tahapan yang sistematis, dan manajemen yang terarah yang menghasilkan beragam varian produk. selalu diawali uji coba untuk produk baru sehingga mengetahui bagus atau tidak untuk diproduksi dan disalurkan kekonsumen.	Terlalu banyak desain akan menghasilkan banyak varian produk, maka akan mengakibatkan kesulitan pengklasifikasian produk dan rentan mengendapnya setok produk di perusahaan.
Pelayanan	Mempunyai reputasi pelayanan yang baik	Pelayanan yang tergantung dengan

	dengan adanya <i>Hot Consumer</i> dan negosiasi sebelum adanya transaksi. Pemesanan barang bisa dilakukan melalui email dan telephone.	negosiasi cenderung rentan dengan moral hazard dari pesaing karena bisa jadi pesaing melamar jadi konsumen, pemesanan barang melalui email dan telepon pun rentan adanya penipuan, untuk itu perlu adanya kewaspadaan ketat.
Pemasaran	Melalui E-bisnis informasi atau pemasaran cepat diketahui masyarakat atau konsumen.	Kegiatan promosinya bersifat statis yang dilakukan hanya melalui bloggers.
Transaksi jual beli	Transaksi jual beli sangat mudah karena cukup dengan memesan lalu transfer uang, seminggu kemudian barang dikirim.	Ketidak jelasan siapa pembeli juga bisa mengakibatkan moral hazard bagi orang yang tidak bertanggungjawab, karena bisa jadi adanya penyaduran produk digantikan lebel saja. Atau mungkin kejahatan untuk menjatuhkan melalui tindakan yang kurang etis.
Transportasi	Sarana transportasi yang cukup lancar dan baik di dalam kegiatan transaksi.	Armada penjualan yang digunakan masih kurang.
SDM	Memiliki tenaga kerja yang mahir karena selalu diberikan pelatihan dan arahan untuk hal-hal yang baru yang menyangkut proses produksi.	Adanya kendala untuk ekspansi terkait dengan SDM yang amanah.

Tabel 4
Daftar Kekuatan dan Kelemahan *Home Industry* Fair Lady Karangbanjar
Bojongsari Purbalingga

2. Analisis Faktor Eksternal Perusahaan

Berikut faktor peluang (*opportunities*) dan tantangan (*threats*)

Perusahaan Sepatu Vistrand UD Vijaya Purwokerto antara lain:

Komponen	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Tantangan (<i>Threats</i>)
Pesaing	Adanya loyalitas konsumen terhadap produk perusahaan.	Banyaknya pesaing baik di dalam maupun luar kota.
Pemerintah	Adanya perhatian dari Lembaga Keuangan dan pemerintah dalam permodalan UMKM.	Kebijakan pemerintah untuk menaikkan harga BBM juga merupakan salah satu dari sebab industri rambut palsu masih dalam tekanan ekonomi yang besar.
Teknologi	Perkembangan teknologi informasi dan transportasi yang pesat di zaman modern	Adanya perdagangan bebas dengan serbuan produk impor.
Pemasok	Adanya hubungan baik dengan pemasok bahan baku dan suplayer.	Pemasok bahan baku jauh dari lokasi perusahaan.
Konsumen	Hubungan yang baik dengan konsumen yang berasal dari instansi/perusahaan/masyarakat umum.	Konsumen semakin sensitif terhadap harga.
Sosio ekonomi (Sosial Ekonomi, Demografi)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perubahan pola dan gaya hidup masyarakat yang menyukai kepraktisan dan konsumtif. ▪ Jumlah penduduk Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami pertumbuhan, pasar dalam negeri masih terbuka luas untuk mendapatkan dan memperluas pangsa pasar 	Kondisi perekonomian negara yang masih tidak menentu karena masih terjadi krisis ekonomi.

Tabel 5
Daftar Peluang dan Ancaman Home Industry Fair Lady Karangbanjar
Bojongsari Purbalingga

Setelah terdapat *listing* hasil dari beberapa komponen-komponen faktor SWOT, langkah penyusunan analisis SWOT berikutnya adalah menilai dan memasukan komponen-komponen tersebut melalui cara pendekatan kualitatif Matriks SWOT yang telah dikembangkan Kearns.

- a. Sel A adalah Manajemen Kualitas SO (*Strength, Opportunity*)
Manajemen ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Sel B adalah Manajemen Kualitas ST (*Strength, Threats*)
Manajemen Ini adalah Manajemen dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- c. Sel C adalah Manajemen Kualitas WO (*Weakness, Opportunity*)
Manajemen ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.¹¹⁰
- d. Sel D adalah Manajemen Kualitas WT (*Weakness, Threats*)
Manajemen ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.¹¹¹

Berikut analisis strategi yang di kembangkan melalui berbagai komponen faktor internal dan eksternal *Home Industry Fair Lady* berdasarkan pendekatan kualitatif Kears.

¹¹⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis....* hlm. 31-32.

¹¹¹ *Ibid.*

3. Matriks SWOT Manajemen Kualitas Produk *Home Industry Fair Lady*
Karangbanjar Bojongsari Purbalingga.

Dengan berbagai komponen-komponen analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman strategi distribusi perusahaan sepatu Vistrand UD Vijaya Purwokerto yang telah dijelaskan di atas, maka strategi yang muncul dari perpaduan antara masing-masing komponen adalah sebagai berikut:

	Peluang (O)	Tantangan (T)
EKSTERNAL	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya loyalitas konsumen terhadap produk <i>Home Industry</i>. 2. Adanya perhatian dari Lembaga Keuangan dan pemerintah dalam permodalan UMKM. 3. Perkembangan teknologi informasi dan transportasi yang pesat di zaman modern. 4. Adanya hubungan baik dengan pemasok bahan baku dan suplayer. 5. Hubungan yang baik dengan konsumen yang berasal dari instansi/perusahaan/masyarakat umum. 6. Perubahan pola dan gaya hidup masyarakat kepraktisan dan konsumtif. 7. Jumlah penduduk Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami pertumbuhan, maka masih terbuka luas untuk mendapatkan pangsa pasar. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya pesaing baru baik di dalam maupun luar kota 2. Kebijakan pemerintah menaikkan harga BBM juga merupakan salah satu dari sebab industri rambut palsu masih dalam tekanan ekonomi yang besar. 3. Adanya perdagangan bebas dengan serbuan produk impor. 4. Pemasok bahan baku jauh dari lokasi <i>Home Industry</i>. 5. Konsumen semakin sensitif terhadap harga. 6. Masyarakat atau konsumen yang cenderung labil dan tidak loyal. 7. Kondisi perekonomian negara yang masih tidak menentu karena masih terjadi krisis ekonomi.
INTERNAL		

Kekuatan (S)	Sel A (Manajemen SO)	Sel B (Manajemen ST)
<p>1. Produk terbuat dari bahan baku pilihan dari impor, diproses, dan di desain melalui beberapa alat canggih yang menghasilkan produk berkualitas.</p> <p>2. Proses produksi dilakukan dengan beberapa desain, tahapan yang sistematis, dan manajemen yang terarah yang menghasilkan beragam varian produk. selalu diawali uji coba untuk produk baru sehingga mengetahui bagus atau tidak untuk diproduksi dan disalurkan kekonsumen</p> <p>3. Mempunyai reputasi pelayanan yang baik dengan adanya Hot Consumer dan negosiasi sebelum adanya transaksi. Pemesanan barang bisa dilakukan</p>	<p>1. Mencari alternatif untuk mendapatkan bahan baku jika dari luar negeri tidak bisa mengirimnya, akan tetapi ku bahan baku tetap diutamakan, paling tidak menjadikan bahan baku yang rendah diproses menjadi produk baru tapi tetap berkualitas (S₁, S₂, O₃, O₄)</p> <p>2. Meningkatkan kinerja Karyawan melalui pelatihan dan arahan sehingga kualitas produk tetap terjaga dan mendapat perhatian dari pihak Lembaga keuangan maupun Pemerintah (S₁, S₂, S₇, O₂, O₃, O₄)</p> <p>3. Meningkatkan efektivitas jalur marketing (S₁, S₂, S₃, S₄, O₃, O₅)</p> <p>4. Peningkatan kualitas SDM melalui program-program pendidikan dan pelatihan yang berkaitan dengan IT untuk melayani pemasok dan suplayer. (S₃, S₄, O₁, O₃, O₅)</p> <p>5. Mengontrol persediaan barang dengan baik, dan menjalin kerjasama dengan beberapa</p>	<p>1. Melakukan inovasi dan pengembangan produk (S₁, S₂, S₃, S₇, T₁, T₃, T₅)</p> <p>2. Meningkatkan kualitas dan mutu produk maupun pelayanan (S₁, S₂, S₃, S₇, T₁, T₃, T₅)</p> <p>3. Menetapkan strategi harga yang bersaing (S₃, S₄, S₅, T₁, T₃, T₅)</p> <p>4. Menetapkan pemasok alternatif (S₁, S₃, T₁, T₃, T₄)</p> <p>5. Memberikan pelayanan yang efektif semaksimal mungkin (S₁, S₂, S₃, S₄, S₇, T₁, T₃, T₅)</p>

<p>melalui email dan telephone.</p> <p>4. Melalui E-bisnis informasi atau pemasaran cepat diketahui masyarakat atau konsumen.</p> <p>5. Transaksi jual beli sangat mudah karena cukup dengan memesan lalu transfer uang, seminggu kemudian barang dikirim.</p> <p>6. Sarana transportasi yang cukup lancar dan baik di dalam kegiatan transaksi.</p> <p>7. Memiliki tenaga kerja yang mahir karena selalu diberikan pelatihan dan arahan untuk hal-hal yang baru yang menyangkut proses produksi</p>	<p>bank juga media pemaketan barang. (S3, S4, O1, O3, O4, O5)</p>	
Kelemahan (W)	Sel C (Manajemen WO)	Sel D (Manajemen WT)
<p>1. Bahan baku impor sangat rentan dengan inflasi, sehingga bisa mengalami kesulitan mencari bahan</p>	<p>1. Menjalin hubungan yang baik dengan para pemasok lokal maupun interlokal lainnya dan menjaga hubungan baik dengan konsumen (W3, W7)</p>	<p>1. Tetap meningkatkan kualitas produk dan Mengembangkan produk dengan variasi yang tidak terlalu banyak memakan bahan</p>

<p>baku apabila negara sedang mengalami masalah.</p> <p>2. Terlalu banyak desain akan menghasilkan banyak varian produk, maka akan mengakibatkan kesulitan pengklasifikasi an produk dan rentan mengendapnya setok produk diperusahaan.</p> <p>3. Pelayanan yang tergantung dengan negosiasi cenderung rentan dengan moral hazard dari pesaing karena bisa jadi pesaing menyamar jadi konsumen, pemesanan barang melalui email dan telepon pun rentan adanya penipuan, untuk itu perlu adanya kewaspadaan ketat.</p> <p>4. Kegiatan promosinya bersifat statis yang dilakukan hanya melalui bloggers.</p> <p>5. Ketidak jelasan</p>	<p>O₁, O₄, O₅, O₆, O₇)</p> <p>2. Terus gencar meningkatkan volume penjualan melalui peningkatan kualitas, pelayanan dan pemasaran (W₁, W₂, W₆, W₇, O₁, O₄, O₅)</p> <p>3. Pemanfaatan kemajuan teknologi secara jeli dan cermat untuk memperlancar jual beli yang penuh kemudahan dan meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen (W₁, W₃, W₄, W₅, O₁, O₃, O₅, O₆)</p> <p>4. Membuat cara baru dalam sistem pemasaran dengan meningkatkan <i>Humen Relation</i> dan tetap meningkatkan program pemasaran melalui IT (W₃, W₄, O₁, O₃, O₄, O₅, O₆)</p> <p>5. Meningkatkan kualitas produk dan manajemen penjualan dengan memanfaatkan IT untuk membuat <i>branding</i> yang sulit untuk di tiru. (W₁, W₃, W₄, O₁, O₃, O₄, O₅, O₆)</p>	<p>baku akan tetapi masih berkaitan dengan rambut palsu (W₁, W₂, W₇, T₁, T₂, T₃, T₄,)</p> <p>2. Meningkatkan kualitas SDM dan terus perbaikan desain proses dan sistem pembagian kerja (W₁, W₂, W₇, T₁, T₃, T₄)</p> <p>3. Tetap menjaga kualitas produk dan menjaga loyalitas konsumen (W₁, W₂, W₇, T₁, T₃, T₆)</p>
---	---	--

<p>siapa pembeli juga bisa mengakibatkan moral hazard bagi orang yang tidak bertanggungjawab, karena bisa jadi adanya penyaduran produk digantikan label saja. Atau mungkin kejahatan untuk menjatuhkan melalui tindakan yang kurang etis.</p> <p>6. Armada penjualan yang digunakan masih kurang.</p> <p>7. Adanya kendala untuk ekspansi terkait dengan SDM yang amanah.</p>		
--	--	--

Tabel 6
Matriks Analisis Manajemen Kualitas
Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga

Matriks SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) disusun berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan yang dibandingkan dan terstruktur bertujuan untuk membentuk empat macam Manajemen, yaitu Manajemen SO, ST, WO, dan WT, yang dirinci seperti di bawah ini:

a. Sel A (Manajemen SO)

- 1) Mencari alternatif untuk mendapatkan bahan baku jika dari luar negeri tidak bisa mengirimnya, akan tetapi kualitas bahan baku tetap diutamakan, paling tidak menjadikan bahan baku yang rendah diproses menjadi produk baru tapi tetap berkualitas.
- 2) Meningkatkan kinerja Karyawan melalui pelatihan dan arahan sehingga kualitas produk tetap terjaga dan mendapat perhatian dari pihak Lembaga keuangan maupun Pemerintah
- 3) Meningkatkan efektivitas jalur marketing.
- 4) Peningkatan kualitas SDM melalui program-program pendidikan dan pelatihan yang berkaitan dengan IT untuk melayani pemasok dan suplayer.

b. Sel B (Manajemen ST)

- 1) Melakukan inovasi dan pengembangan produk.
 - a) Meningkatkan kualitas dan mutu produk maupun pelayanan.
 - b) Menetapkan strategi harga yang bersaing
 - c) Menetapkan pemasok alternatif.
 - d) Memberikan pelayanan yang efektif semaksimal mungkin

c. Sel C (Manajemen WO)

- 1) Menjalin hubungan yang baik dengan para pemasok lokal maupun interlokal lainnya dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.
- 2) Terus gencar meningkatkan volume penjualan melalui peningkatan kualitas, pelayanan dan pemasaran.

- 3) Pemanfaatan kemajuan teknologi secara jeli dan cermat untuk memperlancar jual beli yang penuh kemudahan dan meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen.
 - 4) Membuat cara baru dalam sistem pemasaran dengan meningkatkan *Humen Relation* dan tetap meningkatkan program pemasaran melalui IT.
 - 5) Meningkatkan kualitas produk dan manajemen penjualan dengan memanfaatkan IT untuk membuat *branding* yang sulit untuk ditiru.
- d. Sel D (Manajemen WT)
- 1) Tetap meningkatkan kualitas produk dan Mengembangkan produk dengan variasi yang tidak terlalu banyak memakan bahan baku akan tetapi masih berkaitan dengan rambut palsu.
 - 2) Meningkatkan kualitas SDM dan terus perbaikan desain proses dan sistem pembagian kerja.
 - 3) Tetap menjaga kualitas produk dan menjaga loyalitas konsumen.

B. Analisis Terhadap Manajemen Kualitas Produk *Home Industry Fair Lady* Karangbanjar Bojongsari Purbalingga Perspektif Ekonomi Islam

Home Industry Fair Lady merupakan usaha keluarga yang berbentuk industri, yaitu usaha yang mengelola bahan baku rambut Sintesis atau rambut asli yang diproses dan dikelola menjadi bahan jadi atau siap pakai, seperti cemara, herpis, lungsen, *Hair extention*, dan *acesoris*. *Home Industry Fair Lady* merupakan salah satu UKM yang memiliki manfaat pemberdaya manusia melalui memproduktifkan masyarakat dengan membuat rambut palsu, Karena banyak masyarakat yang menjadi lebih bermanfaat dan memacu kembali para pengusaha yang sebelumnya pernah mengalami kebangkrutan untuk kembali berproduktif sehingga meningkatkan kegiatan perekonomian yang menunjang taraf hidup yang lebih baik yang sebelumnya pasif akibat kerugian besar-besaran yang menimpa semua pengrajin rambut palsu desa karangbanjar. Sumber daya manusia atau tenaga kerja yang dimiliki mayoritas penduduk asli karang banjar dan masyarakat sekitarnya, selain itu dengan berdirinya

Seperti pendapat Umar r.a. bahwasannya melakukan aktifitas produksi lebih baik daripada mengkhususkan waktu untuk ibadah-ibadah sunnah, dan mengandalkan manusia dalam mencukupi kebutuhannya.¹¹² Adapun hadist yang menjelaskan tentang semangat usaha sebagai berikut :

وَعَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ الزُّبَيْرِ بْنِ الْعَوَّامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: لَأَنْ يَأْخُذَ أَحَدُكُمْ أَحْبَلَهُ ثُمَّ يَأْتِيَ الْجَبَلَ فَيَأْتِيَ بِخَزْمَةٍ مِنْ حَطْبٍ عَلَى ظَهْرِهِ فَيَبِيعَهَا فَيَكْفَى اللَّهُ بِمَا وَجَّهَهُ خَيْرًا لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ النَّاسَ أَعْطَوْهُ أَوْ مَنَعُوهُ (رواه البخاري)

¹¹² Jaribah bin Ahmad al-Harits, *Fikih Ekonomi Umar bin al-Khatab ...*, hlm. 42.

Artinya: "Dari Abu Abdullah Az-Zubair bin Al-'Annam r.a., ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: "Sungguh seandainya salah seorang di antara kalian mengambil beberapa utas tali, kemudian pergi ke gunung dan kembali dengan memikul seikat kayu bakar dan menjualnya, kemudian dengan hasil itu Allah mencukupkan kebutuhan kehidupan, itu lebih baik dari pada meminta-minta kepada sesama manusia, baik mereka memberi maupun tidak." (HR. Bukhari)¹¹³

Selain itu Umar r.a. juga berpendapat penilaian yang asasi terhadap bentuk kegiatan ekonomi salah satunya adalah kemanfaatan umum (setiap kali kegiatan ekonomi lebih banyak manfaat bagi kaum muslimin, maka dia lebih afdal daripada yang lebih sedikit manfaatnya).¹¹⁴

Banyak hal yang dilakukan *Home Industry Fair lady* dalam meningkatkan kualitas produknya seperti.

a. Unsur-unsur yang Menunjang Proses Produksi pada *Home Industry Fair Lady*

1. Manusia

Home Industry Fair Lady secara langsung ikut andil dalam menciptakan lapangan kerja dan menumbuhkan perekonomian daerah. Karena perusahaan memberdayakan sumber daya manusia sebagai tenaga kerja untuk menjadi produktif yang menjadi bagian dari unsur penunjang proses produksi.

2. Metode (*Method*)

Fair Lady memiliki metode *Ful Time* dan *Part Time* pada sistem kerja untuk menjaga kesetabilan produksi dan kemudahan

¹¹³ Imam Nawawi. *Terj. Riyadush Sholihin*, (Jakarta: Pustaka Amani, 1999), hlm. 515. Jilid I

¹¹⁴ Jaribah bin Ahmad al-Harits, *Fikih Ekonomi Umar bin al-Khatab ...*, hlm. 128.

karyawan untuk menjalankan tugasnya. Hal ini menunjukkan adanya salah satu prinsip manajemen yaitu pembagian kerja. Hal ini juga termasuk bagian dari pengorganisasian yang dalam Al-quran dijelaskan pada surat As-shaf ayat 4 lihat pada Bab 2 halaman 18.

3. Mesin (*Machines*)

Sebagai pendorong kemajuan dan membantu karyawan Fair Lady memiliki beberapa mesin untuk melangsungkan proses produksi, seperti mesin jahit, mesin rol dan open sehingga karyawan benar-benar diberdayakan dengan penuh kemudahan.

4. Bahan Baku

Proses produksi dijalankan mulai dari bahan baku yaitu rambut sintesis maupun rambut asli sampai menghasilkan output yang berbentuk macam-macam rambut palsu. Bahan baku yang digunakan bukan dari limbah melainkan bahan baku impor yang bisa dijamin mutunya. Fair Lady menciptakan sebuah rumusan bahwa suatu mutu produk tercipta dimulai dari awal yaitu bahan baku, jelas antara manajemen yang dianutnya sesuai dengan pelaksanaan.

5. Ukuran (*Measurement*)

Produksi rambut palsu diproses dengan ukuran masing-masing sesuai jenis produknya dan standar yang ada. Rambut sintesis awalnya masih berukuran panjang hampir 10 meter, untuk diproses lebih lanjut rambut akan diukur sesuai jenis produk yang akan diproses. Misal untuk ritulan rambut dipotong hanya 3 cm. Hal ini

menunjukkan adanya sebuah perhitungan yang pasti sehingga kegiatan kerja sesuai dengan yang diprogramkan dan bisa diterima oleh masyarakat karena sesuai setandar yang ada.

6. Lingkungan (*Environment*)

Sebagai konsekuensi kelancaran proses produksi Fair lady menciptakan lingkungan usahanya dengan basis kekeluargaan, baik dengan pelanggan internal maupun eksternal, bagi pelanggan internal di berikan pengarahan dan bimbingan dalam memecahkan masalah bersama, sedangkan pelanggan eksternal diberikan kebebasan dalam pembelian produknya melalui negosiasi yang menghasilkan kesepakatan bersama untuk menciptakan pelanggan yang loyal.

b. Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan Fair Lady diawali dengan sebuah perencanaan melalui browsing internet untuk mendapatkan model rambut yang sedang trend atau terbaru, yang nantinya dipertimbangkan dari beberapa alternatif model baru untuk dipilih dan diproses, sebagaimana dalam firman Allah SWt yang menerangkan tentang perencanaan.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَارْتَقِبُوْا
 اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ۙ ۱۱۵

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah

diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan".¹¹⁶

Setelah perencanaan ditetapkan, *Home Industry Fair Lady* mengorganisir semua sumber daya dasar seperti bahan baku, karyawan, dan mesin untuk menjalankan perencanaan yang sudah ditetapkan. Bahan baku yang memadai dan uji coba sampel yang memuaskan akan dijadikan produk baru atau hanya pembaharuan produk saja. Sedangkan untuk karyawan diberikan pelatihan dan pembagian tugas dalam penciptaan produk baru dan diadakan perekrutan pada saat pemesanan melebihi batas kemampuan produksi. Untuk mesin yang digunakan disesuaikan dan diamati kemampuannya dengan produk baru, *Home Industry Fair Lady* akan mengadakan penambahan mesin atau memodifikasi mesin sesuai kebutuhan. Dalil dalam hal ini yaitu :

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقْبِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًا كَانَهُمْ بَنِينَ مَرْصُوصًا¹¹⁷

Artinya: "Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh."¹¹⁸

Langkah selanjutnya yang dilakukan Pimpinan Fair Lady adalah memberikan arahan dan pengendalian, dalam bentuk kebijakan dan pemabgian wewenang yang disesuaikan kemampuan masing-masing

¹¹⁶ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* 30 Juz, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 799. Lihat juga karya Inu Kencana Syafie, *Al-Qur'an dan Ilmu Administrasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm. 63.

¹¹⁷ QS. As-shof 61:04

¹¹⁸ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* 30 Juz, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 805.

karyawan. Pengendalian dilakukan secara langsung baik mulai dari proses produksi hingga tersampainya produk ke konsumen, karna Fair Lady usaha keluarga maka pengendalian terpusat langsung pada pimpinan. Dalam Islam juga dijelaskan tentang pengendalian sebagai berikut:

وَالَّذِينَ اتَّخَذُوا مِنْ دُونِهِ أَوْلِيَاءَ اللَّهُ حَفِيظٌ عَلَيْهِمْ وَمَا أَنْتَ عَلَيْهِمْ بِوَكِيلٍ

119

Artinya: "Dan orang-orang yang mengambil pelindung-pelindung selain Allah, Allah mengawasi (perbuatan) mereka; dan kamu (ya Muhammad) bukanlah orang yang disertai mengawasi mereka."¹²⁰

Adapun tahap proses produksi pada Home Industry Fair Lady adalah sebagai berikut:

- a. Memotong rambut sesuai ukuran yang ada
- b. Rolling (pengritingan)
- c. Sasak
- d. Jahit rambut
- e. Jahit pasang rambut dengan strimin
- f. Membuat dus/pembungkus rambut palsu
- g. Finishing dan packing.

¹¹⁹ QS. Asy-syura 42:6

¹²⁰ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* 30 Juz, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 693.

c. Prinsip dan Upaya *Home Industry Fair Lady* dalam Menciptakan Produk Berkualitas

Prinsip *Home Industry Fair Lady* dalam menciptakan produk berkualitas adalah dengan cara memenuhi kepuasan pelanggan karena pelanggan merupakan prioritas *Home Industry Fair Lady*, memberikan negosiasi pada pelanggan, disection making dengan pengalaman dan realita, dan selalu mengadakan perbaikan terus menerus karena kualitas adalah hal utama bagi *Home Industry Fair Lady*.

Adapun upaya yang dilakukan Pimpinan *Fair Lady* agar produk tetap berkualitas seperti *Hot Consumer* dengan pelanggan eksternal dengan cara survai menanyakan harapan kepada perusahaannya dengan penuh keramahan dengan tujuan terus menjaga simpati pelanggan/loyalitas pelanggan.

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِن لَّمْ يَكُنْ لَّهُمْ^{١٢١} وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنفَضُوا مِن حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ^{١٢١}

Artinya: "Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan (perang, ekonomi dan lain-lain). kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah

kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya".¹²²

Selain itu Pimpinan Fair Lady juga menentukan visi dan misi yang jelas, menentukan tujuan dan menyelaraskannya dengan karyawan, mengambil keputusan dengan tegas, melakukan perbaikan terhadap sistem dalam proses produksi, mengkoordinasi semua karyawan, menentukan prosedur-prosedur kerja yang harus ditaati oleh setiap karyawan, dan memberikan arahan. Semua upaya yang dilakukan Pimpinan Fair Lady hanya untuk menjadi yang terbaik untuk pelanggannya, baik pelanggan internal maupun eksternal. Allah SWT berfirman.

وَاتَّبِعْ فِي مَاءِ آتِنَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا
يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ¹²³

Artinya: "Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan".¹²⁴

¹²² Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 90.

¹²³ QS Al-Qashash 28:77

¹²⁴ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz, (Solo: Karya Qomari, 2007), hlm. 556.

d. Sistem Penjualan dan Pemasaran *Home Industry Fair Lady*

Pada awal usaha, sistem penjualan dan pemasaran masing tradisional, penjualan secara langsung dan pemasaran pun dari *Door To Door*, namun, dengan berjalannya waktu mulai adanya peningkatan yaitu pemasaran dan pemesanan melalui jejaring telephone.

Akan tetapi setelah adanya pergantian pimpinan Fair Lady, pemasaran dan penjualan sudah mulai canggih yaitu melalui E-bisnis, untuk transaksi selalu berhubungan dengan perbankan yang ditentukan. Pengiriman barang dilakukan dengan pemaketan melalui media pemaketan barang misal TIKI, selalu tepat waktu karna setiap harinya ada persediaan barang sehingga tidak menghambat proses produksi, karena mayoritas pelanggan yang loyal maka kepercayaan modal utama dalam transaksi jual beli yang diterapkan pada pimpinan Fair Lady.

BAB V
✓
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat penyusun simpulkan sebagai berikut:

1. Kekuatan, Kelemahan, Ancaman dan Peluang (Analisis SWOT)

Setelah penulis paparkan tentang kekuatan, kelemahan, ancaman, peluang maka dapat disimpulkan manajemen yang dapat dijadikan rekomendasi perusahaan dalam pelaksanaan manajemen kualitas, manajemen tersebut antara lain:

- a. Manajemen SO, memberi kemungkinan bagi *Home Industry Fair Lady* Karangbanjar Bojongsari Purbalingga untuk Mencari alternatif bahan baku dari lokal yang kualitasnya sama dengan bahan baku impor, namun kinerja karyawan, sistem marketing senantiasa diperhatikan dan perlu ditingkatkan, juga persediaan barangpun tetap dikontrol dengan baik.
- b. Manajemen ST, menghadapkan *Home Industry Fair Lady* pada isu manajemen kualitas *mobilization*, yaitu kotak interaksi dan pertemuan antara ancaman dari luar yang diidentifikasi dengan kekuatan perusahaan Sepatu *Vistrand*.
- c. Manajemen WO, menampilkan isu manajemen kualitas *investment* atau *divestment* yang memberikan pilihan dengan situasi yang kabur. Peluang

yang tersedia sangat meyakinkan, namun perusahaan Sepatu Vistrand belum memiliki kemampuan untuk menggarapnya.

d. Manajemen WT. dengan mengendalikan kerugian yang diderita sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

2. Manajemen Kualitas Produk *Home Industry Fair Lady Karangbanjar Bojongsari Purbalingga Perspektif Ekonomi Islam.*

Secara tertulis perusahaan tidak memiliki peraturan mengenai operasional yang harus diterapkan sesuai prinsip manajemen dalam Islam.

Penerapan manajemen kualitas di perusahaan dalam prakteknya seperti teori manajemen kualitas oleh Fandy Tciptono, namun manajemennya tetap sesuai dengan prinsip manajemen dalam ekonomi Islam. Dilihat dari Unsur-unsur

yang Menunjang Proses Produksi mengandung hal-hal yang tidak bertentangan dengan manajemen syariah. Proses produksi dilakukan dengan

upaya yang dilakukan perusahaan dalam menghasilkan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan yang terbaik, tidak menghalalkan segala

cara untuk mendapatkan konsumen. Dalam penjualan dan pemasaran produk, perusahaan tidak melakukan penipuan atau *najsy* agar konsumen membeli

produknya. Aktivitas transaksi jual beli melalui pemanfaatan teknologi, sehingga dapat dimanfaatkan dengan mudah, serta pemberian upah yang adil

sesuai dengan prestasi kerja karyawannya.

A. Saran-saran

Beranian diri untuk menjadi perusahaan besar, karena sesungguhnya bekerja atau usaha merupakan bagian dari ibadah. Selain itu dengan memperbesar usaha akan lebih banyak lagi masyarakat yang terberdaya dan hal ini sangat mulia karena secara tidak langsung mengangkat perekonomian kaum lemah. Dan tentunya jika sudah maju sama halnya mengangkat kota Anda dan secara makro mengangkat nama baik Indonesia, sehingga diakui Indonesia oleh mancanegara sebagai negara yang memiliki warga yang produktif. Amin...

B. Kata Penutup

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT. Yang telah memberikan kesempatan dan kesehatan terhadap penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini walau banyak aral yang mengganggu proses penyelesaian skripsi, namun akhirnya terselesaikan juga. Penulis sadari kesempurnaan itu hanya milik Allah, apabila ada kekurangan dalam skripsi ini mohon maklum dan harap kritik sarannya untuk kebaikan skripsi ini. wassalam

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahmat Fathoni, *Organisasi dan Manajemen Sumberdaya Manusia*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Ahmad Ibrahim Abu Sinin, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Histories dan Kontempore*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, Jakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Budiono, *Kamus Ilmiah Populer Internasional*, Surabaya: Alumni, 2005
- Deddy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006.
- Didin Hafidudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2003.
- Fandy Tciptono dan Anastasia Diana, *Total Quality Management*, Yogyakarta: Andi, 2002.
- Fremont E. Kast dan James E. Rosenzweig, *Organisasi dan Manajemen*, Jakarta: Bumi Aksara, 1991.
- Imam Nawawi, *Terjemahan Riyadush Sholihin*, Jakarta: Pustaka Amani, 1999. 1
- Jaribah bin Ahmad Al-Harits, *Fikih Ekonomi Umar bin Al-khatab*. Jakarta: Khalifah, 2006.
- James A.F. Stoner dan Charles Wankel, *Perencanaan dan Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen*, Jakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Justin G. Longenecker, dkk, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat, 2001.
- Khaelany, *Islam Kependudukan & Lingkungan Hidup*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996.
- Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya 30 Juz*, Solo: Karya Qomari, 2007.
- Lexy J. Maleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1998.

- Malayu SP. Hasibuan. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta: Bumi Aksara. 2001.
- Mamduh M. Hanafi. *Manajemen*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2003
- Muhamad Islail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani, 2002.
- M. Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, 1990.
- Murdifin Haming dan Mahfud Nurnajamuddin, *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*. Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Nourouzzaman Shiddiq dan Yahya A. Muhaimin, dkk, *Etika Pembangunan dalam Pemikiran Islam di Indonesia*, Jakarta: Rajawali, 1986.
- Soedjono dan Abdurrahman, *Metode Penelitian Suatu Pemikiran Penerapan*, cet. 1. Jakarta: Rineka Cipta. 1998.
- Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara, 1999.
- Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2002.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Ed. IV Jakarta: Rineka Cipta, 1997.
- Suyadi Prawirosentono, *Filosofi Baru Tentang Manajemen Mutu Terpadu abad 21, Studi Kasus & Analisis, Kiat Membangun Bisnis Kompetitif Bernuansa "Market Leader"*. Jakarta: Bumi Aksara, 2004.
- _____. *Manajemen Operasi Analisis dan Studi Kasus*. Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Cet. I, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Winardi, *Asas-asas Manajemen*, Bandung: Alumni, 2006.
- Ziauddin Ahmad, *Al-Qur'an Kemiskinan dan Pemerataan Pendapatan*. Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1998.

Sumber Non Buku

Ahmad Khuzaeni "Sistem Pengorganisasian Keluarga dalam Peningkatan Usaha Penganyam Bambu di Pemalang" UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

(<http://digilib.uin-suka.ac.id>)

Skripsi Sri Agus Trianingsih "Industri Rambut Palsu Dalam Persepektif Islam (Studi Kasus di Hair Wina Desa Karangbanjar Kec. Bojongsari Kab. Purbalingga)", STAIN Purwokerto

Lampiran-lampiran

Quick Quisioner

1. Berapa jumlah penduduk disekitar?
2. Apa saja mata pencaharian penduduk sekitar?
3. Mengapa anda menggeluti usaha fair lady?
4. Bagaimana awal anda memimpin usaha warisam bapak anda? Tentunya perlu adaptasi kan?
5. Bagaiman cara membangun hubungan dengan para karyawan saat kepemimpinan digantikan dengan anda?
6. Bagaimana sistem kerjasama yang anda bina dengan para karyawannya? Apakah ada perbedaan dengan bapak? Seperti dalam mendelegasikan perintah, Kebijakan, aturan, sistem kerja? Jelaskan!
7. Apakah bapak masih berkecimpung dalam usaha walau semua sudah dipasrahkan kepada anda? Sebagai apakah bapak kedudukannya setelah kepemimpinan dikendalikan oleh bapak?
8. Jika ada kendala atau kesulitan apakah anda bermusyawarah dengan karyawan atau hanya dengan keluarga? Pernahkah karyawan ikut menyumbang ide-ide dalam mengembangkan usahanya?
9. Bagaimana cara atau sistem perekrutan karyawannya?
10. Apakah setiap hari anda membutuhkan karyawan sehingga setiap hari ada penambahan karyawan?
11. Pernahkah anda menolaknya jika ada orang yang melamar kerjaan? Seberapa banyak karyawan yang anda butuhkan?
12. Karyawan yang anda miliki apakah orang karang banjar semua? Jika tidak, dari mana semua karyawan yang anda miliki? Berapa karyawan yang anda miliki sekarang?
13. Jika ada karyawan yang kurang memiliki etos kerja bahkan tidak punya etika baik apa yang anda lakukan terhadap mereka?
14. Apakah selalu ada pergantian karyawan? Berapa bulan sekali? Apa yang mempengaruhinya?

15. Pernahkah usaha anda mengalami kerugian? Faktor apa yang mempengaruhinya?
Bagaimana tindakan yang anda lakukan?
16. Dalam organisasi perusahaan anda ada berapakah bagian-bagian yang anda miliki dari mulainya produksi hingga finishing? Jelaskan setiap bagian ada berapa orang?
17. Bagaimana cara pemasaran yang anda lakukan untuk menjual produk anda?
Lewat apa saja kah?
18. Secara nyata persaingan itu tetap ada disekeliling anda, bagaiman mejaga hubungan baik dengan konsumen anda agar tidak berpindah kelain hati?
19. Samapi manakah pangsa pasar anda sampai sekarang?
20. Dalam mengsungkan usaha anda, apa saja yang anda butuhkan selain sumberdaya insani/karyawan?
21. Produk-produk apa saja yang anda miliki?
22. Bagaiman cara menjaga keaslian produk anda agar tidak ditiru orang? Atau paling tidak membedakan produk anda dengan produk lain?
23. Setrategi bisnis apa yang anda gunakan dalam menjalankan bisnisnya?
24. Bagaimana prosedur hubungan antara bawahan dengan pimpinan? Misalnya jika ada masalah pada salah satu karyawan apakah secara langsung lapor kepada anda, atau harus melewati tahap-tahap tertentu? Misalnya kehabisan lem, kehabisan rambut sintesis dan sebagainya.
25. Bagaimana sistem pengawasan dan pengendalian yang anda lakukan agar tidak adanya sesuatu yang tidak diinginkan?
26. Adakah perbedaan manajemen pada saat dipimpin oleh bapak anda dengan manajemen yang anda lakukan sekarang ini?

Nama Informan : Eko Setiawan
Jabatan : Pemimpin generasi ke-2 Fair Lady

9.071/1139 KK.

ada Rambut, Sopa/sulak, karyawan pabrik.
saya juga sesuai dengan kemampuan/saya skill saya.
saya hanya sekedar membantu mengelola/memproduksi.
selanjutnya sampai memastikannya
saya sudah memastikan dan menghasilkan uang/laba.
awal untuk gaji selanjutnya untuk gaji saya tanggung
jawabnya dan tanpa sadar sudah melalui/seorang masuk
maka regenerasi.
tidak ada perbedaan yang begitu mendasar secara keseluruhan.
saya saja saya lebih mencari potensi yang ada pada
orang (Skill) untuk ditempatkan sesuai dengan kemampuan
mereka sendiri.
saya sudah mempercayakan kepada saya dan sudah tidak
keopung diusia. ketika suatu kebijakan saya tanggung
jawab keputusan dan resiko suatu kebijakan saya tanggung
jawabnya sebagai pemimpin perusahaan keluarga.
saya kedudukan bapak sebagai penasehat spiritual/
saya bila saya ada masalah bapak selalu memberikan
asahat?
ada masalah/planing yang saya selalu bermusyawarah
dengan adik bahkan dengan Bapak/Ibu. sebagai
pertimbangan dalam hal ini karyawan sama
karyawan sekali tidak dilibatkan.
saya untuk mencari/merekrut karyawan
selalu dan jumlah karyawan saya rasa sdh cukup.
mendat karyawan. karanglesam, Pemah meteng.
yaitu ben. bandingan. karyawan 40 orang.
saya gam bes. total karyawan yang baik ekeim saya tegur
tidak memiliki etos kerja yang paling ringan.
saya berikan pekerjaan yang paling ringan.
tidak membutuhkan skill khusus
ada perekrutan yang terdapat pada kantornya
persaingan pasar yang terdapat pada kantornya
saya pasar/Barang atau dengan kata lain memproduksi
saya buat produk baru oleh rival kompetisi.
tidak diproduksi oleh rival kompetisi.

1. Bagian Potong Rambut 4 orang.
2. Rolling (pengitihing) 6 orang.
3. Sisir 6 orang.
4. Jahit Rambut 2 orang.
5. Jahit Pasang rambut ~~4~~ orang kep. 6 orang
6. Pembuat bus 2 orang.
7. Pasang rambut / pembuat 14 orang.
8. Pembuat ~~4~~.

1. awalnya kami datang langsung pada shop kotanya. yang selanjutnya dengan sistem paket transfer.

2. Dengan mengitihing dengan cepat order yang mereka inginkan.

Karena itu satu kekuatan saya
 Rival kompetisi dapat menjual lebih murah dari produk
 saya tapi mereka tidak dapat menyraikan barang
 dengan segera.

3. Medan, Jakarta, Surabaya, Kalimantan, Bali.

4. Pengean memberikan label / merk
 dari bahan baku rambut kita lebih bagus.
 Selalu berinovasi untuk model.

5. Inspirasi membuat model baru atau melihat di situs
 bisa dibayar lewat internet.

6. Wig, Hair Extension Hairpiece, LUNGEN, Lemara.
 Sanggul dan Ratusan accessories Rambut.

7. membuat sesuatu yang baru dan menawarkan tanpa
 mengabaikan produk yang sudah jalan.

8. Langsung menyampaikan ke saya.

9. secara langsung yaitu perbeliing melihat karyawan

kerja. ~~sekolah~~ ~~bagi~~

10. Perbedaannya
 Tidak ada.

Quick Quisioner

1. Bagaimana sejarah berdirinya *Home Industry Fair Lady*?
2. Bagaimana cara bapak membangkitkan dan mempertahankan usaha bapak?
3. Fair Lady merupakan usaha keluarga, apakah ada penerus setelah bapak?
4. Mengapa bapak memilih anak pertama bernama Eko Setiawan sebagai penerus usaha Fair Lady?
5. Berapa jumlah karyawan pada saat dipimpin oleh bapak?
6. Bagaimana proses produksi pada saat fair lady dipimpin oleh bapak?
7. Bagaimana proses transaksi jual beli pada saat dipimpin oleh bapak?
8. Berapa rata-rata output hasil produksi pada saat dipimpin oleh bapak?
9. Apa saja produk yang ada pada fair lady sebelum adanya generasi?
10. Berapa omzet yang didapat setiap bulannya?
11. Berapa harga produk satuannya pada waktu sama bapak?

Date

1) Saya menggeluti sejak kelas 4 SD. Saat itu ikut membantu orang tua saya dan saya lebih memilih putus sekolah dan lebih membantu orang tua saya. Namun sebelum 1970. Usaha rambut Paku sekarang banjar bankrut dan gulung tikar termasuk bapak saya hal itu disebabkan kurang waspadanya pihak eksportir, dan kecerobohan pengrajin terhadap kualitas produk (Produk dicampur dengan pasir). Omng 3 Paku hijrah ke koba. termasuk saya.

Ditahun 1979 saya jadi karyawan di pabrik Miwon Jakarta. tapi waktu saya jadi karyawan saya nyambi jual Cemara dari sisa rambut disalon. saya menjualnya juga dikob 3 besar.

Di tahun 1980. saya dipecat dari perusahaan Farma Cubi yang melewati batas tempo. saat itu saya hanya megarang uang Rp25.000. Uang saya dihabiskan untuk membeli 2 sisas rambut disalon. Sedangkan ongkos pulang saya jual semua isi yang ada dikontakkan. Di tahun 1980 ini saya kerat 3 wiktutis lagi dari no. setelah dipecatnya dari perusahaan. dg modal awal Rp. 80.000

Tahun 1983 - 1984 berjalan lagi ekspor saat itu modal sudah mencapai 10 juta dg omzet 10 juta.

Tahun 1985 - 1990 meningkatnya produk, bukan hanya ritelan tapi herpis, Lungsan sudah mulai diproduksi karena adanya pemerin dari U.S.A. Austria. Pangsai pasar sudah sampai median. Karyawannya yang tadinya hanya 5 orang bertambah menjadi 30 orang. Omzet pun meningkat 180 juta perbulan.

Tahun 1993 dapat penghargaan dari Presiden Suharto sebagai pengusaha menengah. Saya merencanakan perusahaan saya dengan Fair Lady. Karena salon Fair Lady merupakan salon pertama kali memborong produk saya. Padahal saat itu saya pesimis akan produk saya. Karena sudah muter 2 kemana-mana tidak laku, dan terakhir menawarkan ke Fair Lady. Ia tidak memborongnya.

Tahun 2005 saya menyerahkan perusahaan kepada anak pertama saya Eko Setiawan untuk meneruskannya. Sejak di ptm nya wig, bulu mata, hair attention, macam-macam sanggul yang bervariasi ditambah saya menjadi berkembang, seperti ada meluas, dari mulai Jakarta, Medan, Padang, Ujung Pandang, Kali mantan, Sumatra, Bali, Batam dan bahkan pernah ke Afrika

Date

- 2) Saya hanya memiliki semangat dan tekad yang kuat. Saya ingin anak istri saya sejahtera. apapun caranya saya akan laku kan. yang penting halal. Karena saya hanya memiliki keahlian mengajin membuat, saya tekuni yang saya miliki. Dan Alhamdullah lancar dan sekarang bisa diukir. Anak istri saya. Saya saja kurang tidur. Saya rela kaki lin cape. miter? Keliling menawarkan membuat palsu dari paku-keputu. Icarah. Saya yakin orang usaha akan ada hasil walaupun sedikit. Selain itu saya juga belajar dari pengalaman, produk yang dulu hancur, sekarang saya perbaiki dengan kualitas yang baik. sehingga tidak mengecewakan pembeli lagi. dan saya menanggapi dan mencoba mengikuti keaman konsumen. seperti Mustika itu. ia membuat sanggul dengan model baru. ya saya ikuti selagi mampu.
- 3) Adh, sudah dijelaskan di awal ~~untuk~~ penerusnya anak pertama saya bernama Ekosehwan.
- 4) Karena dia yang memiliki jiwa wirausaha, edya tidak pernah memaksa kepada anak saya. dalam hal minat atau pun hobi, seperti anak ketiga saya. dia hobi mancing. maka saya buatkan usaha kolam mancing ikan.
- 5) waktu pertama kali. saya hanya memiliki 5 orang tenaga tahun 1990. saya sudah memiliki 50 orang. nah karyawan tidak tdkp.
- 6) prosesnya termasuk masih manual, pake mesin jahit kasa, namun setelah dibantu oleh anak sekoran mestinya sudah mulai canggih.
- 7) secara langsung, ya ada yang lewat telepon. ~~pakai~~ pada tahun 1990 kesinan. sering-seringnya si door to door.
- 8) belum nyampe ribuan seperti sekarang. masih ribuan ya + 500 out put per harinya.
- 9) Htopis, titihan, kerysen.
- 10) jika dari awal berdiri terus meningkat walau dipertengahan banyak gejala naik turun. namun pada saat masih dipimpin sudah nyampe 150 juta perhari.
- 11) sebenarnya untuk harga mengikuti pasar, sampai selang-pun masih mengikuti pasaran. tidak ada perbedaan penentuan harga pada saat dipimpin. saya dan dengan anak saya. harga produk sekuan sekarang ya.

Date

Fokus untuk ritulan diukur berapa panjangnya ritulan.

1m biasanya 3-5 cm seharga 10.000

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Vivi Novi Yanah
NIM : 072323033
Prodi : Ekonomi Islam
Jurusan : Syariah

Telah melakukan wawancara dengan pihak informan:

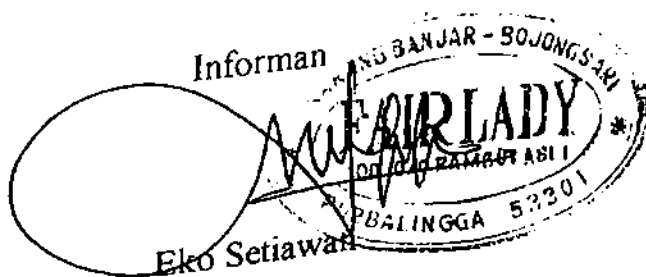
Nama : Eko Setiawan
Jabatan : Pimpinan Generasi Kedua Fair Lady
Pada tanggal : 05 Mei 2011
Mengenai : Manajemen Kualitas Produk dan Operasional

Menyatakan penelitian ini telah dilakukan dengan sesadar-sadarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan benar-benar apa yang didapat dari penelitian tidak ada unsur kebohongan dan penyaduran.

Purwokerto,

Peneliti


Vivi Novi Yanah



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Vivi Novi Yanah
NIM : 072323033
Prodi : Ekonomi Islam
Jurusan : Syariah

Telah melakukan wawancara dengan pihak informan:

Nama : Ngudiyono
Jabatan : Pimpinan Generasi Pertama Fair Lady
Pada tanggal : 03 Mei 2011
Mengenai : Manajemen Kualitas Produk dan Operasional

Menyatakan penelitian ini telah dilakukan dengan sesadar-sadarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan benar-benar apa yang didapat dari penelitian tidak ada unsur kebohongan dan penyaduran.

Purwokerto,

Peneliti


Vivi Novi Yanah

Informan




Ngudiyono



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO**

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fax. 635553 Purwokerto 53126

Nomor : Sti.23/PK./PP.009/ /2010
 amp. :
 tal : **Observasi Pendahuluan**

Purwokerto, 26 Oktober 2010

Kepada Yth:
 Ibu Atingah
 di
 Karangbanjar

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi yang berjudul :
ANALISA SISTEM MANAJEMEN PENGORGANISASIAN PADA HOME INDUSTRI FAIR LADY


Maka kami mohon Saudara berkenan memberikan ijin observasi kepada mahasiswa kami sebagai berikut :

- Nama : Vivi Novi yanah
- No. Induk Mahasiswa : 072323033
- Semester : VII
- Jurusan / Program Studi : Syariah / EI
- Tahun Akademik : 2010/2011

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut :

- Obyek : Home Industri Fair lady
- Tempat / Lokasi : Karangbanjar
- Tanggal Observasi : 26 Oktober 2010
- Metode Penelitian : Observasi, Wawancara, Dokumentasi, Triangulasi

Kemudian atas ijin perkenan Saudara, kami ucapkan terima kasih.
 Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

An. Ketua
 Asisten Pembantu Ketua I Bidang Akademik

S. Rohmad, M.Pd
 NIP. 19661222 199103 1002





**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH**

Alamat: Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fak. 636553 Purwokerto 53126

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR

Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.00.9/91A/2011

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Sidang Proposal Skripsi Jurusan Syariah STAIN Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Vivi NoviYanah
NIM : 072323033
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan/Prodi : Syariah/EI

Benar-benar melaksanakan Seminar Proposal Skripsi pada tanggal 21 Desember 2010 dengan Judul :

Analisa Sistem Manajemen Pengorganisasian Pada Home Industry "Fair Lady" (Study Kasus pada Home Industry Fair Lady Desa Karang Banjar Kec. Bojong Sari Kab. Purbalingga)

Dengan dinyatakan : **LULUS/TIDAK LULUS**

Dengan perubahan proposal / hasil seminar proposal sebagai berikut:

4. Perbaikan Latar Belakang Masalah
5. Tata letak tulisan
6. Pergantian menjadi **MANAJEMEN PENGORGANISASIAN PADA HOME INDUSTRY "FAIR LADY"** (Study Kasus Pada Home Industry Fair Lady Desa Karangbanjar Kec. Bojongsari Kab. Purbalingga).

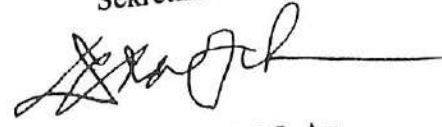
Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset dalam rangka penulisan skripsi program S-1.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 05 April 2011

Mengetahui,
Ketua Juris Syariah


Drs. H. Syufa'at, M.Ag,
NIP. 19630910 199203 1 005

Sekretaris Sidang


Dr. H. Suraji, M. Ag
NIP. 19720402 199803 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH**

Alamat : Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fak. 636553 Purwokerto 53126

REKOMENDASI
(Seminar Proposal Skripsi)


Dengan ini kami Dosen Pembimbing dari mahasiswa:

1. Nama : Vivi Novi Yanah
2. NIM : 072323033
3. Semester : IV
4. Jurusan/Prodi : Syari'ah /Ekonomi Islam
5. Angkatan Tahun : 2007
6. Tahun Akademik : 2010/2011
7. Judul Proposal : Analisa Sistem Manajemen Pengorganisasian Pada Home Industri Fair Lady (Studi Kasus pada Home Industri Fair Lady di Karangbanjar Kec. Bojongsari Kab. Purbalingga)

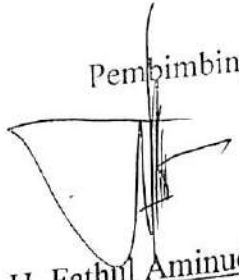
Menerangkan bahwa proposal skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diseminarkan apabila yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik. Kepada pihak-pihak yang berkait dengan harap seminar ini harap maklum.

Purwokerto, 23 September 2010

Mengetahui:
Ketua Jurusan Syariah


Drs. H. Syufa'at, M.Ag
NIP 19630910 199203 1 005

Pembimbing,


Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M
NIP. 196804043 199403 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH**

Alamat : Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fak. 636553 Purwokerto 53126

BERITA ACARA / DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

1. Hari / Tanggal : Selasa 21 Desember
 2. Waktu : 10.00 s/d selesai
 3. Nama : Vivi Novi Yanah
 4. NIM : 072323033
 5. Semester/Jurusan : VII/Syariah
 6. Tahun Akademik : 2010/2011
 7. Tempat :
 8. Peserta Seminar : (Dalam Tabel)

No	NIM	Peserta	Angkatan	Tandatangan
1	072321028	Urofuqul Khasanah	2007	1 [Signature]
2	072321013	Irfanul Ulfiah	2007	2 [Signature]
3	072321009	Eka Fitriana P	2007	3 [Signature]
4	072321026	Tri Oktifetun	2007	4 [Signature]
5	072321021	Nora Fajar F	2007	5 [Signature]
6	072321004	Ahmad Syoelva	2007	6 [Signature]
7	072321017	Ma'rifetun H.	2007	7 [Signature]
8	072321029	Sri Kuswardani	2007	8 [Signature]
9	072321006	[Signature]	2007	9 [Signature]
10	072323031	Uswatun Khasanah	2007	10 [Signature]

Purwokerto, 21 Desember 2010
Mahasiswa Ybs

Dosen pembimbing

Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.
NIP. 196804043 199403 1 004

Moderator / Ketua Jurusan

Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP 19630910 199203 1 005

Vivi Novi Yanah
NIM. 072323033



DEPARTEMEN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
 Tlp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN MENGIKUTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.00.9/ /200

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto

menerangkan bahwa:

Nama : Vivi Novi Yanah
 NIM : 072323033
 Smt./Prodi : VII / P1
 Jurusan : Syariah
 Tahun Akademik :

Telah mengikuti seminar proposal pada:

No.	Hari. Tanggal	Presenter	Tanda Tangan Presenter	
1	Kamis, 25 Maret 2010	Eva Mar'atun Niswah		2
2	Kamis, 25 Maret 2010	Hadi Masturi		4
3	Kamis, 25 Maret 2010	Siti Azizah Rohmawati	3	
4	Jumat, 23 April 2010	Masitoh	5	
5	Jumat, 23 April 2010	Ahmad Saefu Sidin.		6
6	Jumat, 23 April 2010	Siti Nur Rosidah	7	
7	Kamis, 03 Juni 2010	Latifah Nur		8
8	Kamis, 03 Juni 2010	Tri Wahyuni	9	
9				10
10				

Purwokerto, 25 Maret 2010

Ketua Jurusan Syari'ah

Drs. H. Ansori, M.Ag.
 NIP. 150253869



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH**

Alamat: Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fak. 636553 Purwokerto 53126

Purwokerto, 09 Nopember 2010

Hal : Permohonan Persetujuan
Judul Skripsi

Kepada Yth.
Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam
Negeri Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamualaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri

Purwokerto:

- | | |
|---------------------|-------------------|
| 1. Nama | : Visi Novi Yanah |
| 2. Nomor Induk | : 072323033 |
| 3. Semester/Jurusan | : VIII/Syariah |
| 4. Tahun Akademik | : 2010/2011 |

Dengan ini saya mohon dengan hormat perkenan Bapak untuk menyetujui Judul Skripsi guna melengkapi sebagian syarat-syarat untuk menyelesaikan studi program S-1 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.

Adapun judul Skripsi yang saya ajukan adalah sebagai berikut:
Manajemen Pengorganisasian Pada Home Industry "Fair Lady" (Study Kasus pada Home Industry Fair Lady Desa Karang Banjar Kec. Bojong Sari Kab. Purbalingga)

Sedangkan Sebagai Dosen Pembimbing Skripsi adalah : **Drs. Fathul Aminudin Aziz,**


M.M.

Demikian surat permohonan ini saya buat dan sebelumnya saya ucapkan terima kasih
Wassalamu'alikum Wr. Wb.

Mengethui,
Dosen Pembimbing,


Drs. Fathul Aminudin Aziz.MM
NIP. 19680403 199403 1 004

Hormat saya,


Vivi Novi Yanah
NIM.072323033

Menyetujui:
Ketua Jurusan Syariah


Drs. H. Syufa'at. M. Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-63562, 628250 Fax. 635553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 25 April 2011

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/ 115 /2011

Lamp. : -
Hal : Permohonan Ijin Riset Individual

Kepada Yth :

1. Bappeda Purbalingga
2. BakesbangPollin Mas Purbalingga
3. Industri Fair Lady

di

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa, dalam rangka pengumpulan data untuk penyusunan Skripsi, untuk itu kami mohon Saudara berkenan memberikan ijin riset kepada mahasiswa kami sebagai berikut :

Nama : Vivi Novi Yanah
NIM : 072323033
Semester : VIII
Program Studi : Syari'ah / Ekonomi Islam
Judul : Manajemen Pengorganisasian pada Home Industri "Fair Lady" (Studi Kasus Pada Home Industri Fair Lady di Karangbanjar).

Adapun riset tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut :

Obyek : Manajemen Pengorganisasian
Tempat/Lokasi : Home Industri Fair Lady
Tanggal Riset : 25 April 2011 – 25 Juni 2011
Metode Penelitian : Observasi, Wawancara dan Dokumentasi

Demikian atas perhatian dan ijin Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembantu Ketua I
Jurusan Syari'ah

Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
630910 199203 1 005

Pembusan :
1. Pembantu Ketua I STAIN Purwokerto
2. Kasubag MIKWA
3. Arsip.



PEMERINTAH KABUPATEN PURBALINGGA
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
 Jl. Jambukarang No. 8 Telepon (0281) 891450 Fax (0281) 895194
 PURBALINGGA - 53311

Purbalingga, 26 April 2011

Nomor : 071/1342/2011
 Lapidan : 1 (satu) lembar
 Perihal : Pemberitahuan tentang
 Penelitian/Pra Survey

Kepada Yth :

Kepala DISPERINDAGKOP Kab. Purbalingga

di
 PURBALINGGA

Berdasarkan surat dari Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto Jurusan Syari'ah Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/115/2011 tanggal 25 April 2011 dan surat rekomendasi dari Kepala Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Purbalingga Nomor : 071/406/IV/2011 tanggal 26 April 2011, perihal sebagaimana tersebut pada pokok surat, dengan ini diberitahukan bahwa pada Wilayah Kerja/ Dinas/ Instansi saudara akan dilaksanakan Penelitian/Pra Survey oleh :

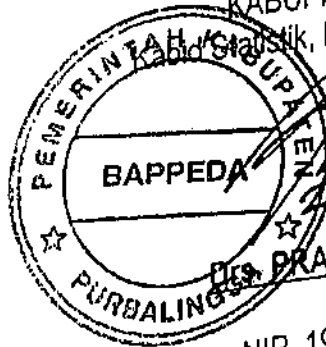
Nama/NIM : VIVI NOVI YANAH
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Alamat : Jl. Margareja RT 002/001 Rempoah Baturaden Kabupaten Banyumas
 Lokasi : Home Industri Fair Lady di Karangbanjar – Purbalingga
 Judul/ Tujuan : Manajemen Pengorganisasian Pada Home Industri "Fair Lady" (Study Kasus
 Penelitian : Home Industri Fair Lady di Karangbanjar – Purbalingga)
 Waktu : 25 April s.d 25 Juni 2011

072323033

Setelah selesai agar yang bersangkutan melaporkan hasilnya ke BAPPEDA Kabupaten Purbalingga dengan menyerahkan satu eksemplar laporan hasil Penelitian/Pra Survey untuk didokumentasikan dan dimanfaatkan seperlunya.

Demikian untuk menjadikan maklum, dan atas bantuannya disampaikan terima kasih.

A.n. KEPALA BAPPEDA
 KABUPATEN PURBALINGGA
 Bidang Statistik, Pengendalian dan Evaluasi



[Handwritten Signature]

DR. PRABOWO TRI WINDARTO
 Pembina Tk.I
 NIP. 19561024 198603 1 008

Tembusan Kepada Yth. :

1. Kepala Kantor Kesbang dan Pol Kabupaten Purbalingga
2. Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto
3. Yang Bersangkutan



PEMERINTAH KABUPATEN PURBALINGGA
KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Jambu Karang No. 2 Purbalingga Telp. / Fax (0281) 893 117 PABX (0281) 891 012 Pswt. 247
 PURBALINGGA - 53311

Purbalingga, 26 April 2011

Kepada :

Yth. Kepala BAPPEDA Kab. Purbalingga

di -

PURBALINGGA

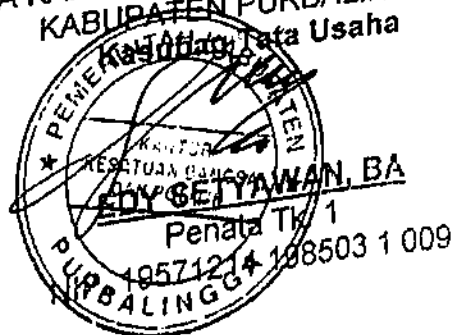
Nomor : 071/006/IV/2011
 Priban :
 Perihal : Research / Survey

Berdasarkan Surat dari SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 Nomor : Sti.23/J.Sya./PP.Coas/115 tanggal : 25 April 2011
 Diwilayah Kabupaten Purbalingga akan dilaksanakan reseach / survey (Foto Copy)
 terlampir oleh :

- 1. Nama : VIVI NOVI YANAH
- 2. N I M : 072323033
- 3. Pekerjaan : Mahasiswa
- 4. Alamat : Jl. Margareja, Rt202/Rw.01, Rempoak, Baturaden, Bms
- 5. Tujuan Reseach / Survey : Untuk menyusun Skripsi berjudul :
 "MANAJEMEN PERORGANISASIAN PADA HOME INDUSTRI "FAIR LADY" (Studi Kasus pada Home Industri Fair Lady di Karangbanjar) ".
 : 25 April s.d. 25 Juni 2011
 : Kabupaten Purbalingga.
- 6. Waktu
- 7. Lokasi

Sehubungan hal tersebut tidak keberatan untuk diterbitkan suat ijinnya.

A/N KEPALA KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
 KABUPATEN PURBALINGGA



Tembusan Kepada Yth. :
 1. Bupati Purbalingga
 2. Arsip



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO

Alamat : Jl. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126 Telp. 0281-635624 Fak. 636553

Nama : Vivi Novi Yanah
No Induk/Jurusan : 072323033/Syariah
Nama Pembimbing : Drs. H. Fathul. Aminudin Aziz, M.M
Judul Skripsi : Manajemen Kualitas Produk Pada home Industry Fair Lady (Studi Kasus Pada Home Industry Fair Lady Desa Karangbanjar Kabupaten Purbalingga)

Blangko Bimbingan Skripsi

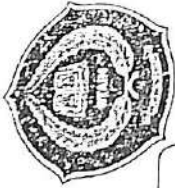
No	Bulan	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan*	Tanda Tangan**	
				Pembimbing	Mahasiswa
1	Oktober 2010	Selasa / 26 Oktober	Sistematisa penulisan latar belakang Masalah	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2	Desember 2010	Selasa / 21 Desember	Perbaikikan judul setelah seminar	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	April 2011	Rabu / 27 April	Perbaikikan judul total menjadi Manajemen Kualitas Produk Pada Home Industry (Studi Kasus Pada Home Industry Fair lady Desa Karangbanjar Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga)	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4	Mei 2011	Rabu / 18 Mei	Tata tulis dan latar belakang Masalah	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5	Mei 2011	Kamis / 19 Mei	ACC Bab 1	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6	Mei 2011	Kamis / 26 Mei	ACC Bab 2	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
7	Juli 2011	Rabu / 01 Juli	ACC Bab 3	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
8	Juli 2011	Rabu / 06 Juli	ACC Bab 4	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
9	Juli 2011	Rabu / 13 Juli	ACC Monatrasah	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

* Diisi Pokok-Pokok Bimbingan
** Diisi Setiap Selesai Bimbingan

Purwokerto, 04 Juli 2011
Pembimbing,

[Signature]

Drs. H. Fathul. Aminudin Aziz, M.M.
NIP. 19680403 199403 1 004



DEPARTEMEN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT KOMPUTER

Alamat : Jl Jend. Ahmad Yani No. 40 A Telp. 0281 - 635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

SKALA PENILAIAN

NILAI	SKOR / ALIENSI	KETERANGAN
A	90 - 100	SANGAT MEMUASKAN
B	80 - 89	MEMUASKAN
C	60 - 79	CUKUP
D	50	KURANG

SERTIFIKAT

Nomor : Sti-23/UPT Komp-521/III/2010

Diberikan kepada :

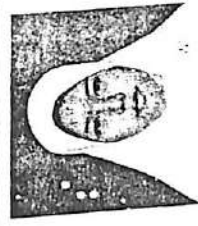
VIVI NOVI YANAH

NIM : 072323033

lahir pada tanggal : 24 November 1989 di Cirebon

Sebagai tanda yang bersangkutan telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir Komputer pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office

yang diselenggarakan oleh UPT Komputer STAIN Purwokerto pada tanggal 16 Juli 2009



Purwokerto, 01 Pebruari 2010
Kepala UPT Komputer

[Signature]

Agus Sriyanto, M.Si

NIP : 197509071999031002

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	A
Microsoft Excel	B



الجامعة الإسلامية الحكومية بورتو كرتو
وحدة لخدمة اللغة

عنوان: شارع جندرال أحمد ياني، رقم ٤، هاتف ٢٨١ - ٦٣٥٦٢٤ بورتو كرتو ٥٣١٢٦

التمتهدادة

الرقم : ٢٠٠٨/٠٨/٦٠.T.A.IIU.Bhs/Sti. 23

منحت إلى الاسم : فيفي نوفيانه

المولد في : ٢٤ نوفمبر ١٩٨٩

رقم القيد : ٠٧٢٣٣٠٣١

التي حصل على النتيجة فهم المسموع

٥١ : فهم العبارات و التراكيب

٥٥ : فهم المفردات و النصوص و القواعد

٤٠ : جميع

٤٨٧ : في اختارة المهارات اللغوية العربية التي قامت بها الوحدة لخدمة اللغة في التاريخ ١٤ يونيو ٢٠٠٨

بورو كرتو : ٢ أغسطس ٢٠٠٨
رئيس الوحدة لخدمة اللغة
سو بر يانتو ، M.SI
رقم الموظف : ١٠٩٠٩٠٩٠٩٠٩



DEPARTMENT OF RELIGIOUS AFFAIRS

STATE COLLEGE OF ISLAMIC STUDIES
(STAIN) PURWOKERTO
LANGUAGE SERVICE UNIT

Address : A. Yani Street Number 40 A Phone : 0281 - 635624 Fax. 0281 - 636553 Purwokerto

C E R T I F I C A T E

Number: Sti.23/U.Bhs/ T.E.I. 16/VIII/2008

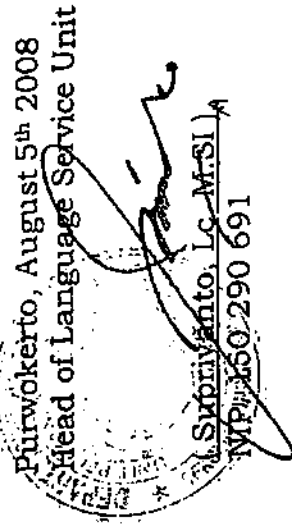
This is to certify that

Name : Vivi Noviyannah
Place, date of birth : Cirebon, November 24th 1989
Student Number : 072323031

Has taken TOEFL- test Prediction with paper based organized by Language Service Unit of STAIN Purwokerto on January 16th 2008 with obtained result as follows:

- | | |
|-------------------------------------|-------|
| 1. Listening Comprehension | : 46 |
| 2. Structure and Written Expression | : 45 |
| 3. Reading Comprehension | : 41 |
| Obtained Score | : 440 |

This TOEFL- test Prediction was held in STAIN Purwokerto.



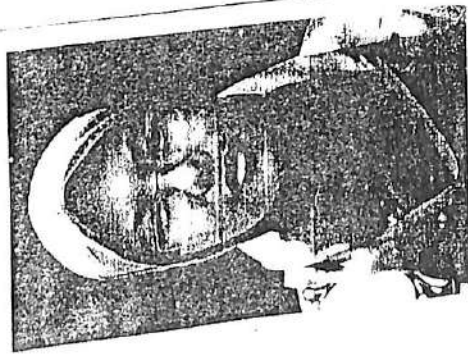
Sertifikat

Diberikan kepada :

VIVI NOVI YANAH

NIM: 072323033

Mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto
Yang telah mengikuti Praktek Kerja (Magang) di PT. BPR Syariah Arta Leksana
pada tanggal 21 Februari 2011 sampai dengan tanggal 21 Maret 2011
dengan hasil : **MEMUASKAN**



Wangon, 4 April 2011

PT. BPRS ARTA LEKSANA

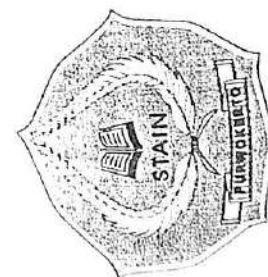
[Handwritten Signature]
PT. BPR SYARIAH
ARTA LKSANA

Widia, SE.

Direktur Utama

Hadiond. A. md

Direktur

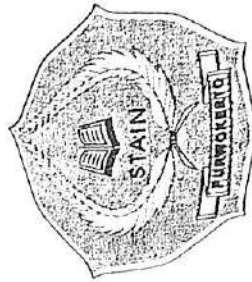


KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (P3M)
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

DAFTAR NILAI PESERTA PPK
BPRS ARTA LEKSANA WANGON

MATERI PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA
DI PT. BPRS ARTA LEKSANA

No.	Aspek yang Dinilai	Keterangan
A	PENGETAHUAN 1 Job Desc Karyawan 2 Struktur Organisasi 3 Company Profile 4 Membaca Neraca 5 Membaca laba Rugi 6 Konsep Bagi Hasil 7 Akad Pembiayaan 8 Product Knowledge	Selama PPK siswa dibekali dengan pengetahuan yang berkaitan dengan kondisi tempat PPK baik berkaitan dengan kinerja maupun dengan teorinya.
B	SIKAP 1 Minat 2 Disiplin 3 Inisiatif 4 Penyesuaian Diri 5 Kenjasama	Dalam mengikuti PPK siswa dimonitor berkaitan dengan sikap dan tingkat laku selama berada dalam lingkungan kerja BPRS Arta Leksana Wangon
C	APLIKASI 1 Customer Service 2 Akunting 3 Marketing	Hasil kinerja nyata dengan bidang yang dikerjakan baik di ruang kantor maupun langsung ke lapang.



KEMENTERIAN AGAMA

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (P3M)

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

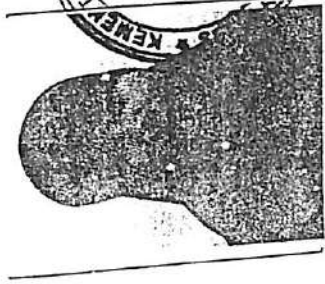
SERTIFIKAT

NO. Sti.23/ P3M/PP.06/081/2010

Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (P3M) STAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Vivi Noviyannah
NIM : 072323033
Jurusan / Prodi : Syari'ah/ EI
Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mahasiswa STAIN Purwokerto Tahun 2010 di:
Desa : Karangreja
Kecamatan : Kutabawa
Kabupaten : Purbalingga

Mulai tanggal 14 Juli 2010 sampai 15 Agustus 2010 dan dinyatakan "LULUS", dengan nilai 82 (A-).
Sertifikat ini diberikan sebagai bukti bahwa mahasiswa tersebut telah mengikuti KKN dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqasyah skripsi.



Purwokerto, 25 Oktober 2010
Kepala P3M,

atung

Drs. M. Irsyad, M.Pd.I. &
NIP. 19681203 199403 1 003



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO

SERTIFIKAT

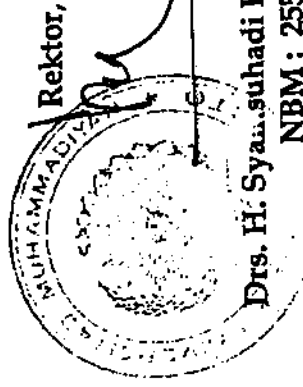
Diberikan kepada

VIVI NOVI YANAH

Sebagai

PESERTA

Sebagai penghargaan atas partisipasinya mengikuti **SEMINAR INTERNASIONAL** dengan tema "Jepilahnya Barack Hussein Obama sebagai Presiden AS dan Pengaruhnya terhadap Dunia Islam" hasil kerjasama Universitas Muhammadiyah Purwokerto (UMP) dengan Islamic Cultural Center (ICC) Jakarta pada tanggal 22 Dzulqa'dah 1429 H / 20 November 2008 M, di Aula A.K. Anshori Universitas Muhammadiyah Purwokerto.



Rektor,

Drs. H. Sya. Suhadi Irsyad, SH, MH
NBM : 255 763



**PANITIA WORKSHOP PERBANKAN SYARIAH
HIMPUNAN MAHASISWA PRODI EKONOMI ISLAM (HMP EI)
JURUSAN SYARIAH
STAIN PURWOKERTO**

Sekretariat : Jl. A. Yani No. 40A Gd. LKM. Lt.2 STAIN Purwokerto (0281) 836553



SERTIFIKAT

Nomor : 12/Pan.WPS/HMP EIV/2009

Diberikan Kepada :

Vivi Noviyannah

Sebagai

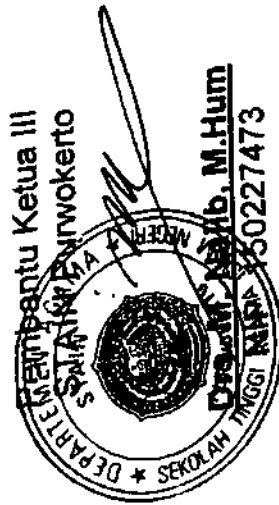
PANITIA

Dalam Kegiatan :

WORKSHOP PERBANKAN SYARIAH

Dengan Tema

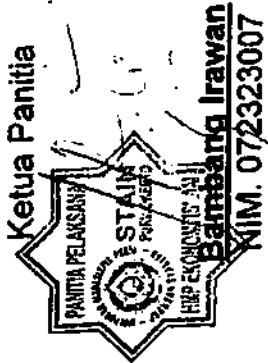
“ Prospek Mahasiswa Ekonomi Islam dalam Perbankan Syariah “
Pada Tanggal 20 Mei 2009 di STAIN Purwokerto



**Departemen Pembantu Ketua III
STAIN Purwokerto**
M. Hum
NIM. 150227473

Purwokerto, 20 Mei 2009

**Ketua HMP EI
STAIN Purwokerto**

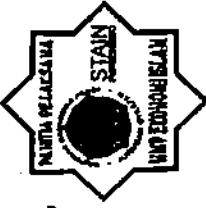


Ketua Panitia
Bambang Irawan
NIM. 072323007



**PANITIA SEMINAR EKONOMI ISLAM
HIMPUNAN MAHASISWA PRODI (HMP)
JURUSAN SYARIAH
STAIN PURWOKERTO**

Sekretariat : Jl. A. Yani No. 40A Gd. LKM. Lt.2 STAIN Purwokerto (0281) 636553



SERTIFIKAT

Nomor : 11/Pan.SEI/HMP E/ XII/2008

Diberikan Kepada :
Vivi Noviyannah

Sebagai
PANITIA

Dalam Kegiatan :

SEMINAR EKONOMI ISLAM

Dengan Tema

" Pengaruh Krisis Global Terhadap Ekonomi Syariah "
Pada Tanggal 4 Desember 2008 di STAIN Purwokerto

Purwokerto, 5 Desember 2008

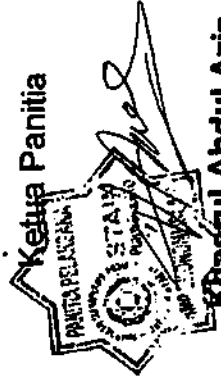
Departemen Agama
Pimpinan Ketua III
STAIN Purwokerto
Dr. M. Najib, M.Hum
NIP. 150227473



Sekolah Tinggi Agama Islam
Himpunan Mahasiswa Prodi (HMP)
Jurusan Syariah
STAIN Purwokerto
Muhammad Agil Muzakki
NIM. 062623026



Ketua Panitia
PANITIA PELAKSANA
STAIN Purwokerto
Khaerul Abdul Aziz
NIM. 062623015



Seminar Nasional

Penyediaan Kepada

Vivi Noviana

Sebagai

Peserta

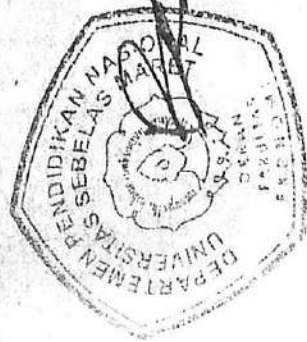
Dalam Acara Seminar Nasional

Solusi Untuk INDONESIA

Dalam Mengatasi Dampak Krisis Ekonomi Global

"Kemudahan Bangsa vs Hutang"

Fakultas Ekonomi UNS, 4 Juli 2009



Handwritten signature



Handwritten signature

Handwritten signature

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Vivi Novi Yanah

Tempat tanggal lahir : Cirebon, 24 November 1989

Jenis kelamin : Perempuan

Status : Belum Kawin

Alamat : Jl. Margareja RT. 02 RW.01 Rempoah Baturaden
Kabupaten Banyumas

Nama Ayah : Edi Suaedi

Nama Ibu : Ernawati

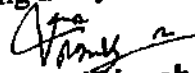
Riwayat Pendidikan :

1. SDN 1 Astanajapura
2. MTs Negeri Karangsembung
3. SMK Yalis Astanajapura
4. S-I Ekonomi Islam STAIN Purwokerto,

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sesungguhnya.

Purwokerto, 13 juli 2011

Yang menyatakan


Vivi Novi Yanah
NIM. 072323033