

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Profil UD Berkah Jaya Jepara**

Unit Dagang Berkah Jaya Jepara ini didirikan oleh Bapak Sokip, di mana keterlibatan Bapak Sokip dalam industri pembuatan batu bata ini dimulai pada tahun 2000 dengan menjadi salah satu karyawan bagian produksi di perusahaan yang memproduksi batu bata. Selanjutnya pada tahun 2003, Bapak Sokip memutuskan untuk berhenti dari pekerjaannya dan memulai usaha kecil-kecilan dengan memproduksi batu bata sedikit demi sedikit bersama keluarganya sendiri.

Kegiatan usahanya berawal dari adanya kerjasama antara Bapak Sokip dan adik kandungnya, di mana dalam kerjasama tersebut berlandaskan kepercayaan saja tanpa adanya perjanjian tertulis. Dalam usaha bersama tersebut Bapak Sokip bertindak sebagai penyedia dana dan adiknya sebagai pengelola usaha. Selama dua tahun berjalan ternyata hasil dari usaha tersebut didominasi oleh adiknya dan Bapak Sokip hanya mendapatkan hasil yang sedikit tidak sesuai dengan laba yang semestinya. Sejak itulah Bapak Sokip memutuskan untuk menyisihkan sedikit demi sedikit dari penghasilannya untuk mendirikan usaha dagang sendiri.<sup>1</sup>

Barulah pada tahun 2006 bapak Sokip mulai mendirikan usaha miliknya dengan nama “UD Berkah Jaya” yang berlokasi di Desa Ujungwatu RT.04 RW.01 Kecamatan Donorojo Kabupaten Jepara. Aktivitas UD Berkah Jaya adalah memproduksi batu bata dengan bahan utamanya tanah liat. Penjualan dilakukan di dalam maupun luar kota, mekanisme penjualan produk

---

<sup>1</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

dilakukan dengan pesanan dan bisa juga mengambil sendiri ke lokasi. Proses pembayaran bisa tunai dan bisa kredit sesuai perjanjian antar produsen dan konsumen. Dalam perkembangannya sampai saat ini, yang diawali dengan hidup sebagai buruh pembuat batu bata tidak membuat Bapak Sokip berkecil hati. Berkat ketekunannya kini dia memiliki usaha batu bata sendiri dan memperkerjakan 6 orang karyawan.

Adapun visi dari UD Berkah Jaya Jepara adalah memberikan pelayanan yang terbaik, dan mengedepankan kepuasan pembeli, serta kerja mencari barokah. Untuk mewujudkan visi tersebut, UD Berkah Jaya Jepara merumuskan misi sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan secara terus menerus
- b. Menggunakan bahan baku yang berkualitas dan aman dalam memberikan pelayanan
- c. Menjadikan kepuasan pelanggan sebagai tolak ukur keberhasilan usaha batu bata merah.<sup>2</sup>

## **2. Kualitas Produk dan Ragam Harga Dalam Meningkatkan Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara**

Praduk batu bata yang dihasilkan oleh UD Berkah Jaya Jepara merupakan salah produk olahan sendiri yang dikerjakan oleh karyawan sebanyak 6 orang. Untuk pembuatan batu bata sendiri memerlukan lahan 6 x 10 m untuk pembakaran batu bata (godang) memerlukan lahan 26x14m. Sedangkan untuk kegiatan produksi lainnya seperti penyimpanan batu bata yang sudah kering memerlukan lahan 9 m. Setiap pengrajin memiliki luas lahan masing- masing tergantung

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

bagaimana tata letak produksi dan tempat penyimpanannya.<sup>3</sup>

Pembuatan batu bata yang baik dan berkualitas memerlukan beberapa langkah mulai dari bahan baku sampai menjadi bahan jadi yang siap untuk dijual kepada para konsumen. Hasil wawancara yang Bapak Sokip menjelaskan tentang langkah-langkah pembuatan batu bata di UD Berkah Jaya sebagai berikut:

- a. Tanah liat direndam dengan air selama 15 jam atau lebih. Hal ini dimaksudkan agar wujudnya berubah menjadi pasta sehingga lebih gampang dicetak.
- b. Setelah itu, tanah liat digiling supaya teksturnya lunak dengan cara membolak-balikkannya menggunakan cangkul dan menginjak-injak dengan kaki. Hati-hati jangan sampai tekstur tanah liat ini terlalu lembek karena akan menyebabkannya susah dicetak. Kemudian dicampur dengan abu hitam, sekam (kulit padi) dan abu sisa pembakaran secukupnya. Proses pembuatan adonan batu bata membutuhkan waktu kurang lebih 1,5 jam. Biasanya membutuhkan tenaga ekstra untuk menginjak-injak adonan sehingga dikerjakan oleh lelaki.
- c. Setelah dirasa teksturnya cukup halus, pindahkan adonan ini ke area pencetakan. Pencetakan dilakukan ditanah lapang yang berukuran sekitar 9x10 M. Tambahkan abu secukupnya ke dalam adukan lumpur tersebut sehingga nantinya tidak lengket dengan cetakan. Cetakan untuk batu bata terbuat dari kaca dengan ukuran panjang 22 cm lebar 11 cm dan terdiri dari 2 kotak.

---

<sup>3</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

- d. Taruh cetakan batu bata tersebut di atas bidang yang permukaannya rata, lalu masukkan adukan ke dalamnya. Tekan-tekankan sedikit supaya adukan ini memenuhi seluruh volume cetakan. Setelah itu, angkat cetakan secara perlahan-lahan dan jadilah sebuah batu bata yang masih mentah. Biasanya membutuhkan waktu 1 hari untuk proses pengeringan.
- e. Batu bata yang sudah setengah kering pada umumnya diangkat dari tempat penyetakan lalu dirapikan sisi-sisi batu bata agar lebih rapi dengan menggunakan pisau. Setelah itu masuk ke tahap pengeringan kedua yaitu di anyam dengan tujuan terlihat lebih rapi dan mempercepat proses pengeringan batu batadan tidak memakan banyak tempat.
- f. Setelah dirasa batu bata yang diproduksi sudah mencapai 20.000 - 25.000 buah, tahap selanjutnya ialah menyusunnya di dalam tungku pembakaran. Sebagai bahan bakar digunakan kayu sengon. Jangan lupa untuk menutup seluruh celah menggunakan abu dan sekam padi. Perlu diketahui, proses pembakaran ini memegang peranan yang teramat penting dalam menentukan kualitas dari batu bata. Pembakaran membutuhkan waktu kurang lebih satu minggu.
- g. Tanda bahwa batu bata yang dibakar telah matang yaitu keluar asap yang jernih atau udara yang membara dari susunan batu bata paling atas. Sebelum dikeluarkan dari tungku pembakaran, taburkan sekam padi terlebih dahulu ke susunan batu bata tersebut lalu tunggu kurang lebih selama 24 jam agar mendingin.
- h. Keesokan harinya, proses pembongkaran tungku pembakaran lalu mengeluarkan kepingan-kepingan batu bata dari dalamnya. Susun batu bata tersebut sedemikian rupa

agar rapi, aman, dan tidak terlalu memakan banyak tempat.<sup>4</sup>

Terkait dengan bahan baku tanah untuk pembuatan batu bata yang merupakan salah satu elemen penting diperoleh dari luar desa di sekitar Desa Ujung Watu yang lokasinya mudah dijangkau dan tidak jauh serta tanahnya memiliki kualitas yang baik. Hal ini sebagaimana Bapak Sokip berikut

Bahan baku tanah saya dapatkan biasanya dengan membeli tanah liat bahan batu bata dari daerah Kembang, Clering, Puncel dan sekitarnya. Tanah liat dari ketiga desa tersebut kualitasnya baik dan juga dekat dengan lokasi usaha dagang kami sehingga tidak banyak memerlukan biaya untuk transportasi pengangkutan.<sup>5</sup>

Harga bahan baku tanah yang digunakan untuk membuat batu bata di UD Berkah Jaya Jepara ini mencapai Rp. 160.000,- setiap satu truk dump yang dapat menghasilkan 700 sampa dengan 800 batu batu. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Sokip berikut:

Satu bak truk dump seharga Rp.160.000 menghasilkan batu bata 2.200 buah. Biasanya dalam sekali pencetakan menghasilkan 700-800 batu bata. Dalam sekali pembakaran yang menghasilkan 25.000 batu bata membutuhkan 11 ret (bak truk dump).<sup>6</sup>

Selain tanah, bahan baku yang diperlukan untuk menghasilkan batu bata yang berkualitas

---

<sup>4</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>5</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>6</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

baik adalah menggunakan campuran sekam padi, abu sisa pembakaran, abu hitam dan air. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Sokip berikut:

Produk batu bata di UD kami, campurannya memakai sekam padi, biasanya dari daerah dukuhseti dan juga dari warga sekitar. Harga satu truck sekam padi Rp. 700.000,00; selain itu memerlukan abu sisa pembakaran, abu hitam dan air. Abu hitam satu truck kecil seharga Rp. 200.000<sup>7</sup>

Batu batu yang sudah dicetak kemudian dikeringkan dan dibakar dalam jumlah yang banyak. UD Berkah Jaya Jepara sekali melakukan pembakaran mencapai 25.000 sampai dengan 30.000 batu bata mentah. Biasanya waktu melakukan pembakaran setiap setengah bulan sekali namun tergantung cuacanya. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Sokip berikut:

Batu bata yang diperlukan untuk sekali pembakaran standartnya 25.000, namun tergantung masing-masing pengrajin mau pembakaran dalam jumlah berapa, ada juga yang 20.000 dan ada yang mencapai 30.000. Jika cuacanya panas bisa sebulan sampai satu setengah bulan sekali jika melakukan pembakaran dalam jumlah 20.000. Namun ketika musim penghujan bisa mencapai dua sampai tiga bulan sekali itupun jumlah batu batanya sedikit.<sup>8</sup>

Pendapatan yang dapat dihasilkan oleh pemilik UD Berkah Jaya Jepara dari penjualan

---

<sup>7</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>8</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

batu bata yang sudah jadi berbeda-beda tergantung dari jumlah batu bata yang dihasilkan dan harga bahan baku. Apabila jumlah batu bata yang dihasilkan banyak dan harga bahan baku rendah maka pendapatan/penghasilan pemilik menjadi meningkat. Menurut hasil wawancara dengan pemilik UD Berkah Jaya ini disebutkan bahwa rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp. 8.000.000,00 hingga Rp. 11.250.000,00,- dalam setiap pembakaran itu tergantung dari jumlah batu bata serta harga bahan baku.<sup>9</sup>

Hasil observasi yang dilakukan peneliti menunjukkan bahwa setiap harinya pekerja yang membuat batu bata di UD Berkah Jaya Jepara ini mulai bekerja biasanya jam 03.00 dini hari mulai mencetak batu bata, adonan nya dibuat kemaren sore. Dari jam 03.00 sampai jam 10.00 WIB. Selanjutnya pukul 10.00-13.00 pekerja beistirahat. Kemudian pukul 13.00 sampai pukul 17.00 melanjutkan pekerjaannya.<sup>10</sup>

Para pekerja di UD Berkah Jaya Jepara ini mendapatkan upah borongan dari pemilik. Besar upah yang diperoleh tergantung dari jumlah batu bata yang dapat dihasilkan oleh pekerja tersebut setiap harinya. Apabila mampu membuat batu bata yang banyak setiap harinya maka ia akan memperoleh upah yang besar. Setiap 1 buah batu bata yang dibuat diberi upah sebesar Rp 100,-. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Sokip selaku pemilik UD Berkah Jaya:

Untuk kuli bagian produksi, memproduksi batu bata sekitar 1000 buah, mendapatkan upah Rp. 100.000,00 pekerjaan meliputi proses pencetakan, merapikan sisi-sisi batu bata, penganyaman agar lebih rapi dan

---

<sup>9</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>10</sup> Hasil Observasi Pekerja Pembuatan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 19 Juni 2023.

kering, pemindahan batu bata dari lahan pencetakan ke tempat pembakaran. Untuk kuli bagian pembongkaran batu bata setelah dibakar mendapatkan upah Rp.70.000,00 perhari. Sedangkan kuli bongkar angkut batu bata sekitar Rp. 25.000,00 hingga Rp.50.000,00. Untuk upah kuli bongkar angkut batu bata di tanggung pembeli. Untuk bagian pembongkaran batu bata yang telah matang (selesai pembakaran) membutuhkan kuli (laki-laki), untuk pendistribusian membutuhkan 3-5 orang sebagai kuli bongkar muat batu bata kedaerah tujuan.<sup>11</sup>

Batu bata buatan dari UD Berkah Jaya Jepara ini mendapatkan tanggapan yang baik dari pembeli. Ini dilihat dari pembeli yang berasal dari berbagai desa yang berasal dari wilayah Jepara maupun dari kabupaten Pati. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Sokip berikut:

Pembeli batu bata UD Berkah Jaya ini berasal dari berbagai wilayah di Kabupaten Jepara maupun Pati, mulai dari Clering, Puncel, Cluwak, Kembang, Tulakan, Keling, Bangsri, Banyumanis, Sirahan, Tempur, maupun Dukuhseti.<sup>12</sup>

Di tengah pesatnya persaingan bisnis penjualan batu bata, pembeli batu bata buatan dari UD Berkah Jaya Jepara yang berasal dari berbagai wilayah tersebut tidak terlepas dari adanya kualitas yang dimiliki oleh batu bata buatan UD Berkah Jaya tersebut. Menurut hasil wawancara dengan Bapak Sokip, batu bata UD Berkah Jaya memiliki perbedaan dengan batu bata hasil

---

<sup>11</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>12</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023



pengrajin lainnya. Batu batu buatan UD Berkah Jaya Jepara ini memiliki kualitas yang lebih baik dari segi ukuran yang lebih besar, lebih kuat, kokoh, cetakan yang mulus, dan tidak mudah patah. Ukuran produk batu bata di UD Berkah Jaya Jepara memiliki ukuran panjang 17-23 cm, lebar 7-11 cm, tebal 3-5 cm. Begitu juga dengan daya tahan yang dimiliki oleh batu bata di UD Berkah Jaya Jepara yaitu kuat dan tahan lama, tidak mudah keropos, tahan asam, dan tahan di lingkungan berair.<sup>13</sup>

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh salah satu pembeli yang bernama Bapak Zuri yang mengakui keunggulan dari batu bata yang dibuat oleh UD Berkah Jaya Jepara.

Saya memilih batu bata dari UD berkah jaya, karena kualitas, memang di pasaran banyak batu bata dari daerah lain. Misalnya batu bata dari Desa Kembang, atau daerah lainnya, namun saya lebih memilih dari Ud Berkah jaya Jepara karena memiliki keunggulan dan Berkualitas baik. Dari segi keunggulan dan kualitas batu bata dari UD Berkah Jaya memiliki ukuran lebih besar, tidak mudah patah, kokoh, cetakan mulus, seragam dalam ukuran dengan sudut tajam dan tepi yang rata, dan memiliki warna batu bata merah atau kemerahan.<sup>14</sup>

Lebih lanjut menurut Bapak Sokip, struktur fisik/bentuk batu bata di UD Berkah Jaya Jepara memiliki bentuk yang rapi dan rata, tidak ada retakan, dan warna merah yang merata.<sup>15</sup> Selain itu, UD Berkah Jaya Jepara juga memberikan jaminan perbaikan yaitu sebagai berikut:

---

<sup>13</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>14</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Zuri, Pembeli Batu Bata UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 21 Juni 2023

<sup>15</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

- 1) Untuk yang pertama, produkyaitu menerima layanan diluar jam operasional dengan bantuan media sosial.
- 2) Harga yaitu menambah variasi harga menjadi umum, langganan, luar kota jepara.
- 3) Promosi yaitu membuat iklan penjualan online, promosi penjualan produk, publisitas, penjualan pribadi.
- 4) Tempat yaitu penambahan langganan depot bangunan, pemberian syarat minimal pemesanan batu bata untuk di luar kota Jepara.<sup>16</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Wagiman selaku agen UD Berkah Jaya yang mengatakan:

Alasan saya memilih batu bata UD Berkah Jaya Jepara tidak batu bata dari Desa lainnya yaitu kebanyakan konsumen saya meminta batu bata dengan kualitas bagus, dan yang saya tau batu bata yang memiliki kualitas bagus memang dari sini.<sup>17</sup>

Selain kualitas dari batu bata, UD Berkah Jaya Jepara juga memberikan kemudahan di dalam harga dan juga sistem pembayaran. Apabila pembeli membeli dengan jumlah yang banyak maka pembeli akan diberikan potongan harga. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Sokip berikut:

Pembayaran pembeli batu bata dilakukan dengan cash, jika pembeli memerlukan batu bata dalam jumlah banyak maka akan mendapat potongan harga.<sup>18</sup>

Keunggulan lain yang dimiliki oleh batu

---

<sup>16</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>17</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Wagiman, Agen Batu Bata UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 23 Juni 2023

<sup>18</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

bata UD Berkah Jaya Jepara ini menurut pengakuan dari pembeli di antaranya:

- a. Harganya terjangkau sesuai dengan kualitas batu batanya.
- b. Pemilik batu bata UD Berkah Jaya Jepara disini jujur dengan produknya. Ada harga ada kualitas. Pemilik batu bata UD Berkah Jaya juga ramah, dan saya rasa jujur.<sup>19</sup>

Selain itu, menurut pengakuan dari Bapak Wagiman selaku agen UD Berkah Jaya Jepara potongan yang diberikan cukup lumayan. Hal ini sebagaimana yang disampaikan petikan wawancara berikut:

Setiap saya membeli 1000 batu bata maka kami akan diberikan potongan sebesar Rp 20.000,-. Saya sudah lama menjadi agen batu bata dari UD Berkah Jaya ini biasanya setiap bulannya saya membeli batu bata antara 5.000 – 10.000. Kepercayaan dari Bapak Sokip selaku pemilik UD Berkah Jaya juga sangat baik. Mulai pertama kami menjadi agen sekitar 6 tahun lebih saya tidak pernah ditipu oleh pemilik batu bata UD Berkah Jaya. Saya rasa mereka jujur dengan produk mereka. Ada harga ada kualitas.<sup>20</sup>

UD Berkah Jaya Jepara juga melakukan promosi produk batu bata melalui mulut ke mulut dan juga media online seperti internet maupun face book. Melalui kedua cara promosi ini dapat menarik minat dari pembeli sehingga pendapatan bersih dari UD Berkah Jaya Jepara ini setiap 25.000 batu bata yang terjual akan mendapatkan

---

<sup>19</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Zuri, Pembeli Batu Bata UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 21 Juni 2023

<sup>20</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Wagiman, Agen Batu Bata UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 23 Juni 2023

laba bersih sebesar Rp 4.000.000<sup>21</sup>.

Menurut hasil pengakuan dari Bapak Zuri selaku pembeli mengatakan bahwa harga penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara sesuai dengan kualitas produknya.

Saya rela untuk membayar dengan harga yang tinggi untuk membeli batu bata meraha dari UD Berkah Jaya ini dikarenakan produk yang ditawarkan benar-benar berkualitas.<sup>22</sup>

Adanya harga yang sesuai dengan kualitas menjadikan para pembeli untuk membeli batu bata produk UD Berkah Jaya Jepara ini. Volume penjualan batu bata di UD Berkah Jaya dalam satu tahun terakhir ini terus mengalami peningkatan. Ini dapat dilihat pada tabel data penjualan pada tahun 2022 – 2023 berikut:

Tabel 4.1  
Data Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya  
Jepara Tahun 2022-2023<sup>23</sup>

No.	Bulan	Volume Penjualan
1	Juli 2022	25.700
2	Agustus 2022	26.300
3	September 2022	26.350
4	Oktober 2022	27.460
5	November 2022	27.500
6	Desember 2022	27.100
	Januari 2023	28.100
	Februari 2023	28.750
	Maret 2023	29.100
	April 2023	29.600
	Mei 2023	29.800
	Juni 2023	30.600

<sup>21</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

<sup>22</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Zuri, Pembeli Batu Bata UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 21 Juni 2023

<sup>23</sup> Dokumen Data Penjualan Batu Bata UD Berkah Jaya Jepara Tahun 2022-2023, Dikutip 18 Juni 2023.

Berdasarkan dari tabel volume penjualan di atas dapat diketahui bahwa penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara mulai bulan Juli 2022 sampai dengan Juli 2023 terus mengalami peningkatan, meskipun pada bulan Desember 2022 mengalami penurunan sedikit. Pada bulan Juli 2022, batu bata yang terjual dalam satu bulan mencapai 25.700 biji. Kemudian meningkat pada bulan Agustus 2022 menjadi 26.300 biji dan meningkat lagi menjadi 26.350 pada bulan September 2022. Kemudian pada bulan Oktober 2022, penjualan batu bata di UD Berkah Jaya ini meningkat menjadi 27.460 biji dan meningkat lagi pada bulan November 2022 menjadi 27.500. Namun pada bulan Desember 2022 penjualan batu bata menurun sedikit dan menjadi 27.100.

Pada bulan Januari 2023 penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara meningkat lagi menjadi 28.100 biji dan pada bulan Februari 2023 meningkat lagi menjadi 28.750 biji. Kemudian pada bulan Maret 2023, penjualan batu bata di UD Berkah Jaya ini meningkat menjadi 29.100 biji dan meningkat lagi pada bulan April 2023 menjadi 29.600. Kemudian pada bulan Mei 2023, penjualan batu bata di UD Berkah Jaya ini meningkat menjadi 29.800 biji dan meningkat lagi pada bulan Juli 2023 menjadi 30.600.

### **3. Kendala Dalam Meningkatkan Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara**

Penjualan batu bata yang sudah dilakukan oleh UD Berkah Jepara bisa dikatakan berjalan dengan baik. Namun demikian masih ditemukan beberapa kendala dalam meningkatkan penjualan batu bata. Hujan merupakan salah satu kendala dalam pembuatan batu bata dan juga penjualannya. Secara rinci hasil wawancara dengan Bapak Sokip terdapat tiga kendala dalam

meningkatkan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara ini yaitu:<sup>24</sup>

a. Hujan

Pembuatan dan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya terkendala bila cuaca hujan, karena disini proses pengeringan batu bata di keringkan dengan tenaga tata surya (matahari) langsung. Jadi, jika cuaca kurang baik atau hujan maka pekerja tidak dapat memproduksi batu bata.

b. Ketersediaan stok batu bata merah

Kendala selanjutnya stok batu bata merah yang sangat mempengaruhi, karena jika stok batu bata tidak tersedia penjualanpun akan menurun. Stok batu bata pun terkendala karena faktor cuaca yang kurang baik yang menyebabkan produksi batu bata menjadi menurun.

c. Harga

Harga ini sangat berpengaruh, karena jika harga terlalu tinggi agen, pembeli maupun salespun enggan mengambil batu bata tersebut. Dari segi harga, UMKM bisa menentukan harga yang bisa mempengaruhi konsumen, karena disinilah kita bersaing harga dengan UMKM yang lain.

d. Pengrajin batu bata yang semakin bertambah

Pengrajin baru bata merah saat ini sudah mulai bertambah banyak seperti dari Desa Kembang Dukuhseti sehingga membutuhkan strategi agar penjualan batu bata tetap meningkat dengan tetap menjaga kualitas. Semakin berkualitas maka kepercayaan pembeli akan menjadi meningkat.

e. Adanya proyek di bidang bangunan

Proyek juga bisa mempengaruhi penjualan batu bata. Karena, jika proyek sepi penjualan

---

<sup>24</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

batu batapun akan menurun. Karena batu bata merupakan salah satu bahan material bangunan.

#### **4. Solusi Dalam Mengatasi Kendala Dalam Meningkatkan Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara**

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas dapat diketahui bahwa terdapat lima kendala dalam meningkatkan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara yaitu hujan, ketersediaan stok batu bata, harga, Pengrajin batu bata yang semakin bertambah dan adanya proyek di bidang bangunan. Menurut Bapak Sokip selaku pemilik UD Berkah Jaya Jepara kelima kendala tersebut dapat dilakukan solusi dalam mengatasi kendala tersebut yaitu:<sup>25</sup>

- a. Tetap menjaga kualitas batu bata, karena batubata dari UD Berkah Jaya sudah memiliki citra nama sebagai sentra industri batu bata kualitas terbaik.

Melihat strategi pemasaran pengrajin batu bata dari Desa Kembang Dukuhseti yang menurunkan harga, UD Berkah Jaya Jepara tidak tertarik untuk melakukan hal serupa. Ini dikarenakan dari kalkulasi bahan baku dan juga tenaga yang kami keluarkan juga sudah mahal. UD Berkah Jaya menyakini dengan hasil produksi batu bata yang mengutamakan kualitas. Jika pengrajin batu bata dari Desa Kembang Dukuhseti mematok harga murah tapi kualitas batu batanya di bawah kami sehingga pelanggan masih tetap membeli batu bata di UD Berkah Jaya ini.

- b. Mengedepankan loyalitas terhadap konsumen Menurut pengakuan dari Bapak Sokip, konsumen adalah ibarat raja sehingga perlu

---

<sup>25</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sokip, Pemilik UD Berkah Jaya Jepara pada Tanggal 17 Juni 2023

untuk dihormati. Loyalitas terhadap konsumen sangat diperlukan dalam rangka menjalin kepercayaan. Loyalitas yang diberikan pemilik terhadap konsumen UD Berkah Jaya ini seperti: gratis pengiriman untuk wilayah sekitar Jepara dan Pati. Potongan harga pembelian dengan pembelian batu bata dalam jumlah yang besar dan juga memberikan diskon kepada pelanggan setia.

- c. Mengedepankan sikap ramah dan jujur  
Pemilik UD Berkah Jaya Jepara selalu mengedepankan sikap ramah terhadap semua pembeli. Pembeli diberikan kebebasan untuk melihat-lihat terlebih dahulu batu bata merah yang dijual di UD Berkah Jaya ini kemudian pembeli juga diberikan kesempatan untuk bertanya dan dijawab oleh pemilik dengan bahasa yang santun. Pemilik juga selalu mengedepankan sikap jujur terhadap calon pembeli. Kalau memang barangnya bagus ya dikatakan bahwa barang tersebut adalah bagus.

## **B. Pembahasan**

### **1. Kualitas Produk dan Ragam Harga Dalam Meningkatkan Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara**

Kualitas produk dan ragam harga merupakan elemen yang menentukan minat dari calon pembeli untuk memutuskan membeli atau tidak. Hal ini juga berlaku pada penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara yang memerlukan kualitas produk yang baik dan juga harga yang terjangkau pembeli sesuai dengan kualitas produk batu bata yang dihasilkan.

Penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara ini terus mengalami peningkatan. Ini dikarenakan kualitas batu bata yang diproduksi oleh UD Berkah Jaya memiliki keunggulan dibandingkan dengan produksi pengrajin lainnya. Dari segi keunggulan dan kualitas batu



bata dari UD Berkah Jaya memiliki ukuran lebih besar, tidak mudah patah, kokoh, cetakan mulus, seragam dalam ukuran dengan sudut tajam dan tepi yang rata, dan memiliki warna batu bata merah atau kemerahan, harganya terjangkau sesuai dengan kualitas batu batanya serta pemilik batu bata UD Berkah Jaya Jepara yang jujur dengan produknya. Ada harga ada kualitas. Pemilik batu bata UD Berkah Jaya juga ramah, dan saya rasa jujur.

Kualitas produk Batu Bata UD Berkah Jaya di antaranya yaitu:

- a. Bebas cacat. Syarat kelayakan batu bata adalah bebas dari cacat, patah, benjolan, dan tidak pecah saat diangkut maupun diturunkan.
- b. Memiliki suara keras bila diketuk. Batu bata yang berkualitas baik adalah dengan mendengarkan bunyi benturannya. Batu bata dari UD berkah jaya ketika saya mengetukkan dua buah batu bata lalu terdengar suara yang keras atau nyaring seperti besi, itu menandakan bahwa kualitasnya baik.
- c. Seragam dalam ukuran dengan sudut tajam dan tepi yang rata. Batu bata yang berkualitas seperti di UD Berkah Jaya memiliki ukuran yang seragam dengan sudut tajam dan tepi yang rata, sehingga proses pemasangannya tidak sulit. Keseragaman ukuran batu bata juga akan menjadikan bangunan atau dinding yang dibangun
- d. Warna batu bata merah atau kemerahan. UD Berkah Jaya memiliki Batu bata yang berkualitas baik memiliki warna merah cerah. Tapi, batu bata berkualitas jelek memiliki warna merah kehitam-hitaman. Untuk memastikannya dengan baik, saya melakukan pengecekan dengan cara mematahkan batu bata, kemudian dilihat warna pada bagian patahan tersebut. Batu bata Berkualitas baik

memiliki warna yang merata hingga kebagian tengahnya. Warna merah yang merata menandakan proses pembakaran yang sempurna sehingga menghasilkan batu bata berkualitas baik.

Kualitas produk penting dalam meningkatkan penjualan, artinya jika kualitas produk semakin tinggi akan meningkatkan tingginya penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas dalam suatu produk dapat menarik minat beli konsumen karena kualitas yang berpusat konsumen adalah keseluruhan fitur dan sifat produk yang berpengaruh pada kemampuan untuk menarik perhatian dan memuaskan kebutuhan konsumen. Kita dapat mengatakan bahwa perusahaan dapat menghasilkan dan menjual kualitas yang baik apabila produk memenuhi atau melebihi harapan konsumen, untuk itu perusahaan harus berupaya.

Hal ini sesuai dengan dengan jurnal penelitian yang ditulis oleh Agustina dan Sunrowiyati bahwa menghasilkan produk yang berkualitas tinggi untuk menarik konsumen agar melakukan pembelian dengan begitu dapat dipercaya penjualan akan ikut meningkat. Dapat dijelaskan semakin tinggi kualitas yang ada dalam suatu produk maka minat beli konsumen akan semakin tinggi bahkan bisa menimbulkan loyalitas konsumen terhadap produk tersebut dan itu akan membuat penjualan akan mengalami peningkatan.<sup>26</sup>

Jurnal yang ditulis oleh juga menyatakan bahwa agar dapat bersaing dan berkembang perusahaan dituntut untuk mampu memberikan produk yang berkualitas agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan produk dan jasa yang tidak memenuhi kualitas maka akan dengan

---

<sup>26</sup> Agustina dan Sunrowiyati,

sangat mudah ditinggalkan pelanggan dan beralih ke pesaing lain. Untuk menghindari hal tersebut tentunya akan mengutamakan perluasan produk dan kualitas produk yang berorientasi pada keputusan pembelian.<sup>27</sup>

Ragam Harga mempunyai keterlibatan penting dalam meningkatkan penjualan. Harga digunakan konsumen untuk menentukan suatu produk bilamana harga dihubungkan dengan manfaat atas suatu barang yang digunakan. Dilhat dari penetapan harga yang ditawarkan UD Berkah Jaya tidak sesuai dengan kualitas yang ada dalam produk dan harga yang lebih tinggi dari pesaing dengan produk yang sejenis, hal ini karena UD Berkah Jaya kurang memperhatikan persaingan yang terjadi pada pasar dan hal ini mengakibatkan penjualan menjadi turun. Upaya yang dapat dilakukan oleh UD Berkah Jaya yaitu dengan menurunkan harga pasar dan menyesuaikannya dengan kualitas yang ada dalam produk. Dengan kata lain harga yang dapat dijangkau oleh konsumen menjadi daya tarik konsumen untuk membeli produk tersebut dan hal ini mengakibatkan peningkatan pada penjualan.

Kualitas produk dan Ragam Harga bersama-sama mempengaruhi peningkatan penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baiknya kualitas produk Batu Bata akan meningkatkan harga dan harga pada akhirnya akan meningkatkan penjualan, maka untuk itu UD Berkah Jaya harus berupaya mempertahankan dan meningkatkan keunggulan kualitas produk yang terdapat pada kualitas bahan bakunya, sehingga menjadi daya tarik

---

<sup>27</sup> Eva Agustina, "Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Percetakan Aneka Jaya Pematangsiantar", *Maker: Jurnal Manajemen*, Vol. 5, No. 1, Juni 2019, 42.

produk dengan kualitas yang baik, serta memperhatikan keterjangkauan harga dalam rangka meningkatkan penjualan.

## **2. Kendala Dalam Meningkatkan Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara**

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas dapat diketahui bahwa terdapat lima kendala dalam meningkatkan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara yaitu hujan, ketersediaan stok batu bata, harga, Pengrajin batu bata yang semakin bertambah dan adanya proyek di bidang bangunan.

Pembuatan batu bata yang memerlukan proses pengeringan setelah dicetak tentu memerlukan adanya sinar matahari yang cukup. Ketika musim penghujan cahaya matahari sulit untuk didapatkan sehingga para pengrajin batu bata mengalami kesulitan pengeringan batu bata. Pengeringan atau penjemuran batu bata pada saat musim kemarau membutuhkan waktu sekitar 2 minggu, namun jika musim kemarau waktu pengeringan membutuhkan waktu dua kali lipat bisa mencapai 1 bulan baru kering. Hal ini tentunya bagi pengrajin batu bata merupakan suatu kendala yang dapat berakibat menurunnya jumlah produksi dari pengrajin tersebut dan meningkatkan biaya produksi. Apabila biaya produksi meningkat tentu akan berakibat pada menurunnya jumlah penjualan. Seharusnya yang bagi pengrajin biaya produksi harus ditekan menjadi lebih kecil sehingga harga yang ditawarkan menjadi rendah dan menjadikan volume penjualan menjadi meningkat.

Swastha dan Irawan menyatakan bahwa biaya produksi yang lebih rendah dapat meningkatkan volume penjualan. Dan seiring dengan peningkatan volume penjualan, demikian juga anggaran masa depan. Dengan biaya produksi yang terkendali, tentunya kami mampu menghasilkan produk unggulan dengan kualitas

produk yang kompetitif dan harga jual yang kompetitif untuk mempertahankan atau memperluas pangsa pasar kami, yang diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan.<sup>28</sup>

Selain itu, ketika jumlah produk atau stok batu bata menurun dan permintaan yang meningkat menjadi harga batu bata menjadi meningkat. Harga yang meningkat akan menyebabkan jumlah penjualan menjadi menurun sehingga para pengrajin harus benar-benar pandai untuk tetap menjaga kualitas batu bata agar harga yang meningkat tetap dibeli oleh para konsumen. Berapapun besar harganya ketika produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik tentu para pembeli akan tetap membeli produk tersebut termasuk produk batu bata.

Begitu juga dengan adanya proyek pembangunan fisik akan turut mempengaruhi volume penjualan batu bata. Batu bata yang merupakan bahan baku dari bangunan sangat diperlukan untuk membangun sebuah proyek fisik seperti perumahan, perkantoran, maupun sarana dan prasarana lainnya terutama di desa-desa. Bangunan yang berada di daerah pedesaan sampai saat ini masih banyak yang menggunakan batu bata sebagai bahan baku untuk membuat dinding rumah warga. Namun ketika proyek bangunan agak berkurang bahkan tidak ada maka akan menyebabkan penjualan batu bata juga ikut mengalami penurunan. Penurunan penjualan yang terjadi tentunya akan mempengaruhi omzet yang diperoleh oleh para pengrajin termasuk UD Berkah Jaya Jepara.

---

<sup>28</sup> Andi Azizah Nur Fitriah, *Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik di Kota Makasar*, Jurusan Sosial Ekonomi Peterenakan Fakultas Peternakan Universitas Hasanudin Makasar, 2013, 36.

### 3. Solusi Dalam Mengatasi Kendala Dalam Meningkatkan Penjualan Batu Bata di UD Berkah Jaya Jepara

Upaya peningkatan penjualan produk batu bata bagi pemilik usaha dagang dapat dilakukan melalui berbagai cara. Pemilik UD Berkah Jaya Jepara menetapkan harga batu bata kepada pembeli sesuai dengan kualitas, selalu mengedepan sikap ramah terhadap semua pembeli. Pembeli diberikan kebebasan untuk melihat-lihat terlebih dahulu batu bata merah yang dijual di UD Berkah Jaya ini kemudian pembeli juga diberikan kesempatan untuk bertanya dan dijawab oleh pemilik dengan bahasa yang santun. Pemilik juga selalu mengedepankan sikap jujur terhadap calon pembeli. Kalau memang barangnya bagus ya dikatakan bahwa barang tersebut adalah bagus.

Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, perniagaan atau jual beli, dan didalamnya juga termasuk bisnis. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan/bisnis secara Islami, dituntut menggunakan tata cara khusus. Terdapat aturan utamanya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha di bidang bisnis agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat. Aturan main bisnis Islam, menjelaskan berbagai etika yang harus dilakukan oleh pebisnis Muslim dalam melaksanakan usahanya. Adapun etika perdagangan Islam dalam meneladani bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah SAW antara lain yaitu: jujur, amanah, tidak menipu, menepati janji, murah hati dan tidak melupakan akhirat.<sup>29</sup>

Sopan santun perlu dilakukan terhadap calon pembeli untuk mendapatkan simpati dan

---

<sup>29</sup> Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2009), 153-163.

daya tarik langganan. Pedagang harus dengan sabar dan penuh keramahan dalam menghadapi mereka. Dengan sikap ramah tamah tersebut berarti calon pembeli telah mendapat pelayanan yang baik, dan menjadi bagian dari promosi dagang yang dilaksanakan sehingga mitra dagang akan semakin tertarik. Sikap sopan santun terhadap para langganan pasti mendatangkan berkah, baik dalam bentuk fisik berupa keuntungan duniawi, maupun dalam bentuk, moril berupa keuntungan ukhrowi, termasuk memelihara hubungan persaudaraan yang banyak dianjurkan dalam muamalah, bahkan bernilai ibadah disisi Allah SWT. Bukankah senyuman itu adalah bagian dari sopan santun dan dapat bernilai sedekah.

Menurut ajaran Islam, barang kalau disifatkan tidak sama dengan yang sebenarnya, maka itu termasuk bohong. Sedangkan apabila barang tersebut dipuji menurut yang sebenarnya, maka itu termasuk kata-kata dan akan diperkirakan(dihisab) terhadap tiap-tiap kalimat yang diucapkannya, Allah SWT berfirman:

مَا يَلْفِظُ مِنْ قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَتِيدٌ

Artinya: “Tiada suatu perkataan yang diucapkan manusia, melainkan di dekatnya ada pengawas, siap sedia (mencatatnya).<sup>30</sup>  
(Q.S Qaf:18)

Selanjutnya sebagaimana yang telah diketahui bahwa selama ini masyarakat telah memasarkan produk hanya menggunakan cara tradisional, maka saat ini diberikan pengetahuan bagaimana cara efektif agar produk batu bata dapat meningkat penjualannya. Pada dasarnya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi

<sup>30</sup> Q.S. Qaf (50): 18.

kegiatan penjualan yaitu kemampuan serta keadaan penjual. Diperlukan kemampuan penjual untuk meyakinkan para pembelinya agar target penjualan yang diinginkan dapat tercapai. Oleh karena itu, penjual pun harus dapat menelaah apa saja persoalan utama yang dapat mempengaruhi, yaitu ciri khas dan karakteristik produk yang nantinya dijual, jenis batu bata, spesifikasi, harga batu bata (memberikan potongan harga atau tempo pembayaran untuk pelanggan tetap), memberikan hal yang berhubungan dengan syarat-syarat penjualan seperti pengantaran, pelayanan setelah penjualan, garansi dan lain-lain. Dalam menganalisis keadaan pasar, haruslah memperhatikan sasaran penjualan dan hal berkaitan dengan pembeli. Dengan memperhatikan beberapa hal tersebut di atas, bagian terpenting tentunya dalam hal pemasaran. Dengan promosi yang baik akan mendapatkan nilai tambah yang lebih tinggi, hal ini harus dibarengi dengan pemasaran yang baik. Pemasaran hasil produksi berupa batu bata yaitu kegiatan usaha penjualan produk yang berupa batu bata sesuai dengan yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen, dengan tujuan kepuasan konsumen terhadap produk yang dijual.

Pemasaran menjadi kunci utama dalam usaha peningkatan penjualan. Tantangan yang paling besar adalah banyaknya perbedaan harga antara produk yang satu dengan lainnya. Itulah sebabnya maka produsen harus jeli dalam masalah ini. Memberikan harga yang lebih murah, memberikan potongan harga, atau memberikan keuntungan tambahan lainnya dapat dilakukan agar calon pembeli tertarik untuk membeli produk batu bata desa Kuto sari. Hal lain bisa adalah melakukan kerja sama dengan toko-toko bangunan di berbagai daerah terutama wilayah ogan komering ulu timur. Hal lain dapat



dilakukan dengan gencar promosi di media sosial, iklan di berbagai group penjualan online dengan menampilkan foto-foto batu bata yang menarik. Saat ini medsos menguasai hampir seluruh kehidupan di setiap lapisan masyarakat.

Pada Era Milenial saat ini sistem belanja yang paling digemari adalah belanja melalui Online oleh sebab itulah pemasaran batu bata dengan sistem online sangat tepat. Apalagi di Desa Ujungwatu internet sudah berjalan dengan baik. Diharapkan pemasaran lewat online dapat meningkatkan penjualan batu bata, karena dengan melalui media online akan lebih meluas cakupan wilayah pemasaran.

### C. Temuan Penelitian

Temuan peneliti dalam melaksanakan penelitian dapat disajikan dalam tabel berikut:

**Tabel 4.1**

#### **Temuan Penelitian**

No	Aspek	Temuan
1	Kualitas Produk UD Berkah Jaya Jepara	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bebas cacat, yaitu batu bata UD Berkah Jaya ukuran lebih besar, tidak mudah patah, dan kokoh.</li> <li>▪ Memiliki suara keras bila diketuk. Batu bata dari UD berkah jaya ketika saya mengetukkan dua buah batu bata lalu terdengar suara yang keras atau nyaring seperti besi, itu menandakan bahwa kualitasnya baik.</li> <li>▪ Seragam dalam ukuran dengan sudut tajam dan tepi yang rata. Batu bata yang berkualitas seperti di UD Berkah Jaya memiliki ukuran yang seragam</li> </ul>

		<p>dengan sudut tahan dan tepi yang rata, sehingga proses pemasangannya tidak sulit. Keseragaman ukuran batu bata juga akan menjadikan bangunan atau dinding yang dibangun</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Warna batu bata UD Berkah Jaya merah atau kemerahan. Ini menandakan batu bata yang berkualitas baik memiliki warna merah cerah. Tapi, batu bata berkualitas jelek memiliki warna merah kehitam-hitaman. Untuk memastikannya dengan baik, saya melakukan pengecekan dengan cara mematahkan batu bata, kemudian dilihat warna pada bagian patahan tersebut. Batu bata Berkualitas baik memiliki warna yang merah merata hingga kebagian tengahnya. Warna merah yang merata menandakan proses pembakaran yang sempurna sehingga menghasilkan batu bata berkualitas baik.</li> </ul>
2	Ragam Harga	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Harganya terjangkau sesuai dengan kualitas batu batanya.</li> <li>▪ Pembayaran pembeli batu bata dilakukan dengan cash.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pembeli yang membeli batu bata dalam jumlah banyak maka akan mendapat potongan harga</li> </ul>
3	Volume Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dijual melalui agen. agen batu bata dari UD Berkah Jaya ini biasanya setiap bulannya bisa membeli batu bata antara 5.000 – 10.000</li> <li>▪ Dijual langsung kepada konsumen</li> <li>▪ UD Berkah Jaya Jepara ini setiap 25.000 batu bata yang terjual akan mendapatkan laba bersih sebesar Rp 4.000.000’ -</li> <li>▪ Rata-rata volume penjualan dalam setahun terakhir ini mencapai 25.000 sampai dengan 30.000 biji</li> </ul>

Berdasarkan dari temuan di atas dapat diketahui bahwa kualitas produk yang dihasilkan dari UD Berkah Jaya Jepara ukuran lebih besar, tidak mudah patah, dan kokoh. Inilah yang membedakan kualitas produk batu bata yang dimiliki oleh UD Berkah Jaya Jepara dengan usaha batu bata yang berada di wilayah sekitarnya. Ukuran batu bata yang lebih besar menjadikan daya tarik bagi konsumen untuk membeli batu bata produk di UD Berkah Jaya Jepara. Dengan ukuran batu bata yang besar tentunya akan menjadikan pembeli lebih cepat dalam pemasangannya sehingga lebih efisien dalam biaya tukang. Ukuran batu bata yang lebih besar juga akan mampu bersaing dengan produk batako atau harbel yang marak di pasaran. Apabila produk mampu bersaing dengan produk yang sejenis maka pengusaha

akan dapat bertahan dan mendapatkan pemasukan yang lebih meningkat.

Selain itu, dari hasil temuan juga diketahui bahwa UD Berkah Jaya Jepara menjual secara langsung produk batu bata yang dihasilkan sehingga harganya terjangkau oleh pembeli. Hal ini berbeda dengan usaha batu bata yang lainnya yang lebih banyak dipasarkan lewat agen-agen atau toko bangunan. UD Berkah Jaya Jepara juga lebih mengutamakan sistem kekeluargaan dan jalinan kepercayaan sehingga para pembeli yakin ketika membeli batu bata di UD Berkah Jaya Jepara, karena apa yang disampaikan oleh pemilik UD Berkah Jaya Jepara sesuai dengan kenyataannya. Hal inilah yang membedakan dari sisi pelayanan dengan usaha dagang yang lain di sekitarnya.

