

**STRATEGI UNTUK MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN
PENDAPATAN UMKM ROTAN DI DESA TRANGSAN KECAMATAN
GATAK KABUPATEN SUKOHARJO**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-tugas dan Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh :
Agustin Setyo Budi
19210133

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
TAHUN 2023**

**STRATEGI UNTUK MEMPERTAHAKAN DAN MENINGKATKAN
PENDAPATAN UMKM ROTAN DI DESA TRANGSAN KECAMATAN
GATAK KABUPATEN SUKOHARJO**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-tugas dan Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh :
Agustin Setyo Budi
19210133

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
TAHUN 2023**

HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Agustin Setyo Budi
NIM : 19210133
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Strategi Untuk Mempertahankan dan Meningkatkan
Pendapatan UMKM Rotan di Desa TrangsaN Kecamatan Gatak
Kabupaten Sukoharjo

Disetujui dan disahkan:

Hari : Senin

Tanggal : 10 April 2023

Pembimbing,



ARIF NUGROHO RACHMAN.,S.E.,M.M

NIDN. 0607098403

Mengetahui,

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



ASTUNING SAHARSINI.,S.E., M.Acc

NIDN. 0606129102

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Agustin Setyo Budi
NIM : 19210133
Program Studi : SI Akuntansi
Judul : Strategi Untuk Mempertahankan dan Meningkatkan
Pendapatan UMKM Rotan di Desa TrangsaN Kecamatan
Gatak Kabupaten Sukoharjo

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di hadapan tim penguji Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta dan diterima untuk memenuhi Gelar Sarjana Akuntansi,

Pada Hari : Jum'at
Tanggal : 09 - Juni - 2023

Tim Penguji
Ketua : Dr. Rosita, S.E. M.M. Ak, CA ()
Anggota : Arif Nugroho Rachman, S.E., M.M. ()

Mengetahui,

Kepala Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta



Dr. Budi Istianto S.E., M.M., M.H

NIDN. 0625127401

Pernyataan Keaslian Skripsi

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul:

**STRATEGI UNTUK MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN
PENDAPATAN UMKM ROTAN DI DESA TRANGSAN KECAMATAN
GATAK KABUPATEN SUKOHARJO**

Tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi lain dan tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Apabila di kemudian hari saya terbukti melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh perguruan tinggi batal saya terima.

Sukoharjo, 08 Juni2023

Yang memberi Pernyataan



SEPLUH RIBU RUPIAH
1000
METERAI TEMPEL
59478AKX295308179

Agustin Setyo Budi

MOTTO

“Jangan pergi mengikuti kemana jalan akan berujung. Buat jalanmu sendiri dan tinggalkan jejak.”

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk Kedua Orang Tua saya, Saudara serta Keluarga besar saya dan juga kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim.

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas Ridho-Nya saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Judul skripsi yang saya ajukan adalah **“STRATEGI UNTUK MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM ROTAN DI DESA TRANGSAN KECAMATAN GATAK KABUPATEN SUKOHARJO”**

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk dapat mencapai Gelar Sarjana pada Program Studi Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Tidak dapat disangkal bahwa butuh usaha keras dalam penyelesaian pekerjaan skripsi ini. Namun karya ini tidak akan selesai tanpa orang-orang tercinta di sekeliling saya yang membantu dan mendukung saya. Terima kasih saya sampaikan kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto. S.E., M.M.,M.H selaku Ketua STIE Surakarta.
2. Ibu Astuning Saharsini. S.E.,M.Acc selaku Kepala Prodi Akuntansi di STIE Surakarta.
3. Bapak Arif Nugroho Rachman. S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, saran serta dorongan yang sangat berarti bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini dan berbagai pengalaman kepada penulis.
4. Ibu Arif Farida S.E., M.A. selaku dosen Pembimbing Akademik.
5. Segenap Dosen Akuntansi yang telah mendidik dan memberikan Ilmu selama kuliah dan seluruh staff yang selalu sabar dalam melayani segala administrasi selama proses ini.
6. Bapak Mujiman selaku Kepala Desa di Trangsan yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian di Sentra Industri Rotan Trangsan.
7. Bapak Agung Triyanto S.T selaku Sekretaris Desa di Trangsan yang telah memberikan waktu dan informasi yang saya butuhkan untuk penulisan skripsi ini.

8. Seluruh anggota UMKM di Rotan Trangsan yang telah membantu saya untuk mendapatkan informasi yang saya butuhkan, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
9. Semua anggota keluarga, sahabat, teman-teman penulis yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
10. Keluarga besar saya trimakasih atas segala doa dan dukungan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan harapan memberikan semangat yang baik selama mengikuti perkuliahan maupun dalam penyusunan skripsi.

Akhir kata penulis menyadari bahwa tidak ada yang sempurna, penulis masih melakukan kesalahan dalam penyusunan skripsi. Oleh karena itu, penulis meminta maaf atas kesalahan yang dilakukan penulis. Peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat dijadikan referensi demi pengembangan ke arah yang lebih baik. Semoga Allah Swt. senantiasa melimpahkan rahmat dan rida-Nya kepada kita semua.

Sukoharjo, 08 Juni 2023

Agustin Setyo Budi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL...	i
JUDUL DALAM	ii
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	.xi
DAFTAR GAMBAR ..	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Teori Yang Relevan	11
1. Teori Legitimasi	11
2. Teori Sinyal.....	11
3. Pendapatan	13
4. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah	27
5. Kerajinan Anyaman Rotan.....	31
6. Strategi Mempertahankan Usaha	38

7. Pengembangan Usaha	40
8. Definisi Covid-19.....	47
B. Penelitian Terdahulu	48
C. Kerangka Pikir.....	50
D. Triangulasi	51
E. Informan	55
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Objek Penelitian	57
B. Jenis Penelitian.....	57
C. Jenis Data dan Sumber Data.....	58
D. Teknik Pengumpulan Data	59
E. Teknik Analisis Data	66
F. Metode Pengolahan Data	69
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Objek Penelitian.....	70
B. Identitas Informan	73
C. Jadwal Penelitian	74
D. Analisis Data dan Pembahasan	75
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	87
DAFTAR LAMPIRAN.....	90

Daftar Tabel

Tabel 1 Penelitian Terdahulu	49
Tabel 2 Identitas Informan.....	74
Tabel 3 Jadwal Penelitian.....	75
Tabel 4 Hasil wawancara SPJ dan SNT tentang Eksistensi UMKM Rotan di Desa Trangsan.....	76
Tabel 5 Hasil wawancara dengan AWB tentang Strategi Bertahan selama Pandemi	77
Tabel 6 Hasil Wawancara SJT tentang Peningkatan Pendapatan UMKM Rotan Desa Trangsan	77
Tabel 7 Hasil wawancara AGT tentang Faktor Pendapatan Rotan di Desa Trangsan	78

Daftar Gambar

Gambar 1 Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	16
Gambar 2 Kerangka Pikir	52
Gambar 3 Jenis-Jenis Triangulasi	53
Gambar 4 Jenis-jenis Informan	57
Gambar 5 Teknik Pengumpulan Data	61
Gambar 6 Wawancara	63
Gambar 7 Teknik Analisis Data	68

Daftar Lampiran

- Lampiran 1 Wawancara dengan Bapak Suparji
- Lampiran 2 Wawancara dengan Bapak Sunarto
- Lampiran 3 Hasil Wawancara dengan Bapak Suparji dan Bapak Sunarto
- Lampiran 4 Wawancara dengan Bapak Sarjito
- Lampiran 5 Hasil Wawancara dengan Bapak Sarjito
- Lampiran 6 Wawancara dengan Bapak Andi Wibowo
- Lampiran 7 Hasil Wawancara dengan Bapak Andi Wibowo
- Lampiran 8 Wawancara dengan Bapak Agung Triyanto
- Lampiran 9 Hasil Wawancara dengan Bapak Agung Triyanto
- Lampiran 10 Wawancara dengan Bapak Kasih Agung
- Lampiran 11 Hasil Wawancara dengan Bapak Kasih Agung

STRATEGI UNTUK MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM ROTAN DI DESA TRANGSAN KECAMATAN GATAK KABUPATEN SUKOHARJO

Agustin Setyo Budi
19.21.0133

ABSTRAK

Pandemic covid-19 memberikan dampak yang luar biasa terhadap berbagai sector, khususnya pada sector perekonomian, dimana keberadaan UMKM yang peranannya memberikan dampak yang cukup besar terhadap kemajuan perekonomian juga tidak lepas terdampak dari wabah covid-19, pada penelitian ini melihat sejauh mana urgensi untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan untuk keberlangsungan UMKM di Desa Trangsan Kecamatan Gatak ditengan pandemic covid-19. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana eksistensi UMKM kerajinan anyaman rotan selama masa pandemi di Desa Trangsan, mengetahui strategi-strategi yang mempengaruhi UMKM kerajinan anyaman rotan untuk tetap bertahan selama pandemic di Desa Trangsan, mengetahui bagaimana strategi yang digunakan untuk meningkatkan pendapatan usaha pengrajin Rotan di Desa. Trangsan, mengetahui faktor yang mempengaruhi pendapatan pengrajin Rotan di Desa Trangsan. Informan yang digunakan dalam penelitian ini ada 6 orang. Teknik pengumpulan data melalui metode wawancara dan juga dokumentasi. Teknik analisis pada data penelitian ini adalah Reduksi data, display data dan juga penarikan kesimpulan.

Penelitian ini membuktikan bahwa mengikuti acara pameran ataupun festival yang selalu diadakan setiap tahunnya memberikan dampak positif ditengah pandemic covid-19 pada ketahanan perekonomian di Desa Trangsan dengan tetap melakukan proses produksi dan distribusi barang kepada konsumen namun tetap mematuhi aturan *Social Distancing* . Strategi bertahan yang dilakukan yaitu Menentukan harga sesuai dengan kualitas produk, meminimalisir pengeluaran. Kemudian untuk strategi meningkatkan pendapatannya yaitu Mengikuti Acara Pameran ataupun Festival, membangun relasi antar Sesama Pengusaha, dan juga menggunakan social media untuk memasarkan produk. Faktor yang mempengaruhi pendapatan antara lain Order/pesanan, Sumber Daya Manusia, dan Bahan baku.

**STRATEGY TO MAINTAIN AND INCREASE THE INCOME OF RATTAN
UMKM IN TRANGSAN VILLAGE GATAK SUBDISTRICT SUKOHARJO
REGENCY**

Agustin Setyo Budi
19.21.0133

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has had an extraordinary impact on various sectors, especially in the economic sector, where the existence of UMKM whose role has a sizeable impact on economic progress cannot be separated from the impact of the Covid-19 outbreak. and increasing income for the sustainability of UMKM in Trangsan Village, Gatak District amid the co-19 pandemic. This research is a descriptive qualitative research, this study aims to find out how the existence of rattan woven craft UMKM during the pandemic in Trangsan Village, find out the strategies that influence rattan woven craft UMKM to survive during the pandemic in Trangsan Village, find out what strategies are used to increase the income of rattan craftsmen in the village. Trangsan, knowing the factors that influence the income of rattan craftsmen in Trangsan Village. There were 6 informants used in this study. Data collection techniques through interviews and documentation. The analysis technique for this research data is data reduction, data display and also drawing conclusions.

This research proves that participating in exhibitions or festivals which are held every year has a positive impact amid the Covid-19 pandemic on economic resilience in Trangsan Village by continuing to carry out the process of production and distribution of goods to consumers but still complying with Social Distancing rules. The survival strategy is to determine the price according to the quality of the product, minimizing expenses. Then for strategies to increase their income, namely participating in exhibitions or festivals, building relationships between fellow entrepreneurs, and also using social media to market products. Factors affecting revenue include orders, human resources and raw materials.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kelompok industri pengolahan kayu hulu dan kelompok industri pengolahan kayu hilir adalah dua kategori usaha pengolahan kayu. Bisnis pengolahan kayu utama, yang mengubah kayu gelondongan menjadi sortimen kayu yang berbeda, adalah bagian dari kelompok industri pengolahan kayu hulu. Industri pengolahan kayu hilir menciptakan berbagai barang kayu, seperti pasak kayu, cetakan, pintu, jendela, lantai kayu, dan sebagainya. Produk rotan dari Indonesia diekspor ke sejumlah negara, termasuk Amerika Serikat, Eropa, dan Jepang..

Indonesia merupakan negara pengeksport furniture terbesar ke 8 untuk Amerika Serikat. Total ekspor furniture Indonesia ke Amerika Serikat pada tahun 2019 bahkan tercatat mencapai US \$ 1,04 miliar atau setara dengan Rp 14,718 triliun. Ekspor produk furniture periode Januari hingga Mei 2020 justru meningkat secara signifikan sebesar 5,13 persen, yang awalnya US \$ 384,82 juta atau setara dengan Rp 5,445 triliun menjadi US \$ 582,11 juta atau setara dengan 8,238 triliun.

Kanada merupakan pasar potensial bagi sektor furnitur Indonesia, namun untuk saat ini, masih terhambat oleh tingginya harga dan kekurangan kontainer akibat pandemi. Setelah pandemi Covid-19 berlalu, menurut Sinthusan Sivagnanam, CEO Avatica Corporation, sebuah perusahaan Kanada dengan saham di industri manufaktur furnitur kayu Jepara, Solo, dan

Yogyakarta, furnitur kayu akan menjadi salah satu produk yang booming di pasar Kanada dan AS. Menurut siaran pers KJRI Toronto pada Sabtu (6/12/2021), "Ekspor furnitur Indonesia terus menghadapi berbagai kendala, termasuk kelangkaan kontainer dan harga kontainer yang naik 10 kali lipat selama pandemi. Pemerintah perlu menangani masalah ini.

Dengan berpartisipasi dalam pameran internasional Spoga + Gafa 2019, yang berlangsung dari 1-3 September 2019, di Kölnmesse, kota Cologne, Indonesia memaksimalkan kemungkinan untuk mengeksport barang-barang furnitur ke Jerman. Menurut Toferry P. Soetikno, Konsul Jenderal Indonesia di Frankfurt, Konsul Jenderal Indonesia Frankfurt menghadiri pameran untuk membantu 18 perusahaan Indonesia yang berpartisipasi. "Acara tahunan Spoga+Gafa adalah kesempatan besar untuk mengiklankan produk furnitur Indonesia, tidak hanya untuk pasar Jerman tetapi juga untuk pasar internasional dari berbagai negara, termasuk daratan Eropa dan Amerika serta Timur Tengah. Toferry P. Soetikno menyatakan dalam siaran pers pada hari Kamis, 9 Mei 2019, bahwa barang-barang furnitur Indonesia berpotensi mendominasi pasar global.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) selama ini dapat terbukti sebagai kutup pengaman dimasa krisis, melalui penciptaan lapangan kerja dan nilai tambah, keberhasilan dalam meningkatkan usaha mikro kecil menengah berarti memperkuat bisnis di masyarakat.

Dampak kenaikan harga bahan baku rotan tersebut sangat berpengaruh pada semua tingkatan pengrajin rotan baik kelas bawah, menengah, maupun

besar. Kendala yang dihadapi yaitu pada saat pandemi Covid-19. Kementerian Perindustrian mencatat imbas krisis virus corona atau Covid-19 dalam kegiatan ekspor industri kecil menengah (IKM) furnitur dan kerajinan terpangkas sekitar 3% -5%. Direktur Jenderal Industri Kecil Menengah dan Aneka (IKMA) Kemenperin Gati Wibawaningsih menyebut tak hanya pembatalan order tetapi ada juga terjadi penangguhan pembelian hingga 70%. Untuk itu, sebagai salah satu upaya pemerintah akan menugaskan petugas Pusat Promosi Perdagangan Indonesia (Indonesian Trade Promotion Center/ITPC) dan perdagangan untuk memberikan pengumuman kepada para pembeli yang mengimpor *furniture* dan *craft* dari Indonesia agar ordernya tidak dibatalkan. "Kondisi saat ini di tengah pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) di sejumlah wilayah, kami akan mengawal pelaku IKM furnitur dan kerajinan dalam negeri agar tetap produktif hingga lancar proses pengapalan produknya," katanya melalui siaran pers, Kamis (16/4/2020).

Gati mengindikasikan bahwa salah satu tantangan yang dihadapi UKM Indonesia di industri mebel dan kerajinan adalah penghentian kegiatan operasional pelabuhan di negara tujuan ekspor. Bisnis ekspor sangat menurun, mengganggu arus kas perusahaan dan meningkatkan kemungkinan kredit yang dibayar menderita kemacetan. Namun, hingga saat ini, IKM yang memproduksi furnitur dan kerajinan tangan telah memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap perekonomian nasional dengan meningkatkan nilai ekspornya. Dengan nilai ekspor sebesar USD 113,36 juta, neraca

perdagangan industri furnitur mengalami surplus pada Januari 2020 atau dikenal juga dengan arus ekonomi. Dibandingkan capaian Desember 2019, nilai ekspor tersebut meningkat 8,2%. Lebih dari \$ 1,69 miliar nilai ekspor furnitur nasional dibuat tahun lalu, naik 4% dari tahun sebelumnya.

Di Indonesia, ada lebih dari 700.000 unit usaha di sektor kerajinan, mempekerjakan 1,32 juta orang. Gati melanjutkan dengan mengatakan bahwa penurunan jumlah impor yang disebabkan oleh epidemi Covid-19 juga mempengaruhi ketersediaan dan biaya bahan baku untuk furnitur dan UKM kerajinan. Bisnis IKM menggunakan jarak sosial untuk mematuhi norma-norma kesehatan. Karena jarak sosial, bisnis akhirnya harus mengurangi output dan jam staf. "UKM furnitur dan kerajinan meminta penjadwalan ulang pembayaran kredit bank selama satu tahun, penjadwalan ulang bunga kredit hingga enam bulan, dan pembayaran dilakukan setelah enam bulan dengan bunga 0%," katanya.

Selain itu, sektor ini menuntut agar pinjaman untuk UKM tersedia dengan suku bunga lebih rendah daripada Kredit Usaha Rakyat (KUR). IKM meminta agar program Pusat Material dilaksanakan, agar mudah diakses bahan baku dan pekerja dari produsen, pembebasan biaya impor bahan baku, dan didukung sektor IKM furnitur dan kerajinan tangan untuk mengatasi masalah ketersediaan bahan baku.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan (Sakdiah, 2022) kerajinan anyaman rotan selama pandemi di Desa Loang sebagian besar mengalami penurunan pendapatan, namun hal tersebut tidak menjadi alasan bagi para

pelaku usaha kerajinan anyaman rotan yang ada di Desa Loang untuk tutup usaha. Hal yang terjadi pada pelaku usaha kerajinan anyaman rotan ialah dengan mengurangi jumlah pengrajin yang ada pada setiap UMKM kerajinan anyaman rotan. Jumlah pengrajin yang berkurang sebelum pandemi dan setelah pandemi itu sebanyak 70%.

Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Objek yang diteliti adalah UMKM.
2. Jenis dan metode yang digunakan menggunakan metode diskriptif kualitatif.
3. Fokus dalam penelitian sebelumnya adalah kerajinan anyaman rotan selama pandemi sebagian besar mengalami penurunan pendapatan.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Subjek dalam penelitian sebelumnya adalah Kerajinan Anyaman Rotan di Desa Loang Maka, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah.

Penelitian ini yang menjadi objeknya adalah di pusat industri kerajinan Rotan yang terletak di Desa Trangsang Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan (Candra & Darmasuti, 2019) hasil dari penelitian ini yang pertama adalah strategi komunikasi melalui grebeg penjalin. Kedua yaitu desa wisata rotan Trangsang. Ketiga pelatihan-pelatihan pembuatan kerajinan rotan. Keempat yaitu media yang menjadi

perantara publikasi untuk mempermudah pengenalan industri rotan dan pemasaran produk rotan.

Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Objek yang diteliti adalah UMKM Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.
2. Jenis dan metode yang digunakan menggunakan metode diskriptif kualitatif.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Fokus dalam penelitian sebelumnya adalah strategi komunikasi pada industri rotan di Desa Trangsan, sedangkan pada penelitian ini lebih fokus pada strategi dan juga peningkatan pendapatan kerajinan anyaman rotan di Desa Trangsan.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan (Mahanani, 2017) potensi yang Desa Wisata Rotan Trangsan Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo bisa dikembangkan untuk menjadi destinasi wisata yang menguntungkan. Strategi Pemasaran yang digunakan Pokdarwis Desa Trangsan sudah sesuai dengan target pasar yaitu dengan melakukan promosi melalui social media, dengan media Gethok Tular, menyebar flyer ke sekolah sekolah yang berada di Kabupaten Sukoharjo, media gethok tular dan mengikuti travel mart. Kendala yang dihadapi oleh pengelola yang berasal dari masyarakat adalah kurangnya pengetahuan tentang kepariwisataan dan ketidakpercayaan

masyarakat terhadap Desa Wisata Rotan yang bisa menambah income desa tersebut.

Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Objek yang diteliti adalah UMKM Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.
2. Jenis dan metode yang digunakan menggunakan metode diskriptif kualitatif.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Fokus dalam penelitian sebelumnya adalah strategi pemasaran pada industri rotan di Desa Trangsan, sedangkan pada penelitian ini lebih fokus pada strategi dan peningkatan pendapatan kerajinan anyaman rotan di Desa Trangsan.

Penelitian yang membahas mengenai pandemic Covid-19 terhadap UMKM sebenarnya sudah banyak, namun ternyata masih ditemukan *research gap* atau perbedaan dari hasil penelitian terdahulu. Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Sakdiah, 2022) kerajinan anyaman rotan selama pandemi di Desa Loang sebagian besar mengalami penurunan pendapatan dan harga bahan baku rotan mengalami kenaikan harga.

Salah satu bagian dari kegiatan usaha kerajinan Rotan yang ada di Desa Trangsan Kab. Sukoharjo, kerajinan Rotan ini penting untuk diteliti.

Penelitian tentang usaha kerajinan Rotan ini belum banyak yang meneliti. Hal-hal penting yang diuraikan di atas, maka dari itu peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul: **“Strategi Untuk Mempertahankan dan Meningkatkan Pendapatan UMKM Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo”**

B. Rumusan Masalah

Penelitian berdasarkan uraian diatas maka dapat mengambil rumusan masalah :

1. Bagaimana eksistensi UMKM kerajinan anyaman rotan selama pandemi di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo?
2. Bagaimana strategi bertahan yang dilakukan UMKM kerajinan anyaman rotan selama masa pandemic di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo?
3. Bagaimana strategi untuk meningkatkan pendapatan usaha pengrajin Rotan Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo?
4. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengrajin Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui bagaimana eksistensi UMKM kerajinan anyaman rotan selama masa pandemi di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.
2. Untuk mengetahui strategi-strategi yang mempengaruhi UMKM kerajinan anyaman rotan untuk tetap bertahan selama pandemic di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.
3. Untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan untuk meningkatkan pendapatan usaha pengrajin Rotan di Desa. Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.
4. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi pendapatan pengrajin Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Diharapkan dapat dijadikan sebagai refrensi pertimbangan sekaligus dapat memberikan sumbangan informasi yang berarti bagi para peneliti lainnya, yang tertarik untuk melakukan penelitian pada pokok permasalahan yang sama.

2. Secara praktis

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi dan masukan bagi pimpinan perusahaan dalam rangka pengambilan langkah-langkah kebijakan untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan perusahaan pada masa sekarang dan yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori yang Relevan

1. Teori Legitimasi (*Legitimacy Theory*)

Teori legitimasi (*Legitimacy Theory*) menekankan hubungan antara bisnis dan masyarakat. Menurut pandangan ini, karena bisnis adalah bagian dari masyarakat, mereka harus menyadari standar sosial karena hal itu dapat meningkatkan legitimasi mereka.

Ghozali dan Chariri (2007) menyatakan bahwa hal yang mendasari teori legitimasi adalah kontrak sosial antara perusahaan dengan masyarakat dimana perusahaan beroperasi dan menggunakan sumber ekonomi. Dengan demikian, legitimasi memiliki manfaat untuk mendukung keberlangsungan hidup suatu perusahaan.

Grey et al., (1997) berpendapat bahwa legitimasi merupakan sistem pengelolaan perusahaan yang berorientasi pada keberpihakan terhadap masyarakat (*society*), pemerintah, individu dan kelompok masyarakat. Dasar pemikiran teori ini adalah organisasi atau perusahaan akan terus berlanjut keberadaannya jika masyarakat menyadari bahwa organisasi beroperasi untuk sistem nilai yang sepadan dengan sistem nilai masyarakat itu sendiri.

2. Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori ini menyoroti pentingnya informasi yang diungkapkan oleh bisnis terhadap keputusan investasi pihak ketiga. Informasi adalah

catatan penting dari masa lalu, sekarang, dan masa depan bisnis. Teori notify menunjukkan adanya informasi asimetris antara pihak-pihak yang tertarik pada informasi dan manajemen perusahaan dan menawarkan saran tentang bagaimana bisnis dapat memberi tahu pengguna tentang laporan keuangan.

Investor akan menerima sinyal untuk membantu mereka memutuskan apa yang akan diinvestasikan berdasarkan informasi yang disajikan sebagai pengumuman. Pelaku pasar diantisipasi untuk merespons pada saat pengumuman dan menerima pengumuman jika mengandung nilai yang menguntungkan.

Menurut Prasetyanigrum (2008) teori sinyal (signaling theory) menjelaskan mengapa perusahaan memiliki dorongan untuk memberikan laporan keuangan kepada pihak eksternal. Dorongan untuk memberikan informasi adalah karena terdapat asimetri informasi antara manajemen perusahaan dan pihak luar (investor).

Roida (2008) menyatakan bahwa informasi yang disampaikan oleh pasar atau yang diterima oleh pasar merupakan sebuah sinyal yang dapat bermakna positif atau negatif, tergantung preferensi atas sinyal tersebut. Informasi jika dilihat dalam konteks sinyal dapat meningkatkan reputasi perusahaan, sehingga sinyal merupakan biaya untuk mendapatkan return (tingkat keuntungan) yang diharapkan oleh perusahaan.

3. Pendapatan

a. Pengertian pendapatan

Menurut kamus besar, tenaga kerja (usaha, dll) menghasilkan pendapatan di Indonesia. Sedangkan pendapatan didefinisikan sebagai uang yang diterima oleh orang, bisnis, dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, biaya, dan keuntungan dalam kamus manajemen. Pendapatan juga dimaksudkan untuk merujuk pada total manfaat yang diterima masyarakat, baik secara individu maupun kolektif, dan yang berfungsi sebagai kompensasi atas faktor-faktor produksi yang dimiliki, seperti upah, bunga, modal, sewa tanah, dan sebagainya, atau yang mewakili produk akhir dari proses produksi untuk periode waktu tertentu. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa tujuan akhir dari setiap bisnis adalah untuk menghasilkan uang, dan jumlah uang yang dihasilkan tergantung pada jenis bisnis yang dijalankan, kemampuan yang terlibat, dan faktor lainnya.

Pendapatan adalah jumlah umpan balik yang diterima perusahaan mengenai layanannya, yang mungkin termasuk penjualan produknya. Sebagai kompensasi atas faktor-faktor produksi yang dimiliki, seperti dalam bentuk upah, bunga, modal, sewa tanah, dan sebagainya, pendapatan juga dimaksudkan untuk mengacu pada hasil keseluruhan yang diterima masyarakat, baik secara individu maupun kolektif. Ini juga dapat disebut sebagai output dari proses produksi untuk periode waktu tertentu.

Pendapatan yaitu tujuan akhir dari setiap usaha yang dilakukan dimana besar kecilnya pendapatan yang dicapai tergantung pada bidang usaha yang dijalankan, keterampilan tenaga kerja serta modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan.

Sukirno mengungkapkan bahwa Pendapatan merupakan konsep aliran (*flow concept*). Menurut Raharja dan Manurung (2008 : 57), ada 3 sumber penerimaan rumah tangga yaitu pendapatan dari gaji dan upah, pendapatan dari aset produktif, dan pendapatan dari pemerintahan. Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besarnya gaji seseorang tergantung pada produktivitasnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi produktifitas yaitu :

1) Keahlian (*Skill*)

Keahlian yaitu semakin banyak keahlian teknis yang dibutuhkan seseorang untuk melakukan tugas pekerjaan mereka, semakin tinggi posisi mereka, semakin banyak kompetensi yang harus mereka miliki, dan sebagai hasilnya, semakin tinggi gaji mereka.

2) Mutu modal manusia (*Human Capital*)

Mutu modal manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian serta kemampuan yang dimiliki seseorang, baik karena bakat maupun hasil pendidikan dan juga hasil latihan.

3) Kondisi kerja (*Working Conditions*)

Kondisi kerja adalah pengaturan di mana seseorang bekerja. Jika ada kemungkinan kegagalan atau kecelakaan kerja yang lebih besar, kondisi kerja dianggap lebih parah. Meskipun jumlah pengalaman yang dibutuhkan tidak berubah secara signifikan, penghasilannya lebih tinggi untuk pekerjaan yang lebih berbahaya.

b. Jenis-jenis Pendapatan

1) Pendapatan Permanen (*permanent income*)

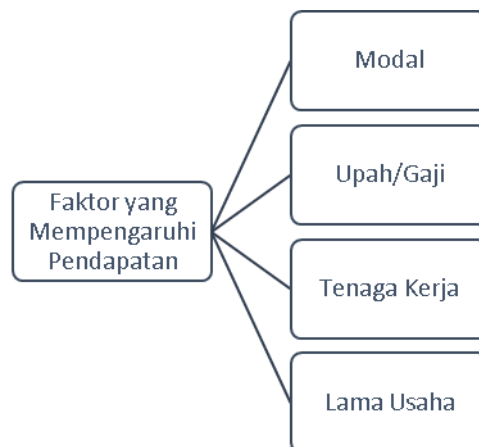
Pendapatan permanen adalah tingkat pendapatan rata-rata yang disepakati antara perusahaan dengan tenaga kerja dalam jangka panjang. Sumber pendapatan ini berasal dari pendapatan gaji ataupun upah tenaga kerja.

2) Pendapatan relatif (*relatif income*)

Teori ini adalah pendapatan relatif (*relative income hypothesis*, disingkat *RIH*) yang dikembangkan oleh James Duessenberry. Teori ini lebih memperhatikan aspek psikologis rumah tangga dalam menghadapi perubahan pendapatan disposibel dalam jangka pendek akan berbeda dibanding dalam jangka panjang. Perbedaan ini pun dipengaruhi oleh jenis perubahan pendapatan yang dialami.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Adapun faktor- faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Faktor yang mempengaruhi Pendapatan

1) Modal

Modal merupakan salah satu input atau faktor produksi yang dapat mempengaruhi pendapatan namun bukan satu-satunya faktor yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986). Suatu usaha akan membutuhkan modal secara terus-menerus untuk mengembangkan usaha yang menjadi penghubung alat, bahan dan jasa yang digunakan dalam produksi untuk memperoleh hasil penjualan (Ahmad, 2004 : 72). Apabila modal dan tenaga kerja meningkat maka produktivitas dan pendapatan juga akan meningkat.

Dalam proses produksi modal merupakan bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. (Sumarsono, 2013) mengungkapkan bahwa jumlah produksi pengusaha akan meningkat apabila banyak produk yang terjual, dan jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatkan tenaga kerja yang dibutuhkan, maka pendapatan juga akan meningkat.

Uang, kendaraan, tanah, bangunan, dan sumber daya lainnya semuanya dapat digunakan sebagai modal bersama dengan tenaga kerja dan variabel produksi lainnya untuk membuat barang baru. Ketersediaan modal sangat mempengaruhi apakah bisnis yang baru didirikan akan berhasil atau gagal. Modal dapat dibagi menjadi dua, yaitu :

a) Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

b) Modal Lancar

Modal lancar adalah modal yang hanya memberikan jasa sekali saja dalam proses produksi, bisa berupa bahan

baku ataupun kebutuhan lainnya sebagai penunjang usaha tersebut.

Modal bisa diperoleh dengan berbagai cara, yaitu :

a) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah uang yang telah diinvestasikan secara pribadi oleh pemilik bisnis. Dana tersebut berasal dari warisan, hadiah, atau tabungan. Keuntungan dari menggunakan modal sendiri yaitu :

- 1) Tidak ada tanggungan membayar bunga ataupun biaya administrasi.
- 2) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang lama.
- 3) Tidak memiliki tanggung jawab harus mengembalikan modal.

b) Modal Asing

Uang pinjaman yang diperoleh dari sumber di luar korporasi disebut sebagai modal asing. Manfaat dari modal asing ini adalah dapat memperoleh modal pinjaman dalam jumlah yang cukup besar, dan dengan menggunakan modal pinjaman ini, biasanya akan ada motivasi dari manajemen untuk menjalankan bisnis dengan serius sehingga bisnis yang dibangun tidak gulung tikar dan dapat bertanggung jawab untuk mengembalikan uang yang telah dipinjam.

c) Modal Patungan

Modal usaha patungan adalah uang yang diperoleh dengan mengalokasikan dana kepada pihak-pihak yang bersedia berkolaborasi dan menggabungkan dana mereka sendiri dengan dana pihak lain. Sumber dari modal patungan biasanya berasal dari :

- 1) Uang tabungan sendiri
- 2) Dari teman atau relasi
- 3) Laba yang diperoleh
- 4) Kredit bank
- 5) Pinjaman barang dagang

2) Upah atau gaji

a) Pengertian Gaji

Salah satu faktor terpenting bagi setiap karyawan adalah pendapatan mereka atau gaji karena memungkinkan mereka untuk mendukung kebutuhan dasar mereka. Agar perusahaan dapat mencapai tujuannya, kinerja dan produktivitas staf juga harus ditingkatkan. Pengertian gaji menurut para ahli :

1. (Mulyadi, 2016)

Gaji pada umumnya merupakan pembayaran atas penyerahan jasa yang dilakukan oleh karyawan yang

mempunyai jenjang jabatan manajer, umumnya gaji di bayarkan secara tetap per bulan.

2. (Sikula, 2007)

Gaji adalah balas jasa dalam bentuk uang yang diterima karyawan sebagai konsekuensi dari statusnya sebagai seorang karyawan yang memberikan kontribusi dalam mencapai tujuan perusahaan.

Kesimpulan dari pengertian diatas bahwa gaji merupakan pembayaran atas balas jasa dalam bentuk uang yang diterima oleh karyawan yang dibayarkan secara tetap per bulan.

b) Fungsi Gaji/Upah

Gaji adalah pembayaran yang dilakukan oleh majikan kepada karyawan dengan imbalan layanan atau tenaga kerja yang diberikan. Penyediaan upah layak membantu orang mempertahankan standar hidup yang baik. Kontrak kerja antara majikan dan orang yang menerima pekerjaan mengatur pembayaran upah. Fungsi upah atau gaji secara umum yaitu :

- 1) Mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.
- 2) Mendorong tenaga kerja ke pekerjaan yang lebih produktif.

- 3) Membangun prestasi pekerja selama masa periode yang panjang.
- 4) Menarik seorang pekerja yang mempunyai skill keahlian tertentu ke dalam suatu organisasi
- 5) Mendorong karyawan supaya semakin giat dan semakin menunjukkan prestasi yang tinggi.

c) Tujuan Gaji

1) Stabilitas Karyawan

Dapat dikatakan bahwa stabilitas karyawan lebih terjamin berkat adanya skema kompensasi berdasarkan prinsip-prinsip adil dan mampu serta konsistensi eksternal yang sebanding.

2) Ikatan Kerja Sama

Membayar upah membentuk hubungan kerja sama formal antara pengusaha dan pekerja. Sementara bisnis diharapkan untuk membayar gaji sesuai dengan kesepakatan yang disepakati bersama, karyawan mungkin juga diminta untuk melakukan tanggung jawab mereka dengan memuaskan.

3) Disiplin

Disiplin karyawan akan meningkat dengan pemberian upah yang cukup. Karyawan pasti akan

memiliki pengetahuan dan kompeten untuk mengikuti hukum yang berlaku.

4) Motivasi

Jika suatu balas jasa yang diserahkan tidak cukup besar, manajer akan mudah memotivasi bawahannya.

5) Kepuasan Kerja

Dengan balas jasa, karyawan akan dapat memenuhi cakupan kebutuhan fisiknya, status sosial, dan egoistiknya sehingga bisa saja dapat memperoleh suatu kepuasan kerja yang dihasilkan dari jabatannya.

6) Pengaruh Serikat Buruh

Dengan diadakannya program kompensasi yang baik terhadap pengaruh serikat buruh sehingga dapat dihindarkan dan karyawan juga akan lebih fokus terhadap pekerjaannya.

d) Bentuk-bentuk Gaji

1) Pokok

Upah yang ditawarkan akan tergantung pada posisi dan layanan yang ditawarkan perusahaan kepada karyawannya. Akibatnya, ketika karyawan mulai bekerja, gaji pokok minimum telah ditetapkan.

2) Tunjangan

Karyawan mendapatkan tunjangan sesuai dengan kebutuhannya dan biasanya diberikan sebesar satu bulan gaji karyawan.

3) Insentif

Ada dua jenis pembagian gaji, yaitu berupa uang makan dan transport, dan satu lagi ada uang lembur.

4) Bonus Tahunan

Jika suatu perusahaan sedang dalam posisi laba atau untung yaitu setiap bulan desember karyawan akan memperoleh bonus tahunan , dan besarnya bonus yang diberikan sesuai dengan prestasi kerja setiap karyawan.

3) Tenaga Kerja

a.) Pengertian Tenaga Kerja Menurut Para Ahli

1. UU No 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan

Tenaga kerja adalah orang yang bisa mengerjakan sesuatu pekerjaan dalam rangka memperoleh barang dan jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

2. Kamus Besar Bahasa Indonesia

Tenaga kerja adalah orang yang bekerja atau mengerjakan sesuatu, orang yang mampu melakukan

pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja.

3. Alam (2014)

Tenaga kerja adalah penduduk dengan usia antara 17 tahun sampai 60 tahun yang bekerja untuk menghasilkan uang sendiri.

4. Hamzah (2014)

Tenaga kerja adalah tenaga yang bekerja didalam maupun luar hubungan kerja dengan alat produksi utama dalam proses produksi baik fisik maupun pikiran.

Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Nomor Kep - 224/Men/2003 yang mengatur undang-undang ketenagakerjaan, antara lain:

a) Pasal 5 Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan memberikan perlindungan bahwa “Setiap tenaga kerja memiliki kesempatan yang sama tanpa diskriminasi untuk memperoleh pekerjaan.”

b) Pasal 6 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 ditentukan bahwa “Setiap pekerja/buruh berhak memperoleh perlakuan yang sama tanpa diskriminasi dari pengusaha.”

b.) Penggolongan Tenaga Kerja

Hendra Poerwanto (2013), dari segi keahlian dan pendidikannya tenaga kerja dibedakan menjadi tiga golongan, yaitu :

- 1) Tenaga kerja kasar yaitu tenaga kerja yang berpendidikan rendah dan tidak mempunyai keahlian dalam suatu bidang pekerjaan.
- 2) Tenaga kerja terampil yaitu tenaga kerja yang mempunyai keahlian dan pendidikan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu, dan tukang memperbaiki televisi dan radio.
- 3) Tenaga kerja terdidik yaitu tenaga kerja yang mempunyai pendidikan yang tinggi dan ahli dalam bidang-bidang tertentu seperti dokter, akuntan ahli ekonomi, dan insinyur.

4) Lama Usaha

Khususnya di sektor informal, durasi perusahaan merupakan faktor dalam menentukan pendapatan. Durasi perusahaan adalah periode waktu yang dihabiskan pemiliknya untuk mengelolanya. Durasi upaya menentukan pengalaman; Semakin tinggi usaha, semakin tinggi tingkat kualitas bisnis (Asmie, 2008). Usaha yang sudah berdiri lama lebih memiliki

pengalaman yang banyak. Hal itu akan mempengaruhi produktifitasnya dalam mengembangkan usahanya.

Lamanya suatu usaha akan menentukan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi keahlian seseorang dalam melakukan suatu aktivitas (Sukirno, 1994). Lama usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan karena akan mempengaruhi produktivitas dan keahliannya yang dapat menambah efisiensi sehingga dapat menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

Pengaruh pengalaman usaha terhadap tingkat pendapatan telah dibuktikan dalam penelitian Tjiptoroso (1993) kemampuan professional pelaku bisnis akan ditentukan oleh seberapa lama ia menekuni bidang usahanya. Menurut Asmie (2008) semakin lama suatu usaha perdagangan beroperasi maka akan makin meningkatkan pengetahuan tentang perilaku ataupun selera konsumen. Sehingga ketrampilan berdagang akan semakin meningkat dan relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring.

4. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

a. Pengertian UMKM

Menurut Undang-Undang No 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil menjelaskan bahwa usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan (Tarigan, 2013) Pertumbuhan UMKM merupakan salah satu prioritas pembangunan dalam rencana kerja pemerintah karena UMKM memiliki potensi yang signifikan untuk merangsang kegiatan ekonomi di masyarakat dan bahkan menjadi sumber pendapatan utama bagi sebagian besar individu untuk mendukung kesejahteraan mereka. Dampak ekonomi yang substansial terhadap UMKM terhadap negara (Ariani dan Utomo, 2017).

UMKM adalah unit usaha mandiri dan produktif yang dioperasikan oleh orang atau perusahaan di semua sektor ekonomi. Secara umum, nilai aset asli (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset tahunan rata-rata, atau jumlah karyawan tetap menentukan apakah suatu perusahaan adalah usaha mikro, kecil, menengah, atau besar. Berdasarkan ketiga metrik tersebut, definisi UMKM berbeda-beda di setiap negara. Oleh karena itu, sulit untuk membandingkan signifikansi atau fungsi UMKM di seluruh negara.

Industri furnitur adalah industri yang mengubah kayu yang belum selesai atau setengah jadi, rotan, dan bahan baku alami

lainnya menjadi barang furnitur jadi dengan manfaat dan nilai tambah yang meningkat. Industri mebel tersebar luas di Jepara, Cirebon, Sukoharjo, Surakarta, Klaten, Pasuruan, Gresik, Sidoarjo, Jabodetabek, dan tempat-tempat lainnya.

Definisi UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa :

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut.
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil

atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, maka definisi dari masing-masing usaha adalah sebagai berikut :

- 1) Usaha Mikro merupakan usaha dengan kekayaan bersih kurang dari 50 juta rupiah atau menghasilkan penjualan kurang dari 300 juta rupiah per tahun.
- 2) Usaha kecil merupakan usaha dengan kekayaan antara 50 sampai 500 juta rupiah atau menghasilkan penjualan antara 300 juta hingga 2,5 miliar rupiah per tahun.
- 3) Usaha menengah merupakan usaha dengan kekayaan antara 500 juta sampai 10 miliar rupiah atau menghasilkan penjualan antara 2,5 hingga 50 miliar rupiah per tahun.

b. Peran UMKM

Dampak pandemi COVID-19 telah mengguncang perekonomian nasional dan ekonomi keluarga dalam berbagai tingkatan. Ekonomi kreatif, yang signifikan bagi perekonomian negara, juga gagal. Pandemi COVID-19 telah menyebabkan disrupsi ekonomi yang signifikan di negara ini, dan UMKM sangat penting untuk memulihkan stabilitas ekonomi. Sebagai mesin perekonomian bangsa, UMKM harus terus bergerak.

Menurut data tahun 2018, UMKM menyumbang 60,34 persen dari PDB Indonesia. Lokasinya yang tersebar di seluruh Indonesia memainkan peran penting. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sangat penting untuk ekspansi dan pembangunan ekonomi baik di negara maju maupun berkembang. UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan negara-negara industri, bukan hanya karena sektor bisnis mereka mempekerjakan lebih banyak orang daripada perusahaan besar, tetapi juga karena mereka memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap penciptaan dan perluasan PDB daripada perusahaan sebesar itu.

Pemberdayaan masyarakat yang dilakukan secara terstruktur dengan arah produktivitas dan daya saing adalah tujuan dan peran UMKM dalam menumbuhkan wirausahawan yang tangguh.

UMKM dianggap memainkan peran penting dalam keberhasilan pembangunan ekonomi suatu negara. UMKM merupakan kontributor utama dan signifikan bagi perekonomian bangsa. Kebijakan yang dikeluarkan pemerintah untuk mendukung pemberdayaan UMKM di Indonesia tidak lepas dari peran luar biasa yang dimainkan UMKM dalam perekonomian negara.

(Pratiwi Anggraeni dkk, 2017) menjelaskan tentang peran UMKM dapat dilihat dari:

- 1) Kedudukannya sebagai tokoh utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor.

- 2) Pencipta lapangan kerja terbesar.
- 3) Tokoh penting dalam peningkatsn kegiatan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat.
- 4) Pencipta pasar baru dan sumber inovasi

5. Kerajinan Anyaman Rotan

a. Pengertian kerajinan

Menurut KBBI, kata "kerajinan" berasal dari kata "rajin," yang berarti ingin bekerja atau sering melakukan sesuatu. Kerajinan adalah praktik menghasilkan berbagai produk, seperti furnitur, dekorasi, atau barang artistik lainnya, melalui ketekunan, pengalaman, dan daya tahan. Karena kerajinan adalah kegiatan ekonomi, maka usaha ekonomi, maka usaha kerajinan dikategorikan sebagai usaha industri yang belum mencapai tingkat pabrik, baru pada tingkat kerajinan rumah tangga dan kerajinan industri, kerajinan adalah sifat ketekunan manusia dan ketekunan manusia yang memiliki tangan terampil untuk menciptakan suatu objek, sehingga tangan-tangan itu akan menjadi terlatih dan lebih kreatif, dan keterampilan tangan manusia yang dapat didukung oleh alat sederhana yang mengutamakan keterampilan daripada ekspresi.

Pengertian kerajinan menurut Kusnadi, ia berpendapat bahwa: “seni kerajinan menurut kata harfiahnya dilahirkan dari kata sifat-sifat rajin manusia, namun harus di sadari bahwa titik berat dari penghasilan dan pembuatan seni kerajinan, bukan hanya

dikarenakan, sifat rajin manusia (sebagai lawan dari kata malas), melainkan lahir dari kata terampil atau keprigelan (Jawa) tangan kita”.

Kesimpulan dari konsep tersebut adalah bahwa kerajinan adalah seni yang dipraktikkan seseorang untuk membangun bakat sehingga dapat menghasilkan bisnis. Selanjutnya, uang yang diperoleh dari bisnis kerajinan menawarkan dana untuk pemilik bisnis.

b. Pengertian anyaman

Pengertian anyaman menurut Rian dalam jurnal Ujung dan Chairani (2018) mengungkapkan bahwa: “Anyaman adalah tenun yang dibuat dengan mengatur benang, bilah, daun panda, dan bahan lainnya untuk mencapai efek yang diinginkan. Bahan-bahan ini dapat disilangkan atau tumpang tindih, atau mereka dapat disilangkan secara diagonal dari kiri ke kanan dan kembali lagi. Membuat item menggunakan proses penetrasi, tumpang tindih, dan lipat antara lungsin dan pakan sehingga mereka saling memperkuat dikenal sebagai anyaman”.

Kesimpulan dari pengertian diatas dapat dikatakan bahwa anyaman merupakan sebuah kegiatan kerajinan tangan yang dibuat masyarakat dengan menggunakan rotan, benang dan lainnya sehingga menghasilkan sebuah karya yang dapat dijadikan usaha oleh masyarakat.

Berdasarkan bentuknya, anyaman dapat dibagi menjadi dua yaitu:

1. Anyaman dua dimensi

Anyaman dua dimensi yaitu anyaman yang hanya memiliki ukuran panjang dan lebar saja, walaupun seandainya memiliki kelebihan, ketebalan tersebut tidak terlalu diperhitungkan.

2. Anyaman tiga dimensi

Anyaman tiga dimensi yaitu anyaman yang memiliki ukuran panjang, lebar, dan tinggi.

Sedangkan berdasarkan cara membuatnya, anyaman dibagi menjadi tiga antara lain:

- 1) Anyaman datar (sasak)

Anyaman datar yaitu anyaman yang dibuat datar, pipih, dan lebar. Jenis kerajinan ini banyak digunakan untuk tikar, dinding rumah tradisional, dan pembatasan ruangan.

- 2) Anyaman miring (serong)

Anyaman miring yaitu anyaman yang dibuat miring, biasa berbentuk dua dimensi atau tiga dimensi. Jenis kerajinan ini banyak digunakan untuk keranjang, tempat tape, dan lain sebagainya.

- 3) Anyaman persegi (truntum)

Anyaman persegi yaitu anyaman yang dibuat dengan motif persegi, bisa segi tiga, segi empat, segi delapan, dan seterusnya.

Berdasarkan bentuk dan cara membuatnya, maka dapat mempermudah pengrajin dalam menentukan bahan dan bentuk anyaman rotan yang ingin dibuat, karena pada penjelasan di atas bentuk dan cara pembuatannya sudah di jelaskan secara rinci.

Salah satu tanaman hutan yang lebih berharga adalah rotan, yang juga digunakan oleh banyak petani dan berfungsi sebagai sumber pendapatan ekspor bagi bangsa. Rotan biasanya tumbuh secara alami dari 0 hingga 2900 meter di atas permukaan laut, bergerak dari daerah pesisir ke pegunungan. Rotan tumbuh subur secara ekologis di berbagai habitat, baik dataran rendah maupun agak tinggi, terutama di daerah lembab seperti yang ditemukan di sepanjang bantaran sungai. Rotan tumbuh dengan cepat dan umumnya mudah dipanen dan dibawa. Dalam hal pengolahan, rotan memiliki sejumlah persyaratan, mulai dari bahan baku hingga bahan yang disiapkan untuk diolah menjadi barang furnitur.

Kesimpulan Dari pengertian di atas, jelas bahwa pengrajin sering memanfaatkan rotan untuk membuat berbagai kerajinan, beberapa di antaranya dapat dibuat oleh pengrajin sendiri. Rotan memiliki keunggulan dan aplikasi yang unik bagi masyarakat, terutama bagi penenun rotan. Tenun rotan menghasilkan berbagai hasil, termasuk beberapa kerajinan tangan yang menakjubkan.

c. Eksistensi UMKM Kerajinan Anyaman Rotan di Masa Pandemi Covid-19

Menggunakan Kamus Besar sebagai sumber Kata "keberadaan" dalam bahasa Indonesia berarti "kehadiran," "menjadi," dan "berada dengan unsur-unsur kelangsungan hidup." Eksistensi berasal dari kata sister, yang berarti ada atau milik, dan ex, yang berarti keluar. Akibatnya, dapat dikatakan bahwa sesuatu memiliki keberadaan jika ia memiliki kapasitas untuk melarikan diri atau mengirimkan kendalanya lagi. Jadi, tergantung pada kapasitas kognitif prospektif setiap orang, itu cair, adaptif, dan berkembang daripada kaku dan tidak bergerak.

Memahami kebutuhan konsumen, memastikan bahwa produk dibuat sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, dan kemudian dengan cermat merencanakan faktor keuangan seperti modal dan harga jual adalah beberapa tindakan yang dapat diambil untuk mempertahankan eksistensi bisnis. Langkah kedua adalah membangun identifikasi merek dan menumbuhkan pasar sehingga taktik pemasaran dapat diterapkan secara konsisten dan berkelanjutan. Pelaku perusahaan harus terus mengoptimalkan upaya atau strategi perusahaan agar dapat menjangkau lebih banyak konsumen. Ketiga adalah selalu berinovasi, dan mengingat betapa banyak yang telah berubah di masyarakat sebagai akibat dari epidemi dan bagaimana pelaku usaha harus beradaptasi dengan

perubahan tersebut, salah satunya adalah mengembangkan taktik pemasaran online untuk memastikan bahwa konsumen tetap dapat mengaksesnya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Aryansayah, 2021) dalam jurnal Clarisa Octaviani Mahendra Putri, dkk (2021) dalam mempertahankan UMKM di masa pandemi Covid-19 perlu adanya langkah-langkah yang harus dilakukan. Hasilnya terdapat beberapa langkah secara garis besar dimana kebanyakan dilakukan oleh pelaku UMKM terutama di sektor kerajinan anyaman rotan, diantaranya:

1) Berbisnis yang halal, mulai dari modal, proses, hingga penjualan

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output.

2) Melakukan Ekspor dan Impor Barang

Pebisnis harus memiliki pangsa pasar yang luas. Melakukan ekspor dan impor barang berarti telah memperluas pasar. Semakin luas pangsa pasar yang didapatkan, maka semakin besar target penjualan dan keuntungan yang didapatkan.

Seseorang pebisnis harus kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar, meningkatkan produktivitas, dan efisien.

3) Menjaga Kepercayaan Relasi Bisnis.

Untuk kembali upaya yang dilakukan, ini sangat penting. Menimbang bahwa ia menjunjung tinggi kepercayaan dalam hubungan komersial dengan menjaga kualitas barang dan menjaga pembayaran sesuai jadwal. Menawarkan barang terbaik adalah metode terbaik untuk menjaga kepercayaan pelanggan. Anda tetap perlu memperhatikan prosedur kesehatan di masa pandemi agar bisa menyesuaikan dengan menurunkan jumlah karyawan yang bekerja secara langsung dan mengurangi jam kerja.

4) Digital Marketing Berupa Media Sosial

Media sosial yaitu bagian dari teknologi informasi yang memberikan manfaat bagi pelaku usaha. Melalui media sosial pelaku usaha dapat memaparkan spesifikasi produk, kualitas, dan harga sehingga konsumen dapat lebih leluasa memilih barang yang dibutuhkan sesuai dengan kemampuannya.

Pelaku UMKM melihat adanya peluang dan kesempatan dari penggunaan media sosial dalam mempromosikan sekaligus memasarkan produknya, akhirnya media sosial dapat dijadikan sebagai langkah alternatif dan tepat yang dapat digunakan di masa pandemi seperti ini.

5) Memperbaiki Kualitas Produk dan Penambahan Layanan

Agar klien merasa puas dan membawa lebih banyak bisnis, khususnya di sektor perdagangan, mempertahankan bisnis juga diperlukan untuk perbaikan baru dalam produk yang disediakan dan layanan tambahan. Ada beberapa produk tenun kerajinan rotan inventif yang muncul dalam kondisi pandemi sebagai alternatif pilihan UMKM palaku, sebagaimana dijelaskan dalam diskusi penelitian Januar, dkk. Produk-produk ini termasuk dekorasi dan kebutuhan yang menambah kesan keindahan pada sebuah ruangan serta kebutuhan seperti tas, piring, dan kebutuhan lainnya.

Memperbaiki suatu kualitas produk maka dalam melakukan suatu usaha dapat menambahkan pelayanan dan penjualan dari produk yang dihasilkan dari usaha yang dilakukan.

6. Strategi Mempertahankan Usaha

a. Pengertian Strategi

Strategi berarti suatu rencana kegiatan menyeluruh yang disusun secara sistematis dan bersifat umum, karena itu dapat diketahui oleh setiap orang dalam perusahaan maupun diluar perusahaan, tetapi taktik bagaimana perusahaan melaksanakan strategi itu dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, harus dirahasiakan dan tidak semua orang dapat mengetahuinya (Sofyan, 2015).

Morrissey (Jonthan Sarwono dan K. Prihartono, 2012:13) proses untuk menentukan arah yang harus dituju oleh suatu perusahaan supaya dapat tercapai segala misi merupakan strategi . Pencapaian tujuan dalam suatu usaha harus diikuti dengan strategi dalam pencapaian tujuan tertentu. Strategi perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan tertentu dan untuk mencapainya membutuhkan strategi yang jelas. Strategi digunakan untuk mengurangi kegagalan dan memaksimalkan hasil.

Chandler (Freddy Rangkuti, 2003 : 3) mengungkapkan strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang , program tindak lanjut , serta prioritas alokasi sumber daya. Perusahaan dalam jangka panjang untuk mencapai tujuan perusahaan, untuk mempengaruhi keberlangsungan perusahaan diperlukan strategi agar dapat menentukan arah yang akan dituju

Pearce dan Robinson (2013) menyatakan Strategi adalah ‘rencana main’ suatu perusahaan. Strategi mencerminkan kesadaran perusahaan mengenai bagaimana, kapan dan dimana ia harus bersaing menghadapi lawan dan dengan maksud dan tujuan apa.

Strategi seharusnya berkaitan dengan keputusan “benar” yang dihadapi organisasi dalam melakukan bisnis yakni suatu keputusan yang menentukan kegagalan dan kesuksesan organisasi berkaitan dengan perilaku yang konsisten, maksudnya yaitu ketika suatu

strategi telah diterapkan, maka perusahaan tidak dapat menariknya kembali (Kuncoro, 2011).

Kesimpulan dari penjelasan diatas yaitu strategi ialah mempelajari bagaimana perusahaan mempunyai suatu rencana yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan kinerja yang tidak dapat diketahui oleh semua orang serta berbeda dari perusahaan.

7. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Menurut Brown dan Petrello (Vinanda Permata, 2013:3) pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

Menurut Anoraga Pandji (2007:66) Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Jika suatu industri ingin tumbuh menjadi lebih signifikan, pengembangan bisnis sangat penting. Faktor-faktor yang harus diperhitungkan dan ditingkatkan agar suatu industri dapat

berkembang pesat dan, tentu saja, untuk dapat menawarkan manfaat dan nilai tambah bagi industri. Perusahaan yang sedang berkembang akan menciptakan pesaingannya sendiri sehingga perusahaan lain dengan produk serupa akan merasa kompetitif dan tidak akan ada monopoli produk. Dengan persaingan ini, dunia usaha dapat direvitalisasi, yang pada akhirnya akan mengarah pada sirkulasi ekonomi dan keuangan yang lebih baik di lingkungan sekitar dan peningkatan daya beli masyarakat. Di tingkat nasional, pertumbuhan setiap usaha kecil dan menengah (UMKM) di setiap daerah dapat berkurang.

Peran UMKM apabila dikembangkan akan sangat berpengaruh pada pendapatan Negara. Peran UMKM juga telah teraktualisasi pada masa krisis hingga saat ini. Selama masa krisis ekonomi hingga kini, keberadaan UMKM mampu sebagai faktor penggerak utama ekonomi Indonesia. Terutama ketika krisis kegiatan investasi dan pengeluaran pemerintah sangat terbatas, maka pada saat itu peran UMKM sebagai bentuk ekonomi rakyat sangat besar (Prasetyo, 2008).

Strategi pengembangan usaha menurut Hendro (2011) dalam jurnal Wayan Wijaya, Y. T. dkk (2017):

- 1) Diperlukanya modal untuk mengembangkan usaha
- 2) Menalisa resiko kegagalan bisnis.

- 3) Saat memutuskan berinvestasi di bisnis sebelumnya harus menganalisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasi nya serta memprediksi arus kasnya
- 4) Berapa lamanya pertumbuhan bisnis
- 5) Faktor – faktor perubahan dan pengubahnya.
- 6) Kebutuhan SDM dan keterampilan.
- 7) Tingkat operasional kesulitan bisnisnya

Kesimpulan dari pengertian para ahli diatas penulis menyimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap lini usaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang di butuhkan konsumen, yang memiliki pandangan kedepan supaya perusahaan dapat berkembang semakin besar baik dari segi produksi, merek, konsumen dan pendapatan perusahaan sehingga mendapatkan laba.

b. Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya menurut (Karina K. Tutoroong, 2016:2) :

1) Perluasan Skala Usaha

Cara umum yang dapat digunakan untuk memperluas skala usaha diantaranya :

- a) Menambah kapasitas mesin, tenaga kerja dan tambahan jumlah modal untuk investasi. Ketika memperluas produksi,

seorang wirausaha harus memperhitungkan mengenai prospek pemasarannya.

- b) Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis ini baik dilakukan untuk menurunkan biaya dalam jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.
- c) Menambah lokasi usaha ditempat lain.

Beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam perluasan skala usaha yaitu:

- a) Produktivitas modal dan tenaga kerja
- b) Biaya tetap dan biaya variable
- c) Biaya rata-rata
- d) Skala produksi yang paling menguntungkan.

Ketika skala usaha sudah berkembang pada titik tertinggi pengembangan skala usaha harus dihentikan, sebagai gantinya usaha dapat dikembangkan dengan menambah cakupan usaha.

2) Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dapat dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru di wilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.

3) Perluasan Dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru

Jenis perluasan dengan menggunakan cara ini, yaitu :

a. Joint Venture

Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negara yang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat.

b. Merger

Merger adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satu perusahaan. Salah satu perusahaan tersebut akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sementara perusahaan yang lain akan hilang, dan kekayaan menjadi milik perusahaan yang baru. Merger terbagi menjadi tiga, yaitu:

- a) Merger horizontal, yaitu merger yang dilakukan oleh usaha sejenis.
- b) Merger vertikal, yaitu merger yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang saling berhubungan.
- c) Konglomerat, yaitu merger antara berbagai perusahaan dengan produk-produk yang berbeda dan tidak saling berkaitan.

c. Holding Company/Akuisisi

Holding Company adalah penggabungan beberapa perusahaan dengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk memiliki saham dari perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.

d. Sindikat

Sindikat adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan besar.

e. Kartel

Kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.

b. Hambatan dalam Melakukan Pengembangan Usaha

Hambatan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil menurut dalam melakukan pengembangan usaha (Tulus Tambunan, 2002).

1. Kesulitan pemasaran

Hambatan utama bagi pertumbuhan perusahaan mikro dan kecil sering dianggap pemasaran. Tekanan persaingan, yang ada di pasar dalam negeri untuk barang-barang sebanding yang diciptakan oleh perusahaan besar dan impor serta di pasar ekspor, merupakan salah satu faktor yang terkait dengan masalah pemasaran.

2. Keterbatasan Finansial

Usaha mikro dan kecil, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial, mobilitas modal awal (*star-up capital*) dan akses ke modal kerja, finansial jangka

panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang.

3. Keterbatasan SDM

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspek- aspek *enterpreunership*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, data *processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar.

4. Masalah bahan baku

Bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, kurangnya bahan baku dan input lainnya sering menjadi salah satu hambatan utama bagi pertumbuhan output atau kontinuitas produksi. Pembatasan ini disebabkan oleh harga mentah yang terlalu mahal, sehingga tidak terjangkau, atau jumlahnya terbatas.

5. Keterbatasan teknologi

Di Indonesia, usaha mikro dan kecil masih sering menggunakan teknologi usang atau tradisional dalam bentuk mesin usang atau alat produksi padat karya. Sifat usang dari teknologi ini tidak hanya mempengaruhi produktivitas dan efisiensi keseluruhan dari proses produksi tetapi juga buruknya kualitas barang-barang manufaktur.

8. Definisi Covid-19

a. Pengertian Covid-19

Penyakit virus coronavirus dapat menyebabkan gejala pada manusia dan hewan. Ini biasanya menyebabkan infeksi saluran pernapasan pada orang, mulai dari penyakit ringan hingga berat yang hampir identik dengan sindrom pernapasan akut yang parah, atau SARS.

b. Asal Mula Covid-19

Covid-19 pertama kali terdeteksi di Negara China pada akhir tahun 2019, dan kemudian pada Bulan Januari 2020 telah menyebar keseluruh dunia. Menyebabkan lebih dari 178 juta kasus terverifikasi dan angka kematian mencapai 3,9 juta kematian.

c. Pencegahan Covid-19

Penyakit ini memiliki gejala dengan kondisi pernapasan lainnya seperti pneumonia dan flu. Tindakan pencegahan aktif adalah pertahanan terbaik terhadap infeksi ini. Menjaga pola makan yang sehat, makan makanan seimbang, cukup tidur, minum cukup air, dan tetap terhidrasi semuanya dapat membantu tubuh tetap bugar dan menangkis virus corona.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk mengungkapkan inspirasi baru. Penelitian ini dimaksudkan untuk mencari teori dari peneliti terdahulu, sehingga dapat diketahui arah dan research gap atau arah penelitian dan teori-teori yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti terdahulu.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

NO	PENULIS DAN TAHUN	JUDUL	METODE	HASIL PENELITIAN
1	(Sakdiah & Ningsih, 2022)	ANALISIS KETAHANAN UMKM DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Kerajinan Anyaman Rotan di Desa Loang Maka, Kecamatan Janapria, Kabupaten Lombok Tengah)	Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif.	Eksistensi kerajinan anyaman rotan selama pandemi di Desa Loang Maka sebagian besar mengalami penurunan pendapatan, namun hal tersebut tidak menjadi alasan bagi para pelaku usaha kerajinan anyaman rotan yang ada di Desa Loang Maka untuk tutup usaha. Sehingga hal yang terjadi pada pelaku usaha kerajinan anyaman rotan ialah dengan mengurangi jumlah pengrajin yang ada pada setiap UMKM kerajinan anyaman rotan. Dan jumlah pengrajin yang berkurang sebelum pandemi dan setelah pandemi itu sebanyak

				70%.
2	(Candra & Darmasuti, 2019)	STRATEGI KOMUNIKASI PENGUSAHA ROTAN DALAM RANGKA MEMBANGKITKAN INDUSTRI ROTAN DI DAERAH TRANGSAN	Pendekatan kualitatif deskriptif	Hasil dari penelitian ini adalah : 1. Strategi komunikasi melalui grebeg penjalin. 2. Desa wisata rotan Trangsan. 3. Pelatihan-pelatihan pembuatan kerajinan rotan. 4. Media yang menjadi perantara publikasi untuk mempermudah pengenalan industri rotan dan pemasaran produk rotan
3	(Mahanani, 2017)	STRATEGI PEMASARAN DESA WISATA ROTAN TRANGSAN KECAMATAN GATAK KABUPATEN SUKOHARJO	Metode penelitian kualitatif yang disajikan secara deskriptif.	Hasil penelitian ini adalah potensi yang Desa Wisata Rotan Trangsan Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo bisa dikembangkan untuk menjadi destinasi wisata yang menguntungkan. Strategi Pemasaran yang digunakan Pokdarwis Desa Trangsan sudah sesuai dengan target pasar yaitu dengan melakukan promosi melalui social media, dengan media Gethok Tular, menyebar flyer ke sekolah sekolah yang berada di Kabupaten Sukoharjo, media gethok tular dan mengikuti travel mart. Kendala yang dihadapi oleh pengelola yang

				berasal dari masyarakat adalah krangnya pengetahuan tentang kepariwisataan dan ketidakpercayaan masyarakat terhadap Desa Wisata Rotan yang bisa menambah income desa tersebut.
--	--	--	--	--

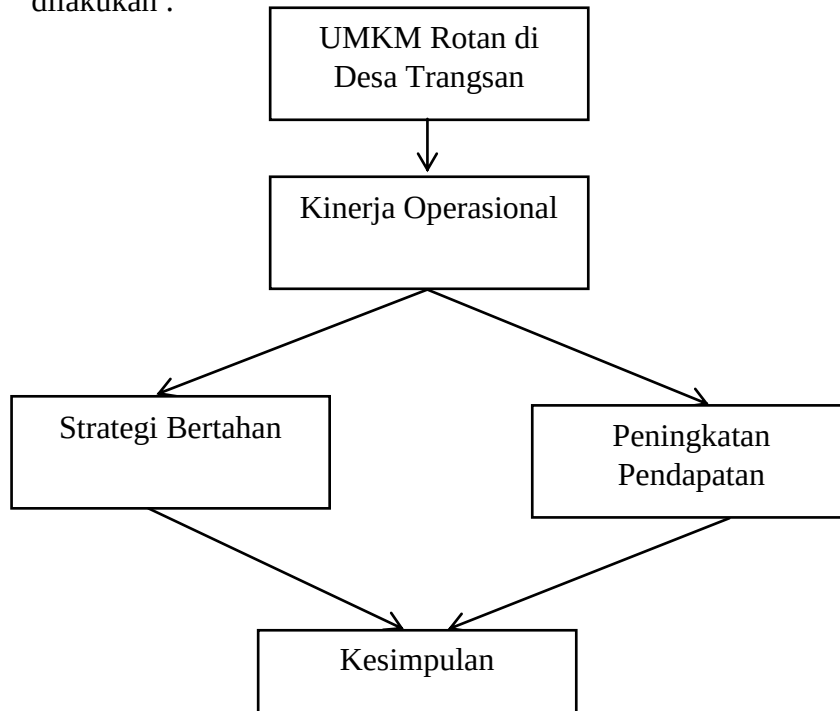
C. Kerangka Pikir

Sugiyono (2017 : 60) mengemukakan bahwa, kerangka berpikir adalah representasi mental tentang bagaimana suatu teori berinteraksi dengan beberapa aspek yang relevan. Kerangka kerja ini dirancang untuk menjelaskan secara jelas permasalahan penelitian, dan kesimpulan dapat ditarik berdasarkan teori tentang keahlian akuntansi, keahlian bisnis, kebijakan pemerintah, dan strategi bagi pelaku UMKM untuk memperkuat ekonomi mereka selama Pandemi Covid-19 yang telah dijelaskan sebelumnya.

Penelitian yang akan saya lakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Jenis penelitian kualitatif ini digunakan karena peneliti merasa bahwa ada kesesuaian antara permasalahan yang dibahas dan tujuan dalam penelitian ini. Peneliti membahas dan menggambarkan tentang keadaan yang berkaitan dengan pendapatan pengrajin usaha anyaman Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo. Data primer diperoleh dari informan penelitian yang terdiri dari 4 orang pelaku usaha rotan, 1 orang

pelaku ekspor Rotan Trangsang, Ketua Paguyupan Rotan Trangsang, Sekretaris Paguyupan Rotan, dan Wakil Ketua Rotan Trangsang.

Berikut ini merupakan gambar kerangka pikir dalam penelitian yang akan dilakukan :



Gambar 2. Kerangka Pikir

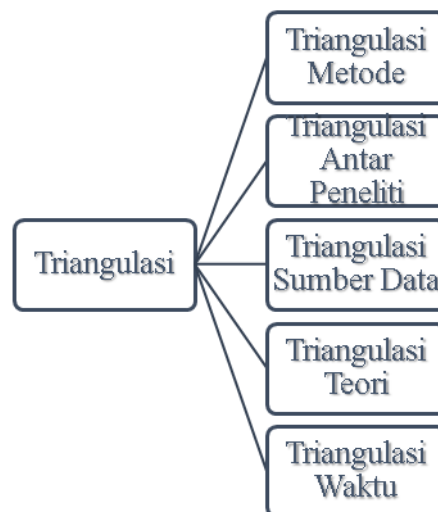
D. Triangulasi

Sugiyono (2016) triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Salah satu strategi yang digunakan oleh peneliti untuk menyelidiki dan menggunakan metode pengolahan data kualitatif adalah triangulasi. Dengan membandingkan hasil wawancara

dengan objek penelitian, metodologi triangulasi sebanding dengan metode untuk memastikan keakuratan data.

Salah satu aspek terpenting dari penelitian kualitatif adalah triangulasi. Evaluasi subyektif berdampak pada penelitian kualitatif. Tidak seperti penelitian kuantitatif, temuan yang dapat dengan mudah dilihat secara objektif. Alih-alih mencari kebenaran tentang suatu fenomena, triangulasi berusaha untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang apa yang telah ditemukan.

Ada beberapa jenis in, yaitu :



Gambar 3. Jenis-jenis Triangulasi

1. Triangulasi Metode

Dengan membandingkan fakta atau data secara ritmis, prosedur triangulasi digunakan. Peneliti yang melakukan penelitian kualitatif

menggunakan teknik survei, observasi, dan wawancara. Peneliti dapat memanfaatkan wawancara terorganisir dan wawancara tidak terstruktur untuk mengumpulkan informasi yang akurat dan gambaran komprehensif tentang topik tertentu, atau mereka dapat menggunakan wawancara dan pengamatan untuk mengkonfirmasi temuan mereka. Untuk memverifikasi keakuratan data, peneliti juga dapat berkonsultasi dengan berbagai informan. Jika data atau informasi yang dikumpulkan dari subjek atau informan penelitian meragukan, triangulasi tahap ini dilakukan. Triangulasi tidak diperlukan jika datanya jelas, seperti ketika itu dalam bentuk teks, naskah, transkrip, atau dokumen yang sifatnya serupa. Triangulasi tetap harus dilakukan dengan cara lain.

2. Triangulasi Antar-Peneliti

Dengan melibatkan beberapa peneliti dalam pengumpulan dan analisis data, triangulasi antar-peneliti tercapai. Metode ini diakui untuk meningkatkan pengetahuan tentang data yang diperoleh dari subjek penelitian. Tetapi perlu disebutkan bahwa untuk melindungi peneliti dan mencegah munculnya bias tambahan melalui triangulasi, orang yang diundang untuk memeriksa data harus memiliki pengalaman penelitian dan bebas dari konflik kepentingan.

3. Triangulasi Sumber Data

Triangulasi sumber data dilakukan untuk menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bisa menggunakan

observasi terlibat (*participant observation*), dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto. Cara tersebut akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan (*insights*) yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti. Hasil pandangan itu akan melahirkan keluasan pengetahuan untuk memperoleh kebenaran handal.

4. Triangulasi Teori

Perumusan informasi, seperti pernyataan tesis, adalah produk akhir dari penelitian kualitatif. Untuk menghindari bias peneliti tentang temuan atau kesimpulan yang ditarik, data kemudian dikontraskan dengan sudut pandang teoritis relevan. Selain itu, jika peneliti mampu menguji pengetahuan teoritis mendalam tentang hasil analisis data yang telah dikumpulkan, triangulasi teori dapat meningkatkan kedalaman pemahaman. Karena peneliti harus menggunakan penilaian profesional ketika membandingkan temuan mereka dengan perspektif tertentu, serta jika perbandingan menghasilkan hasil yang sangat berbeda, tahap ini adalah yang paling menantang.

5. Triangulasi Waktu

Dalam triangulasi waktu, peneliti biasanya memperhitungkan periode pengumpulan data, yang bisa sehari-hari, berjam-jam, periode setelah makan siang, pagi, siang, sore, dan sebagainya. Data yang diperoleh peneliti dapat berubah seiring waktu.

E. Informan

1. Pengertian Informan

Seseorang yang dimintai informasi tentang subjek penelitian disebut sebagai informan. Informan lebih dekat dengan sumber daripada yang sering digunakan dalam penelitian yang subjek penelitiannya berbentuk kasus kesatuan karena mereka memiliki banyak informasi yang berkaitan dengan data penelitian yang dikumpulkan.

Definisi informan menurut beberapa ahli :

3. Sukandarumidi (2002)

Informan adalah orang-orang yang bisa memberikan informasi, dimana informan tersebut bisa bisa seseorang, benda ataupun lembaga organisasi, yang sifat keadaannya diteliti.

4. Sugiyono (2010)

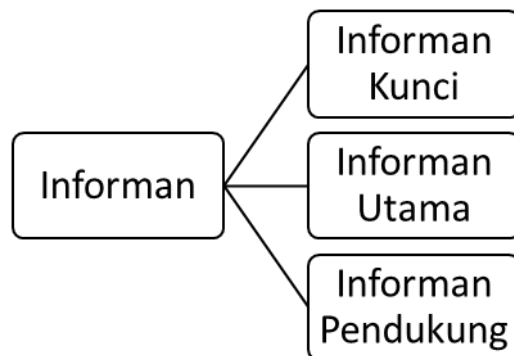
Informan adalah narasumber yang merujuk pada seseorang yang paham terkait dengan objek penelitian serta mampu memberikan penjabaran topik penelitian yang singkat.

5. Moleong (2006)

Informan adalah individu yang berfungsi dalam memberikan informasi terkait dengan realitas dan kondisi yang menjadi latar belakang dalam rumusan masalah penelitian.

ii. Jenis-Jenis Informan

Informan dalam penelitian dapat dibagi dalam beberapa macam, yaitu :



Gambar 4. Jenis Informan

1) Informan Kunci

Informan kunci merujuk pada peran paling penting dalam proses pengumpulan data dan verifikasi data penelitian. Contohnya yaitu Pendiri UMKM dan Ketua UMKM.

2) Informan Utama

Informan Utama menunjuk pada peran seseorang dalam memberikan penjelasan terkait topik penelitian namun tidak berfungsi dalam verifikasi data. Contohnya yaitu Pengurus UMKM.

3) Informan Pendukung

Informan pendukung biasanya dibutuhkan dalam proses penelitian untuk tambahan jenis data penelitian yang diperlukan. Contohnya seseorang yang menyukai atau pengguna kerajinan rotan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif diskriptif yang bertujuan untuk mendiskripsikan tentang eksistensi, strategi untuk bertahan, strategi untuk meningkatkan pendapatan dan juga faktor yang mempengaruhi pendapatan di Sentra Industri Rotan di Desa Trangsan. Data diperoleh dengan melakukan wawancara langsung kepada pihak desa trangsan dan juga pemilik usaha rotan di desa Trangsan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa eksistensi rotan di Desa Trangsan selama pandemic mengalami penurunan selama 3 sampai 4 bulan di awal pandemic covid 19. Jadi selama 2 sampai 3 bulan pada massa awal pandemic covid tahun 2020, para pengrajin memberhentikan proses produksinya semua, karena hampir 80% sampai 85% produk mereka buat merupakan produk ekspor. Setelah 3 atau 4 bulan kemudian mengalami peningkatan sekitar 20% hingga sampai 30%.

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi bertahan dapat disimpulkan bahwa pihak desa trangsan dan juga pelaku usaha di desa trangsan menggunakan strategi yang berbeda untuk bertahan selama pandemic covid 19 tahun 2020. Strategi bertahan yang dilakukan oleh UMKM di Sentra Industri Rotan Trangsan yaitu Menentukan harga sesuai dengan kualitas produk, dan meminimalisir pengeluaran keuangan.

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi untuk meningkatkan pendapatan dapat disimpulkan bahwa pihak desa trangsas dan juga pelaku usaha di desa trangsas menggunakan strategi yang sama untuk meningkatkan pendapatan selama pandemic covid 19 tahun 2020. Strategi yang dilakukan oleh UMKM di Sentra Industri Rotan Trangsas yaitu Mengikuti Acara Pameran ataupun Festival, membangun relasi antar Sesama Pengusaha, menggunakan social media untuk memasarkan produk.

Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dapat disimpulkan bahwa semua faktor-faktor pendapatan itu sama semua, hanya saja cara penyampaian nya yang berbeda-beda. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu Order/pesanan, Sumber Daya Manusia, dan Bahan baku.

B. Saran

1. Bagi Pemilik Usaha

UMKM memiliki peran penting dalam mengatasi dampak dari pandemic covid 19, karena pemilik usaha memiliki peran untuk menjalani dan mengembangkan usahanya. Pelaku UMKM juga perlu mencari strategi agar tetap menjaga eksistensinya di dunia perdagangan dikarenakan akan selalu ada tantangan baru pada persaingan pasar.

2. Bagi Peneliti Lain

Kepada penelitian lain disarankan untuk melakukan wawancara yang lebih mendalam, tidak hanya kepada pihak UMKM Rotan Trangsas saja, melainkan juga kepada pihak masyarakat serta secara khusus kepada

pengunjung di Sentra Industri Rotan di Desa Trangsan untuk mengetahui informasi yang lainnya. Para peneliti lain juga diharapkan terus mengembangkan penelitian ini yang bertujuan untuk meningkatkan informasi yang dibutuhkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryansayah. (2021). mempertahankan UMKM di masa pandemi Covid-19 perlu adanya langkah-langkah yang harus dilakukan. Clarisa Octaviani Mahendra Putri.
- Buana, A. A. D. I. (2019). Pkm kelompok umkm kerajinan tangan unik laut. 03(1), 49–56.
- Fibriyanti, Y. V., Zulyanti, N. R., & Alfiani, A. (2021). Pengembangan Umkm Kerajinan Anyaman Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Sumberjo Kecamatan Sarirejo Kabupaten Lamongan. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(3), 612–616. <https://doi.org/10.22437/jkam.v4i3.11584>
- Hoirunniza, I., & Fariza, amelia nur. (2020). Inovasi Pengembangan Produk Guna Mengatasi Permasalahan SDM Dan Meningkatkan Penjualan Pada UMKM Wahyu Craft (Kerajinan Kertas Kokoru) Di Desa Medalsari. 1(1), 98–103.
- <https://amp.kontan.co.id/news/kemkop-ukm-memfasilitasi-pelaku-furnitur-mebel-dan-rotan-tembus-pasar-global> Diakses pada 14 November 2022
- <https://banjarmasin.apahabar.com/amp/jarang-mencatat-laporan-keuangan-jadi-penyebab-umkm-susah-naik-kelas-l8nodes5> Diakses pada 7 November 2022
- <https://binus.ac.id/bandung/2020/04/penelitian-kualitatif-manfaat-dan-alasan-penggunaan/> Diakses pada 14 November 2022
- <https://bitlabs.id/blog/triangulasi-adalah/> Diakses pada 5 November 2022
- <https://bitlabs.id/blog/triangulasi-adalah/> Diakses pada 7 November 2022
- <https://ejurnal.umri.ac.id/index.php/jae/article/view/1934> Diakses pada 14 November 2022
- https://humas.jatengprov.go.id/detail_berita_gubernur?id=2055 Diakses pada 14 November 2022
- <https://industri.kontan.co.id/news/kemenperin-pacu-kinerja-industri-furnitur-rotan-untuk-dongkrak-perekonomian-nasional?page=2> Diakses pada 7 November 2022
- <https://jurnal.unpad.ac.id/adbispreneur/article/view/16491> Diakses pada 7 November 2022
- <https://koperasi.kulonprogokab.go.id/detil/558/8-cara-jitu-mengembangkan-umkm-usaha-mikro-kecil-menengah> Diakses pada 14 November 2022
- <https://penerbitdeepublish.com/metode-penelitian-kualitatif/> Diakses pada 19 November 2022

- <https://sarjanaekonomi.co.id/gaji-adalah/> Diakses pada 22 November 2022
- <https://suaracirebon.com/2020/12/15/kerajinan-rotan-dominasi-ekspor-umkm/?page=2&> Diakses pada 7 November 2022
- <https://visitjawatengah.jatengprov.go.id/id/artikel/rotan-karya-istimewa-desa-wisata-trangsan> Diakses pada 19 November 2022
- <https://www.daya.id/usaha/artikel-daya/pengembangan-diri/berbagai-macam-strategi-pengembangan-umkm-yang-efektif> Diakses pada 14 November 2022
- <https://www.hestanto.web.id/pengertian-strategi-bisnis-menurut-para-ahli/>
- <https://www.jopglass.com/triangulasi/> Diakses pada 5 November 2022
- <https://www.kemenperin.go.id/artikel/471/Pengembangan-Industri-Pengolahan-Rotan-Indonesia> Diakses pada 7 November 2022
- <https://www.solopos.com/sejarah-desa-wisata-rotan-trangsan-sukoharjo-mebel-rotan-terbesar-di-jateng-1439>
- <https://www.statistikian.com/2012/10/penelitian-kualitatif.html?amp> Diakses pada 14 November 2022
- Khairani, S., & Pratiwi, R. (2018). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. 1.
- Kusyairi, Khoiri, M., & Syarif, M. (2021). Strategi Pengembangan UMKM Kerajinan Tangan “Fish Range” di Era Corona Virus Disease (COVID 19). JPMB: Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Berkarakter, 4(2), 235–242. <http://journal.rekarta.co.id/index.php/jpmb/article/view/197/365>
- Lohanda, D. (2017). Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pemahaman Akuntansi, Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Terhadap Pelaporan Keuangan UMKM. 1, 1–20.
- Luh, N., Sayang, W., Suci, N. M., Heryanda, K. K., Manajemen, P. S., Ekonomi, F., & Ganesha, U. P. (2021). Implikasi Kewirausahaan Terhadap Digitalisasi Ekonomi. 11(2), 228–240.
- Mahanani, N. U. (2017). Strategi pemasaran desa wisata rotan trangsan kecamatan gatak kabupaten sukoharjo.
- Mahanani, N. U. (2017). Strategi pemasaran desa wisata rotan trangsan kecamatan gatak kabupaten sukoharjo.
- Muhammad Alfi Saputra (2019) Eksistensi UMKM pada Era Marketplace, Skripsi Universitas Islam Syarif Hidayaatullah Jakarta.
- Pratama, R. R. (n.d.). Kegiatan Pelatihan Kerajinan Kertas Kokoru Sebagai Upaya Mengurangi Tingkat Stress Anak Di Desa Medalsari Pada. 1(1), 125–128.

- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.380>
- Sagoro, E. M. (2018). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. VII(1).
- Sakdiah, & Ningsih, D. S. (2022). Analisis Ketahanan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Kerajinan Anyaman Rotan di Desa Loang Maka , Kecamatan. *Jurnal Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial*, 13(1), 34–46.
- Sarosa, S. (n.d.). *Qualitative Research*.
- Setiawan, G., & Widodo, T. (2021). Rancang Bangun E-Marketplace Untuk Penerapan Web Responsive UMKM Kerajinan Khas Lampung. *Jurnal Edukasimu*, 1(1), 1–11. <http://edukasimu.org/index.php/edukasimu/article/view/3>
- Si, H. M., Medica, P., Husada, F., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., & Fardani, R. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Issue April).
- Studi, P., Industri, T., Teknik, F., & Palembang, U. M. (2021). COVID-19 MENGGUNAKAN METODE SWOT.
- Suci, Y.R, 2017. Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia, *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, vol. 6, hal. 54-59.
- Suhaeni, T. (2018). Pengaruh Strategi Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing di Industri Kreatif (Studi Kasus UMKM Bidang Kerajinan Tangan di Kota Bandung). *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 4(1), 57. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v4i1.992>
- Sukoharjo, T. G. (2022). Implikasi manajemen perubahan di rotan kita transan gatak sukoharjo.
- Sularsih, H., & Nasir, A. (2021). Strategi UMKM dalam meningkatkan pendapatan dimasa pandemi Covid-19 guna mempertahankan kelangsungan usaha di era revolusi industri 4 . 0 (studi pada UMKM makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan). 16(4), 763–772.
- Susanti, N. (2018). Perancangan E-Marketing Umkm Kerajinan Tas. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 9(1), 717–722. <https://doi.org/10.24176/simet.v9i1.2042>
- Vregina Voneria. 2021. *Cara Menjaga Eksistensi Bisnis*.
- Widyasari, D. A. Y. U., Studi, P., Akuntansi, P., Keguruan, F., Ilmu, D. A. N., & Surakarta, U. M. (2021). Pengelolaan bisnis kerajinan rotan di desa transan kecamatan gatak.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Wawancara dengan Bapak Suparji

No Wawancara	:	1 (SPJ)
Informan/Status	:	Bp. Suparji / Wakil Kepala Desa Trangsan, Ketua di Koperasi Manunggal Jaya Trangsan, Pengurus bahan baku di Koperasi Manunggal Jaya Trangsan
Penanya	:	Agustin Setyo Budi
Perihal	:	Wawancara
Tipe Wawancara	:	Wawancara Terstruktur
Hari/Tanggal	:	Jum'at/23 Desember 2022
Waktu	:	14.15-14.40 WIB
Lokasi	:	Koperasi Serba Usaha Trangsan Manunggal Jaya
Suasana	:	Saya ke tempat pak suparji dari kampus sekitar jam 13.00 siang dan cuaca cerah. Kemudian saya kesana mengikuti rute yang sudah di sharelock oleh pak suparji via whatsaps. Namun, setelah itu pak suparji tidak menginfokan lagi tempatnya. Jadi, saya berinisiatif untuk tanya orang di sekitar daerah situ, kemudian saya bertanya pada bapak Sarjito “maaf pak permisi, saya mau tanya kantor nya bapak Suparji dimana ya pak?”. Kemudian Bapak Sarjito menjawab “Itu mbk belakang mobil warna hitam, itu yang koperasi manunggal jaya. Nanti kalau masih dikunci, tunggu di luar aja bentar mbk”. Kemudian saya berterima kasih “baik pak,terimakasih ya pak, permisi”. Kemudian saya ke kantor pak suparji, saya duduk di depan kantornya, sambil menunggu pak suparji sekitar 15 menitan. Setelah pak suparji datang saya langsung diajak masuk ke dalam kantornya, kemudian saya baru memulai wawancaranya. Kemudian pada saat wawancara ada seorang anggota koperasi juga yang sedang ke koperasi dengan keperluan mengembalikan kembalian uang pembelian paku dan juga memberikan struk pembelian nya, dan setelah itu beliau pergi. Setelah itu ada orang datang juga, yang bernama Bapak Sunarto, dan kemudian saya juga

		mewawancarai bapak Sunarto sekalian.
--	--	--------------------------------------

Lampiran 2. Wawancara dengan Bapak Sunarto

No Wawancara	:	2 (SNT)
Informan/Status	:	Bp. Sunarto/ Pengawas Anggota Koperasi dan juga merupakan salah satu Pelaku Ekspor di Sentra Rotan Trangsang
Penanya	:	Agustin Setyo Budi
Perihal	:	Wawancara
Tipe Wawancara	:	Wawancara Terstruktur
Hari/Tanggal	:	Jum'at/23 Desember 2022
Waktu	:	14.30-14.40 WIB
Lokasi	:	Koperasi Serba Usaha Trangsang Manunggal Jaya
Suasana	:	Waktu saya di kantor Pak Suparji dan sedang mewawancarai bapak Suparji, kemudian Pak Sunarto datang ke tempat pak Suparji. Jadi saya meminta ijin ke pak Sunarto dan kemudian saya juga mewawancarai Pak Sunarto.

Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Bapak Suparji dan Bapak Sunarto

inisial		Transkrip	Ide Pokok
ASB	:	Bapak Suparji merupakan pelaku usaha di rotan trangsang tidak ya pak?	
SPJ	:	Saya sendiri bukan merupakan pelaku usaha rotan mbak, saya hanya mengurus koperasi saja mbak.	
ASB	:	Bagaimana gambaran umum mengenai pendapatan pasca pandemi covid-19 di desa rotan trangsang ini bagaimana ya pak?	
SPJ	:	Selama awal pandemi pelaku usaha sangat <i>down</i> di awal bulan maret 2020. Semua <i>down</i> , karena di trangsang ini 80%-85% produknya di	Sejarah awal pandemic

		ekspor. Sedangkan pada awal pandemi covid ada itu kan yang terpapar virus terlebih dahulu itu kan daerah Eropa. Sedangkan, pasar kita itu Eropa mbak, seperti Amerika. Semua order yang berjalan diberhentikan dari pihak <i>Buyer</i> (Pembeli) yang membuat pelaku usaha syok. Karena dulu itu waktu tahun 2008 2009 terjadi krisis ekonomi global yang juga hampir sama seperti covid-19. Dulu di trangsas ada sekitar 500 lebih pelaku usaha rotan, kemudian tumbang karena banyak yang tidak bisa bertahan selama krisis ekonomi tersebut. Pandemi kemarin juga kami memiliki bayangan seperti itu juga memiliki rasa ketakutan. Namun dalam waktu 3-4 bulan dari pihak pembeli sudah mulai untuk memproduksi lagi, produksi yang sempat stop kemudian berjalan memproduksi lagi, sedikit demi sedikit hingga akhirnya bangkit lagi. Ketika ada program <i>Work From Home</i> (WFH) itu ternyata banyak konsumen yang mengganti perabot-perabot <i>furniture</i> terutama rotan juga banyak yang melakukan pergantian, misalnya model yang lama diganti dengan model yang baru. Kemudian setelah itu permintaan mulai terus meningkat sampai bulan Desember 2020. Peningkatan itu bisa mencapai 20%. Kemudian tahun 2021 ekspor pusat masih meningkat sampai 30%, dari sebelum pandemi sampai setelah pandemi.	Sejarah awal Krisis Ekonomi Global Sejarah awal meningkatnya produksi rotan ketika pandemic Konsumen melakukan inovasi produk baru
ASB	:	Apa saja faktor penghambat ketika melakukan ekspor barang ketika adanya pandemi?	
SPJ	:	Faktor penghambat ini misalnya kontainer, kontainer selama sebelum	Kelangkaan Kontainer

		ada pandemi kita ekspor juga impor, nah selama pandemi ini kan impornya disini banyak berkurang dan dibatasi oleh pemerintah juga. Kemudian kontainer menjadi langka dan kita rentan untuk mendapatkan itu. Karena kontainer itu kan seharusnya ekspor impor itukan seharusnya jalan, kita ekspor beberapa kontainer dan kita juga impor beberapa kontainer. Nah selama pandemi itukan impor kontainernya kita yang kurang. Banyak kekusuran nah itu juga menjadi kelangkaan pada sektor kontainer, sehingga harga kontainer menjadi naik. Kekusuran itu juga menjadi salah satu keluhan dari pihak <i>buyer</i>. <i>Buyer</i> juga menjadi mengeluh karena membutuhkan biaya ekstra tambahan untuk kontainer dan kapal. Dan disitulah <i>buyer</i> juga menjual dengan harga yang sedikit naik.	Harga Kontainer naik
ASB	:	Bagaimana metode untuk melakukan pembayaran nya?	
SPJ	:	Untuk pembayaran nya sendiri dilakukan dengan cara membayar secara tunai bagi pembeli yang datang langsung ke tempat pengrajin, sedangkan untuk konsumen yang melakukan pemesanan terlebih dahulu baik dari dalam negeri maupun luar negeri itu dengan uang muka 20 sampai 30%. Kemudian setelah barang itu selesai semua baru dibayar tunai untuk sisanya. Karena jika disini juga akan pembayaran ditunda seperti itu kan pasti pengerjaan disini juga pasti berhenti. Kejadian seperti itu terjadi sampai 2021 sudah pernah dirasakan.	Pembayaran Pembayaran ditunda terjadi sampai tahun 2021
ASB	:	Apakah perang Rusia Ukraina juga berdampak pada kerajinan rotan ini?	
SPJ	:	Perang Ukraina-Rusia permintaan juga terus berkurang. Karena ternyata	Perang Rusia

		disana setelah pandemi kemudian perang Rusia-Ukraina itu juga membuat krisis enerjik. Karena pasokan gas yang mensupply eropa selama ini dipasok oleh Rusia. Perang itu terjadi antar blok, blok timur dan blok barat terjadi perang lagi. Sehingga Rusia yang tadinya mensupply ke Eropa itu pihak Eropa tidak mengambil bahan baku di Rusia lagi. Saat ini, China sedang mencari bahan baku dari Rusia. Disisi lain, Indonesia merupakan penghasil kayu terbesar. Indonesia sanggup bertahan pada saat itu nah kemudian ini menjadi Krisis Enerjik 1. Setelah itu mulai terjadi inflasi di Eropa mulai tumbuh, nah itu mempengaruhi dari sektor mebel di Indonesia, yang salah satu nya dari sini. Nah akhir-akhir ini yang dirasakan oleh pelaku usaha ekspor ini adalah order yang dari biasanya sudah dikeluarkan terlebih dahulu, walaupun sebenarnya sudah ada perjanjian buyer akan memesan beberapa barang dari sini dan pemesanan itu di batalkan, namun bukan hanya di industri sini saja, di Jepara yang ada di sentra usaha ukir itu ternyata informasinya juga sama permintaannya sangat sedikit sekali. Penurunan ini bahkan lebih parah daripada Pandemi Covid-19 kemarin. Penurunan ini bisa mencapai 60% sejak 2021. Pada tahun 2021 itu tren terus meningkat dan kemudian setelah adanya perang Ukraina-Rusia mengalami penurunan mencapai angka 60%. Penurunan ini terjadi tidak hanya di desa Trangsan saja, namun juga di Sukoharjo, di Bulakan dan lain-lain itu dampaknya juga sama.	Inflasi Pembatalan Order Penurunan sebab terjadinya perang antar blok di Rusia
ASB	:	Ada berapa banyak Pelaku Usaha di Desa Trangsan ini?	

SPJ	:	Di Trangsan sendiri ada sekitar 250 pelaku usaha rotan kayu dan lain-lain. Untuk yang melakukan <i>eksporting</i> hanya ada 26 orang.	
ASB	:	Di sentra usaha rotan trangsan ini sudah melakukan ekspor kemana saja ya pak?	
SPJ	:	Melakukan ekspor ke sejumlah Negara di Asia, Eropa, Amerika, dan Timur Tengah. Seperti Jepang, Korea Selatan dan juga Spanyol.	Ekspor ke beberapa negara
SNT	:	Saya itu <i>Eksporting</i> kecil, saya juga merupakan pengawas anggota koperasi. Soalnya koperasi yang bagus itu di dalamnya ada yang ekspor. Disini ada 5 perusahaan yang melakukan ekspor. Nanti harga tidak bisa bersaing. Tapi untuk memilih pengurus koperasi itu harus yang jujur, kalau gak jujur ya bubar.”	
SPJ	:	Pak Sunarto itu sudah melakukan ekspor ke beberapa Negara, seperti Spanyol, Perancis dan juga Italia. Tempat pak Sunarto juga mengalami hal yang sama, juga mengalami penurunan permintaan akibat adanya perang Rusia-Ukraina.”	Penurunan
ASB	:	Sebelum adanya Pandemi dan juga Perang Ukraina-Rusia itu biasanya ada berapa kontainer ya pak?”	
SPJ	:	Kemarin itu sebetulnya Trangsan itu ya di lingkup Sentranya itu kurang lebih ada 150 Kontainer sebelum adanya perang. Ketika ada perang turunnya lumayan banyak. Dari 150 kontainer kemudian hanya tinggal 60 kontainer. Namun kalau untuk pasar lokal tidak terjadi masalah. Kemarin itu produksi parcel juga lumayan banyak, parcel untuk tahun baru dan juga untuk natal	Penurunan ekspor akibat perang Rusia Ukraina Pasar lokal

ASB	:	Pernah membuat produk-produk baru tidak ya pak di Sentra Industri Rotan Trangsan ini?	
SPJ	:	Itu merupakan sebuah tuntutan mbak, dan kita harus buat sesuai pesanan dari konsumen. Kadang permintaan dari <i>buyer</i> itu di buat model baru, bahkan kalau tidak ada permintaan pun setiap pelaku usaha seperti Pak Sunarto ini juga terus membuat produk baru setiap tahunnya	Inovasi Produk
ASB	:	Contoh produk baru nya apa saja ya pak?	
SNT	:	Ya kursi, misalnya kursi makan, kursi tamu, meja tamu, parcel, hiasan dinding, kotak <i>make-up</i> , peti mati, gebuk kasur, ayunan bayi, piring	Produk
ASB	:	Berapa modal yang di butuhkan untuk 1 kali pesanan, kisaran berapa ya pak?	
SPJ	:	Kalau untuk nilai global ya 1 Kontainer itu ada sekitar 40 bit itu ya kurang lebih untuk modal yang di butuhkan ya nilainya sekitar Rp180.000.000,- sampai Rp200.000.000,- untuk rotan. Tapi kalau untuk kayu bisa lebih dari itu mbak.	Modal 1x pesanan
ASB	:	Pelaku usaha disini itu produksi kalau ada pesanan saja atau kalau tidak ada pesanan juga tetap berproduksi pak?	
SPJ	:	Kalau untuk yang ekspor kita hanya berproduksi kalau ada pesanan saja mbak, kalau tidak ada pesanan tidak buat. Apalagi rotan kalau di biarkan di tumpuk terlalu lama di gudang itu akan bergerak bergeser anyaman nya pun bisa saja rusak. Kemudian kalau untuk lokal kalau sudah punya pasar misalnya di Jawa Timur, Semarang, Jogjakarta itu pelaku usaha disini tetap berproduksi, karena setiap 1 bulan sekali pasti diambil. Berapapun	Produksi Ekspor Kelemahan rotan Produksi lokal

		pasti diambil. Kalau untuk pasar online ya hanya di buat kalau ada pesanan saja	Produksi Online
ASB	:	Pelaku usaha disini sering menerima pengembalian barang tidak ya pak?	
SPJ	:	Dari Konsumen saya rasa secara umum tidak ada , ya ada tapi jarang, persentase nya sangat rendah	Presentase pengembalian barang rendah
SNT	:	Kalau ekspor itu harus di cek terlebih dahulu mbak, jadi kalau semisal ada yang patah atau pecah itu kita di suruh ganti mbak	Pengecekan barang sebelum dikirim
ASB	:	Ada tidak ya pak bahaya atau ancaman ketika ada permintaan dari pembeli?	
SNT	:	Nah ada itu mbak, yang paling bahaya itu yang permintaan sampai ribuan, 1 item jumlahnya ribuan. Nanti para pengrajin dan pelaku usaha diberikan target pengerjaan nya. Misalnya diberi waktu 6 bulan gitu ya mbak, nanti kalau target 6 bulan harus sudah selesai maka permintaan barang nya juga harus selesai semua sesuai dengan jumlah permintaan nya. Kalau tidak selesai maka akan ada <i>pinalty</i> , ataupun di denda dan kadang pesanan itu di cancel. Dan pesanan itu tanpa DP mbak	Terkena denda jika pesanan tidak sesuai request pelanggan
ASB	:	Kemudian kalau kena <i>pinalty</i> seperti itu bagaimana ya pak?	
SNT	:	Kalau untuk <i>pinalty</i> itu sendiri gini mbak, jadi itu nanti yang di gagalkan 1 macam mbak , misalnya pesanan kursi tidak sesuai dengan jumlah permintaan maka yang akan di <i>cancel</i> itu seleruh item kursi	Pesanan di cancel jika tidak sesuai
ASB	:	Kalau sampai di <i>cancel</i> seperti itu juga pernah pak?"	
SNT	:	Sudah pernah mbak, target waktu yang di berikan oleh pihak <i>buyer</i> iu	Target waktu

		kurang, kemudian di <i>cancel</i> semua, dan akhirnya saya jual lagi ke pembeli lain. Jadi kalau terima order itu harus tempatnya luas, karyawan banyak, dan gudang juga banyak.	Yang perlu disiapkan ketika menerima order
ASB	:	Untuk bahan baku rotan nya itu di dapat dari mana ya pak?	
SNT	:	Untuk bahan baku nya di dapat dari Koperasi, kita kan ngambilnya di koperasi. Semua anggota atau pelaku usaha disini ngambil kayu nya di koperasi. Kalau koperasi kurang dan bahan baku nya gak ada atau habis maka baru beli lagi. Makanya ini kan Pak Suparji ini kan Ketuanya di Koperasi ini termasuk bahan baku juga beliau yang mengurus nya.”	Pengambilan bahan baku

Lampiran 4. Wawancara dengan Bapak Sarjito

No Wawancara	:	3 (SJT)
Informan/Status	:	Bp. Sardjito/ Pemilik Asri Rotan dan salah satu anggota bidang promosi di Koperasi
Penanya	:	Agustin Setyo Budi
Perihal	:	Wawancara
Tipe Wawancara	:	Wawancara Terstruktur
Hari/Tanggal	:	Selasa/28 Februari 2023
Waktu	:	10:30 – 14.15 WIB
Lokasi	:	Di tempat pak Sardjito, di Asri Rotan
Suasana	:	Saya ke tempat Pak Sardjito dari rumah sekitar jam 11.00 siang. Kemudian saya kesana mengikuti rute via maps. Cuaca pada saat itu cerah panas. Kemudian setelah saya sampai di tempat pak sardjito disana ada 2 karyawannya yang sedang mengecat kerajinan rotan dan ada pak Sardjito juga disana yang sedang membereskan tempatnya supaya tidak terlihat berantakan. Kemudian saya disuruh masuk ke ruangan pak Sardjito dan disuruh nunggu beliau yang sedang beberes sekitar 10-15 menitan. Setelah pak Sardjito

		selesai beberes beliau langsung ke ruang kerjanya dan mematikan televisi, kemudian saya me wawancarai beliau.
--	--	---

Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Bapak Sarjito

Inisial		Transkrip	Ide Pokok
ASB	:	Apa nama usaha yang didirikan?	
SJT	:	Usaha ini namanya Asri Rotan mbak	
ASB	:	Siapa pemilik usaha Asri Rotan ini?	
SJT	:	Saya sendiri mbak, saya pak sardjito	
ASB	:	Dimana alamat usaha ini pak?	
SJT	:	Jl. Manau, Tembungan, Trangsar Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo Jawa Tengah	
ASB	:	Sudah berapa lama usaha ini didirikan?	
SJT	:	Sudah 37 tahun mbk, sudah sejak tahun 1986 mbak	
ASB	:	Berapa jumlah karyawan disini ya pak?	
SJT	:	Disini yang masih aktif itu ada 6 karyawan mbak	
ASB	:	Disini memiliki struktur organisasi tidak ya pak?	
SJT	:	Struktur organisasi untuk di Asri Rotan tidak ada	
ASB	:	Ada berapa jenis kerajinan disini ya pak?	
SJT	:	Kalau kerajinan yang dijual itu banyak sekali mbak, ya mungkin ada sekitar 40, ya kurang lebih 40 jenis mbak	Jenis Produk
ASB	:	Produk apa disini yang paling diminati oleh konsumen ya pak?	