

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum UKM Nida Sasirangan

UKM Nida Sasirangan merupakan usaha yang didirikan oleh Ibu Hairatu dan Bapak Asbullah sejak tahun 1995. Pada awalnya Ibu Hairatu bersekolah di SMAN 7 Banjarmasin kemudian setelah lulus Ibu Hairatu tidak melanjutkan pendidikannya ke bangku kuliah karena kendala ekonomi dan Ibu Hairatu juga menjadi tulang punggung keluarga untuk membiayai adiknya sekolah kemudian dari situlah Ibu Hairatu beripikir untuk membalikkan keadaan keluarganya. Pada awal perjalanan Ibu Hairatu adalah seorang pengrajin atau bisa disebut karyawan di salah satu perusahaan Kain Sasirangan yaitu Citra Sasirangan Banjarmasin, setelah beberapa tahun menjadi karyawan di Citra Sasirangan pada tahun 1990 Ibu Hairatu mencoba untuk mendirikan usaha sendiri karena merasa sudah memiliki pengalaman yang cukup saat menjadi karyawan di Citra Sasirangan.

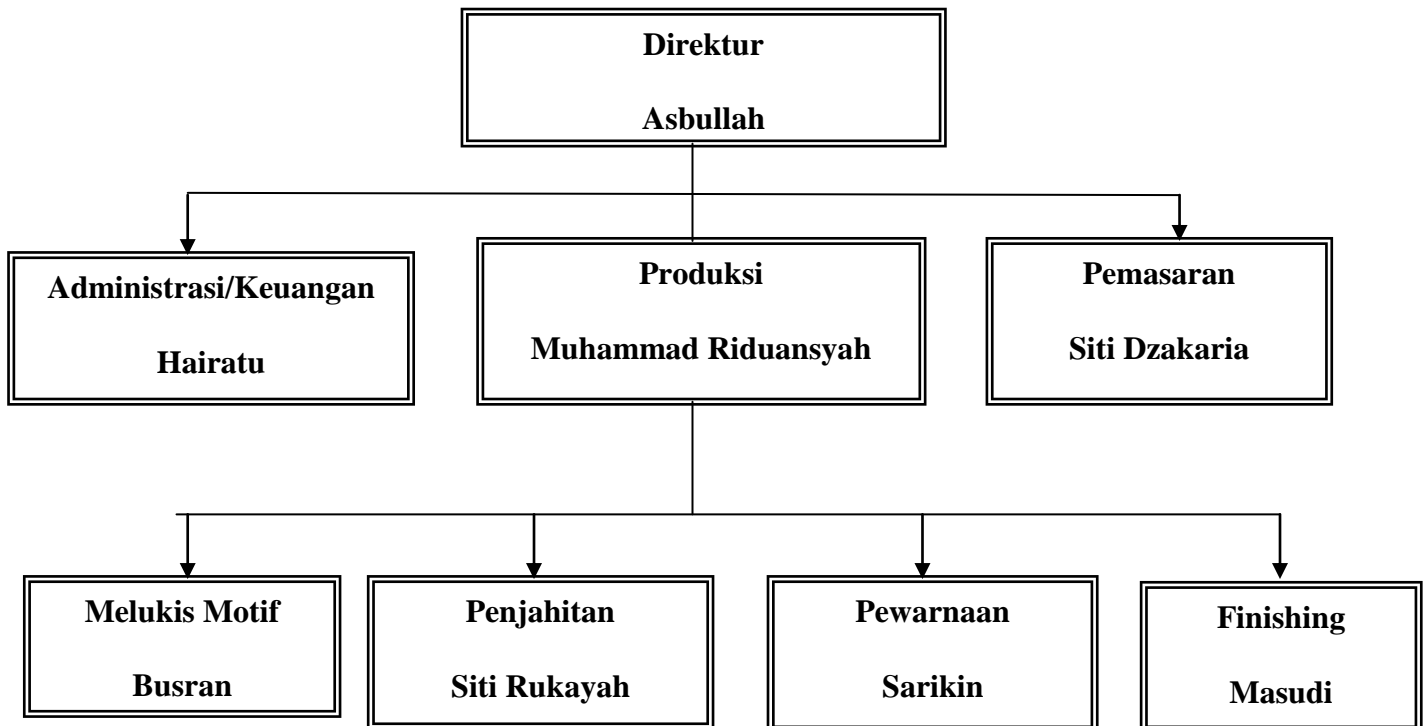
Pada awalnya nama yang digunakan bukanlah Nida Sasirangan tetapi St. Dzakhirah Sasirangan namun karena nama yang digunakan kurang familiar maka dirubahlah menjadi nama Nida Sasirangan, nama Nida diambil dari nama anak kedua Ibu Hairatu dan Bapak Asbullah. UKM Nida Sasirangan ini memulai usahanya bertempat di Kampung Sasirangan namun karena efisiensi usaha akhirnya UKM Nida Sasirangan memutuskan untuk berpindah tempat ke daerah Sungai Jingah kelurahan Surgi Mufti Banjarmasin.

Sejak didirikannya pada tahun 1990 hingga sekarang usaha yang dijalankan Ibu Hairatu dan Bapak Asbullah ini masih terus berjalan dan berkembang. Berbagai macam produk yang dihasilkan UKM Nida Sasirangan ini seperti Kain Sasirangan, baju Pria dan Wanita, kaos, jilbab, jas, pakaian formal dan produk lainnya. Tidak hanya memproduksi produk jadi UKM Nida Sasirangan juga menerima berbagai macam permintaan konsumen dalam hal motif dan warnanya (Hairatu, 2020).

B. Struktur Organisasi Nida Sasirangan

Setiap perusahaan yang menjalankan usaha tidak akan berjalan dengan sendirinya, tentu perlu adanya bagian-bagian dalam membantu mewujudkan tercapainya tujuan suatu usaha dalam perusahaan. Maka dari itu Nida Sasirangan membuat stuktur organisasi untuk tercapainya tujuan dalam perusahaan secara maksimal dan lancar. Tujuan organisasi pada UKM Nida Sasirangan sendiri adalah untuk membantu dan memudahkan dalam menyelesaikan pekerjaan agar tercapainya suatu keuntungan yang diinginkan, dan juga untuk menyerap tenaga pengangguran yang ada di masyarakat sekitar produksi khususnya untuk tenaga menggambar dan merajut kain.. Struktur organisasi disertai dengan rincian dan uraian tugas yang bermanfaat untuk karyawan dan buruh serta pejabat agar mengetahui akan tanggung jawab dan tugasnya masing-masing. Hal ini juga menjadi alat bagi pimpinan dalam mengawasi dan mengendalikan tanggung jawab yang telah diberikan kepada yang bersangkutan.

Berikut gambar struktur organisasi Nida Sasirangan Banjarmasin dapat dilihat di bawah ini.



Berdasarkan gambaran struktur organisasi diatas, maka penulis dalam hal ini dapat menguraikan tugas dan tanggung jawab serta wewenang dari masing-masing bagian, sebagai berikut:

a. Direktur (pimpinan)

1. Bertanggung jawab penuh dalam hal resiko perusahaan baik atas kerugian maupun keuntungan perusahaan.
2. Mengangkat serta memberhentikan karyawan dalam perusahaan.
3. Mengkoordinir serta mengawasi tiap-tiap bagian dalam perusahaan.

b. Bagian administrasi atau keuangan

1. Menangani semua penerimaan dan pengeluaran uang untuk keperluan yang digunakan untuk perusahaan.
2. Mengarsip semua dokumen yang berkaitan dengan perusahaan.
3. Membayar upah karyawan dan keperluan lainnya.

c. Bagian produksi

1. Melaksanakan semua kegiatan produksi secara rutin sesuai dengan arahan dari pimpinan. .
2. Mengkoordinir dan mengawasi seluruh jalannya kegiatan produksi, mulai dari awal hingga pada persediaan produk jadi yang siap untuk dijual.
3. Memberikan laporan kepada pimpinan baik dalam hal mengenai kelancaran atau hambatan dalam proses produksi.

Bagian produksi terbagi atas beberapa sub bagian yaitu :

1. Sub bagian melukis motif yaitu bekerja dengan melukis motif yang telah didesain polanya dengan menggunakan pensil pada kain polos.
2. Sub bagian penjahitan yaitu bekerja sebagai penjahit dari pola yang telah dilukis menggunakan jarum dan benang sesuai dengan jarak 1-2 mm, 2-3 mm dengan menggunakan tangan tanpa menggunakan mesin jahit.
3. Sub bagian pewarnaan yaitu bekerja sebagai yang memberi warna pada kain polos yang telah di jahit dengan mencelupan kain secara merata dengan pewarna yang telah disiapkan.
4. Sub bagian finishing yaitu bertugas untuk menyetrika kain

sasirangan yang telah selesai dilakukan pewarnaannya dan penjemurannya.

d. Bagian pemasaran

1. Melaksanakan seluruh kegiatan yang berhubungan dengan penjualan (pemasaran hasil produksi).
2. Menangani masalah yang berhubungan dengan transaksi penjualan baik secara tunai maupun secara kredit. .
3. Melakukan evaluasi terhadap pasar serta menentukan sasaran pasar penjualan sehingga dapat mencari daerah pemasaran baru selain pesanan dari konsumen secara langsung (Hairatu, 2020).

C. Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Nida Sasirangan

Dalam Mengembangkan sebuah usaha sangat diperlukan Strategi dalam mengembangkan sebuah usaha tersebut agar usaha yang dijalankan bisa tetap bertahan dan mampu bersaing dengan usaha-usaha pesaing yang lain. UKM Nida Sasirangan merupakan salah satu perusahaan yang telah cukup lama berdiri, dari tahun ke tahun usaha yang dijalankan Ibu Hairatu beserta anak-anaknya ini sudah cukup berkembang namun masih belum mampu bersaing dengan pesaingnya yang lain seperti Irma Sasirangan, Iwan Sasirangan maupun Citra Sasirangan. Banyak hal yang dapat dilakukan dalam Mengembangkan suatu usaha baik dari hal promosinya, bagaimana kinerja karyawannya atau Sumber Daya Alamnya, pelayanannya terhadap konsumen maupun inovasi yang diciptakan dari perusahaan tersebut.

Berdasarkan Observasi yang telah dilakukan oleh peneliti, peneliti

mengamati ketika di lapangan Nida Sasirangan ini dalam melakukan pengembangan usahanya yang pertama dengan melayani konsumen dengan baik, ketika ada pengunjung datang Nida Sasirangan menjamu pengunjungnya dengan baik, kemudian untuk tempat yang digunakan UKM Nida Sasirangan ini peneliti mengamati masih kurang strategis karena tempatnya ini termasuk jarang dilalui wisatawan ataupun biasa dilalui orang karena tempatnya ini masih belum terlalu ramai dilalui orang, kemudian untuk produksinya cukup terbatas namun ketika diamati secara langsung pada Nida Sasirangan ketika ada produk yang belum terjual maka produk kain tersebut tertumpuk dan tidak rapi dalam penyusunan tempatnya sehingga terlihat produk yang telah dihasilkan Nida Sasirangan tidak disusun dengan rapi penempatannya. Dalam observasi yang dilakukan peneliti, peneliti mengamati Nida Sasirangan ini memiliki modal yang cukup namun masih kurang dalam melakukan pengembangan usahanya. Selanjutnya untuk mengetahui bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Nida Sasirangan lebih dalam maka peneliti melakukan wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan. Menurut Ibu Hairatu Pemilik UKM Nida Sasirangan pengembangan usaha yang dilakukan UKM Nida Sasirangan Selama ini antara lain yaitu:

1. Dalam hal Fungsi Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah proses memperoleh, melatih, menilai, dan memberikan kompensasi kepada karyawan, memperhatikan hubungan kerja mereka, kesehatan, keamanan, serta masalah keadilan (Primawardana & Indriyani, 2015, hlm. 359). Proses manajemen

sumber daya manusia berkaitan dengan penyusunan tenaga kerja yang berkualitas. dengan adanya sumber daya manusia yang berkualitas maka produksi yang dihasilkan juga akan lebih berkualitas. menurut Ibu Hairatu pemilik UKM Nida Sasirangan untuk karyawan yang bekerja pada UKM Nida Sasirangan sudah pasti para karyawan yang terlatih dan handal dan pasti sudah pernah mengikuti pelatihan-pelatihan dalam memproduksi Sasirangan. Dari hasil wawancara dengan Ibu Hairatu jumlah karyawan yang menjalankan usaha UKM Nida Sasirangan adalah terhitung mencapai 31 orang yang dibagi menjadi beberapa bagian sesuai tugasnya masing-masing.

2. Dalam hal Pemasaran Yaitu:

a. Menganalisis Pelanggan

Menurut hasil wawancara yang dilakukan bersama pemilik UKM Nida Sasirangan produk yang dijual UKM Nida Sasirangan ini untuk masyarakat dari kalangan kecil, menengah sampai atas. Untuk produksi yang dijual sesuai bagaimana tingkat kesulitannya dan jenis kain yang digunakan. Sehingga berbagai jenis kain untuk semua kalangan telah disiapkan UKM Nida Sasirangan untuk memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen maka dari itu produk yang disediakan untuk semua kalangan.

b. Menjual Produk

Dari hasil wawancara kepada pemilik UKM Nida Sasirangan biasanya Nida Sasirangan mendapatkan pesanan dari berbagai instansi seperti pembuatan seragam, seragam untuk umrah dan haji serta pesanan seragam untuk wisuda, namun untuk ditahun 2020 ini untuk penjualan produk

mengalami penurunan yang cukup signifikan menurut Ibu Hairatu dari tahun-tahun sebelumnya jika mendekati hari raya idul adha maka pesanan untuk pembuatan seragam haji meningkat tapi untuk tahun ini dikarenakan adanya pandemi Covid-19 yang membuat orang yang mau melaksanakan haji tidak bisa terlaksana pada tahun ini hal itulah yang membuat penjualan produk UKM Nida Sasirangan mengalami penurunan pada tahun ini ditambah lagi untuk acara-acara perkawinan maupun acara wisuda juga belum bisa terlaksana pada tahun ini hal itu juga membuat penjualan Nida Sasirangan semakin menurun.

c. Perencanaan produk dan Pelayanan

UKM Nida Sasirangan memproduksi berbagai jenis kain Sasirangan serta produk jadi lainnya. Menurut Nida Saumi anak pemilik UKM Nida Sasirangan untuk perencanaan produk yang dilakukan UKM Nida Sasirangan adalah dengan mengikuti tren yang banyak diminati konsumen Nida Sasirangan tidak memiliki pencatatan dalam perencanaan produk Nida Sasirangan lebih mengikuti tren yang ada dan produk yang sedang diminati dan dibutuhkan konsumen baru dari situlah Nida Sasirangan mulai melakukan perencanaan produk seperti baru-baru ini karena adanya pandemi Covid-19 maka masyarakat diharuskan untuk menggunakan masker, melihat peluang akan hal itu Nida Sasirangan mencoba merencanakan membuat produk baru yaitu masker yang terbuat dari bahan Sasirangan. Dengan begitu UKM Nida Sasirangan bisa memenuhi kebutuhan konsumen yang ingin mencari masker berbahan dasar kain Sasirangan. Untuk Pelayanan yang diberikan UKM Nida Sasirangan kepada Konsumen menurut Ibu Hairatu dengan melayani

Konsumen dengan baik seperti menyajikan konsumen minuman pada saat mengunjungi tempat UKM Nida Sasirangan, dan selalu tepat waktu dalam menyelesaikan pesanan dari konsumen.

d. Penetapan Harga

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan Penentuan harga yang dilakukan UKM Nida Sasirangan berdasarkan tingkat kesulitan dalam pembuatannya serta jenis kainnya.

e. Promosi

Dalam mengembangkan suatu usaha promosi adalah hal yang penting dilakukan jika tidak ada promosi bagaimana orang-orang ataupun konsumen dapat mengenal usaha yang kita jalankan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan promosi yang diterapkan UKM Nida Sasirangan melainkan dari mulut ke mulut kemudian selain dari mulut ke mulut UKM Nida Sasirangan juga mempromosikan usahanya melalui sosial media seperti *Instagram* dan via *whatsapp*, selain itu jika konsumen membeli produk dari UKM Nida Sasirangan dalam kemasan berbentuk kotak pembelian tersebut juga disertakan nama UKM Nida Sasirangan tapi menurut Ibu Hairatu untuk yang lebih sering dilakukan Nida Sasirangan dalam promosinya adalah dari mulut kemulut dan juga mengikuti pameran-pameran.

3. Dalam Hal Inovasi

Dalam pengembangan suatu produk selain dilihat dari sumber daya alamnya, promosi, maupun pelayanannya Inovasi juga perlu dilakukan karena inovasi merupakan suatu ide, gagasan baru, praktik-praktik baru yang belum

diketahui dan digunakan atau diterapkan oleh sebagian besar warga masyarakat dalam suatu lokalitas tertentu, yang dapat digunakan atau mendorong terjadinya perubahan-perubahan di segala aspek demi terwujudnya perbaikan mutu (Sukmadi, 2016, hlm. 30). dengan adanya inovasi-inovasi baru yang dilakukan maka usaha akan mampu berkembang dan menjadi berbeda diantara pesaing- pesaing yang lain. Menurut Ibu Hairatu pemilik UKM Nida Sasirangan untuk inovasi yang dilakukan UKM Nida Sasirangan selama ini adalah lebih mengutamakan warna-warna yang bervariasi dengan menggunakan bahan pewarna yang berkualitas yang tidak mudah luntur dan mengembangkan motif- motif yang menarik sehingga pembeli tidak bosan dan tertarik untuk membeli produk dari UKM Nida Sasirangan.

4. Dalam Hal Distribusi

Distribusi merupakan sekumpulan organisasi yang membuat sebuah proses kegiatan penyaluran suatu barang atau jasa untuk dipakai atau dikonsumsi oleh para konsumen, oleh karena itu untuk menyampaikan barang-barang dari produsen ke konsumen kegiatan distribusi sangatlah penting, tanpa adanya distribusi barang-barang yang dihasilkan tidak akan sampai ke konsumen (Arif, 2018, hlm. 80). Menurut Ibu Hairatu Pemilik UKM Nida Sasirangan UKM Nida Sasirangan memiliki tempat untuk mendistribusi sendiri yaitu ditoko tempat dimana UKM Nida Sasirangan melakukan pemasarannya yang tidak jauh dari tempat produksinya, walaupun dibidang tempat yang digunakan tidak terlalu luas namun barang-barang yang dijual dan diinginkan mudah didapatkan sesuai keinginan para pembeli.

5. Dalam Hal Produksi

Menurut Nida Saumi anak pemilik UKM Nida Sasirangan, UKM Nida Sasirangan memproduksi berbagai macam Produk Kain Sasirangan dan jenis-jenis kainnya seperti Kain Katun, Kain Sutra, Katun satin, katun polissima, kaos, Katun sutra, semi sutra, Sutra Grand 1, Sutra Super. Untuk pewarna yang digunakan ada warna alam dan sintetis untuk produk jadinya seperti baju laki- laki dan perempuan, jilbab, kemeja formal laki-laki dan untuk baju anak-anak dibuat ketika ada pesanan saja. Untuk kain yang diproduksi UKM Nida Sasirangan setiap bulannya ada 500 potongan tapi setelah adanya pandemic Covid-19 ini terjadi penurunan 50% kebawah dari produksi sebelumnya, namun untuk produk yang dibuat Nida Sasirangan yaitu Masker dari Kain Sasirangan Nida Sasirangan memproduksi sebanyak 1000 masker dari Kain Sasirangan.

Jenis kain sasirangan yang paling banyak diminati konsumen biasanya adalah kain katun satin dan untuk kain yang paling mahal dan sering dipesan kalangan atas biasanya kain sutra grand 1 untuk tempat produksi UKM Nida Sasirangan tidak terlalu jauh jaraknya dengan tempat penjualannya jadi jarak antara tempat produksi dan penjualannya ini tidak terlalu jauh karena pertama yang dipikirkan menurut Ibu Hairatu adalah untuk pengangkutan produksi jika jarak yang ditempuh dengan tempat penjualan agak jauh maka akan memakan waktu dan pastinya akan ada ongkos pengiriman jadi untuk meminimalisir itu maka tempat produksi dan penjualannya tidak terlalu jauh jaraknya. Dalam kegiatan produksi prosesnya terdapat beberapa tahapan yaitu:

- a. Melukis motif, langkah yang pertama dalam pembuatan kain Sasirangan adalah melukis motif untuk pertama yang harus disediakan dalam melukis motif adalah kain putih polos yang sudah dipotong sesuai ukuran yang diinginkan kemudian kain putih polos tersebut dilukis menggunakan pensil berdasarkan pola yang sudah ada di desain, untuk desain sendiri biasanya dari ide sendiri dan bisa pula dari permintaan konsumen.
- b. Penjahitan dan penjelujuran, setelah melakukan tahap pertama yaitu melukis motif pada kain polos putih tersebut proses selanjutnya adalah melakukan penjahitan. Kain polos tadi dijahit menggunakan jarum tangan yang telah diberi benang kemudian dijahitlah sesuai pola yang telah digambar sebelumnya tadi. kemudian benang tadi ditarik kencang hingga kain yang dijahit tersebut mengkerucut.
- c. Pewarnaan, tahap selanjutnya adalah tahap pewarnaan pada tahap ini hal yang lebih utama harus dipersiapkan adalah baskom/ember pencelup kain yang sudah dicampuri zat pewarna dengan warna yang diinginkan. Kemudian, cairkan pewarna tersebut dengan air panas dan aduk dengan potongan kayu sampai cairan warna benar-benar telah rata semua. Setelah cairan dalam baskom tadi agak dingin barulah kain yang telah dijahit tadi dimasukkan kedalam baskom yang telah berisi cairan pewarna, ketika proses pewarnaan ini tangan kita pada saat mencelupkan kain kedalam cairan

pewarna haruslah menggunakan sarung tangan karet yang tebal hingga ke siku ataupun sejenisnya. Kain yang telah dimasukkan tadi diremas- remas dan dibolak-balik berkali-kali hingga warnanya tercampur merata pada kain tersebut.

- d. Finishing, tahapan akhir dari proses produksi ini adalah finishing dimana tahapan finishing tersebut adalah melepas benang jahitan setelah kain yang telah diberi warna kering barulah benang jahitan pada kain tersebut dilepas, selanjutnya dicelupkan ke dalam larutan pengawetan warna agar kain tersebut awet, selanjutnya kain tersebut dicuci kemudian dikeringkan setelah dikeringkan barulah tahapan terakhir di setrika.

Untuk kualitas yang diproduksi pada UKM Nida Sasirangan ini menurut Ibu Hairatu sudah pasti memiliki kualitas yang baik dari bahan pewarna yang digunakan pun tidak mudah luntur dan pastinya semua prosesnya dikerjakan oleh orang-orang yang sudah handal dalam pekerjaannya.

7. Dalam hal Keuangan

Menurut Ibu Hairatu pemilik UKM Nida Sasirangan, UKM Nida Sasirangan tidak memiliki pencatatan terperinci secara akuntansi dalam pengelolaan keuangan namun biasanya pencatatan yang dilakukan hanya untuk keluar masuknya saja. Selain itu UKM Nida Sasirangan juga tidak memiliki perencanaan secara tertulis untuk jangka pendek, jangka menengah ataupun jangka panjang, dalam perencanaan biasanya hanya dibicarakan dan didiskusikan secara langsung tanpa melalui pencatatan tertulis

D. Kendala-Kendala yang dihadapi UKM Nida Sasirangan

Dalam menjalankan dan memulai sebuah usaha bukanlah sebuah hal yang mudah, Namun dengan memulai usaha tentu itu akan menjadi tantangan tersendiri bagi pengusaha tersebut untuk mempertahankan dan mengembangkannya. Dalam menjalankan sebuah usaha pasti akan ada banyak permasalahan dan kendala-kendala yang dihadapi apalagi jika yang dihadapi adalah pesaing yang juga memiliki usaha yang sama. banyak para pengusaha yang bertahan dan mampu menghadapi kendala-kendala dan hambatan itu dan mampu bertahan dengan pesaingnya namun tidak jarang pula ada yang memutuskan berhenti dan beralih ke usaha yang lain. Bagi pengusaha yang mampu bertahan dan mencoba mencari solusinya biasanya akan mampu bersaing dengan pesaing yang lain dan mampu mengembangkan usahanya. Begitupun juga yang dihadapi UKM Nida Sasirangan selama menjalankan usahanya kurang lebih 25 tahun ini, apalagi bisa dibilang usaha Kain Sasirangan serupa UKM Nida Sasirangan ini sangatlah banyak berkembang sehingga ada kendala-kendala yang dihadapi UKM Nida Sasirangan dalam menghadapi persaingan usaha yang sejenis itu. Adapun kendala-kendala yang dihadapi UKM Nida Sasirangan dalam menghadapi persaingan usaha sejenis menurut Ibu Hairatu adalah sebagai berikut:

1. Masih kurangnya promosi

Promosi merupakan peran terpenting juga dalam mengembangkan suatu usaha jika promosi yang dilakukan kurang maka usaha yang kita jalankan

pun tidak banyak diketahui dan dikenal orang, Menurut Ibu Hairatu selama ini UKM Nida Sasirangan melakukan promosi masih lewat mulut ke mulut selain itu juga untuk sosial medianya seperti instagram dan juga via whatsapp namun untuk menggunakan sosial media seperti instagram masih belum terlalu aktif dan untuk konsumen yang memesan produk dari UKM Nida Sasirangan biasanya pada kemasan yang berbentuk kotak tersebut terdapat tulisan Nida Sasirangan serta tertera nama *instagram* dan juga nomor *Whatsapp* dan handponenya dari situlah UKM Nida Sasirangan juga mempromosikan produknya kepada konsumen, selain itu Nida Sasirangan juga sering mengikuti pameran dalam mempromosikan Kain Sasirangannya namun untuk bekerja sama dengan pihak yang lain dalam mempromosikan usahanya masih belum dilakukan UKM Nida Sasirangan.

2. Perbedaan harga

Sering kali perbedaan harga antar pesaing yang menjalankan usaha yang sama menjadi kendala dalam sebuah usaha, Menurut Nida Saumi anak pemilik UKM Nida Sasirangan sering kali banyak pesaing yang berani menawarkan harga yang lebih murah dari penjualan UKM Nida Sasirangan sehingga biasanya para konsumen lebih tertarik pada harga yang lebih murah tersebut maka dari itu perbedaan harga menjadi salah satu kendala dalam menghadapi persaingan sejenis.

3. Tempat dan banyaknya produksi

Tempat merupakan hal yang penting juga dalam mengembangkan suatu usaha jika tempat yang digunakan kurang luas dan nyaman dibanding

pesaing yang lain maka hal ini bisa menjadi sebuah kendala kenapa konsumen jarang mengunjungi tempat usaha kita. Menurut Ibu Hairatu pemilik UKM Nida Sasirangan tempat yang digunakan UKM Nida Sasirangan ini bisa dibilang cukup sederhana dibanding pesaingnya yang lain seperti Irma Sasirangan ataupun Citra Sasirangan yang memiliki tempat cukup luas namun walau begitu UKM Nida Sasirangan selalu berusaha melayani konsumen yang datang walaupun tempat yang ada tidak terlalu besar namun saat konsumen datang dari UKM Nida Sasirangan selalu mencoba melayani dan memenuhi kebutuhan konsumen, walaupun bisa dibilang inilah salah satu kendala yang dihadapi Nida Sasirangan dalam menghadapi persaingan namun Nida Sasirangan selalu mencari cara agar tidak kalah dengan pesaing yang lain walaupun tempat yang dimilikinya sederhana.

Banyaknya produksi yang di produksi pesaing yang lain biasanya juga menjadi salah satu kendala yang dihadapi UKM Nida Sasirangan karena biasanya pesaing yang lain seperti Citra Sasirangan, Irma Sasirangan, ataupun Sahabat Sasirangan memproduksi banyak Kain Sasirangan sehingga biasanya konsumen dapat melihat berbagai macam pilihan produksi kain yang bermacam-macam dan produk jadinya yang juga bermacam- macam, untuk UKM Nida Sasirangan sendiri dalam memproduksi Kain Sasirangan masih cukup terbatas dan biasanya juga memproduksi kalau ada pesanan dari konsumen namun terlepas dari itu Nida Sasirangan selalu mencoba untuk memproduksi lebih banyak dari sebelumnya walaupun dibilang tidak sebanyak Citra ataupun Irma tapi Nida Sasirangan selalu berusaha menarik minat

konsumen dari segi apapun termasuk mengikuti perkembangan produk yang ada dan selalu mencoba memenuhi keinginan konsumen.

E. Analisis Strategi Pengembangan usaha pada UKM Nida Sasirangan

Berdasarkan data yang terkumpul dan hasil wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan tentang Strategi pengembangan usaha yang diterapkan UKM Nida Sasirangan maka selanjutnya adalah menganalisis data tersebut, maka dari itu dalam menganalisis data peneliti akan menganalisis data yang telah didapatkan peneliti dilapangan baik dari hasil wawancaranya, hasil pengamatan dari peneliti sendiri maupun dari teori yang telah dipaparkan peneliti pada bab sebelumnya. Strategi merupakan hal yang penting disusun dalam melakukan pengembangan sebuah usaha karena dengan adanya Strategi maka apa yang akan kita lakukan kedepan dapat terarah dan lebih mudah untuk dijalankan agar perusahaan tersebut mampu bersaing dengan perusahaan lebih besar darinya. Tujuan utama membuat Strategi usaha adalah menyiapkan cara terbaik sesuai dengan sumber daya untuk menjalankan usaha dan mendapatkan keuntungan yang sebaik-baiknya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan maka peneliti menganalisis Strategi yang diterapkan UKM Nida Sasirangan dengan Teori Strategi yang terdiri dari lima tahap yaitu:

1. Strategi Pertama adalah Menetapkan modal

Menetapkan modal adalah Strategi pertama yang diperlukan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Dalam hal ini Nida Sasirangan sudah menetapkan modal dalam menjalankan usahanya dimana modal yang

digunakan pada awalnya dari bank namun setelah berjalan cukup lama dan keuntungan yang didapatkan lumayan bagi UKM Nida Sasirangan sehingga pemilik UKM Nida Sasirangan mulai merasa mampu untuk memberikan modal sendiri pada usahanya tanpa bantuan dari bank. Namun pada nyatanya modal yang digunakan dalam mengembangkan suatu usaha tidaklah sedikit sangatlah diperlukan modal yang cukup banyak jika seorang pengusaha ingin mengembangkan usahanya maka dari itu tidak jarang para pengusaha kain sasirangan bekerja sama dengan pihak bank dalam hal modal sehingga mereka bisa mengembangkan usahanya dengan modal yang telah mencukupi. Berdasarkan pengamatan peneliti saat wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan bahwa Nida Sasirangan sejak awal mendirikan usahanya memang telah matang dalam menetapkan modalnya untuk usaha sasirangannya ini namun setelah lama berjalan modal yang telah ditetapkan tersebut tidak terfokuskan lagi pada usaha kain sasirangan ini sehingga membuat pemilik UKM Nida Sasirangan kurang dalam mengembangkan usahanya karena sebagian modalnya tersebut ingin digunakan untuk memulai usaha baru dalam bidang kuliner yang pastinya memerlukan modal yang cukup banyak dalam memulai usaha yang baru sehingga modal pada usaha Kain Sasirangannya kurang mencukupi untuk memproduksi yang lebih banyak seperti pesaingnya.

2. Strategi Kedua adalah kebutuhan tempat, sarana, dan prasarana

Kebutuhan tempat, sarana dan prasarana memang diperlukan dalam membuat dan menjalankan sebuah usaha. Dalam menjalankan sebuah usaha strategi kedua yang perlu dilakukan oleh seorang pengusaha adalah bagaimana

menentukan kebutuhan tempat, sarana, dan prasarananya yang tepat. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan peneliti mengamati bahwa tempat yang digunakan UKM Nida Sasirangan ini sudah cukup Strategis namun tempat penjualannya tersebut belum cukup luas seperti pesaingnya yang lain, padahal masalah tempat seperti ini dapat teratasi jika pemilik UKM Nida Sasirangan dapat melakukan interior ruangan pada tempat Nida Sasirangan melakukan penjualan kepada konsumen, walaupun ruangnya tidak terlalu luas pemilik UKM Nida Sasirangan bisa menarik minat konsumen dengan membuat rancangan baru pada ruangan tempat penjualan Nida Sasirangan tersebut. Selain itu untuk sarana dan prasarana pada UKM Nida Sasirangan sudah mencukupi, misalnya sarana untuk pembuatan Kain Sasirangan adalah Kain putih polos, pewarna, gunting, pensil, benang, raffia ,karet gelang, jarum, ember dan sarung tangan karet. Dan untuk prasarananya juga sudah cukup mencukupi untuk UKM Nida Sasirangan dalam memproduksi Kain Sasirangannya.

3. Strategi Ketiga mendapatkan tenaga kerja yang memiliki keterampilan

Tenaga kerja yang terampil serta kreatif memang diperlukan dalam menyusun sebuah Strategi dalam mengembangkan usaha. Tenaga kerja yang bekerja Pada UKM Nida Sasirangan sendiri memiliki jumlah 31 tenaga kerja jika dibandingkan dengan pesaing yang lain tenaga kerja yang dimiliki UKM Nida Sasirangan masih terbilang tidak terlalu banyak, selain itu kurangnya pelatihan yang diterapkan pada UKM Nida Sasirangan untuk karyawannya membuat para tenaga kerjanya masih kurang inovatif lagi dalam membuat

produk dalam hal ini, inilah salah satu hal juga yang menyebabkan UKM Nida Sasirangan masih kalah bersaing dengan yang lain. Maka dari itu jumlah tenaga kerjapun harus dipikirkan juga dengan banyaknya tenaga kerja maka barang yang diproduksi akan lebih cepat dalam pengerjaannya selain itu banyaknya tenaga kerja juga harus diikuti dengan kualitasnya jadi bukan hanya banyaknya tenaga kerjanya yang diunggulkan namun tenaga kerja yang kreatif dan inovatif serta terampil pun juga harus dipikirkan maka dari itu penting bagi sebuah perusahaan untuk mengadakan pelatihan bagi tenaga kerjanya agar bisa lebih terampil dan terasah lagi kemampuannya.

4. Strategi keempat adalah menentukan perkiraan keuntungan

Dalam menjalankan usaha penting bagi seorang pemilik usaha untuk memperkirakan berapa keuntungan yang diperoleh jika dia membuat atau memproduksi suatu barang yaitu dengan cara menganalisis usahanya tersebut hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya kerugian atau kebangkrutan pada usaha yang dijalkannya. Dalam hal ini Nida Sasirangan masih belum menerapkan Strategi keempatnya karena berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti UKM Nida Sasirangan selama ini dalam menjalankan usahanya tidak pernah menganalisis usahanya ataupun memperkirakan berapa keuntungan yang akan didapatkan jika memproduksi suatu produk apalagi produk baru sehingga biasanya banyak produk yang tidak terjual lalu tertumpuk ditempat penjualannya tersebut. Maka dari itu Nida Sasirangan perlu menerapkan Strategi keempat ini dalam menjalankan serta mengembangkan usahanya agar kedepannya tidak mengalami kerugian dan sudah siap untuk

melakukan analisis usahanya jadi lebih bisa memperkirakan lagi untuk keuntungan yang akan didapatkannya

5. Strategi kelima adalah setelah mengetahui target keuntungan setiap bulan yang diraih, selanjutnya adalah menetapkan Strategi marketing yang tepat dengan situasi dan kondisi yang ada. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasrirangan, Nida Sasirangan selama ini masih belum menerapkan strategi kelima yaitu strategi marketing dalam menjalankan usahanya dapat dilihat dari pemasaran yang dilakukan Nida Sasirangan selama ini masih kurang dibanding pesaingnya yang lain. Strategi pemasaran yang dilakukan Nida Sasirangan selama ini masih melalui mulut kemulut, mengikuti pameran-pameran serta melalui sosial media namun dari sosial media pun masih belum terlalu aktif, kemudian untuk target jumlah produk yang harus terjual juga masih belum dipikirkan sehingga tidak menentu jumlah produk yang terjual. Maka dari itu Nida Sasirangan perlu menyusun dan menerapkan strategi kelima ini untuk tercapainya tujuan perusahaan yang lebih baik dan efisien (Sari, 2009, hlm.26).

Selanjutnya setelah Strategi ditetapkan kemudian barulah menentukan tahap-tahap dalam pengembangan usaha yang dilihat dari beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Peluang, dalam mengembangkan usaha strategi yang perlu dilakukan pertama adalah melihat faktor peluang yang ada, sebagai seorang wirausahawan penting baginya melihat peluang yang ada dengan adanya peluang maka kesempatan mendapatkan keuntungan

akan terbuka lebar namun itu semua tergantung pada pemilik usaha bisa atau tidaknya memanfaatkan peluang tersebut menjadi sebuah keuntungan. Dalam hal ini UKM Nida Sasirangan memang sudah mampu melihat peluang-peluang yang ada seperti yang dijelaskan Ibu Hairatu dan juga Nida Saumi bahwa dimasa pandemi Covid-19 ini pemesanan Kain Sasirangan turun cukup signifikan sehingga keuntungan yang didapat menurun dari tahun sebelumnya namun dengan melihat perkembangan yang ada bahwa produk yang memang lagi dibutuhkan konsumen di masa pandemi ini adalah masker maka Nida Sasirangan mencoba mengambil peluang tersebut dengan menciptakan produk baru yaitu masker dari kain sasirangan, namun dapat dikatakan UKM Nida Sasirangan ini kurang cepat mengambil suatu peluang tersebut, karena dari UKM Nida Sasirangan sendiri baru membuat produk masker tersebut setelah ramainya pesaing yang lain yang juga menciptakan produk yang sama sehingga banyak konsumen yang lebih dulu membeli produk masker sasirangan ini ditempat yang lain. Dalam hal ini penting bagi UKM Nida Sasirangan mengatur strategi pengembangan usaha yang pertama cepat dalam melihat peluang yang ada, jangan sampai peluang yang ada tersebut lebih dulu didapatkan oleh pesaing yang lain.

2. Faktor Manusia (SDM), SDM sangatlah penting dalam mengembangkan suatu usaha dengan adanya SDM yang berkualitas maka produksi yang dihasilkan dalam usaha pun juga berkualitas maka dalam hal ini

sangatlah diperlukan SDM yang handal, inovatif dan juga kreatif. Dalam menjalankan usahanya UKM Nida Sasirangan memang sudah memilih SDM yang tepat yang ikut bekerja dalam menjalankan usahanya namun disamping itu Nida Sasirangan jarang menerapkan adanya pelatihan bagi tenaga kerjanya, pelatihan seperti ini penting dilakukan untuk memperoleh, meningkatkan serta mengembangkan kompetensi kerja. Dengan adanya pelatihan maka kemampuan para tenaga kerjanya akan terasah dan juga dapat meningkatkan produktivitas tenaga kerja serta dapat menambah wawasan para tenaga kerja untuk lebih kreatif lagi dalam menciptakan ide-ide baru selain itu perlu adanya penambahan tenaga kerja lagi pada UKM Nida Sasirangan karena untuk bersaing dengan pesaing yang lain dibutuhkan juga produksi yang lebih banyak dan berbagai macam sehingga peran tenaga kerja sangat diperlukan jika jumlah tenaga kerja masih terbilang belum cukup banyak maka proses produksi pun akan memerlukan waktu yang cukup lama dalam pembuatannya.

3. Faktor Keuangan, Pentingnya bagi pemilik usaha untuk melakukan pencatatan keuangan, karena sebuah usaha tanpa keuangan (*arus kas/cash flow*) yang lancar itu tidak akan berhasil. Maka dari itu faktor keuangan sangat penting bagi perkembangan dan keberlangsungan suatu usaha. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan UKM Nida Sasirangan tidak memiliki pencatatan keuangan secara akuntansi sehingga yang dicatat hanyalah keluar masuknya saja sehingga biasanya

keuntungan yang didapat pun tidak tahu berapa dan sering mengira-ngira karena tidak ada pencatatan keuangan secara akuntansi. Maka dari itu UKM Nida Sasirangan perlu melakukan pencatatan secara akuntansi dalam menjalankan usahanya tidak hanya keluar masuknya saja yang perlu dilakukan pencatatan namun segala perencanaan, penetapan harga produk, segala perincian biaya laba dan ruginya pun harus juga dicatat dalam pembukuan serta pisahkan antara harta pribadi dan keuangan usaha.

4. Faktor Organisasi, banyak perusahaan yang biasa beranggapan bahwa faktor organisasi tidak terlalu penting dalam kelangsungan suatu usaha. Padahal dalam suatu usaha sangat dibutuhkan faktor organisasi agar perusahaan menjadi semakin terarah dan lebih mudah dalam mengatur strategi agar tujuan perusahaan dapat tercapai dan berkembang. UKM Nida Sasirangan telah membuat struktur organisasi pada perusahaannya guna untuk lebih memperjelas tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian. Namun setelah dilihat langsung kelengkapan UKM Nida Sasirangan sendiri masih belum benar-benar menerapkan tugas-tugas dan bagian yang telah dibuat dalam struktur organisasi tersebut, UKM Nida Sasirangan masih menerapkan unsur kekeluargaan dalam usahanya jadi walaupun sudah terbentuk struktur organisasinya namun keluarga dari UKM Nida Sasirangan masih turut andil dan campur tangan dalam berbagai bagian, dan dari karyawannya pun tugasnya masih ada yang merangkap. Maka dari itu UKM Nida Sasirangan harus mampu

menerapkan apa yang telah dibuat sesuai dengan struktur organisasi yang ada agar tugas dan bagian-bagian pekerjaan masing-masing karyawan tertata jelas dan tidak merangkap jadi masing-masing karyawan dapat bertanggung jawab dengan tugasnya masing-masing dan tujuan perusahaan pun dapat tercapai.

5. Faktor Perencanaan, sebagai seorang pengusaha harus mampu memahami bahwa bekerja tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Maka sudah jelas bahwa sebuah rencana adalah faktor yang penting dalam sebuah usaha. Perencanaan ini juga terkait dengan bagaimana visi misinya dengan adanya Visi Misi maka tujuan dari perusahaan akan lebih terarah dan jelas bagaimana kedepannya dan apakah harus melakukan perencanaan lagi. Selama menjalankan usahanya dari awal Nida Sasirangan ini belum memantapkan visi misinya ataupun melakukan pencatatan rencana secara tertulis pencatatan perencanaanya yang ada hanya dibicarakan dan di diskusikan maka dari itu UKM Nida Sasirangan perlu melakukan perencanaan secara tertulisnya baik dalam hal perencanaan jangka panjang, jangka pendek, maupun perencanaan operasional, program-program pemasaran, perencanaan produk, perencanaan pendistribusian produk maupun perencanaan jumlah produk yang akan dijual serta memantapkan lagi visi misinya agar usahanya lebih terarah dan tujuannya pun lebih jelas sehingga dapat bersaing dengan perusahaan yang lain.
6. Faktor Pengelolaan Usaha, Dalam menjalankan sebuah usaha maka

mengelola usaha tersebut sangatlah penting, dengan adanya pengelolaan usaha yang baik maka usaha yang dijalankan dapat bertahan serta mampu berkembang dan bersaing dengan pesaing yang lain. UKM Nida Sasirangan sendiri selama ini sudah mampu mengelola usahanya dengan baik sehingga usahanya masih dapat bertahan dan cukup berkembang hingga sekarang hanya saja ada beberapa hal yang perlu diperbaharui UKM Nida Sasirangan lagi dalam menyusun sebuah strategi agar usahanya dapat berkembang lebih pesat dan dapat bersaing dengan perusahaan besar yang lain.

7. Faktor Pemasaran dan Penjualan, Dalam mengembangkan sebuah usaha agar mampu bersaing dengan pesaing yang lain faktor pemasaran dan penjualan sangatlah berperan penting jika seorang pemilik usaha tidak bisa menetapkan strategi yang tepat dalam pemasarannya maupun penjualannya maka usahanya tersebut tidak akan mampu berkembang dan bersaing dengan yang lain. UKM Nida Sasirangan selama ini melakukan Strategi Pemasarannya dengan menarik minat konsumen yaitu bisa mendesain motif sendiri sesuai keinginan konsumen selain itu Nida Sasirangan juga sering memperkenalkan bahwa produk Kain Sasirangannya dibuat pada bahan yang berkualitas sehingga warnanya awet dan tahan lama pada pameran pameran yang diikutinya, selain itu UKM Nida Sasirangan juga mempromosikan produknya lewat kemasan yang berbentuk kontak jadi ketika konsumen membeli produknya maka akan mendapat bungkus kotak yang bertuliskan Nida Sasirangan

tersebut serta tertera nomer handpone dan juga Whatsappnya. Untuk di sosial media sendiri UKM Nida Sasirangan masih menggunakan Instagram dan website dalam memasarkan produknya. Strategi Pemasaran dan penjualan yang dilakukan UKM Nida Sasirangan ini masih terbilang cukup kurang, baik dalam hal promosinya maupun inovasi pada kemasannya sehingga masih kurang menarik minat konsumen. Pada kemasannya bisa saja pemilik UKM Nida Sasirangan melakukan inovasi-inovasi baru yang dapat menarik minat para konsumen bukan hanya produknya saja yang perlu inovasi-inovasi baru namun dari bentuk kemasannya juga perlu dipikirkan bagaimana yang akan bisa menarik minat konsumen. Selain itu untuk sosial media juga sekarang sudah semakin canggih dalam mempromosikan usaha UKM Nida Sasirangan juga bisa menambah lagi promosinya bukan hanya di instagram saja namun pada toko pedia, shopee, ataupun lazada juga bisa agar produk Nida Sasirangan dapat lebih dikenal banyak orang lagi. Selain itu untuk sosial media Instagram dan Website yang telah digunakan Nida Sasirangan selama ini dalam memasarkan produknya juga agar dapat lebih aktif lagi dalam menggunakannya misalnya Nida Sasirangan bisa lebih sering lagi mengupload foto-foto Kain Sasirangan ataupun produk jadi yang diproduksi oleh UKM Nida Sasirangan sehingga konsumen lebih mengetahui lagi produk-produk apa yang tersedia dan dijual oleh UKM Nida Sasirangan. Selain itu dalam pengambilan foto pun bisa dibuat lebih bagus lagi sehingga dalam

pengambilan gambar saat di promosikan bisa menarik minat para konsumen.

8. Perlunya catatan usaha, banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan wirausahawan tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan selama ini, catatan usaha akan membantu seorang wirausahawan mengetahui sejauh mana dia menjalankan usahanya, sampai dimana, mengapa sampai disini, karena apa begini dan lain-lain. Selama menjalankan usahanya selama ini UKM Nida Sasirangan kurang memperhatikan pentingnya melakukan catatan usaha sehingga tidak tahu bahwa apakah usahanya ini sudah benar-benar berkembang pesat dan dapat menyaingi pesaing atau hanya masih tetap ditempat berkembang hanya sedikit demi sedikit dan kalah bersaing dengan pesaing. Maka dari itu UKM Nida Sasirangan perlu melakukan catatan usahanya guna mengetahui sejauh mana bisnisnya berjalan selama ini dan mengetahui hal apa yang kurang dilakukan UKM Nida Sasirangan selama ini sehingga belum mampu menyaingi pesaing agar kedepannya usahanya mampu jauh lebih berkembang lagi dan mampu besaing dengan yang lain. Misalnya dilihat dari:
 - a. Keuangan: neraca, laporan rugilaba
 - b. SDM : jumlah karyawan dan tingkat produktivitas.
 - c. Pemasarannya: omzet, pasar, konsumen, lokasi, pembelian, penjualan, dari produksi: stok, jumlah produksi, serta kualitas (Hendro, 2011, hlm.50).

Selain itu sebagai pelaku usaha suatu perusahaan dituntut memiliki kekuatan dan nilai-nilai yang mampu menjunjung tinggi usahanya. Dapat dipercaya atau jujur adalah sebagian dari nilai-nilai yang harus dijunjung tinggi, akuntabilitas suatu perusahaan akan dapat terjaga apabila didukung oleh para karyawan yang gigih, jujur, dan amanah. Etika bisnis harus dijunjung tinggi dalam usaha meraih keuntungan seorang pengusaha dilarang melakukan perbuatan yang dapat merugikan konsumennya (Muhammad, 2019, hlm. 385).

. Dalam melakukan sebuah praktek usaha yang dilakukan setiap manusia harus sesuai batasan-batasan yang telah diajarkan oleh islam. Oleh karena itu, ajaran islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah, antara lain:

1. Niat yang baik, niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan. semua wirausaha muslim dituntut agar aktivitas ekonomi yang ditekuninya selalu berorientasi pada mencari ridha Allah semata. Berdasarkan pengamatan maupun wawancara yang peneliti lakukan pada UKM Nida Sasirangan, pemilik UKM Nida Sasirangan dalam menjalankan usahanya selama ini dengan niat yang baik yaitu menjalankan usaha dengan mencari keuntungan dan tetap pada jalan yang di ridhai Allah. Sehingga ketika menjalankan usaha NIDA Sasirangan dalam meraih keuntungan lebih mengutamakan jalan yang diridhai Allah sebagaimana pengembangan usaha menurut syariah.
2. Berinteraksi dengan akhlak, Akhlak menempati posisi puncak

dalam rancang bangun ekonomi islam, karena inilah yang menjadi tujuan islam dan dakwah para Nabi, yaitu menyempurnakan Akhlak. Akhlak dalam mengembangkan usaha yang dimaksud ini adalah yaitu jujur, Amanah, Menepati janji. Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan peneliti kepada UKM Nida Sasirangan, Nida Sasirangan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya selama ini selalu jujur dan amanah kepada konsumen terhadap produk yang dijualnya, jika ada kecacatan Nida Sasirangan selalu mengatakan kecacatan produknya tersebut kepada konsumennya, karena Nida Sasirangan tidak ingin mencari keuntungan dengan cara yang tidak jujur, kemudian untuk menepati janji Nida Sasirangan selalu menepati janjinya apalagi ketika berjanji kepada konsumen mengenai pesanan, konsumen ingin pesanananya jadi dalam batas waktu yang ditentukannya lalu Nida Sasirangan menyepakatinya dan berjanji akan menyelesaikan sesuai waktu yang diinginkan konsumen.

3. Bersyukur, Wirausaha muslim adalah yang selalu bersyukur kepada Allah. Rasa syukur kepada Allah yang dimaksudkan disini bukan hanya diucapkan saja, tetapi juga harus diiringi dengan perbuatan terutama bagi yang sudah berkecukupan dari hasil usahanya, yaitu dengan berzakat, berinfaq, dan bersedekah. Dalam hal ini peneliti mengamati bahwa Nida Sasirangan selalu bersyukur atas hasil yang didapat dari usahanya tersebut, sebagai rasa syukur atas hasil

usahanya tersebut Nida Sasirangan biasanya membantu menyumbangkan sedikit dari hasil usahanya tersebut untuk orang yang tidak mampu, selain itu Nida Sasirangan juga kadang memberikan tambahan uang untuk karyawannya dari hasil usahanya tersebut.

4. Menjaga aturan Syariah, islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan, atau bisnis apapun sepanjang bisnis atau usaha itu tidak termasuk yang diharamkan oleh syariah islam. Dalam hal ini usaha yang dijalankan Nida Sasirangan bukanlah usaha yang diharamkan oleh syariat islam, yang menjalankan usaha dengan menipu orang, menjual barang-barang yang tidak diperbolehkan oleh islam.

F. Analisis kendala-kendala yang dihadapi UKM Nida Sasirangan dalam menghadapi persaingan usaha sejenis.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada UKM Nida Sasirangan maka peneliti menganalisis kendala-kendala yang dihadapi UKM Nida Sasirangan dalam menghadapi persaingan usaha sejenis yaitu sebagai berikut:

1. Rendahnya Kualitas Sumber Daya Manusia

Kualitas Sumber Daya manusia sering kali memang menjadi kendala bagi perusahaan dalam mengembangkan usaha dan menghadapi pesaingnya. Dapat dikatakan bahwa dengan adanya sumber daya manusia yang

berkualitas maka produksi yang dihasilkan pun juga akan berkualitas. UKM Nida Sasirangan sendiri selama ini sudah memiliki tenaga kerja yang sudah cukup handal namun cukup handal saja tidaklah cukup dibutuhkan juga sumber daya manusia yang berkualitas kreatif serta inovatif sehingga mampu bersaing dengan pesaing yang lain selain itu banyaknya sumber daya manusia juga mempengaruhi kecepatan dalam pembuatan produksi maka dari itu dari UKM Nida Sasirangan perlu menambah sumber daya manusianya lagi atau karyawannya lagi sehingga dalam memproduksi dalam jumlah banyak akan lebih cepat dan Nida Sasirangan juga perlu mengadakan pelatihan bagi karyawannya agar kemampuannya semakin terasah serta sehingga dengan adanya pelatihan membuat mereka bekerja lebih efisien dan kompetitif lagi.

2. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil memang pada umumnya merupakan usaha keluarga yang mempunyai jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar yang dapat dikatakan rendah apalagi produk yang dihasilkannya cukup terbatas. Dapat dikatakan bahwa produk yang diproduksi UKM Nida Sasirangan cukup terbatas berbeda dengan perusahaan besar yang lain seperti Citra ataupun Irma Sasirangan yang memproduksi jumlah produk yang cukup banyak hal ini tentunya didukung oleh teknologi yang mampu menjangkau tuntutan pasar dan dibantu dengan dukungan promosi yang baik. Selain itu UKM Nida Sasirangan juga masih belum gencar dalam melakukan pemasaran dan promosinya berbeda dengan pesaingnya yang bekerja sama dengan pihak lain untuk mempromosikan usahanya serta mengemas produk lebih menarik sehingga

mampu menarik minat konsumen hal itu yang dilakukan pesaing lain guna mempromosikan dan memasarkan usahanya. Nida Sasirangan sendiri perlu memiliki kreatifitas untuk menemukan cara efektif dalam memasarkan produknya. Cara-cara pemasaran yang dilakukan oleh UKM Nida Sasirangan masih cenderung kurang dalam melakukan eksplorasi pasar. Strategi pemasaran yang dilakukan biasanya masih saja terpaku pada cara-cara sederhana yang sudah biasa digunakan. Maka dari itu perlu adanya pembaharuan dalam hal Strategi pemasarannya.

3. Masalah Permodalan

Masalah permodalan sering sekali menjadi salah satu kendala bagi setiap perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya, dapat dikatakan bahwa modal adalah salah satu hal utama dan paling penting dalam memulai, menjalankan maupun mengembangkan usaha, jika modal yang dimiliki terbatas maka bagaimana bisa untuk mengembangkan usaha yang dijalankan, karena dalam mengembangkan usaha pastinya perlu modal yang cukup banyak apalagi dalam memproduksi produk-produk yang ingin dijual. Dapat dianalisis bahwa UKM Nida Sasirangan selama ini sudah mempunyai modal yang cukup dalam mengembangkan usahanya maka dari itu UKM Nida Sasirangan tidak merasa terkendala pada masalah permodalan, Walaupun begitu UKM Nida Sasirangan masih belum menggunakan modalnya tersebut untuk mengembangkan usahanya dengan menambah karyawan ataupun memproduksi produk Kain Sasirangan lebih banyak seperti pesaingnya dikarenakan Nida Sasirangan menggunakan sebagian modalnya tersebut untuk usaha baru yang

ingin dibuatnya yaitu usaha kuliner. Dalam hal ini boleh saja UKM Nida Sasirangan melakukan perluasan usaha dengan memulai usaha baru namun perlu diperhatikan agar pemilik Nida Sasirangan jangan hanya terfokus pada usaha baru yang ingin dijalankan sehingga usahanya yang dulu dibiarkan begitu saja dan malah jadinya tidak berkembang kalah dengan pesaing yang lain dan pada akhirnya akan bangkrut. Maka dari itu seperti yang dijelaskan sebelumnya perencanaan itu penting dilakukan sehingga Nida Sasirangan dapat memcatat perencanaan apa yang perlu dilakukan dalam mengembangkan usaha dengan modal yang ada dan tercukupi sehingga mampu bersaing dengan yang lain.

4. Masalah Teknologi

Sering kali Teknologi juga menjadi kendala dalam mengembangkan usaha dan dalam menghadapi persaingan, tidak dapat dipungkiri bahwa bantuan teknologi dinilai dapat membantu mendongkrak produktivitas serta pemasaran produk-produk. Sering kali masih banyak produk yang dihasilkan belum mendapat sentuhan teknologi yang baik dalam proses produksi, kreativitas, desain serta inovasi. Namun dalam hal teknologi untuk pembuatan Kain Sasirangan memang masih menggunakan cara manual jadi untuk teknologi tidaklah menjadi kendala bagi UKM Nida Sasirangan dalam menghadapi pesaingnya karena pembuatan kain sasirangan ini masih manual jadi kendalanya bukan dari teknologinya tapi dari karyawannya yang melakukan pembuatan produksi tersebut dari UKM Nida Sasirangan masih terbatas dibanding pesaing yang lain sehingga dalam pembuatannya

memerlukan waktu.

5. Organisasi dan Manajemen

Organisasi dan manajemen sering sekali menjadi kendala dalam mengembangkan usaha maupun bersaing dengan pesaing yang lain. Sering kali suatu perusahaan tidak membuat struktur organisasi dalam menjalankan usahanya sehingga membuat tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bagian satu dengan yang lain sehingga masih banyak yang merangkap dalam menjalankan pekerjaannya. Selain itu ibarat peperangan manajemen merupakan markas utama yang berfungsi dalam mengatur strategi dan taktik yang dibutuhkan. Lemahnya kemampuan manajemen atau menerapkan strategi yang tidak tepat dapat mengakibatkan tidak efektifnya penjualan dan bila tidak segera diperbaiki, lambat laun akan berakibat pada gagalnya usaha. Manajemen dan organisasi saling berkaitan satu sama lain karena memiliki tujuan yang sama. Dapat dikatakan bahwa manajemen dan organisasi menjadi salah satu kendala UKM Nida Sasirangan dalam menghadapi pesaingnya karena dilihat dari hasil wawancara dengan pemilik UKM Nida Sasirangan bahwa memang Nida Sasirangan ini telah membuat struktur organisasinya namun tetap kekeluarganya itu masih terasa sering kali keluarga masih turut ikut serta dalam usahanya dan untuk tenaga kerjanya masih ada pekerjaannya yang merangkap sehingga peran struktur organisasi ini masih belum sepenuhnya diterapkan selain itu untuk manajemennya seperti manajemen keuangan manajemen operasi dan lain sebagainya juga masih belum diterapkan UKM Nida Sasirangan karena dalam keuangannya pun belum diatur dengan baik

berbeda dengan pesaing lain yang organisasi dan manajemennya dipikirkan dengan matang dan diatur dengan baik. Maka dalam hal ini penting bagi UKM Nida Sasirangan untuk memperbaharui kembali strateginya apalagi dalam organisasi dan manajemennya agar usahanya bisa berkembang lagi dan mampu bersaing dengan pesaing yang lain (Budiarto, 2015, hlm.26).

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat dikatakan bahwa ada perbedaan antara yang terjadi di tempat Nida Sasirangan dengan bagaimana teori yang ada pada kendala-kendala yang dihadapi dalam menghadapi persaingan dimana dalam teori tersebut disebutkan bahwa kendala-kendala yang dihadapi dalam menghadapi persaingan adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, masalah permodalan, masalah teknologi, organisasi dan manajemen. Sedangkan yang terjadi yang menjadi kendala pada Nida Sasirangan adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar, dan organisasi manajemen. Sehingga Nida Sasirangan tidak terkendala pada modalnya, maka dari itu ada perbedaan antara teori dan hasil penelitian.

Dalam menghadapi persaingan selama ini UKM Nida Sasirangan masih melakukan cara dalam menghadapi pesaingnya tanpa menyalahi aturan yang telah diajarkan islam dalam bersaing, dimana dalam islam selalu menganjurkan umatnya untuk melakukan perlombaan untuk mencari kebaikan, sehingga praktik usaha harus menjalankan suatu aktivitas persaingan yang sehat. Islam sebagai suatu aturan hidup yang khas telah memberikan aturan-

aturannya yang rinci untuk menghindarkan munculnya permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat. Adapun hal-hal yang dapat dilakukan dalam melakukan persaingan usaha menurut islam yaitu:

- a. Dalam islam dalam menghadapi persaingan usaha kita dianjurkan untuk bersaing dengan sehat dan tidak menyalahi aturan islam. Dalam hal ini misalnya tidak memburukkan atau menjatuhkan pesaing kita. UKM Nida Sasirangan selama menghadapi persaingan tidak pernah menjatuhkan pesaingnya, Nida Sasirangan selalu berusaha mencari kelebihan dari produksinya tanpa harus menjatuhkan pesaing.
- b. Seorang pengusaha dalam menghadapi persaingan yang lain untuk menarik konsumen tidak boleh menekannya, masih berkaitan dengan sebelumnya bahwa jalannya perniagaan atas dasar suka sama suka begitu pun juga ketika kita menawarkan produk dari usaha kita kepada konsumen seorang pengusaha tidak boleh memaksa ataupun menekannya untuk membeli produk tersebut hanya karena ingin mengungguli pesaing dengan menekan konsumen untuk membeli produknya.
- c. Menciptakan suasana yang baik, Pengusaha muslim tidak pernah menghalalkan segala cara, pengusaha muslim selalu berupaya menghasilkan produk berkualitas dan pelayanan terbaik sesuai syariah, pengusaha muslim harus memperhatikan hukum-hukum Islam yang berkaitan dengan akad-akad bisnis. UKM Nida

Sasirangan selalu menciptakan suasana yang baik dengan pesaingnya dalam menjalankan usahannya selama ini , Nida Sasirangan tidak pernah menghalalkan segala cara untuk mengungguli pesaingnya yaitu dengan memburuk-burukkan pesaingnya, selama ini Nida Sasirangan masih memperhatikan bagaimana aturan islam dalam menghadapi persaingan sehingga yang dilakukan Nida Sasirangan selama ini tidak ada yang menyalahi aturan-aturan islam dalam menghadapi persaingan (Muhammad, 2019, hlm. 386).