



**BERTAHAN DI MASA PANDEMI -
UMKM BAHAN ALAM
WILAYAH PEKALONGAN**

PENULIS:
Hironimus Leong
Berta Bakti Retnawati
Bernadeta Irmawati

Bertahan di Masa Pandemi - UMKM Bahan Alam Wilayah Pekalongan

TIM PENULIS:

Hironimus Leong, S.Kom., M.Kom
Dr. Berta Bekti Retnawati, MSi
Dra. Bernadeta Irmawati, MS

ENUMERATOR WILAYAH

PEKALONGAN:

Cornelius Pandu Tri Waluyo

KATA PENGANTAR

Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung sepanjang tahun 2020, telah mempengaruhi berbagai sektor keuangan dan bisnis. Rekomendasi protokol kesehatan seperti menjaga jarak (social distancing), menghindari kerumunan, bahkan anjuran supaya tetap di rumah mengubah semua pola dan tatanan hidup masyarakat, tidak terkecuali dalam bidang ekonomi.

Sektor UMKM terkena dampak yang parah karena di masa pandemi, hampir semua UMKM memilih untuk menghentikan produksi atau setidaknya mengalihkan usaha ke bidang lain. Hal utama yang mempengaruhi dampak bagi UMKM sedemikian parah adalah hilangnya pasar. UMKM berhadapan dengan hilangnya pasar yang menyuplai bahan baku sekaligus hilangnya pasar untuk penjualan produk.

Buku ini berisi hasil penelitian tentang ikonik bahan baku alam di Wilayah Pekalongan. Penelitian dilakukan di tahun 2020 selama masa pandemi berlangsung. Bahasan utama terkait dengan situasi nyata bagaimana UMKM menghadapi situasi ini. Ada beberapa UMKM memilih untuk bertransformasi menggunakan media sosial untuk memasarkan produk agar jangkauan pasar lebih luas, namun tidak sedikit juga UMKM yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan ini.

UMKM yang memanfaatkan bahan baku alam untuk diolah menjadi produksi, selalu mengandalkan keahlian, bakat dan juga kreativitas. Namun tantangan terbesar adalah bagaimana UMKM mengupayakan adaptasi terhadap pola perubahan perilaku masyarakat, salah satunya adalah transformasi digital. Dengan perilaku adaptif baru ini, diharapkan UMKM bahan baku alam dapat bertahan, bangkit kembali dan bersama-sama memajukan ekonomi Indonesia.

Pada kesempatan ini tim peneliti mengucapkan banyak terima kasih untuk hibah pendanaan riset ini dengan skim Kompetitif PDUPT (Penelitian Dasar Unggulan Perguruan Tinggi) dari Kemenristek/BRIN Tahun Anggaran 2020.

Terima kasih juga untuk Civitas Unika Soegijapranata yang telah memberi wadah bagi tim peneliti untuk melakukan penelitian yang harapannya bisa semakin meningkatkan peran universitas di tengah masyarakat dengan penelitian-penelitian kompetitif dan berbasis pada bidang-bidang unggulan Universitas yang menjadi pijakan penelitian ini.

Salam dan hormat untuk para pelaku UMKM di Wilayah Pekalongan

Tim Peneliti

Hironimus Leong, S.Kom, M.Kom
Dr. Berta Bekti Retnawati, MSi
Dra. Bernadeta Irmawati, MS

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB 1 UMKM KERAJINAN BAHAN ALAM DAN RESISTENSI HADAPI PANDEMI COVID 19.....	1
1.1 UMKM Indonesia: Peran Besar Dalam Gerak Perekonomian Bangsa.....	1
1.2 UMKM Industri Kreatif: Potensi dan Tantangan di Indonesia.....	3
1.3 Pekalongan: Potensi Kerajinan Kreatif Kerajinan Bahan Alam	8
BAB 2 MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA MARKETING UMKM. .11	
2.1 Media Sosial.....	11
2.2 Manfaat Media Sosial Untuk Pemasaran.....	12
2.3 Tips Menggunakan Media Sosial.....	15
BAB 3 SUMBER DATA DAN ANALISIS DESKRIPTIF.....	21
3.1 Metode Pengambilan Data.....	21
3.2 Analisis Data.....	21
BAB 4 UMKM BAHAN BAKU ALAM KABUPATEN Pekalongan.....	22
4.1 Gambaran Sampel.....	22
4.2 Deskripsi UMKM.....	23
4.2.1. TAMARI.....	23
4.2.2. NAZI.....	26
4.2.3. SUNARYO.....	28
4.2.4. RIDHO.....	31
4.2.5. MAQIAH.....	33
4.2.6. JAHIROH.....	36
4.2.7. WAHYUDIN.....	39
4.2.8. HAJI MAARUF.....	42
4.2.9. IPUL.....	44
4.2.10. MAS SANTO.....	47
4.2.11. ZAENURI.....	49
4.2.12. QUFRON.....	52
4.2.13. MUTAYAH.....	54
4.2.14. NURAINIS.....	57
4.2.15. TAULAN.....	59
4.2.16. RIYANTO.....	62
4.2.17. ROHMAT.....	65
4.2.18. FAUZI.....	67
4.2.19. ZAENURI AHMAD.....	69

4.2.20. BASIT.....	72
4.2.21. BAHRUDIN.....	74
4.2.22. AFIDAH.....	77
4.2.23. INDRA.....	79
4.2.24. REZA.....	82
4.2.25. MIS.....	84
4.2.26. BU ANITA.....	87
4.2.27. HAERUL ANAM.....	89
4.2.28. RHOZIKIN.....	92
4.2.29. WARMINI.....	94
4.2.30. AMIRUDIN.....	96
4.3 Catatan Akhir Surveyor.....	99
4.4 Gallery Produk.....	101
BAB 5 MENJAGA BERTAHANNYA UMKM INDUSTRI KREATIF	
BAHAN ALAM.....	106
REFERENSI	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Gambar 1: PDB dan Tenaga Kerja Industri Kreatif Indonesia (2009-2019) https://databoks.katadata.co.id/ diakses pada Desember 2020.....	6
Gambar 2: Facebook Ridaka Pekalongan.....	13
Gambar 3: Informasi UMKM Pirsart Art Pekalongan di Google.....	13
Gambar 4: Instagram Puzo's Art Galery di Pekalongan.....	16
Gambar 5: Website Berkabatik.Online di Pekalongan.....	18
Gambar 6: Produk Kerajinan Alam Akar Wangi dan Enceng Gondog Iconic Pekalongan.....	101
Gambar 7: Hasil Produk Bahan Baku Alam Pekalongan yang siap dipasarkan.....	101
Gambar 8: Kolaborasi Produk Bahan Baku Alam Khas Pekalongan. .	102
Gambar 9: Kunjungan Tim Peneliti ke Rumah Produksi.....	102
Gambar 10: Mesin untuk Produksi Anyaman.....	103
Gambar 11: Produk anyaman jadi yang siap dipotong dengan berbagai ukuran.....	103
Gambar 12: Mesin Olah Sutra yang dikombinasikan jadi Produk.....	104
Gambar 13: Mesin Produksi Bahan Baku Alam Wilayah Pekalongan	105

DAFTAR TABEL

Tabel 1: Profil Responden.....	22
Tabel 2: Jumlah Karyawan dan Jenis Usaha.....	23

BAB 1

UMKM KERAJINAN BAHAN ALAM DAN RESISTENSI HADAPI PANDEMI COVID 19

1.1 UMKM Indonesia: Peran Besar Dalam Gerak Perekonomian Bangsa

Di negara Indonesia peran UMKM sangatlah besar dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Kontribusi para pelaku usaha UMKM yang mencapai 98% usaha di negara ini menjadi pondasi kuat dalam memberi katup pengaman berbagai macam krisis ekonomi yang sudah pernah terjadi. Beberapa kali dilanda krisis ekonomi di Indonesia, sektor UMKM mampu menjadi kunci bangkitnya perekonomian dari eksekutif akibat krisis.

Walaupun harus diakui pula, setelah krisis ekonomi berlalu, UMKM tetap tidak mengalami perubahan kebijakan yang berarti. Kontribusi UMKM diakui juga di berbagai negara, namun nasibnya berbeda di satu negara dengan negara lainnya. Peranannya dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, sangat besar. Dan pada banyak kasus di beberapa negara sektor ini mampu menggerakkan sektor riil pada berbagai lapangan usaha, sehingga mampu memberikan kontribusi pada pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) negara.

Krisis ekonomi dan politik th 1998 menjadi bukti konkret dan tak terbantahkan. Perusahaan besar bertumbangan karena melemahnya nilai rupiah mencapai 208% dan PHK besar-besaran. Saat itu pertumbuhan ekonomi dalam titik nadir berkontraksi sangat dalam mencapai minus 13,1% di th 1998 dari positif 4,7% tahun 1997. Pada saat sektor formal tiarap, sektor informal dan mikro justru menjamur, membuat Indonesia bisa bangkit kembali.

Penyerapan tenaga kerja informal meningkat signifikan dan tumbuh positif 8,7% dan bisa menampung sebagian besar pekerja yang terkena PHK. Betapa penting dan krusial sector informal yang merupakan refleksi usaha mikro ketika pertumbuhan tenaga kerja formal turun signifikan 6,6%. Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKM) tahun 1998, muncul sebagai penyelamat ekonomi rakyat, produksi mereka selain bisa lebih efisien di pasar dunia, juga mampu menyerap tidak kurang 85% dari tenaga kerja yang ada

Pada krisis ekonomi 2009, peran UMKM dalam penyerapan tenaga kerja masih bisa diandalkan. Rontoknya industri besar dan sektor formal pada umumnya, UMKM merupakan pilihan yang paling rasional. Namun untuk peningkatan ekspor, tidak seperti tahun 1998, merosotnya daya beli masyarakat negara-negara sasaran ekspor barang dari Indonesia, menyebabkan nilai ekspor Indonesia menurun. Saat itu kecenderungan, semua negara melakukan pengencangan ikat pinggang dan mengarahkan konsumsi masyarakat pada optimalisasi produksi dalam negeri.

Krisis ekonomi di tahun 1998 dan juga krisis ekonomi tahun 2009 memiliki beberapa kesamaan. Sama-sama berawal dari krisis keuangan. Perbedaannya, kalau krisis 1998 merupakan krisis skala Asia, dimana Indonesia terkena paling parah, sedang tahun 2009 krisis ekonomi bersifat global. Berbagai negara mendorong pembelian produk dalam negeri untuk mencegah larinya devisa. Penguatan fundamental UMKM agar selalu lebih kuat dalam terpaan krisis senantiasa dibutuhkan seperti diamanatkan di UU No 8 Tahun 2008 tersebut.

Pada saat pandemi Covid-19 menjadi wabah global di awal tahun 2020, peran UMKM diuji kembali pada perekonomian Indonesia. Mengingat peran UMKM yang sungguh besar dengan jumlah 64,2 juta unit UMKM dan menyerap 97% tenaga kerja nasional, dengan kontribusi terhadap PDB mencapai 61% dan sumbangan ekspor 14%. Pengalaman krisis ekonomi menunjukkan UMKM terbukti cukup tangguh menghadapi berbagai resesi dan selalu menjadi dewa penyelamat.

Menjadi harapan bersama akankah UMKM masih menjadi tuah dan dewa penyelamat kebangkitan ekonomi Indonesia, ujian besar bagi UMKM untuk kembali membuktikan daya liatnya. Tampaknya daya disrupsi dampak dari pandemi betul-betul menyergap semua lini kehidupan. Pelaku usaha usaha yang paling berdampak adalah yang berjuang di aras bawah piramida ekonomi. Hasil survei LIPI di tahun 2020 (www.lipi.go.id, diakses tanggal 28 Februari 2021) mengkonfirmasi bahwa ada 94,69% pelaku usaha ultramikro dan UMKM mengalami penggerusan penjualan sejak pandemi. Ada sejumlah 49, 01% pelaku usaha ultramikro mengalami penurunan penjualan lebih dari 75%. Harapan-harapan agar UMKM mampu bergeliat dengan berbagai upaya adaptasi dan cara-cara kreatif di masa sulit ini sangat menentukan keberlangsungan usaha yang ada. Usaha ultramikro, mikro, kecil, dan menengah masih sangat diharapkan dapat menjadi katup penyelamat tentunya harus didukung kebijakan yang konsisten dan persisten. Sifat kelenturan UMKM yang membuktikan dari dinamika situasi yang terjadi diharapkan tetap mampu tetap bertahan dalam berbagai guncangan saat ekonomi melambat.

1.2 UMKM Industri Kreatif: Potensi dan Tantangan di Indonesia

Perkembangan karya inovasi yang memunculkan daya kreasi sangat berpengaruh pada perekonomian bangsa. Suatu produk yang berasal dari karya industri kreatif akan menjadi pembeda dari banyaknya produk yang sejenis yang terdapat di dunia bisnis. Peralnya, produk yang dihasilkannya merupakan hasil dari kreatifitas yang melahirkan keunikan, serta inovasi produk, dimana bisa menjadi pelopor dalam persaingan di pasar. Mengacu pada definisi dari kemenparekraf, pengertian dari industri kreatif adalah “adalah proses penciptaan, kreativitas, dan ide dari seseorang atau sekelompok orang yang dapat menghasilkan sebuah karya, tanpa mengeksploitasi sumber daya alam, serta dapat dijadikan produk ekonomi yang menghasilkan”

Adapun jenis-jenis industri kreatif mencakup 14 jenis industri yang bisa dikategorikan sebagai kreatifitas yang dihasilkan untuk menumbuhkan perekonomian masyarakat Indonesia. Oleh sebab itu, Indonesia menjadi salah satu pilihan negara yang berpotensi untuk menumbuhkan industri tersebut, jenis-jenisnya antara lain :

- Arsitektur
- Periklanan
- Film /Fotografi /video
- Musik
- Penerbitan
- Pasar seni dan budaya
- Kerajinan
- Fashion
- Desain
- Permainan Interaktif
- Web Desain
- Seni Pertunjukan
- Penerbitan dan Percetakan
- Riset dan Pengembangan

Keempat belas jenis industri tersebut, termasuk kategori kreatif. Hal tersebut dikarenakan, tumbuhnya Industri ini karena kreatifitas dan ide yang dihasilkannya. Manfaat adanya industri kreatif adalah di antaranya adalah: tidak mungkin sepenuhnya bergantung kepada alam. Mengingat keterbatasannya, oleh sebab itu Indonesia sedang mencontoh dari negara-negara maju yang menjadikan industri di bidang kreatif sebagai tulang punggung perekonomian negara tersebut. Manfaat berikutnya adalah dapat menumbuhkan kreativitas dan inovasi produk dari masing-masing pelaku bisnis. Khususnya negara Indonesia yang memiliki banyak tenaga kerja usia produktif. Dengan demikian, memungkinkan untuk menciptakan ide-ide baru di kalangan mereka.

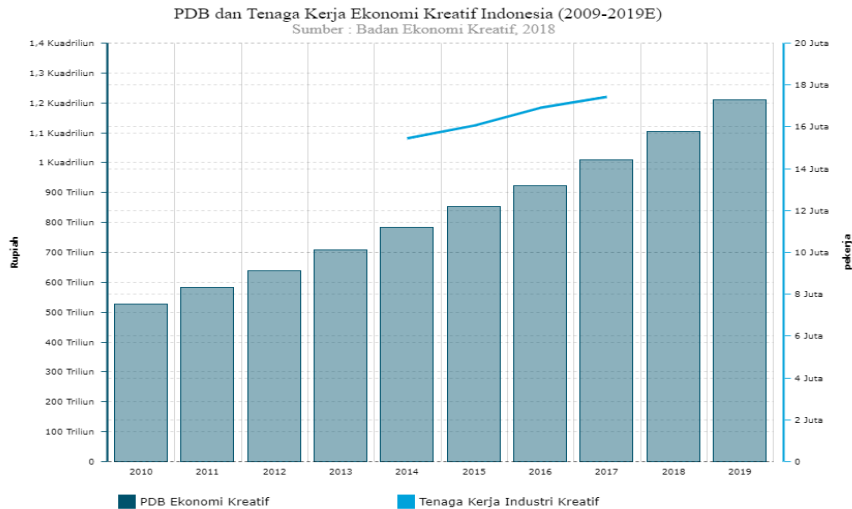
Industri di bidang kreatif bisa sebagai penopang perekonomian Indonesia. Itulah sebabnya, industri ini mulai dilirik oleh negara, sebagai penopang perekonomian di Indonesia. Industri ini diharapkan menjadi alternatif lain perkembangan industri saat ini.

Industri kreatif yang menghasilkan sebuah karya, namun memiliki nilai ekonomi yang tinggi, dengan mengasah kreativitas dari para pelaku bisnisnya yaitu menitikberatkan pada sektor perfilman, fashion, percetakan buku, majalah, fotografi, dan yang saat ini sedang trending, yaitu menjadi seorang youtuber dan selebgram. Pembuatan batik pun berupa contoh dari Industri kreatif. Kreativitas seorang pembatik ditentukan oleh karya yang dihasilkannya. Dengan demikian, pengrajin batik ini selain turut serta membantu mengembangkan produk batik khas Indonesia.

Di samping itu, kreativitas membatik merupakan salah satu industri yang menghasilkan kreativitas. Dengan demikian, industri pembuatan batik menjadi salah satu industri yang cukup mendapatkan perhatian yang besar dari pemerintah.

Kontribusi Industri kreatif bagi perekonomian Indonesia menurut data BPS (2020), subsektor di bawah kategori ekonomi kreatif ternyata memiliki kontribusi devisa yang tinggi bagi produk domestik bruto (PDB). Dari 17 subsektor di ekonomi kreatif, tiga di antaranya menjadi penyumbang terbesar struktur PDB dan ekspor. Kontribusi masing-masing subsektor itu adalah 41 persen untuk kuliner, fesyen berkontribusi sebesar 17 persen dan kriya sebesar 14,9 persen.

Dilihat dari kontribusi PDB dan serapan jumlah tenaga kerja industri kreatif sangat potensial bagi kemaslahatan banyak masyarakat. Berikut data dari Badan Ekonomi Kreatif tahun 2018:



katadata

databoks

Gambar 1: PDB dan Tenaga Kerja Industri Kreatif Indonesia (2009-2019)
(<https://databoks.katadata.co.id/> diakses pada Desember 2020)

Industri kreatif cukup dapat memperbaiki perekonomian masyarakat Indonesia. Dengan demikian, industri ini menjadi perhatian pemerintah agar senantiasa terus tumbuh dan berkembang. Jumlah usia produktif di Indonesia bisa menjadi pemantik meningkatkan industri kreatif di negara ini. Dibutuhkan kebijakan pemerintah guna meningkatkan industri kreatif yakni:

1. **Mengintegrasikan Aset Dan Potensi**
Kebijakan Pemerintah yang pertama kali ini mengenai industri 4.0 ini dengan cara mengintegrasikan aset dan potensi pengembangan kreativitas. Memaksimalkan pengelolaan aset dapat dijadikan sumber modal industri ini. Dengan demikian, potensi kreativitas dapat dikembangkan dengan baik. Mengintegrasikan aset dan potensi kreativitas yang dihasilkan oleh para pelaku bisnis, dapat menjadi satu kesatuan yang utuh dalam meningkatkan industri yang berbasis ide tersebut. Dengan demikian, masyarakat akan senantiasa turut berlomba untuk menghasilkan kreatifitas terbaiknya.
2. **Mendorong Inovasi Dan Kreatifitas**
Inovasi dan kreativiti dalam bentuk yang lebih baik, didukung sepenuhnya oleh pemerintah dengan penyediaan permodalan, dan penyediaan fasilitas layanan untuk mendukung industri 4.0 ini. Dengan demikian, semakin memicu pertumbuhan ekonomi, untuk menghasilkan ide kreatif yang dapat bernilai. Kreatifitas dan ide yang tumbuh di masyarakat harus dikelola dengan baik. Dengan demikian, persaingan bisnis tidak menjadi sesuatu yang dapat menimbulkan perselisihan. Terutama untuk kreatifitas, dimana sebuah ide sangat mudah untuk dicuri atau diakui oleh orang lain.
3. **Membentuk Bekraf (Badan Ekonomi Kreatif)**
Badan Ekonomi Kreatif merupakan institusi yang dibentuk oleh presiden guna memfasilitasi dan menjadi wadah pengelolaan kreatifitas yang dapat dikelola menjadi ide. Keberadaannya mendorong kreativitas masyarakat guna terus menghasilkan ide yang dapat menjadi karya.
Adanya institusi ini dapat mewujudkan pertumbuhan ekonomi di negara Indonesia menjadi lebih baik dengan menciptakan ide-ide yang lebih segar. Dengan demikian, badan ini menjadi satu wadah untuk menyalurkan pertumbuhan ekonomi negara tersebut berdasarkan ide yang dimilikinya.

4. Meregulasi dan Mendukung Kreativitas Masyarakat
Kreatifitas masyarakat harus senantiasa diregulasi dan didukung oleh pemerintah, agar pertumbuhan ekonomi dari industri ini tidak terjadi perselisihan antara pelaku bisnis yang satu dengan pelaku bisnis lainnya. Perlindungan terhadap hak cipta pun merupakan salah satu dukungan dari kebijakan pemerintah.

1.3 Pekalongan: Potensi Kerajinan Kreatif Kerajinan Bahan Alam

Wilayah Pekalongan mencakup Kabupaten dan Kota Pekalongan yang memiliki otoritas tata kelola masing-masing. Untuk wilayah Kota Pekalongan, dari website resmi <https://Pekalongankota.go.id> dijelaskan bahwa Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional (RTRWN) menetapkan Kota Pekalongan sebagai Pusat Kegiatan Wilayah (PKW). Sebagai PKW maka diharapkan Kota Pekalongan dapat berperan menjadi pusat pengembangan bagi wilayah di sekitarnya, yang meliputi Kabupaten Pekalongan dan Kabupaten Batang. Dalam sistem pengembangan wilayah Provinsi Jawa Tengah, RTRW Provinsi Jawa Tengah juga menetapkan Kota Pekalongan sebagai bagian dan simpul utama dari Kawasan Petanglong (Kawasan Kota Pekalongan, Kabupaten Batang dan Kabupaten Pekalongan). Kawasan Petanglong adalah kawasan strategis dari sudut kepentingan pertumbuhan ekonomi dan sektor unggulannya adalah pertanian, pariwisata, industri dan perikanan. Potensi ekonomi yang menjadi andalan Kawasan Petanglong meliputi sektor primer adalah perikanan; sektor sekunder adalah tekstil, batik, dan pengolahan ikan; serta sektor tersier adalah jasa dan perdagangan. Kondisi ini tentunya menjadikan Kota Pekalongan memiliki posisi yang sangat strategis.

Produk-produk Unggulan di kota Pekalongan mencakup batik, craft, olahan megono, es krim tempe, dan jamu. Sebagai daerah yang telah berkembang dan produk domestik regional bruto tahun 2016 terbesarnya disumbangkan lapangan usaha Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor (21,72%), Industri Pengolahan (21,43%), dan Konstruksi (14,36%) serta posisi strategis Kota Pekalongan di jalur Pantai Utara Jawa diharapkan menjadi lokomotif bagi kemajuan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

Sedangkan Kabupaten Pekalongan sumber web resmi <https://Pekalongankab.go.id> wilayah dengan ibukota Kajen ini berbatasan dengan Laut Jawa dan Kota Pekalongan di Utara, Kabupaten Batang di Timur, Kabupaten Banjarnegara di Selatan, serta Kabupaten Pemalang di Barat. Penduduk kabupaten Pekalongan di tahun 2019 berjumlah 897.111 jiwa. Kabupaten Pekalongan terdiri dari 19 kecamatan, 13 kelurahan, dan 272 desa. Produk unggulan di kabupaten Pekalongan adalah sektor pertanian, industri dan pariwisata. Untuk potensi industri di Kabupaten Pekalongan sampai dengan saat ini masih didominasi oleh industri tekstil utamanya, industri batik, industri pertenunan dan produk tekstil dan didukung oleh produk pertanian, perikanan yang terwujud dalam produk pengolahan pangan dan agribisnis.

Wilayah Pekalongan merupakan sumber untuk tumbuh dan berkembangnya kreatifitas. Salah satu cabang seni budaya yang tumbuh dan berkembang secara kreatif dan dinamis adalah seni kriya atau seni kerajinan. Produk seni kerajinan ini telah berperan secara nyata dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian rakyat secara luas, baik dalam negeri maupun luar negeri. Dalam upaya pengembangan industri kerajinan,

Pemerintah Kabupaten Pekalongan melalui SKPD terkait bekerjasama dengan para pelaku industri kerajinan di Kabupaten Pekalongan dalam satu wadah DEKRANASDA menggali, mengembangkan dan melestarikan serta melakukan pembinaan terhadap pelaku industri atau sentra-sentra industri kerajinan di Kabupaten Pekalongan. Strategi Dekranasda Kabupaten Pekalongan yaitu menginventarisir dan mengidentifikasi potensi kerajinan daerah, memberikan pendidikan dan pelatihan teknis maupun non teknis agar produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang mampu memberikan nilai lebih pada setiap produk yang dihasilkan, serta meningkatkan produktivitas dan efisiensi dalam pengolahan produk sehingga menghasilkan mutu yang lebih baik.

Hasil pemetaan di Kabupaten Pekalongan, terdapat beberapa produk kerajinan yang dibuat pengrajin terdiri dari kerajinan decoupage dari kaleng bekas dan tas anyaman dari daun pandan (Kemplong, Wiradesa); kerajinan dari tali kur (Kepatihan, Wiradesa); pot lukis batik (Bener, Wiradesa); blangkon batik (Kedungwuni), kerajinan dari batok kelapa (Wonopringgo); kerajinan keris (Karangdadap); sepatu dari daun jati dan sepatu batik (Pekuncen, Wiradesa); miniatur kapal dari bambu (Bebel, Wiradesa); kerajinan dari karung goni (Desa Rembun, Siwalan); wayang kulit (Desa Pait, Siwalan); kerajinan kaca (Doro); kerajinan dari kulit ikan pari (Desa Sijeruk, sragi); dan buket bunga di Karanganyar (Prasetiani dkk,2018).

BAB 2

MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA MARKETING UMKM

2.1 Media Sosial

Media sosial mengacu pada berbagai platform yang tersedia di Internet, yang memberi kita kesempatan untuk membuat profil dan berbagi informasi serta mempromosikan konten.

Popularitas media sosial sebagai alat pemasaran, sedang menjadi tren dalam satu dekade terakhir. Banyak pengguna media sosial menyadari potensi sebenarnya untuk digunakan dalam berbagai kegiatan promosi untuk menjangkau pasar yang lebih luas bila dibandingkan cara-cara pemasaran secara konvensional biasa.

Di internet, tersedia begitu banyak platform media sosial seperti blog, Facebook, Twitter, Youtube, Instagram, dan platform lain yang bertebaran yang siap untuk kita gunakan. Semua platform menawarkan kemudahan untuk akses, harga yang murah bahkan gratis, dengan jangkauan yang sangat luas. Hal ini memberikan keuntungan bagi kita sebagai pengguna untuk memanfaatkan seluas-luasnya untuk mempromosikan jasa dan produk yang kita miliki.

Ada banyak cerita sukses dari berbagai kalangan yang menggunakan media sosial untuk promosi dan berbisnis. Cerita sukses tersebut banyak memberikan catatan tentang kekuatan besar dari media sosial yang dapat kita memanfaatkan sekaligus memberikan tips bagi kita bagaimana menggunakan media sosial secara efektif dan seefisien mungkin untuk mendapatkan hasil yang besar.

2.2 Manfaat Media Sosial Untuk Pemasaran

Kekuatan utama dari media sosial untuk pemasaran terangkum dalam 2 poin utama:

Yang pertama adalah **membangun Kesadaran, Pengetahuan, Pertimbangan, dan Seleksi**. Umumnya interaksi di media sosial terjadi seputar tentang pertanyaan secara umum misalnya produk atau jasa apa yang ditawarkan secara online, bagaimana cara melakukan pemesanan, bagaimana peringkat atau juga rekomendasi produk yang ditawarkan. Dengan kesadaran dan pengetahuan inilah, maka kita dapat mempertimbangkan dan juga seleksi media sosial mana saja yang dapat kita gunakan untuk meningkatkan penjualan produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Media sosial harus menyediakan interaksi antara kita dan pengguna lain yang dapat memberikan tawaran menarik produk kita kepada pengguna lain, memberikan pengetahuan dan juga wawasan tentang produk yang ditawarkan sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pelanggan untuk mendapatkan produk terbaik yang kita tawarkan.

Yang kedua adalah **kepuasan dan loyalitas**. Dalam memanfaatkan media sosial, aspek kepuasan bisa ditunjukkan melalui banyak hal; testimoni pelanggan misalnya menunjukkan kepuasan pelanggan terdapat produk atau jasa yang kita tawarkan. Dengan adanya testimoni, kita melibatkan pelanggan secara mendalam terhadap produk atau jasa yang kita tawarkan karena pelanggan dapat memberikan komentar dan review apapun terhadap produk tersebut. Tidak saja testimoni, keluhan pelanggan pun dapat disampaikan melalui media sosial, baik terhadap produk atau jasa maupun terhadap layanan penjualan. Keluhan pelanggan harus dapat ditanggapi dengan diselesaikan secara publik, artinya melalui media sosial juga. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap produk-produk yang kita tawarkan.



Gambar 2: Facebook Ridaka Pekalongan



Gambar 3: Informasi UMKM Pirsa Art Pekalongan di Google

Dengan melihat 2 aspek manfaat media sosial untuk pemasaran, maka lebih lanjut kita dapat melihat berbagai kegunaan dari media sosial dalam hal pemasaran.

1. Interaksi dan Pencapaian

Melalui media sosial, kita dapat menjangkau banyak orang tanpa batas wilayah. Kita dapat memperkenalkan produk dan jasa yang kita miliki ke seluruh dunia. Jika kita bisa mencapai interaksi yang luas, maka pencapaian pemasaran kita juga akan semakin luas. Jika interaksi kita dengan pengguna semakin luas, maka produk atau jasa kita semakin dikenal lebih mendalam.

2. Biaya

Biaya yang dikeluarkan untuk proses pemasaran melalui media sosial sangatlah rendah. Bila dibandingkan dengan biaya untuk pemasaran secara konvensional, maka biaya pemasaran secara digital tidak membutuhkan biaya besar. Tidak perlu adanya biaya periklanan misalnya atau kampanye terhadap promosi produk/jasa. Bahkan biaya pemasaran melalui media sosial gratis. Yang perlu dilakukan hanyalah mendaftarkan diri dan siap untuk memasarkan produk.

3. Loyalitas dan Brand

Melalui media sosial, kita dapat meningkatkan wawasan pelanggan tentang produk yang kita tawarkan. Pelanggan diberikan pengetahuan tentang produk, perbandingannya dengan produk lain sejenis, harga yang ditawarkan, kualitas bahan, bahkan kita bisa menawarkan produk-produk yang personifikasi sesuai dengan kebutuhan pelanggan itu sendiri. Pelanggan dapat memberikan masukan terhadap produk melalui testimoni untuk rasa puas, dan juga dapat memberikan keluhan yang dapat kita tangani secara langsung. Dengan demikian secara tidak langsung, kita dapat membangun loyalitas pelanggan dan juga branding terhadap produk/jasa yang kita tawarkan.

2.3 Tips Menggunakan Media Sosial

Beberapa hal perlu kita perhatikan ketika ingin mengembangkan pemasaran melalui media sosial.

Perlu riset sederhana

Kita perlu melakukan riset sederhana, misalnya tentang bagaimana melakukan pemasaran di media sosial, bagaimana cara meningkatkan kunjungan pelanggan, hal-hal apa saja yang perlu ditayangkan di media sosial, bagaimana membuat konten yang menarik, dan lain sebagainya.

Tidak perlu khawatir dengan riset sederhana karena dianggap rumit. Riset sederhana ini cukup dicari melalui perangkat smartphone yang kita miliki. Cari sebanyak mungkin informasi-informasi penting terkait dengan topik digital marketing. Informasi yang banyak ditulis dan diulas oleh berbagai pengguna yang sudah sukses menggunakan media sosial.

Pahami fitur dari masing-masing platform media sosial

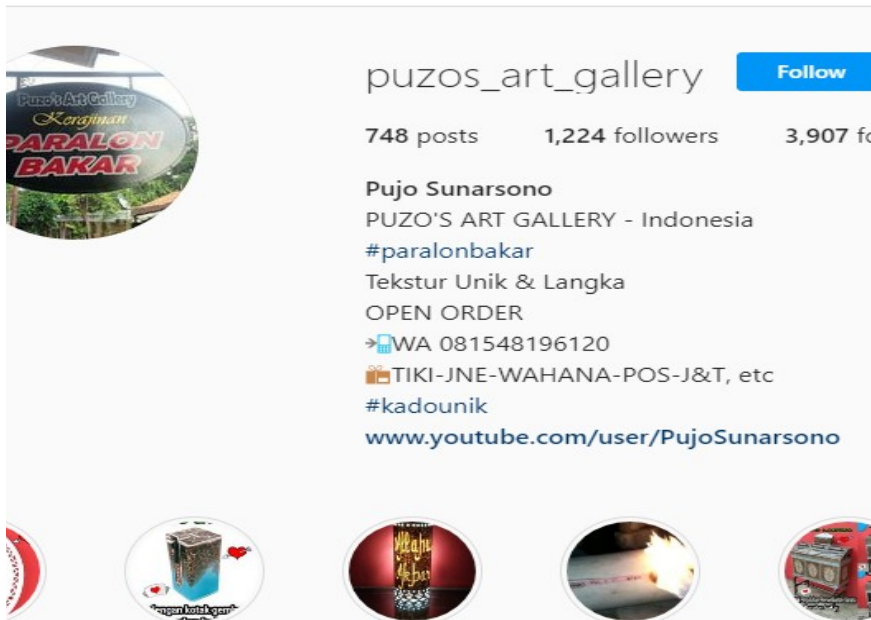
Setiap platform media sosial yang tersedia saat ini menyediakan fitur masing-masing. Jika kita ingin menggunakan media sosial untuk beriklan tentang produk kita, membangun jejaring luar, dan juga memberikan kesempatan bagi kita untuk mengembangkannya semata-mata untuk bisnis, maka kita bisa memilih Facebook.

Berbeda dengan Facebook, Twitter adalah platform lain yang berbentuk micro blogging. Fasilitas yang diberikan adalah pesan pendek 140 karakter untuk mempromosikan produk/jasa yang kita tawarkan. Mirip seperti SMS jaman dulu dimana informasi yang ditampilkan harus padat.

Jika kita ingin menampilkan produk dalam bentuk foto dengan berbagai efek menarik secara visual, maka platform media sosial Instagram adalah tempatnya. Melalui platform ini, semua bisnis fashion, makanan, desain, dan perjalanan dan lain sebagainya dapat ditampilkan.

Berbeda dengan media sosial lainnya yang berbasis teks atau gambar, Youtube adalah platform media sosial yang menawarkan promosi melalui video. Belakangan ini, platform media sosial Youtube banyak digunakan sebagai media promosi untuk bisnis.

Masih ada banyak platform media sosial yang bisa kita pilih untuk memasarkan produk/jasa yang kita tawarkan. Kata kuncinya adalah kita perlu memahami setiap fitur yang disediakan oleh platform media sosial tersebut sehingga tujuan dan manfaatnya dapat dicapai secara maksimal.



Gambar 4: Instagram Puzo's Art Galery di Pekalongan

Memilih platform media sosial

Banyak platform media sosial yang sangat populer. Kita bisa mendapat informasi yang luas tentang media sosial yang saat ini sedang menjadi trend seperti Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, berkembang juga aplikasi chat seperti Whatsapp, Line, Telegram, atau aplikasi-aplikasi baru seperti Tiktok yang sudah mulai dikembangkan ke arah platform media sosial untuk marketing.

Cara yang paling mudah adalah kita pilih dan gunakan sebanyak mungkin platform media sosial untuk menjangkau pelanggan kita di mana pun mereka menggunakan platform media. Yang perlu kita fokuskan ada 2 hal penting: [1] bagaimana cara memanfaatkan platform media sosial tersebut secara maksimal, tentunya proses belajar adalah kata kuncinya. [2] bagaimana memanfaatkan waktu (manajemen waktu) untuk mengelola semua platform yang kita miliki.

Menyiapkan media sosial untuk promosi

Tips yang sangat penting dalam menggunakan media sosial untuk pemasaran adalah menyiapkan media sosial itu sendiri. Ada beberapa hal mendasar dari persiapan ini. Yang pertama adalah mendaftarkan diri ke platform media sosial terlebih dahulu. Hampir semua platform media sosial menawarkan proses pendaftaran gratis dan sangat mudah.

Langkah berikut yang tidak kalah penting adalah mempersiapkan materi atau konten apa saja yang perlu kita tawarkan di media sosial. Bisa kita siapkan dalam bentuk teks yang menarik, foto visual yang bagus, bahkan konten video yang kreatif. Tujuannya adalah menarik minat bagi pengunjung untuk melihat promosi yang kita tawarkan.



Gambar 5: Website Berkabatik.Online di Pekalongan

Menentukan target pelanggan

Semua media sosial menawarkan target pelanggan di dalamnya. Jika kita bergerak sebagai pengrajin UMKM maka kita bisa menentukan target pelanggan kita adalah pelanggan yang menggeluti bidang seni budaya, kolektor, pariwisata, atau bidang-bidang khusus lain yang bersinggungan dengan produk/jasa yang kita tawarkan.

Target pelanggan perlu diatur lebih mendalam, misalnya kita perlu mengelompokkan pelanggan tertentu sehingga promosi kita terbatas pada kelompok itu saja. Atau kita perlu membangun grup komunitas sehingga terjadi interaksi yang lebih fokus di dalamnya.

Promosi

Jika kita membahas tentang promosi, maka fokus utama adalah pada inovasi dan juga kreativitas. Bagaimana menyajikan produk dengan tulisan dan visual yang menarik, bagaimana menggunakan bahasa-bahasa promosi yang dapat membuat pelanggan menyukai produk yang kita tawarkan.

Tidak selalu promosi dilakukan secara mewah, cukup sederhana namun ditawarkan dengan unik. Keunikan promosi akan membawa pelanggan kita menjadi loyal dan seiring waktu, kita dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

Riset pasar

Biasanya cara yang paling sederhana melakukan riset pasar adalah diskusi antara kita dan pelanggan. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap produk/jasa yang kita tawarkan. Apakah mereka menyukai produk kita? Bagaimana tanggapan mereka terhadap promosi yang kita lakukan? Dan bagaimana dengan keluhan mereka juga perlu kita tanggapi secara baik.

Riset semacam ini, hasilnya perlu ditampilkan ke dalam platform sosial media yang kita miliki. Bagaimana testimoni pelanggan terhadap produk kita, bagaimana kita menanggapi dan mengatasi keluhan pelanggan, apa saja masukan pelanggan untuk meningkatkan mutu produk/jasa yang kita tawarkan adalah bentuk sederhana kita dalam melakukan riset pasar.

Waktu yang tepat

Dalam proses pemasaran melalui media sosial, kita perlu mempertimbangkan waktu yang tepat. Kita perlu mempertimbangkan kapan kita perlu merilis produk baru, kapan kita perlu mempertimbangkan kompetisi dengan produk lain sejenis, kapan kita harus memberikan sapaan-sapaan kepada pelanggan, kapan kita perlu memberikan diskon produk kepada pelanggan yang loyal.

Mempertimbangkan waktu yang tepat untuk pemasaran di media sosial adalah kata kunci yang membawa kita pada kesuksesan promosi produk/jasa di platform digital.

Mencapai tujuan akhir

Oleh karena kita berada di platform media sosial yang berkembang dengan sangat cepat, maka proses di dalamnya tidak boleh statis. Kita harus terus mengembangkan dinamika pemasaran produk.

Kita tidak monoton mempromosikan produk-produk itu-itu saja, tapi perlu ada inovasi produk baru yang kita tampilkan di media sosial. Kita perlu menetapkan tujuan dengan detil, kapan produk baru harus diluncurkan, kapan berubah dari satu bentuk promosi ke bentuk promosi lainnya. Dengan demikian media sosial yang kita miliki akan terkesan “hidup” karena promosi yang berbeda-beda dan selalu dinamis dari waktu ke waktu.

BAB 3

SUMBER DATA DAN ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Metode Pengambilan Data

Sebagai salah satu sentra kerajinan bahan alam di Jawa Tengah, Wilayah Pekalongan dipilih sebagai satu sampel wilayah. Pengumpulan informasi di lapangan dengan pengambilan sampel secara convenience dari 30 responden yang bersedia diwawancarai dan bisa ditemui di lapangan. Para responden adalah UMKM yang bergerak di bidang usaha kerajinan dengan bahan alam yang tersebar di beberapa kelurahan di wilayah Pekalongan. Data yang dikumpulkan adalah berbagai situasi eksisting sebelum dan selama pandemi serta harapan yang akan dilakukan di masa kenormalan baru nanti. Pengumpulan informasi juga dilakukan Focus Group Discussion (FGD) antara para stakeholder yakni para pelaku usaha dan pemerintah dalam hal ini adalah pimpinan dinas Koperasi dan UMKM di Provinsi Jawa Tengah. FGD dilakukan untuk semakin memperdalam informasi yang lebih komprehensif dari berbagai pihak.

3.2 Analisis Data

Analisis dilakukan dengan metode analisis deskriptif kualitatif dari hasil wawancara secara mendalam pada pelaku usaha yang bergerak pada kerajinan bahan alam di Wilayah Pekalongan. Analisis deskriptif dibahas satu per satu pada tiap responden untuk melihat dinamika yang terjadi secara riil di lapangan. Analisis satu per satu dilakukan dikarenakan kondisi dan situasi dinamis yang terjadi tiap responden dengan segala keunikan dan informasi yang sudah diperoleh. Dengan demikian akan menghasilkan gambaran yang lebih detail dari setiap responden dan ditampilkan dalam bab IV yang membahas kondisi eksisting setiap responden di masa pandemi ini.

BAB 4

UMKM BAHAN BAKU ALAM KABUPATEN PEKALONGAN

4.1 Gambaran Sampel

Profil UMKM bahan baku alam wilayah Pekalongan, tersaji pada Tabel 1 yang diperoleh dari kunjungan lapangan dan wawancara. Sebagian besar responden berjenis kelamin Laki-Laki. Rata-rata sudah menekuni usaha bertahun-tahun, rata-rata membentuk paguyuban atau cluster bersama dan saling mengisi dan melengkapi satu sama lain karena memiliki jenis usaha yang sama baik sebagai pengrajin akar wangi, enceng gondog maupun mendong. Ada sebagian yang usahanya sudah dalam bentuk craft.

Tabel 1: Profil Responden

JENIS KELAMIN	JUMLAH
Laki-laki	21
Perempuan	9
JENIS USAHA	JUMLAH
Akar Wangi	15
Enceng Godgok	13
Cracft	1
Mendong	1
UMUR_USAHA	JUMLAH
> 10 TAHUN	16
1 SD 5 TAHUN	9
6 SD 10 TAHUN	5

Tabel 2 mendeskripsikan jumlah karyawan dan jenis usaha. UMKM di wilayah Kabupaten Semarang, semua didominasi oleh UMKM bahan baku alam Enceng Gondog. Hal ini tentunya dipengaruhi dengan ketersediaan bahan baku yang sangat melimpah yang disediakan oleh alam di wilayah ini. Pekerja di setiap UMKM rata-rata dalam kisaran 1-5 orang, umumnya melibatkan anggota keluarga atau tetangga dekat.

Tabel 2: Jumlah Karyawan dan Jenis Usaha

JUMLAH KARYAWAN	JUMLAH
> 10 ORANG	4
1-5 ORANG	23
6-10 ORANG	3

4.2 Deskripsi UMKM

4.2.1. TAMARI

Nama : Tamari
 Umur : 60 th
 HP/WA : 081575959898
 Alamat : Jalan Jlamprang Krapyak Lor gang 2
 Nama Usaha : Tamari Craft
 Umur Usaha : 16 Tahun

Tempat produksi dari Pak Tamari berada di rumah yang beralamatkan di Jalan Jlamprang Krapyak Lor Gang 2 ini telah berdiri selama 16 tahun, usaha yang telah di dirikan cukup lama ini belum terdaftar dalam usaha mikro, kecil, dan menengah pemerintah setempat. Selain itu usaha Pak Tamari juga belum mempunyai klaster yang terkait dengan usahanya, selama berusaha hanya dilakukan secara mandiri dan belum ada bimbingan yang lebih lanjut dari pihak pemerintah setempat sehingga usahanya masih tergolong usaha yang kecil.

Area pemasaran dari produk kerajinan ini sudah terjual di Lokal Pekalongan, termasuk perusahaan Luza dan Giza. Sebelum pandemi corona Pak Tamari mampu memproduksi Sandal dan Sepatu mencapai 150 per pasang dan mampu dijual mulai Rp 8.000 - Rp 80.000 ribu per pcs, jika di hitung pendapatannya per minggu maka usaha ini mampu menghasilkan Rp 1650.000 ribu.

Sebelum pandemi Pak Tamari mampu memproduksi sampai dengan jumlah besar dan bervariasi, itu juga tergantung dengan jumlah orderan yang masuk, orderan masuk dengan variasi dan model seperti apa, beliau sangat nurut dan menyesuaikan permintaan pelanggan. Usaha ini tidak memiliki tenaga kerja dan dikerjakan sendiri yang dibantu oleh anak-anaknya. Persediaan bahan baku Enceng gondok dari Rawa Pening, sebelum pandemi corona dapat di katakan usaha kerajinan beliau mendapatkan banyak pesanan. Setiap minggu pasti beliau memproduksi dan deadline-nya setiap minggu, sehingga saat itu terbilang cukup mudah mendapatkan pesanan dibandingkan dengan masa pandemi.

Masa Pandemi

Dengan keadaan seperti sekarang ini usaha yang didirikan Pak Tamari tetap beroperasi di tengah pandemi corona yang menyerang, selama pandemi corona juga tidak melakukan perubahan kepada usaha yang lama hal ini dikarenakan Pak Tamari lebih mempertahankan usahanya yang telah lama berdiri ketimbang mencoba untuk mendirikan usaha yang baru. Pak Tamari tetap membuat sandal namun hanya membuat variasi model saja yaitu dengan model sandal dengan variasi batik. Area pemasaran juga tidak mengalami perubahan masih di Lokal saja yaitu di Giza dan Luza. Pak Tamari tidak melakukan inovasi selama pandemi hanya saja memproduksi sandal yang sesuai dengan pesanan dari konsumen, jumlah yang diproduksi pun berkurang tidak seperti sedia kala.

Berbagai kebijakan pemerintah telah dikeluarkan untuk membantu masyarakat selama pandemi ini Pak Tamari tidak mendapatkan bantuan tersebut dan beliau hanya menggantungkan diri kepada hasil jerih payahnya dalam memproduksi kerajinannya. Kesulitan yang dihadapi usaha Pak Tamari ini adalah pesanan yang tidak ada. Andai Pak Tamari boleh memilih, antara bantuan uang atau pesanan,

Pak Tamari lebih memilih mendapatkan pesanan dibandingkan uang. Karena percuma mendapatkan uang dan memproduksi kalau tidak ada yang beli. Andai ada pesanakan jelas bahwa produk yang dibuat akan dibeli oleh pelanggan tersebut. Faktor lain yang menyebabkan ialah penjualan yang sepi dan tidak lancar seperti biasanya sehingga untuk mengembalikan modal cukup sulit.

Masa New Normal

Pak Tamari untuk saat ini belum mempunyai rencana di masa depan untuk membuka usaha baru, beliau masih ingin mengembangkan usaha sandalnya yang terbuat dari berbagai macam desain mulai dari kerajinan alam, akar wangi, enceng gondok, mendong sampai batik. Selama pademi ini pak Tamari terus berupaya untuk mengembalikan pendapatan dari usahanya supaya dapat normal kembali dan memajukan usahanya, untuk saat ini belum mempunyai inovasi-inovasi dalam yang berguna dalam produknya akan tetapi Pak Tamari lebih berfokus untuk terus mempertahankan usahanya supaya tidak mengalami kebangkrutan, mengerjakan sesuai dengan pesanan. Target beliau, ingin meramaikan Kembali produk yang dibuat dari mendong dan akar wangi. Harapan Pak Tamari kepada pemerintah seandainya di masa yang akan datang virus corona sudah tidak ada lagi ialah pemerintah dapat memberikan perhatian kepada rakyat supaya kebijakan-kebijakan yang telah dibuat dapat lebih dimakmurkan, selain itu pemerintah juga dapat memberikan penambahan modal kepada pelaku usaha supaya usaha yang telah didirikan dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan mohon selalu diikutsertakan Ketika ada event.

4.2.2. NAZI

Nama : Pak Nazi

Umur : 61 th

HP/WA : 081902735303

Alamat: Jalan Klego II

Nama Usaha: CV Ridaka, Tenun Tangan Kerajinan Kreatif

Umur Usaha: 80 Tahun

Akses jalan untuk menuju usaha Pak Nazi dan keluarganya yang didirikan oleh Alm. Pak Akadir hanya bisa dilalui oleh kendaraan beroda dua, hal ini disebabkan oleh akses jalan yang sempit dan hanya mampu di lewati oleh kendaraan beroda dua. Andai-kata ingin dilalui oleh mobil mungkin hanya sampai batas jalan raya saja. Letak dari usaha Alm Pak Akadir ini diteruskan oleh anak-anaknya salah satunya yaitu Pak Nazi.

Usaha ini berada di jalan Klego II, dan sudah 80 tahun Pak Akadri dan anak-anaknya menekuni usaha ini dan terus mempertahankan usahanya supaya terus beroperasi hingga saat ini bahkan sampai berkembang seperti ini. Area pemasaran untuk menjual hasil produk kerajinan beliau yang terbuat dari kerajinan milik Pak Nazi ini dijual sudah mencapai Sabang sampai Merauke. Beliau sudah mengirim ke Italy, Perancis, dll, terkadang juga dapat menjual kepada konsumen yang berada di wilayah Pekalongan sesuai dengan permintaan konsumennya. Sebelum pandemi usaha ini mampu memproduksi hingga 1000-2000 M yang di produksi tapi tetap tergantung dari permintaan pasar.

Produk yang dihasilkan adalah Sajadah, alas, tas, topi, variasi fasion. Dengan produk tersebut dan ditambah dengan produk yang berasal dari debog pisang, beliau bisa mengirim ke luar negeri seperti Argentina, Italiy, German, Pakistan, Arab Saudi, dan masih banyak lagi. Bahkan saat ini, ada orderan dari tenun serat kertas yang dipesan dari Jepang.

Terus ada tenun dari serat Nanas. Beliau mengatakan bahwa tenun pisang bisa diolah menjadi desain interior karena teksturnya yang mengkilau namun sedikit keras. Beliau juga mengatakan terkait berbagai macam produk yang dibuat dari bahan dasar seperti koran, daun nanas, debog pisang, kertas minyak dan lain sebagainya.

Usaha milik Pak Nazi dan keluarga ini selama pandemi corona ini tidak mengalami suatu permasalahan, karena Pak Nazi tetap beroperasi dan tetap ada pesanan dari luar negeri walaupun musim korona. Keuntungan beliau terletak di bagian pemasaran yang kuat yang mana mempunyai langganan sehingga tidak perlu khawatir terhadap produk yang sudah dibuat, pasti beliau mampu jual.

Saat ini usaha Pak Nazi memiliki inovasi untuk mengembangkan produknya dalam hal ini produk-produk kertas yang dibuat wallpaper dan kulit nanas. Bahkan inovasi beliau yaitu memberikan pendampingan kepada anak sekolah SMK untuk belajar bagaimana cara menenun dan bagaimana cara beliau untuk membuat serat-serat yang akan diolah.

Selama pandemi corona area pemasaran tidak mengalami perubahan masih tetap ekspor ke luar negeri bahkan produk beliau masih ditunggu oleh pihak konsumen. Usaha Pak Nazi tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat karna beliau tidak terlalu bergantung kepada pemerintah. Beliau benar-benar dalam usaha ini mengembangkan sendiri tanpa ada bantuan dari pemerintah.

Jumlah tenaga kerja yang ikut membantu dalam proses produksi ini tidak mengalami perubahan masih terdapat sekitar 30 tenaga kerja dan 200 mitra binaan, kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini adalah tidak ada, karena beliau tidak mengalami kesulitan. Setiap bidang sudah ada yang mengkoordinasi seperti bagian pemasaran sudah ada yang pegang, bagian produksi terkait bahan sudah ada yang pegang. Tantangan yang dihadapi selama pandemi yaitu inovasi-inovasi produk baru agar semakin meningkatkan minat pembelian.

Di masa yang akan datang Pak Nazi akan terus menjalankan usaha lamanya dan belum memiliki gambaran untuk terus mencoba berusaha di bidang yang lain, untuk kedepannya Pak Nazi akan terus menggeluti dan merawat usaha yang sudah ada. Beliau ingin terus berinovasi agar produk dan usahanya bisa tetap berjalan dengan lancar.

Target yang hendak dicapai dalam berusaha di masa yang akan datang yaitu usaha dapat terus berjalan dan semakin baik menjadi lebih maju serta mengalami peningkatan keuntungan. Harapan Pak Nazi kepada pemerintah yaitu tidak ada harapan karena kami merasa bahwa tidak perlulah kita bergantung kepada pemerintah karena hanya menjadi suatu kesia-siaan belaka, mending kita berusaha terus dan jangan lelah berusaha.

4.2.3. SUNARYO

Nama : Sunaryo
Umur : 55 th
HP/WA : 081903668383
Alamat : Jalan Klego II
Nama Usaha : Tidak ada
Umur Usaha : 32 Tahun

Usaha milik Pak Naryo ini sudah berdiri selama 32 tahun lamanya dan telah mengalami naik turun dalam berusaha, usaha yang ditekuni Pak Naryo ini yaitu kerajinan yang mengolah bahan baku dari "Sampah-sampah" yang tidak memiliki nilai guna ataupun nilai jual.

Akses untuk menuju rumah produksi dari usaha kerajinan ini memerlukan memerlukan perjuangan karena masuk ke dalam gang, dan hanya bisa dilalui menggunakan kendaraan roda dua saja karena ruas jalan yang tidak terlalu lebar. Rumah yang beralamatkan di jalan Klego ini termasuk ke dalam usaha kecil menengah meski beliau sudah lama menekuni usaha ini. Bahkan istri beliau adalah penggerak ibu-ibu yang bergerak di bidang kerajinan dan berhasil membuat paguyuban ibu-ibu di Klego ini.

Usaha Pak Sunaryo belum terdaftar di usaha mikro, kecil, dan menengah milik pemerintah setempat dan juga belum memiliki klaster yang menangani usaha kerajinan. Tingkat pendidikan yang ditempuh dari Pak Sunaryo ialah sekolah menengah pertama setelah itu menekuni usaha hingga saat ini.

Sebelum pandemi corona datang usaha milik Pak Sunaryo mampu memproduksi box tissue dan taksel, karpet. Area pemasaran beliau hanya seputar lokal saja. Beliau biasa per minggu menghasilkan 50 pcs namun tergantung pesanan yang datang. Hal ini menyiasati terkait produk-produk yang laku jual. Saat ini Pak Sunaryo memiliki 2 tenaga kerja yang membantu di dalam proses produksinya. Ketersediaan bahan baku yang dijadikan sebelum corona terdapat di desa Pakumbulan dari tengkulak. Kendalanya terkadang sulit karena harganya yang pernah tinggi, hal ini disebabkan karena tingkat kesulitan tengkulak dalam mendistribusikan ke Pakumbulan.

Selama pandemi corona usaha Pak Sunaryo tidak mengalami perubahan produk, masih tetap memproduksi kerajinan hal ini dilatarbelakangi belum berani mengganti produk yang baru di tengah pandemi corona ini. Beliau saat ini lebih berpaku menjadi mitra binaan Ridaka yang mana mendapat pesanan dari Ridaka lalu baru membuat. Area pemasaran selama pandemi corona juga tidak mengalami perubahan semuanya masih sama dengan sebelum corona, karena beliau menjadi mitra binaan di CV Ridaka.

Selama memasarkan produknya Pak Sunaryo tidak melakukan inovasi yang berguna bagi produknya hal ini disebabkan oleh modal yang belum terkumpul dan juga dengan keadaan seperti ini pemasaran sulit untuk melakukan sesuatu yang baru di dalam produknya. Fasilitas yang diterima selama pandemi dari pemerintah tidak ada, padahal bantuan yang didapat dirasa membantu keluarga Pak Sunaryo dan merasa bersyukur telah mendapatkan bantuan berupa sembako.

Pandemi corona memang menimbulkan berbagai kesulitan baik berdampak langsung maupun tidak langsung, usaha kerajinan Pak Sunaryo mengalami kesulitan dalam mendapatkan orderan permintaan sehingga tidak ada proses produksi.

Selain itu, harga bahan baku yang mengalami kenaikan dari biasanya menambah kesulitan tersendiri dalam memproduksi. Hal ini terjadi karena mobilitas yang sulit sehingga menyebabkan harga bahan baku meningkat. Tantangan yang tengah di hadapi saat ini ialah pemasaran yang mengalami penurunan dan sepi sehingga berdampak kepada pendapatan yang menurun.

Masa New Normal

Di masa yang akan datang, Pak Sunaryo memiliki keinginan untuk menambah usaha baru di bidang kerajinan yaitu memproduksi sisa-sisa bahan produksi yang masih layak dibuat suatu barang tertentu. Hal ini dilakukan supaya memiliki penambahan pendapatan dari usaha yang berbeda, selain itu di dalam usaha lamanya rencananya akan berinovasi dengan bekreasi hal yang baru sehingga akan menambah keanekaragaman produknya. Target yang akan dituju ialah menambah pemasaran yang semakin banyak dan juga semakin luas supaya keuntungan yang di terima dapat meningkat. Harapan Pak Sunaryo dalam kerajinan ini kepada pemerintah adalah agar pemerintah memberikan dorongan pemasaran sehingga ada order dan mohon bantuan supply dana supaya produksi dapat kembali normal serta rakyat dapat lebih makmur dan sejahtera.

4.2.4. RIDHO

Nama : Ridho
Umur : 50 th
HP/WA : 085225568740
Alamat : Jl Jlamprang Klego gang 2 no 50
Nama Usaha : Sanggar Kreatif
Umur Usaha : 27 Tahun

Masa Sebelum Pandemi

Usaha kerajinan milik Pak Ridho telah berdiri selama 27 tahun lamanya dan tidak mengalami perubahan dalam produk dan juga tempat untuk produksi, selama menekuni usaha kerajinan terdapat berbagai rintangan yang silih berganti namun Mas Ridho terus berupaya untuk mempertahankan usahanya terus beroperasi. Akses jalan untuk menuju usaha ini dapat di tempuh menggunakan kendaraan bermotor dan juga kendaraan beroda empat, namun mobil hanya sampai di dekat gang. Situasi ruas jalan rumah kerajinan dan letak dari usaha ini berdekatan dengan tempat CV Ridaka sehingga beliau sering mendapat orderan dari CV Ridaka. Tingkat pendidikan yang di tempuh Mas Ridho ialah sekolah dasar dan telah dinyatakan lulus, usaha kerajinan ini belum memiliki klaster serta belum terdaftar di usaha mikro kecil dan menengah milik pemerintah setempat.

Mas Ridho selalu konsisten untuk membuat kerajinan alam dari setiap tahun hingga saat ini, sistem penjualan dari usaha ini langsung dibeli oleh pelanggan yang sudah menjadi langganan di Bali dan Denpasar sendiri. Pendapatan yang di dapat sebelum adanya pandemi corona berkisar Rp 15.000-25.000 terkadang juga sampai mendapatkan Rp 30.000 saja pcs dari tingkat penjualannya. Selama satu minggu, Pak Ridho mampu memproduksi sampai 500 kg dengan dibantu oleh lima belas orang tenaga kerjanya. Ketersediaan bahan baku selama kondisi normal dapat dengan mudah untuk ditemui dan sangatlah lancar hampir setiap hari mampu memproduksi enceng gondok dan akar wangi dengan jumlah yang konsisten, bahan baku beliau berasal dari Jawa Barat dan banyu biru.

Masa pandemi

Pemerintah telah memberikan pengetahuan kepada masyarakat luas tentang virus covid sembilan belas beserta dengan dampak yang di terjadi jika masyarakat terjangkit virus ini, selama masih ada virus corona maka kondisi yang semula normal akan memberikan dampak kepada pelaku usaha. Usaha milik Pak Ridho tidak mengalami perubahan produk masih tetap menjadi pengerajin saja dan selama covid berlangsung beliau memang mengalami kesulitan atau mengalami tersendat dalam proses produksi, namun beliau tetap berjuang dan nyatanya walaupun sepi pembeli, waktu bulan lebaran, produk mas Ridho mendapatkan pesanan dari lokal Pekalongan.

Walaupun pesannya tidak dalam jumlah banyak akan tetapi, Pak Ridho mensyukuri atas nikmat yang Allah berikan. Mas Ridho tidak melakukan inovasi selama pandemi covid sembilan belas melainkan terus berupaya untuk terus mempertahankan usahanya supaya dapat terus beroperasi, selain itu usaha kerajinan yang telah berdiri cukup lama ini tidak mendapatkan fasilitas maupun bantuan dari pemerintah setempat. Di tengah pandemi yang menyerang jumlah tenaga kerja yang ikut membantu Mas Ridho sehingga sekarang mas Ridho merumahkan para pekerjanya.

Pandemi memberikan kesulitan kepada berbagai pihak seperti yang dialami oleh para pengerajin yang lain. Kesulitan sangat terasa dalam penyediaan bahan baku yang semakin sulit untuk didapatkan karena harganya mahal sehingga tidak masuk dalam hitungan pengerajin. Menjadi seorang pengerajin itu sulit lantaran untung tidak seberapa tapi pengorbanannya luar biasa. Maksudnya, para pengerajin untung Rp. 500 aja sudah bersyukur, ini dengan adanya pandemi, harga bahan baku setiap tahunnya naik, tapi pendapatan dari permintaan rendah sehingga tidak masuk dalam hitungan. Tidak diambil nanti tidak berproduksi. Maka kondisi situasi pengerajin saat pandemi benar-benar diambang batas.

Pak Ridho telah menetapkan rencana di masa yang akan datang yaitu tetap melanjutkan usaha yang lama yaitu membuat kerajinan yang sesuai dengan permintaan pasar dan menjadikan usahanya semakin lebih baik dan sukses, untuk saat ini Pak Ridho hanya berfokus kepada usahanya dan belum memiliki gambaran terhadap inovasi-inovasi yang akan digunakan di masa depan. Target yang diharapkan di masa yang akan datang ialah usaha yang sudah cukup lama di bangun dapat membantu impian dari Pak Ridho untuk melangsungkan ibadah suci ke tanah suci Mekkah. Harapan yang ditujukan kepada pemerintah yaitu dapat memberikan modal tambahan kepada para pelaku usaha yang mampu digunakan untuk pengembangan usaha, selain itu juga bisa di bimbing untuk memperluas usahanya menjadi semakin sukses dan baik supaya mampu meningkatkan keuntungan serta dibantu dalam hal pemasaran agar mendapatkan orderan.

4.2.5. MAQIAH

Nama : Maqiah
Umur : 26 th
HP/WA : tidak mempunyai HP
Alamat : Jalan Karangdadap Pabungan Mas
Nama Usaha : tidak ada
Umur Usaha : 5 Tahun

Akses untuk menuju ke kerajinan milik ibu Maqiah termasuk daerah yang sulit karena terletak di pelosok daerah Pekalongan. Jalanan yang belum beraspal menyebabkan banyak debu dan berlubang, apalagi dengan ditambah terik matahari yang menyorot dengan kuatnya. Melihat kondisi seperti ini tentu, sangat sulit bilamana dilalui dengan menggunakan kendaraan roda 4. Jarak tempuh menggunakan mobil dari kota Pekalongan berkisar 45 menit dengan kondisi jalan yang normal dan tidak macet.

Usaha ini yang baru berdiri selama 5 tahun ini beralamatkan di Jalan raya Karangdadap Pabungan Mas dan dimiliki oleh ibu Maqiah yang berumur 26 tahun, usaha ini belum memiliki klaster dan belum terdaftar dalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat. Tingkat pendidikan dari ibu Maqiah ialah tamatan sekolah dasar, pendidikan pada jaman dahulu tidak seperti saat ini yang cukup mudah untuk masuk di dalam dunia pendidikan.

Produk yang selalu dibuat ibu Maqiah ialah kerajinan dari akar wangi yang dibuat lembaran yang mana digunakan untuk mengirim pesanan ke Jogja. Bu Maqiah biasanya membuat akar wangi menjadi lembaran material sehingga siap dibentuk menjadi produk-produk jadi. Area pemasarannya dijual di lokal Pekalongan tapi pernah mendapatkan pesanan dari Jogja. Pendapatan yang diperoleh sebelum adanya virus covid sembilan belas berkisar Rp 5.000 per meter dan bisa turun atau naik tergantung dari jumlah produksi yang di terjual, dalam sekali produksi usaha ini mampu memproduksi 200 meter yang rata-rata diselesaikan dalam waktu satu Minggu saja.

Selama menjalankan usaha ibu Maqiah di bantu oleh satu orang tenaga kerja, untuk bahan baku yang digunakan beliau membeli di tengkulak di daerah Pekalongan. Jumlah bahan baku yang didapat tergantung dari tengkulak yang mengirim. Terkadang pengiriman tersedat dan tidak pasti karena mobilitas terganggu di saat-saat pandemi baru-baru tersebar.

Masa Pandemi

Ibu Maqiah tidak pernah mengganti produknya dengan produk yang baru melainkan selalu sama membuat kerajinan walaun sempat berhenti lantaran pandemi dimana bahan akar wangi sulit didapatkan, andai ada harganya mahal. Beliau berusaha terus konsisten selama lima tahun membuat produk yang sama, meskipun pandemi sedang menyerang dan membuat beberapa pelaku usaha mencoba usaha baru tapi bu Maqiah terus mempertahankan usahanya.

Selama pandemi bu Maqiah tidak mengalami perubahan dalam usaha namun Bu Maqiah fokus yang lain yaitu ibu rumah tangga mengurus 1 orang anaknya. Saat ini, masih belum memikirkan inovasi yang berguna bagi usahanya hal ini di latarbelakangi masih terus berupaya mengembalikan kondisi usaha menjadi normal kembali. Sampai saat ini ibu Maqiah belum mendapatkan bantuan serta fasilitas-fasilitas dari pemerintah setempat dan masih berjalan seperti biasanya. Di tengah pandemi, beliau memutuskan untuk merumahkan karyawannya agar tidak merugi terlalu besar. Kesulitan yang dihadapi di tengah pandemi corona ialah penjualan yang tidak tentu dikarenakan pasar sepi, permintaan rendah sehingga sulit untuk menjual produk yang sudah dibuat. Tantangan selama pandemi corona yaitu dapat menambah pelanggan baru, dengan adanya pelanggan baru dapat meningkatkan penjualan sehingga dapat mengembalikan pendapatan seperti pada saat kondisi normal.

Masa New Normal

Usaha milik ibu Maqiah akan terus dipertahankan di masa yang akan datang disertai dengan pengembangan usaha menjadi semakin maju lagi, untuk saat ini belum terpikirkan melakukan inovasi yang akan diteruskan kedepannya karena usaha ini masih tergolong baru sehingga masih belum berani berinovasi terhadap produknya. Karena pada dasarnya, beliau hanya memikirkan hal yang pasti dan laku dipasaran. Dengan terus mempertahankan usaha kerajinan ini maka target yang hendak dicapai jika kondisi normal ialah mampu untuk memperluas pemasaran semakin banyak serta semakin jauh lagi, target yang ditetapkan merupakan salah satu rencana yang dapat membantu dalam pengembangan usaha. Harapan kepada kebijakan pemerintah jika keadaan sudah seperti sedia kala yaitu kebijakan-kebijakan yang nanti telah dibuat dapat membantu masyarakat lebih baik lagi semakin makmur, sehat, sejahtera lagi.

4.2.6. JAHIROH

Nama : Ibu Jahiroh
Umur : 24 th
HP/WA : tidak mempunyai HP
Alamat : Jalan Pabungan Mas Ndawuhan
Nama Usaha : tidak ada
Umur Usaha : 12 Tahun

Masa Sebelum Pandemi

Ibu Jahiroh sudah memiliki usaha selama dua belas tahun lamanya, usaha yang ditekuni ialah memproduksi lembaran dari kerajinan akar wangi. Tempat produksi dari usaha milik ibu Jahiroh terletak di Karangdadap, dan akses jalan untuk menuju ke tempat ini hanya dapat ditempuh menggunakan kendaraan beroda dua dan sulit dilalui dengan kendaraan beroda empat. Jarak waktu tempuh dari Kota Pekalongan menuju ke tempat usaha ini sekitar empat puluh lima menit menggunakan kendaraan beroda dua dari kota Pekalongan. Usaha ini belum terdaftar di dalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat dan masih beroperasi secara mandiri, selain itu juga belum menjadi anggota dari suatu klaster tertentu terkait dengan pengerajin yang lainnya. Tingkat pendidikan yang di tempuh oleh ibu Jahiroh yaitu sekolah dasar.

Selama dua belas tahun lamanya ibu Jahiroh telah membuat kerajinan dengan bahan baku akar wangi. Bermula beliau menjadi seorang karyawan di salah satu pabrik akar wangi milik Haji Slamet di daerah Karangdadap, beliau mempekerjakan 10 karyawan salah satunya beliau. Seiring berjalannya waktu, usaha milik Pak Slamet ini bangkrut dan akhirnya bu Jahiroh memutuskan untuk memproduksi lembaran sendiri dan menjualnya di para pengerajin di lokal Pekalongan.

Setiap hari usaha ini mampu memproduksi 30 meter per minggu dan per 3 minggu siap untuk dijual kepada para pengerajin di Pekalongan. Dengan jumlah produksi tersebut ibu Jahiroh mampu mendapatkan pendapatan mencapai 500.000-1000.000 per 3 minggu dengan kondisi normal. Usaha ini mempunyai dua orang tenaga kerja, itupun para ibu-ibu rumah tangga yang harus mengurus pekerjaan yang utama terlebih dahulu yaitu mengurus anak dan suaminya. Tak heran dalam satu hari hanya memproduksi 30 Meter dikalikan 3 orang. Dengan keadaan yang normal ketersediaan bahan baku mampu dijumpai dengan mudah tanpa dan harga relatif stabil, akan tetapi saat mulai masuk ke bulan pandemi, bahan baku yang digunakan untuk produksi sering kali tersendat dan akhirnya menghambat Bu Jahiroh untuk memproduksi.

Masa pandemi

Dengan adanya virus corona tidak membuat usaha ibu Johiroh berubah ke produk yang lain melainkan masih sama dengan produk yang sebelumnya yaitu membuat kerajinan dengan bahan baku akar wangi. Dengan keadaan seperti sekarang ini ibu Johiroh tetap mempertahankan usaha lamanya dengan tetap beroperasi seperti biasanya meskipun jumlah yang diproduksi berkurang dari kondisi normal serta pendapatan yang ikut menurun akibat dari virus corona. Untuk area pemasaran milik ibu Jahiroh selama masa pandemi benar-benar off, karena beliau lebih mengutamakan untuk restok.

Selama pandemi ini ibu Jahiroh tidak melakukan inovasi kepada produk lamanya karena saat ini belum memikirkan pengembangan terkait produk melainkan lebih berfokus untuk mempertahankan usahanya dengan terus melakukan produksi dan juga menjualnya sedikit-sedikit kepada beberapa pelanggan pengerajin yang masih mau membeli. Dalam hal ini, tenaga kerja yang bekerja di usaha milik Bu Jahiroh mengalami perubahan jika sebelumnya bisa mempekerjakan 3 orang tenaga kerja saat ini hanya beliau seorang pekerjanya saja.

Pandemi virus corona ini bersamaan dengan musim kemarau semakin mempersulit dalam mobilitas kendaraan yang mengantar bahan baku ke Pekalongan. Kesulitan dalam menjalankan usaha ini, yang utama dan pertama adalah orderan yang sepi dan minim sehingga Bu Jahiroh mempunyai sifat kemalasan untuk menjalankan kerajinan ini. Tantangan yang dihadapi selama masa-masa virus corona ini yaitu penjualan yang tidak stabil sering berubah ubah naik turun sehingga merupakan tantangan tersendiri bagi ibu Jahiroh menghadapi kondisi yang tidak tentu ini.

Masa New Normal

Usaha kerajinan ini akan terus dipertahankan sampai dengan masa yang akan datang dan belum mempunyai gagasan untuk beralih usaha di bidang yang lainnya, sampai saat ini belum memikirkan inovasi karena beliau sedang berfokus terhadap bagaimana caranya bisa memproduksi lagi sehingga aktivitas produksi Kembali berjalan seperti biasanya dengan terus melakukan pengembangan dengan memberikan motif dan warna agar dapat lebih menarik. Target yang akan dituju di masa kenormalan baru ialah menambah perluasan pasar lagi dengan begitu akan semakin baik jika menambah pasar maka akan menambah pendapatan dan keuntungan dalam usaha. Harapan terhadap kebijakan pemerintah saat kondisi sudah stabil yaitu mendorong dan membantu para pengerajin agar mau mempromosikan produk-produknya sehingga penjualan relatif meningkat. Maka hal ini dapat memicu semangat dalam bekerja, secara tidak langsung dan memberikan kesejahteraan kepada pelaku usaha.

4.2.7. WAHYUDIN

Nama : Wahyudin
Umur : 43 th
HP/WA : 08157610734
Alamat : Jalan Pakumbulan RT 19 RW 10
Nama Usaha : Aneka Tenun
Umur Usaha : 10 Tahun

Masa Sebelum Pandemi

Pak Wahyudin adalah pengusaha yang mampu mengolah bahan baku kerajinan entah dari akar wangi, mendong, lidi, kain sutra dan enceng gondok menjadi produk yang menghasilkan nilai guna suatu barang. Beliau telah memulai usaha mengolah bahan baku kerajinan menjadi beberapa jenis macam bentuk produk sejak 2010an hingga saat ini, jika dihitung maka umur usaha Pak Wahyudi sudah memasuki tahun ke sepuluh, dengan umur usaha segitu Pak Wahyudin sudah merasakan pahit manis getirnya menjadi seorang pengerajin.

Usaha Pak Wahyudin membuat beberapa jenis kerajinan mulai dari kerajinan Plesmed dan tablerunner dari akar wangi dan mendong, membuat tas, vase bunga dari enceng gondong. Tempat produksi usaha Pak Wahyudin berada di rumah yang beralamatkan di Pakumbulan RT 19 RW 10 di daerah Buaran, Pekalongan.

Jalan untuk menuju rumah produksi milik Pak Wahyudin dapat ditempuh menggunakan kendaraan beroda empat walaupun masuk ke dalam gang. Gang tersebut masih terbilang cukup lebar dan sudah beraspal. Maka andai dilewati mobil, kemungkinan masih tergolong mampu dijamah. Sudah hampir sepuluh tahun berdiri namun hingga saat ini usaha Pak Wahyudin belum terdaftar ke dalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat, selain itu juga belum menjadi salah satu anggota klaster usaha yang sejenis. Pahadal basic Pendidikan Pak Wahyudin di jenjang sekolah menengah atas saja dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya karena tidak ada dana.

Kondisi sebelum pandemi virus corona menyerang Pak Wahyudin membuat berbagai jenis produk akan tetapi lebih sering membuat produk lembaran atau material setengah jadi, karena produk inilah yang laku dijual dan tidak menyebabkan kerugian yang begitu besar. Biasanya beliau Ketika mendapatkan pesanan baru, mengolah lembaran tersebut menjadi produk yang sesuai dengan pesanan.

Produk yang mempunyai penilaian yang cukup tinggi minat konsumennya terhadap kerajinan yaitu membuat plesmed. Dalam memasarkan produknya Pak Wahyudin hanya menjual di kalangan lokal Pekalongan, dan Ketika menerima pesanan saja dari luar terkait pembuatan suatu produk. Sebelum adanya pandemi pendapatan Pak Wahyudin Rp 1000.000-1500.000 per minggu dan mampu memproduksi mencapai 1000 m per minggu, saat ini mengalami penurunan pendapatan dan juga jumlah produksi akibat dari virus corona.

Selama Masa Pandemi

Selama pandemi virus corona ini produk yang dibuat Pak Wahyudin masih sama yaitu kerajinan untuk olahan bentuk dan model menyesuaikan dengan permintaan dari konsumen yang memesan, dengan kondisi seperti saat ini pak wahyudin tidak mencoba membuat varian produk baru karena beliau benar-benar mengalami kekeringan dalam permintaan. Area penjualan mengalami perubahan yaitu di tengah pandemi corona beliau tidak memproduksi lantaran tidak ada pesanan.

Di sisi lain, Pemerintah telah menganjurkan untuk tidak melakukan aktifitas di luar ruangan dan juga bertemu dengan banyak orang sehingga beliau sementara menghentikan aktivitas produksi. Bantuan yang di dapat dari pemerintah hanya berupa sembako dan diberikan pada awal memasuki masa pademi ini, bantuan sembako berupa beras, minyak, gula hanya itu saja dan tidak mendapatkan bantuan lain.

Dengan adanya virus corona tentunya memberikan kesulitan terhadap pelaku usaha, kesulitan yang dihadapi oleh pak Wahyudin ialah mendapatkan bahan baku membuat kerajinan yang sulit semakin susah untuk dicari karena mobilitas yang terbatas sehingga andai ada harganya sungguh melambung tinggi. Apalagi tantangan yang beliau hadapi adalah permintaan yang sepi dan tidak ada bahkan namun beliau harus menanggung biaya operasional dan biaya bahan baku serta biaya kehidupan sehari hari.

Masa New Normal

Usaha kerajinan akan tetap dipertahankan dan inginnya menambah usaha baru yang bergerak di bidang online tetap membuat kerajinan, namun beliau ingin bila usahanya bisa tembus di lapak seperti Shopee, sehingga dari sini mampu menambah pendapatan pak Wahyudin. Upaya-upaya inovasi yang akan diterapkan di masa depan ialah memperluas pemasaran sehingga beliau benar-benar ingin serius untuk belajar terkait online marketing dan market place. Target yang akan dicapai seandainya keadaan sudah kembali normal yaitu mampu menjalankan dua usaha sekaligus mendorong pasar di dunia online. Harapan kepada pemerintah terhadap kebijakannya ialah ekonomi dapat kembali lancar, harga-harga dapat kembali turun, masyarakat dapat makmur.

4.2.8. HAJI MAARUF

Nama : Haji Maaruf
Umur : 46 th
HP/WA : 081542338549
Alamat : Jalan Pakumbulan RT 14 RW 07
Nama Usaha : Ananda Craft
Umur Usaha : 20 Tahun

Usaha kerajinan dari pak haji Maaruf ini sudah berdiri selama 20th lamanya dan telah mengalami naik turun dalam berusaha kerajinan, usaha yang telah dibangun selama dua puluh tahun belakangan ini beralamatkan di Pakumbulan Kanyaran. Ruas jalan yang cukup sempit membuat rumah produksi dari usaha ikan gurih ini hanya mampu dilewati oleh kendaraan beroda dua saja, kendaraan beroda empat hanya mampu memasuki ruas jalan pada jalan utama serta harus berjalan kaki kurang lebih 700 meter.

Selama ini Pak Haji Maaruf belum mendaftarkan usahanya ke dalam klaster tapi Haji Maaruf sudah mempunyai UMKM milik pemerintah setempat, walaupun semua dijalankan secara mandiri dengan terus belajar dari setiap tahunnya supaya usaha ini mampu berjalan terus. Tingkat pendidikan yang diampu oleh Haji Maaruf yaitu bertamatkan sekolah menengah pertama.

Sebelum pandemi virus covid sembilan belas datang Haji Maaruf mampu memproduksi sekitar 500 m per minggu dan terjual di area Jogjakarta, Jakarta, Lokal, dengan pendapatan yang mampu diperoleh bisa mencapai Rp 9.000 per meter. Dengan keadaan saat ini usaha haji Maaruf dibantu oleh 10 orang. Untuk mendapatkan bahan baku sebelum adanya virus ini dapat dikatakan normal sehingga proses produksi dapat berjalan secara normal dengan jumlah produksi yang selalu sama, jumlah bahan baku yang didapat selalu bisa mencukupi keinginan pelanggan-pelanggan dari Haji Maaruf sehingga dapat memproduksi setiap harinya.

Selama Pandemi

Produk yang dibuat Haji Maaruf saat ini masih sama yaitu kerajinan anyaman lembaran saja dan akan terus dipertahankan selama masih bisa, saat pandemi virus covid Pak Haji Maaruf tidak mengalami perubahan namun dalam produk beliau mengalami perubahan yaitu membuat lembaran yang pasti laku jualnya. Area pemasaran yang beliau sasar adalah lokal Pekalongan saja.

Saat ini belum memikirkan untuk melakukan inovasi kepada produknya karena keterbatasan modal dan juga bahan baku, pak haji belum berani untuk melakukan inovasi karena resiko yang dirasa cukup tinggi mengingat kondisi belum sepenuhnya normal. Bantuan yang diterima dari pemerintah setempat terhadap usahanya hanyalah berupa sembako saja tidak mendapatkan bantuan secara uang tunai, fasilitas-fasilitas selama pandemi juga tidak didapatkan oleh haji Maaruf.

Kesulitan yang semakin menambah susahnyanya dalam menjalankan usaha ini membuat pak haji harus menerima kenyataan bahwa beliau kesulitan dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Kesulitan yang sedang dihadapi ialah penjualan yang sepi karena pasar tidak banyak orang yang melakukan pesanan. Untuk tantangan selama pandemi, beliau merasa bertitik pada permintaan dan pengeluaran yang tidak berbanding lurus.

Rencana Haji Maaruf jika nanti keadaan sudah kembali normal tidak seperti saat ini yaitu mengembangkan usaha lamanya menjadi semakin lancar serta mampu berjalan dengan sebaik mungkin, selama ini anak dari pak haji sudah diajarkan tentang cara memproduksi kerajinan ini sehingga mampu untuk melanjutkan usahanya dimasa yang akan datang. Target yang diharapkan oleh pak haji ialah mampu untuk menambah perluasan pasar untuk memasarkan produknya semakin banyak dan dapat dikenal oleh banyak orang dengan menggunakan media online. Harapan bagi pemerintah jika semuanya sudah normal yaitu mampu mengembalikan perekonomian menjadi normal kembali sehingga para pelaku usaha dapat terus mempertahankan usahanya.

4.2.9. IPUL

Nama : Ipul
Umur : 25
HP/WA : tidak mempunyai hp lantaran HP nya sudah dijual sewaktu covid kemarin
Alamat : Jalan Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : ATBM
Umur Usaha : 1 Tahun

Selama Sebelum Pandemi

Ipul adalah pengerajin yang baru berkecimpung di dunia kerajinan alam. Sebelumnya beliau bekerja di pabrik sutra yang mana juga terletak di daerah pakumbulan. Namun karena covid ini, beliau harus berhenti dari kerjanya. Dan selama covid ini, beliau tidak mendapatkan penghasilan sampai-sampai beliau harus berupaya menjual HP yang dimilikinya untuk bertahan hidup. Setelah uang itu habis, akhirnya beliau mendapatkan tawaran dari Pak Haji Maaruf untuk membuat kerajinan yang bisa dikerjakan di rumah. Melalui haji Maaruf beliau akhirnya mendapatkan kerja walaupun upahnya tidak sesuai dengan upah yang diterima selama ia bekerja di pabrik. Lantaran intensi agar tidak terlalu larut menganggur, akhirnya tawaran pun diterima.

Akses jalan untuk menuju usaha milik Ipul dapat dilalui menggunakan kendaraan beroda dua saja karena ruas jalan yang hanya muat oleh kendaraa bermotor jika menggunakan kendaraan beroda empat maka perlu berjalan kali sejauh kurang lebih 900 meter dari jalan utama. Usaha Ipul sudah berjalan selama setahun tahun lamanya dan selama satu tahun ini mulai terampil dalam membuat pesanan terutama dalam hal lembaran. Usaha Ipul ini dapat dikategorikan usaha yang masih kecil. Tingkat pendidikan dari Ipul yaitu tamatan sekolah dasar. Usaha mas Ipul ini belum terdaftar di salah satu UMKM pemerintahan setempat karena mas Ipul masih berusaha secara mandiri untuk mengembangkannya, selain itu juga usahanya belum menjadi salah satu anggota klaster.

Kondisi usaha mas ipul sebelum adanya virus corona dapat dikatakan masih lancar tanpa adanya kendala yang berarti, produk yang dibuat masih sama yaitu permintaan yang menurun sehingga menurunkan semangat dari mas ipul. Walaupun demikian, mas ipul tetap bertahan dan berjuang memproduksi kerajinannya. Selama setahun mas ipul menjual hasil produksinya kepada pengerajin-pengerajin yang besar seperti Haji Maaruf, yang ada di Pekalongan.

Dalam sekali produksi, mas ipul mampu memproduksi lembaran material dari enceng gondok dan akar wangi sebanyak 50 M hingga 75 meter, tergantung pesanan yang diminta. Dengan jumlah produksi tersebut Mas Ipul mampu mendapatkan penghasilan rata-rata sebesar Rp 270.000-350.000 ribu per minggu. Selama ini proses produksi hanya dilakukan secara mandiri tanpa mempekerjakan tenaga kerja hanya sesekali dibantu oleh anaknya, untuk ketersediaan bahan baku masih lancar selama keadaan normal karena jumlah enceng masih terdapat cukup banyak di pengepul.

Masa pandemi pun Tiba.

Virus corona membuat perubahan dalam berbagai sektor baik dirasakan secara langsung maupun tidak secara langsung, mas ipul yang tadinya sama sekali tidak tertarik dengan usaha kerajinan, kini beliau harus berjuang dan bertahan di dunia kerajinan agar tetap bertahan hidup. Mas ipul merasakan dampak virus corona secara langsung maka di dalam usaha kerajinan ini menjadi sebuah saksi atas perjuangan beliau dalam menapaki perjalanan hidupnya.

Selama virus corona tidak ada inovasi karena masih berfokus untuk menjalankan usahanya menjadi lebih baik lagi, saat ini belum memiliki referensi inovasi yang hendak dilakukan selain itu juga tidak memungkinkan untuk melakukan inovasi di dalam keadaan seperti saat ini. Usaha mas ipul tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa uang tunai saja ataupun mendapatkan bantuan lain, untuk fasilitas-fasilitas dari pemerintah setempat sampai dengan saat ini belum mendapatkan hanya berupa bantuan sembako saja.

Kesulitan yang dihadapi oleh pelaku usaha selama pandemi corona ini tentu beranekaragam tergantung dari jenis usaha yang sedang di tekuni, usaha mas ipul mengalami kesulitan di bidang pencarian bahan baku hal ini dilatarbelakangi bahan baku yang digunakan di dalam proses produksi sulit untuk didapatkan akibat dari mobilitas yang tersendat ke Pekalongan. Tantangan yang saat ini sedang dihadapi oleh usaha ialah modal yang terbatas karena kesulitan untuk mengembalian modal diakibatkan sepi nya penjualan serta sepi nya permintaan pasar.

Mas ipul akan terus mempertahankan usaha kerajinan hingga di masa yang akan datang karena menurutnya masih bisa untuk dikembangkan lebih baik lagi, upaya-upaya yang dilakukan mas ipul dalam mempertahankan usahanya dapat terus berjalan ialah dengan mengajarkan kepada anaknya proses produksi kerajinan dari awal hingga sampai finishing produk sehingga dengan cara ini mampu mengajarkan kepada anak. Target yang hendak dicapai dimasa depan ialah meningkatkan penjualan menjadi lebih baik lagi karena dengan cara demikian mampu memperbaiki keuntungan selama pandemi.

Harapan usaha mas Ipul kepada kebijakan pemerintah yang nantinya akan dibuat di masa yang akan datang yaitu mampu mengembalikan perekonomian menjadi lebih baik lagi, harga bahan baku bisa disubsidi sehingga dapat kembali normal, serta semuanya dapat lancar.

4.2.10. MAS SANTO

Nama : Mas Santo
Umur : 33 th
HP/WA : 08125151447
Alamat : Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : Santo Craft
Umur Usaha : 2 Tahun

Masa Sebelum Pandemi

Ruas jalan yang cukup sempit membuat rumah produksi dari usaha kerajinan dan mas santo hanya mampu dilewati oleh kendaraan beroda dua saja, kendaraan beroda empat hanya mampu memasuki ruas jalan pada jalan utama serta harus berjalan kaki kurang lebih 600 meter.

Waktu tempuh yang dibutuhkan untuk sampai pada usaha mas santo memerlukan waktu sekitar setengah jam dari kota Pekalongan menggunakan kendaraan beroda empat dengan kondisi jalan yang normal.

Selama ini, Mas Santo belum mendaftarkan usahanya kedalam klaster maupun terhadap UMKM milik pemerintah setempat, semua dijalankan secara individu dan masih terus belajar supaya usaha kerajinan ini mampu berjalan terus menerus.

Usaha kerajinan milik mas santo sudah berdiri selama dua tahun dan telah mengalami naik turun dalam berusaha menjadi pengusaha kerajinan, usaha yang telah dibangun selama 2 tahun belakangan ini beralamatkan di desa Pakumbulan Buaran dan berada di tengah-tengah permukiman warga. Tingkat pendidikan yang diampu oleh mas Santo yaitu bertamatkan sekolah menengah pertama.

Sebelum pandemi virus covid sembilan belas datang mas santo mampu memproduksi sekitar 80 meter lembaran material bahan baku yang dijadikan sebagai bahan setengah jadi produk jadi. Kerajinan yang terjual di area Pekalongan dan Jakarta serta beberapa daerah yang berdekatan dengan kota Pekalongan.

Dalam, proses produksi ini memperkerjakan dua orang tenaga kerja yang cukup lama membantu usaha ini. Untuk mendapatkan bahan baku sebelum adanya virus ini dapat dikatakan normal sehingga proses produksi dapat berjalan secara normal dengan jumlah produksi yang selalu sama, jumlah bahan baku yang dikirim oleh pengumpul selalu bisa mencukupi pelaku usaha untuk memproduksi kerajinan setiap harinya.

Masa Pandemi

Produk yang dibuat mas santo saat ini masih sama yaitu kerajinan lembaran saja dan akan terus dipertahankan selama masih bisa, saat pandemi virus covid sembilan belas usaha kerajinan milik Mas Santo tidak mengalami perubahan dalam produk maupun dalam area pemasaran semuanya masih seperti keadaan pada saat normal.

Saat ini, mas santo masih belum memikirkan untuk melakukan inovasi kepada hasil produknya karena keterbatasan modal dan juga bahan baku, mas santo belum berani untuk melakukan inovasi karena resiko yang dirasa cukup tinggi mengingat kondisi belum sepenuhnya normal.

Bantuan yang diterima dari pemerintah setempat terhadap usahanya hanyalah berupa sembako berupa beras sebanyak 10 mie instan, beras dan tidak mendapatkan bantuan secara uang tunai, fasilitas-fasilitas selama pandemi juga belum didapatkan oleh mas santo.

Kesulitan yang semakin menambah susahnyanya dalam menjalankan usaha ini membuat mas Santo harus menerimanya. Kesulitan yang sedang dihadapi ialah dalam distributor hasil produksi kerajinan ini kepada pelanggan, karena dalam kondisi seperti saat ini mas santo harus stay in home atau WFH (*Work from home*). Tantangan saat ini yang dihadapi ialah sulitnya mendapatkan enceng gondok sebagai bahan baku untuk membuat lembaran kerajinan setengah jadi karena para pelanggan beliau lebih memilih dan minat terhadap lembaran yang dibuat oleh mas santo.

Rencana mas santo jika nanti keadaan sudah kembali normal tidak seperti saat ini yaitu mengembangkan usaha lamanya menjadi semakin sukses serta mampu berjalan dengan lancar, selama ini anak dari mas santo sudah diajarkan tentang cara memproduksi kerajinan ini sehingga mampu untuk melanjutkan usahanya di masa yang akan datang dan mengembangkannya melalui jaringan online.

Target yang diharapkan oleh mas santo ialah mampu membuka toko sendiri yang menjual hasil produknya sehingga para konsumen dapat langsung datang. Harapan bagi pemerintah jika semuanya sudah normal ialah rakyat dapat lebih makmur dan lebih sehat lagi.

4.2.11. ZAENURI

Nama : Zaenuri
Umur : 29 th
HP/WA : 085700114957
Alamat : Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : Tenun ATBM
Umur Usaha : 5 Tahun

Masa Sebelum Pandemi

Akses jalan untuk menuju usaha ini yang dirintis oleh mas Zaenuri terbilang sulit karena hanya bisa dilalui oleh kendaraan beroda dua saja, hal ini disebabkan oleh akses jalan yang sempit dan hanya mampu di lewati oleh kendaraan bermotor. Letak usaha mas Zaenuri ini berada di Pakumbulan, dan sudah 5 tahun mas Zaenuri menekuni usaha ini dan terus mempertahankan usahanya supaya mampu beroperasi sampai keadaan yang tidak memungkinkan.

Area pemasaran untuk menjual hasil produk kerajinan yang terbuat dari berbagai jenis bahan-bahan dari alam dan hanya dijual di Pekalongan dan menerima pesanan. Sebelum pandemi memasuki Indonesia usaha ini mampu memproduksi hingga 80 meter lembaran dan memproduksi taplak meja, plesmed yang di produksi setiap harinya tergantung dari permintaan pasar. Namun dengan adanya pandemi ini membuat pendapatan menjadi menurun diakibatkannya sepiunya konsumen untuk membeli produknya.

Pendapatan yang didapat sebelum pandemi corona berkisar Rp 3.000.000 selama satu bulan, di dalam usahanya memiliki 4 tenaga kerja yang membantu di dalam proses produksi kerajinan ini. Selama pandemi ketersediaan bahan baku menjadi semakin sulit karena banyak distribusi dan mobilitas yang terhambat sehingga pasokan bahan baku menurun, sebelumnya pasokan bahan baku dapat dikatakan lancar hal ini disebabkan karena akses jalan-jalan belum ditutup sehingga mudah untuk dijumpai.

Selama Pandemi

Usaha milik mas zaenuri selama pandemi corona ini tidak mengalami perubahan produk, mas Nuri tetap mempertahankan usaha lamanya terus memproduksi kerajinan ATBM. Saat ini usaha beliau terbuat dari bahan baku akar wangi dan enceng dan belum memiliki inovasi untuk mengembangkan produknya hal ini disebabkan karena belum memikirkan inovasi yang tepat.

Selama pandemi corona area pemasaran tidak mengalami perubahan masih tetap menjual di tempat yang sama yaitu Pekalongan. Usaha mas nuri tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat, namun beliau hanya mendapat sembako sekali. Jumlah tenaga kerja yang ikut membantu dalam proses produksi ini tidak mengalami perubahan lantaran tenaga kerja yang digunakan berasal dari keluarga sendiri.

Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu sulitnya mencari pemasok bahan baku yang murah lantaran bahan baku sedang melambung tinggi. Tantangan yang dihadapi selama pandemi yaitu penjualan yang menurun akibat dari pasar yang sepi terkendala dengan jumlah permintaan yang lesu.

Masa New Normal

Di masa yang akan datang mas nuri akan terus menjalankan usaha lamanya dan belum memiliki gambaran untuk mencoba berusaha di bidang yang lain, untuk kedepannya mas nuri akan mencoba melakukan inovasi untuk menambah area pemasaran ke luar daerah Pekalongan. Target yang hendak dicapai dalam berusaha di masa yang akan datang yaitu usaha dapat terus berjalan dan semakin baik serta mengalami peningkatan pendapatan. Harapan ibu Kendaraan kepada pemerintah yaitu mengembalikan harga ke dalam keadaan normal kembali.

4.2.12. QUFRON

Nama : Qufron
Umur : 38 th
HP/WA : tidak memiliki HP
Alamat : Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : Tidak ada nama
Umur Usaha : 3 Tahun

Sebelum Pandemi

Akses untuk menuju ke usaha ini milik mas Qufron hanya mampu di lalui menggunakan kendaraan beroda dua saja karena tempat yang cukup jauh dari jalan utama dan berada di tengah permukiman, jarak tempuh menggunakan mobil dari kota Pekalongan berkisar setengah jam dengan kondisi jalan yang normal tidak macet. Usaha yang baru berdiri selama lima tahun ini beralamatkan di Pakumbulan Buaran ini terletak di daerah Kabupaten Pekalongan dan dimiliki oleh Mas Qufron yang berumur 38 tahun.

Usaha ini belum memiliki klaster dan belum terdaftar dalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat. Tingkat pendidikan dari mas Qufron hanya sampai pada jenjang sekolah dasar. Produk yang selalu dibuat Mas Qufron ialah plesmed, kesed dan taplak saja dari berbagai jenis bahan baku alam. Area pemasarannya dijual di daerah Pekalongan.

Pendapatan yang diperoleh sebelum adanya virus covid sembilan belas berkisar Rp 500.000 per minggu dan bisa turun atau naik tergantung dari jumlah produksi yang di terjual, dalam sekali produksi usaha ini mampu memproduksi 50 meter dalam waktu satu minggu saja. Dengan keadaan yang seperti saat ini pendapatan mas Qufron mampu terjual seharga Rp 100.000 hal ini disebabkan karena bahan baku seperti enceng yang dikirim dari Banyubiru sulit untuk didatangkan dan harga bahan baku mengalami kenaikan mau tidak mau penjualan juga harus dinaikan juga. Padahal ketika harga naik, membuat pelanggan menjadi tidak minat untuk membeli.

Selama menjalankan usaha ini mas Qufron tidak dibantu oleh tenaga kerja, untuk bahan baku yang digunakan selama proses produksi mampu dijumpai serta harga yang ditawarkan dianggap wajar serta mampu untuk dibeli.

Masa Pandemi

Mas Qufron tidak pernah mengganti produknya dengan produk yang baru melainkan selalu sama membuat kerajinan ini dan terus konsisten selama 3 tahun membuat produk yang sama, meskipun pandemi sedang menyerang dan membuat beberapa pelaku usaha mencoba usaha baru, tapi mas Qufron terus mempertahankan usahanya.

Selama pandemi tidak mengalami perubahan dalam area pemasaran masih sama walaupun mengalami kesepian pelanggan dan permintaan. Saat ini masih belum memikirkan inovasi yang berguna bagi usahanya hal ini di latarbelakangi masih terus berupaya mengembalikan kondisi usaha menjadi normal kembali. Sampai saat ini mas qufron tidak mendapatkan bantuan serta fasilitas-fasilitas dari pemerintah setempat sekalipun berupa sembako yang berisikan beras serta telur.

Berat memang rasanya harus bertahan dalam ketidakpastian namun satu semangatnya yaitu anaknya dan istrinya senantiasa menjadikan dirinya menjadi pribadi yang tangguh. Jumlah tenaga kerja tidak mengalami penambahan atau penurunan semuanya masih sama, lantaran tenaga kerjanya berasal dari keluarganya sendiri. Kesulitan yang dihadapi di tengah pandemi corona ialah penjualan yang tidak tentu dikarenakan pasar sepi sehingga sulit untuk menjual produk serta jumlah bahan baku yang semakin sulit untuk didapatkan. Tantangan selama pandemi corona ialah sepi pasar membuat penjualan menurun tidak bisa mengembalikan pendapatan saat sedia kala.

Masa New Normal

Usaha kerajinan milik mas qufron ini akan terus dipertahankan di masa yang akan datang disertai dengan pengembangan usaha menjadi semakin maju lagi, untuk saat ini inovasi terpikirkan yang diteruskan kedepannya ialah melatih anaknya untuk mengetahui proses produksi dari awal hingga akhir produksi. Dengan terus mempertahankan usaha kerajinan ini maka target yang hendak dicapai jika kondisi normal ialah mampu meningkatkan penjualan supaya keuntungan bertambah, target yang ditetapkan merupakan salah satu rencana yang dapat membantu dalam pengembangan usaha. Harapan kepada kebijakan pemerintah jika keadaan sudah seperti sedia kala yaitu kebijakan-kebijakan yang nanti telah dibuat dapat membantu masyarakat dalam penambahan modal dan juga kepada nelayan.

4.2.13. MUTAYAH

Nama : Mutayah
Umur : 48 th
HP/WA : 081805983515
Alamat : Jalan Pakumbulan RT 16 RW 18
Nama Usaha : Muntayah Craft
Umur Usaha : 6 Tahun

Ibu Mutayah memiliki usaha yang di bergerak dalam pengolahan kerajinan dari hasil alam, usaha ini telah beroperasi selama enam tahun lamanya dan dapat digolongkan ke dalam usaha menengah namun masih menengah ke bawah. Bu Mutayah selalu memproduksi kerajinan selama 6 tahun ini.

Letak lokasi dari usaha ibu Mutayah beralamatkan pada desa Buaran Pakumbulan, dan akses jalan untuk menuju kesana hanya mampu dilalui oleh kendaraan beroda dua saja karena ruas jalan hanya mampu untuk menampung kendaraan bermotor.

Waktu tempuh yang diperlukan untuk sampai ke dalam usaha milik ibu Mutayah ialah 30 menit dari desa Pakumbulan dengan menggunakan kendaraan beroda dua, jika menggunakan kendaraan beroda empat maka akan membutuhkan waktu sekitar empat puluh lima menit. Usaha kerajinan ini belum terdaftar kedalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat dan belum menjadi anggota klaster. Ibu Mutayah memiliki tingkat pendidikan sekolah menengah dasar.

Produk yang dibuat oleh usaha ibu Mutayah yaitu taplak meja, plesmed, keset dan bahan material yaitu bahan setengah jadi. Dengan area pemasaran yang cukup luas meliputi Jakarta, Jogjakarta dan Pekalongan sendiri. Jika dihitung rata-rata dari penghasilan usaha kerajinan ini bisa mendapatkan pendapatan kotor Rp 6.000.000 hingga Rp 8.000.000 dalam jangka waktu satu bulan. Saat ini pendapatan dari usaha kerajinan ini hanya mampu menghasilkan pendapatan bersih sebanyak Rp 2.000.000-3.000.000 berbeda dengan kondisi saat masih normal.

Dalam memproduksi usaha ini ibu Mutayah dibantu oleh 3 orang tenaga kerja dan setiap harinya mampu memproduksi sekitar 200-300 pcs yang siap untuk dijual, ketersediaan bahan baku sebelum adanya pandemi virus corona dapat dikatakan normal karena stok dan mobilitas yang mencukupi.

Masa Pandemi

Kondisi usaha kerajinan ibu Mutayah selama memasuki masa virus corona ini belum mengalami perubahan dalam segi produk dan masih tetap memproduksi kerajinan, namun hanya buat stok. Selama pandemi area pemasaran mengalami perubahan yaitu tidak memasarkan produk kemana pun lantaran sepiya permintaan.

Dengan kondisi yang seperti sekarang ini usaha ini mengalami pemberhentian produksi sementara selama 3 bulan karena penjualan yang sepi mengakibatkan stok hasil produksi masih cukup banyak sehingga harus menjual terlebih dahulu stok yang ada baru bisa kembali melakukan produksi kembali.

Saat ini belum melakukan inovasi karena masih berorientasi kepada penjualan untuk kembali normal lagi. Selama pandemi ini usaha ibu Mutayah mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat berupa sembako yang diberikan pas wabah covid merebah, selain itu beliau tidak mendapatkan bantuan berupa uang tunai maupun bantuan fasilitas-fasilitas yang mampu digunakan untuk produksi kerajinan ini.

Tenaga kerja yang bekerja di dalam usaha ini mengalami penurunan yaitu 2 orang tenaga kerja. Tenaga kerja terpaksa berhenti bekerja sementara karena penjualan yang sedikit menurun dari biasanya. Kesulitan yang dihadapi selama masa-masa pandemi ialah harga bahan baku yang mengalami kenaikan dari biasanya akan tetapi harga jual kerajinan masih sama tidak mengalami perubahan sama sekali. Hal ini membuat kesulitan tersendiri dari usaha ibu Mutayah karena penjualan yang menurun akan tetapi untuk kembali memproduksi kerajinan ini harus mengeluarkan biaya yang lebih dalam membeli bahan baku lantaran pandemi harga bahan baku mahal.

Tantangan selama ini yang dirasakan ialah baru berhenti berproduksi dan harus bekerja secara lebih lagi supaya produksi semakin meningkat sehingga mampu menjual lagi serta dapat beroperasi kembali.

Ibu Mutayah memiliki rencana dimasa yang akan datang yaitu memproduksi produk baru yaitu kombinasi mendong dan enceng lantas dibuat tas ataupun produk-produk yang dibutuhkan konsumen. Rencana ini masih berupa gagasan saja dan belum memiliki perkiraan waktu yang tepat untuk mencoba rencana tersebut.

Untuk saat ini belum memikirkan mengenai inovasi yang akan di terapkan kedalam usaha yang lama dan masih terus berupaya untuk mempertahankan usahanya di tengah masa pandemi. Target yang hendak dicapai ialah mampu untuk mengembangkan usaha yang lama dan dapat lebih maju lagi semakin sukses. Harapan yang ditujukan kepada pemerintah mengenai bantuan dan dorongan promosi agar produk-produk yang telah dibuat bisa dibeli dengan sepenuh hati.

4.2.14. NURAINIS

Nama : Nurainis
Umur : 44 th
HP/WA : 085878714167
Alamat : Jln Pakumbulan Kentingan
Nama Usaha : Danis
Umur Usaha : 25th

Akses jalan untuk menuju usaha milik ibu Nis dapat dilalui menggunakan kendaraan beroda dua saja karena jalan menuju ke tempat usaha hanya muat oleh kendaraan bermotor jika menggunakan kendaraan beroda empat maka perlu berjalan kali sejauh kurang lebih 200 meter dari jalan utama, waktu tempuh dari kota Pekalongan untuk menuju ke desa Pakumbulan memerlukan waktu kurang lebih tiga puluh menit dengan menggunakan kendaraan beroda dua.

Tingkat pendidikan dari Ibu Nis yaitu tamatan sekolah menengah pertama. Usaha kerajinan ini belum terdaftar di salah satu UMKM pemerintahan setempat karena Ibu Nis masih berusaha secara mandiri untuk mengembangkan usahanya, selain itu juga usahanya belum menjadi salah satu anggota klaster. Usaha Ibu Nis sudah berjalan selama dua puluh lima tahun lamanya dan selama dua puluh lima tahun ini hanya memproduksi kerajinan alam saja, dengan umur usaha yang tergolong lama ini maka usaha dari Ibu Nis dapat di kategorikan usaha yang menengah.

Kondisi Pandemi

Kondisi usaha ibu Ibu Nis sebelum adanya virus corona dapat dikatakan masih lancar tanpa adanya kendala, namun situasi ini tiba-tiba sirna oleh kedatangan virus yang mendunia yaitu Virus Corona. Akan tetapi di tengah pandemi yang melanda, beliau masih membuat produk yang sama yaitu kerajinan namun lembaran saja. Selama dua puluh lima tahun

Ibu Nis menjual hasil produksinya ke Jakarta dan Jogjakarta. Sering kali menerima pesanan dari daerah sekitarnya, dalam sekali produksi Ibu Nis mampu memproduksi kerajinan sebanyak 100-200 pcs hingga jumlah produksi tersebut Ibu Nis mampu mendapatkan penghasilan rata-rata sebesar Rp 200.000 ribu per hari saat di harga nomal namun saat pandemi ini, semua produksi yang biasanya diproduksi semuanya pun sirna. Beliau tidak memproduksi bukan karena malas ataupun tidak ingin melanjutkan usaha ini, namun beliau merasa tidak mampu lagi lantaran beliau sudah mengalami kerugian.

Hal ini disebabkan lantaran pesanan yang sepi dan lesu mengakibatkan produksi menurun. Selama ini proses produksi hanya dilakukan secara mandiri tanpa mempekerjakan tenaga kerja hanya sesekali dibantu oleh anaknya, untuk ketersediaan bahan baku masih lancar selama keadaan normal dan masih mampu untuk di beli dengan harga yang stabil. Virus covid sembilan belas membuat perubahan dalam berbagai sektor baik dirasakan secara langsung maupun tidak secara langsung,

Ibu Nis tidak merasakan dampak virus corona secara langsung dengan demikian di dalam usaha ini. Selama virus corona tidak ada inovasi karena masih berfokus untuk menjalankan usahanya menjadi lebih baik lagi, saat ini belum memiliki referensi inovasi yang hendak dilakukan selain itu juga tidak memungkinkan untuk melakukan inovasi di tengah pandemi seperti saat ini. Usaha Ibu Nis tidak mendapatkan bantuan serta tidak mendapatkan fasilitas-fasilitas dari pemerintah selama pandemi virus covid berlangsung.

Kesulitan yang dihadapi oleh pelaku usaha selama pandemi corona ini tentu berbagai macam bentuknya tergantung dari jenis usaha yang sedang dikerjakan, usaha Ibu Nis mengalami kesulitan di bidang pencarian bahan baku hal ini dilatarbelakangi mobilitas pengiriman bahan baku yang digunakan di dalam proses produksi, harganya sudah mengalami kenaikan dari pengepul. Tantangan yang saat ini sedang dihadapi ialah sepi nya permintaan yang diakibatkan para pelanggan tidak bisa bepergian, dengan demikian maka membuat ibu Nis tidak memproduksi produk.

Kondisi New Normal

Ibu Nis akan terus mempertahankan usaha ini hingga di masa yang akan datang karena menurutnya masih bisa untuk dikembangkan lebih baik lagi dengan menambahkan pemasaran menjadi lebih luas lagi, upaya-upaya yang dilakukan Ibu Nis dalam mempertahankan usahanya dapat terus berjalan ialah dengan mengajarkan kepada anaknya proses produksi kerajinan ini dari awal hingga sampai pengemasan produk. Target yang hendak dicapai dimasa yang akan datang yaitu memiliki tenaga kerja yang dapat membantunya dalam memproduksi kerajinan ini, sehingga mampu untuk menambah produksi. Harapan usaha Ibu Nis kepada kebijakan pemerintah yang nantinya akan dibuat di masa yang akan datang yaitu mampu membuat masyarakat menjadi lebih makmur, sehat selalu dan lebih sejahtera.

4.2.15. TAULAN

Nama : Pak Taulan
Umur : 39 th
HP/WA : tidak mau memberikan nomor HP, Privasi, takut dikira mengganggu
Alamat : Jalan Pakumbulan Kanyaran
Nama Usaha : TL Craft
Umur Usaha : 5 Tahun

Selama Sebelum Covid

Selama ini, Pak Taulan belum mendaftarkan usahanya ke dalam klaster maupun terhadap UMKM milik pemerintah setempat, semua dijalankan secara individu. Usaha kerajinan milik Pak Taulan sudah berdiri selama lima tahun dan telah mengalami naik turun dalam usaha ini.

Usaha yang telah dibangun selama lima tahun belakangan ini beralamatkan di desa Pakumbulan Buaran. Jalan yang cukup sempit membuat rumah produksi dari usaha milik Pak Taulan hanya bisa dilewati oleh kendaraan beroda dua, kendaraan beroda empat hanya mampu memasuki ruas jalan pada jalan utama serta harus berjalan kaki kurang lebih 500 meter dari jalan utama.

Waktu tempuh yang dibutuhkan untuk sampai pada usaha Pak Taulan memerlukan waktu sekitar tiga puluh menit dari desa Buaran menggunakan kendaraan beroda dua dengan kondisi jalan yang normal tidak mengalami kemacetan. Tingkat pendidikan yang diampu oleh Pak Taulan yaitu bertamatkan sekolah dasar.

Sebelum pandemi virus covid sembilan belas datang Pak Taulan mampu memproduksi sekitar 50 pcs dan 200 M lembaran bahan baku material. Pak Taulan biasanya mendapatkan pesanan dari konsumen di sekitar rumahnya dan lokal Pekalongan. Untuk mendapatkan bahan baku sebelum adanya virus ini dapat dikatakan normal sehingga proses produksi dapat berjalan secara normal dengan jumlah produksi yang selalu sama, jumlah bahan baku selalu bisa mencukupi pelaku usaha untuk memproduksi kerajinan setiap harinya.

Dalam proses produksi ini Pak Taulan hanya memperkerjakan satu orang tenaga kerja. Karena beliau merasa bahwa dengan 1 orang pekerja nampaknya sudah cukup dengan produksi yang sekarang. Produk yang dibuat Pak Taulan saat ini masih sama yaitu Tas, Box, Sepatu dan lembaran material setengah jadi. Saat pandemi virus covid sembilan belas, usaha milik Pak Taulan tidak mengalami perubahan dalam produk maupun dalam area pemasaran semuanya masih seperti keadaan pada saat normal.

Saat ini Pak Taulan masih belum memikirkan untuk melakukan inovasi kepada hasil produknya karena keterbatasan dalam bahan baku. Bantuan yang diterima dari pemerintah setempat terhadap usahanya hanyalah berupa sembako covid, fasilitas-fasilitas selama pandemi belum didapatkan oleh Pak Taulan.

Tidak sama dengan pelaku usaha yang sejenis dengan Pak Taulan selama masa pandemi ini, Pak Taulan merasa mengalami kesusahan, namun memilih untuk bertahan karena Pak Taulan merasa bahwa ini merupakan suatu musibah yang harus dihadapi dan tidak harus diratapi di tengah virus covid sembilan belas.

Pak Taulan berusaha untuk bertahan dan memilih kerajinan karena kerajinan inilah beliau bisa menemukan sense of belonging. Memang berkah itu tidak harus berupa suatu harta yang melimpah dan kekayaan yang banyak, namun berkah itu merupakan suatu penerimaan yang tulus dan ikhlas dalam setiap menghadapi permasalahan yang ada. Perkataan beliau ini sungguh menginspirasi saya untuk berpikir positif dalam menghadapi suatu permasalahan. Tantangan saat ini yang dihadapi yaitu pemasaran yang menurun sedikit karena penjualan tidak bisa seperti saat kondisi normal.

New Normal

Rencana Pak Taulan jika nanti keadaan sudah kembali normal tidak seperti saat ini yaitu mengembangkan usaha lamanya menjadi semakin sukses serta mampu berjalan dengan lancar serta tidak mengalami perubahan produk untuk diproduksi, selama ini anak dari Pak Taulan sudah diajarkan tentang cara memproduksi kerajinan ini sehingga mampu untuk melanjutkan usahanya dimasa yang akan datang. Target yang diharapkan oleh Pak Taulan ialah mampu menambah karyawan supaya selama produksi lebih efisien dan efektif. Harapan bagi pemerintah jika semuanya sudah normal yaitu bantuan-bantuan dari pemerintah dapat segera dilancarkan demi kepentingan rakyat.

4.2.16. RIYANTO

Nama : Pak Riyanto
Umur : 55 th
HP/WA : 085878895590
Alamat : Jalan Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : RYT Craft
Umur Usaha : 23 Tahun

Sebelum Pandemi

Jalan untuk menuju rumah produksi milik Pak Riyanto dapat ditempuh menggunakan kendaraan roda 2 saja karena masuk ke dalam gang dan hanya mampu dilalui oleh kendaraan bermotor, jika menggunakan kendaraan beroda empat maka harus berjalan kaki kurang lebih sekitar 500 meter dari jalan utama menuju rumah Pak Riyanto.

Selama menempuh pendidikan Pak Riyanto hanya selesai di jenjang sekolah menengah atas saja dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya. Pak Riyanto telah memulai usaha untuk mengolah bahan baku kerajinan alam berasal dari kemampuan dan pengalaman kerja di mana beliau pernah menjadi manajer di sebuah perusahaan.

Insting untuk memimpin dan mengusahakan serta pembetulan terkait mesin yang rusak, beliau dinilai mampu memperbaikinya. Proses tidak membunuh hasil bahwa beliau telah mendapatkan pengalaman dari usaha sebelumnya dan saat ini membuat usaha yang dikelola dengan sepenuh hati.

Umur usaha Pak Riyanto sudah berumur dua puluh tiga tahun lamanya dan menuju ke dua puluh empat tahun, tempat produksi usaha Pak Riyanto berada di rumah yang beralamatkan di Pakumbulan Buaran. Saat ini usaha Pak Riyanto belum terdaftar kedalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat, selain itu juga belum menjadi salah satu anggota klaster usaha yang sejenis.

Kondisi sebelum pandemi virus corona menyerang Pak Riyanto hanya membuat ikan manis dan juga ikan asin yang diproduksi setiap harinya. Dalam memasarkan produknya Pak Riyanto hanya menjual ke lokal dan Jakarta serta Jogjakarta.

Selain itu beliau juga menerima pesanan langsung dari konsumen yang hendak membeli produknya. Sebelum adanya pandemi pendapatan Pak Riyanto berkisar Rp 5.000-8.000.000 dan mampu memproduksi mencapai 2000 m per minggunya, saat ini mengalami peningkatan dalam pendapatan karena kerajinan menjadi suatu barang yang berharga untuk diproduksi sehingga harga jual menjadi Rp 5.000 per meter setiap bulannya serta mampu mendapatkan pendapatan sekitar Rp 10.000.000 dalam satu bulan.

Dalam menjalankan usahanya Pak Riyanto mempekerjakan tenaga kerja sebanyak 25-30 orang, untuk bahan baku sebelum virus corona masih normal terkadang naik terkadang juga turun tergantung dari distribusi yang terjadi di lapangan.

Masa Pandemi

Selama pandemi virus corona ini produk yang dibuat Pak Riyanto masih sama yaitu kerajinan lembaran, dengan kondisi seperti saat ini Pak Riyanto belum mencoba melakukan varian produk baru dan belum memikirkan inovasi terhadap usahanya. Area penjualan dari produk tidak mengalami perubahan yaitu masih Jakarta dan Jogjakarta. Bantuan yang di dapat dari pemerintah hanya berupa sembako dan diberikan pada saat memasuki masa pandemi ini, bantuan sembako yang diterima berupa beras, sarimi, dan kecap tidak mendapatkan bantuan lain.

Dengan adanya virus corona tentunya memberikan kesulitan terhadap pelaku usaha, kesulitan yang dihadapi oleh Pak Riyanto ialah mendapatkan bahan baku yang sulit semakin susah untuk dicari, terlebih yang begitu mendesak yaitu kesulitan dalam mendapatkan permintaan pembelian.

Tantangan yang dihadapi usaha milik Pak Riyanto hampir sama dengan pelaku usaha lainnya yaitu mengalami penurunan pada penjualan usaha karena pasar semakin sepi dan konsumen yang datang tidak seramai saat kondisi normal. Pak Riyanto merasa bingung juga dalam mempertimbangkan terkait tenaga kerja.

Masa New Normal

Usaha kerajinan ini akan tetap dipertahankan hingga masa yang akan datang karena usaha yang telah dibuat dapat dikategorikan dalam usaha yang sudah lama sehingga perlu dikembangkan yang baik-baik dan dipertahankan sesuatu yang sudah baik agar ke depan jauh lebih lagi. Upaya-upaya inovasi yang akan diterapkan di masa yang akan datang sampai saat ini belum terpikirkan karena masih memproduksi dengan cara dan produk yang sama. Target yang akan dicapai seandainya keadaan sudah kembali normal yaitu mampu menambah keuntungan menjadi lebih banyak lagi. Harapan kepada pemerintah terhadap kebijakannya yaitu ekonomi dapat kembali lancar, dan masyarakat dapat selalu sehat.

4.2.17. ROHMAT

Nama : Pak Rohmat
Umur : 58 th
HP/WA : 081391633931 / 085869085585
Alamat : Jalan Pakumbulan dukuh Kanyaran
Nama Usaha : Arifda Tenun
Umur Usaha : 22 Tahun

Sebelum pandemi

Letak dari usaha ini berada di Pakumbulan Buaran, sudah dua puluh dua tahun Pak Rohmat menekuni usaha ini dan terus mempertahankan usahanya sampai saat ini. Area pemasaran untuk menjual hasil produk kerajinan yang terbuat dari beberapa jenis bahan baku ini dijual di Denpasar, Bringharjo, Tanah Abang dan Pekalongan terkadang juga menerima pesanan dari konsumen yang memesan.

Akses jalan untuk menuju usaha yang dirintis oleh Pak Rohmat hanya bisa dilalui oleh kendaraan beroda dua saja, akses jalan yang sempit dan hanya mampu dilewati oleh kendaraan bermotor karena ruas jalan yang tidak terlalu lebar.

Sebelum pandemi memasuki Indonesia usaha ini mampu memproduksi hingga 500-1000 pcs lembaran dan produk-produk seperti taplak, tirai dan tas yang di produksi setiap harinya tergantung dari permintaan pasar. Namun, dengan adanya pandemi ini membuat pendapatan menjadi menurun.

Pendapatan yang didapat sebelum pandemi corona berkisar Rp 6.000.000-8.000.000 selama satu bulan. Dalam usahanya Pak Rohmat memiliki 15 tenaga kerja yang membantu di dalam proses produksi ini. Selama pandemi ketersediaan bahan baku dapat dikatakan lancar hal ini disebabkan karena jumlah bahan baku yang dikirim oleh pengepul cukup banyak sehingga terdapat stok untuk melakukan proses produksi.

Memasuki musim penghujan, beliau mengalami kesulitan karena mengalami keterhambatan dalam proses penjemuran. Tingkat pendidikan yang ditempuh oleh Pak Rohmat ialah sekolah menengah atas.

Masa Pandemi

Usaha milik Pak Rohmat selama pandemi corona ini tidak mengalami perubahan produk, Pak Rohmat tetap mempertahankan usaha lamanya dengan terus memproduksi, walaupun tidak dijual. Saat ini usaha beliau terbuat dari bahan baku enceng gondok dan belum memiliki inovasi untuk mengembangkan produknya karena belum memikirkan inovasi yang dirasa cocok dengan produk lamanya. Beliau hanya membuat lembaran dari bahan dasar mendong, akar wangi, dan enceng gondok.

Selama pandemi corona area pemasaran mengalami perubahan dengan hanya memproduksi membuat lembaran namun tidak dijual di pasar lantaran sepi pelanggan dan permintaan. Beliau mempunyai usaha untuk membuka pasar baru, tapi dengan keadaan seperti saat ini rasanya akan cukup sulit karena daya beli masyarakat menurun.

Usaha Pak Rohmat tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat. Jumlah tenaga kerja yang ikut membantu dalam proses produksi ini mengalami perubahan dari sebelumnya yang awalnya 15 menjadi 2 orang. Hal ini dilakukan untuk manage pengeluaran. Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu penjualan yang sulit karena permintaan akan produksi kerajinan ini menurun selain itu juga daya beli masyarakat saat ini mengalami penurunan.

Tantangan yang dihadapi selama pandemi yaitu penjualan yang menurun akibat dari pasar yang sepi membuat Pak Rohmat harus memikirkan cara lain supaya produknya mampu terjual dengan normal.

Di masa yang akan datang Pak Rohmat akan terus menjalankan usaha lamanya yaitu menjadi seorang pengerajin. Karena menjadi seorang pengerajin itu berkahnya banyak. Berkah itu bukan dilihat dari seberapa besar pendapatan yang diterima akan tetapi seberapa besar kemampuan untuk mensyukuri rahmat yang Allah berikan.

Untuk kedepannya Pak Rohmat akan mencoba melakukan inovasi untuk mencoba pangsa pasar yang baru supaya tahu respon konsumen terhadap produk barunya. Target yang hendak dicapai dalam berusaha di masa yang akan datang yaitu usaha dapat terus berjalan dan semakin sukses. Harapan Pak Rohmat kepada pemerintah yaitu dapat mendukung usaha-usaha kecil serta bantuan-bantuan yang telah dibuat dapat dilancarkan kepada masyarakat.

4.2.18. FAUZI

Nama : Haji Fauzi
Umur : 50 th
HP/WA : 08156510132
Alamat : Jalan Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : Tenun Kerajinan
Umur Usaha : 10 Tahun

Sebelum Pandemi

Tempat produksi dari Haji Fauzi berada di rumah yang beralamatkan di Pakumbulan Buaran ini telah berdiri selama 10 tahun, usaha yang telah berdiri cukup lama ini belum terdaftar dalam usaha mikro, kecil, dan menengah milik pemerintahan setempat. Selain itu usaha Haji Fauzi juga belum terdafata dalam klaster yang terkait dengan usahanya. Selama berusaha di produksi ini hanya dilakukan secara mandiri dan belum mendapatkan bimbingan yang lebih lanjut dari pihak pemerintah setempat sehingga usahanya bisa dikatakan tergolong usaha menengah ke atas. Area pemasaran dari produk ini adalah Jogja dan lokal Pekalongan.

Sebelum pandemi corona Haji Fauzi mampu memproduksi lembaran yang berbahan baku dari Mendong dan enceng gondok per minggunya mencapai 200 m serta mampu menjual dengan harga Rp 5.000 ribu per meter. Jika dihitung pendapatannya per minggu maka usaha ini mampu menghasilkan Rp 1000.000 per minggu.

Usaha yang dimiliki oleh Haji Fauzi memiliki 5 tenaga kerja dan terkadang di bantu oleh anak-anaknya. Persediaan bahan baku mendong dan enceng gondok sebelum pandemi corona dapat dikatakan masih normal masih mudah untuk menjumpai di tempat pengepul. Tingkat pendidikan dari Haji Fauzi ialah lulusan sekolah menengah atas.

Dengan keadaan seperti sekarang ini usaha yang didirikan oleh Haji Fauzi tetap beroperasi. Di tengah pandemi corona yang saat ini melanda Indonesia, selama pandemi corona juga tidak melakukan perubahan kepada usaha yang lama hal ini dikarenakan Haji Fauzi lebih mempertahankan usahanya yang telah lama berdiri dari pada mencoba untuk mendirikan usaha yang baru. Area pemasaran juga mengalami perubahan masih di pasarkan ke Jogja.

Haji Fauzi tidak melakukan inovasi selama pandemi hanya saja memproduksi yang sesuai dengan pesanan dari konsumen, jumlah yang diproduksi pun berkurang tidak dari biasanya jika dalam satu minggu mampu memproduksi 200 meter sekarang hanya mampu 100 meter saja, bahkan kurang lagi. Berbagai kebijakan pemerintah telah dikeluarkan untuk membantu masyarakat selama pandemi ini salah satu bantuannya ialah berupa uang tunai, dalam hal ini Haji Fauzi tidak mendapatkan bantuan uang tunai sebesar Rp 600.000.

Kesulitan yang dihadapi usaha Haji Fauzi ini adalah konsumen yang sudah jarang untuk datang langsung kerumah produksi karena virus ini membuat tingkat penjualan mengalami penurunan. Tantangan yang harus dihadapi ialah meningkatkan penjualan disaat pasar sepi dan permintaan yang mengalami penurunan.

Haji Fauzi untuk saat ini belum mempunyai rencana di masa depan untuk membuka usaha baru, beliau masih ingin mengembangkan usaha ini dengan sekuat tenaga. Selama pandemi ini Haji Fauzi terus berupaya untuk mengembalikan pendapatan dari usahanya supaya dapat normal kembali.

Untuk saat ini belum mempunyai inovasi-inovasi yang berguna dalam produknya akan tetapi Haji Fauzi telah memberikan pelatihan kepada anaknya mengenai proses produksi sehingga harapannya anaknya bisa melanjutkan. Target yang ditetapkan oleh Haji Fauzi yaitu menambah modal menjadi lebih banyak lagi sehingga mampu untuk menambah jumlah produksi. Harapan Haji Fauzi kepada pemerintah seandainya di masa yang akan datang virus corona sudah tidak ada lagi ialah ekonomi dapat kembali lancar masyarakat dapat sehat dan makmur.

4.2.19. ZAENURI AHMAD

Nama : Zaenuri Ahmad
 Umur : 38 th
 HP/WA : 085848796861
 Alamat : Jalan Pakumbulan Buaran
 Nama Usaha : Ahm Craft
 Umur Usaha : 6 Tahun

Sebelum Masa Pandemi

Usaha Mas Ahmad belum terdaftar di dalam usaha mikro kecil dan menengah milik pemerintah setempat. Mas Ahmad biasa menekuni usaha yang bergerak di bidang kerajinan alam selama kurang lebih enam tahun lamanya. Selama membangun usaha, Mas Ahmad telah mencoba berbagai kerajinan alam untuk diolah dan dipasarkan akan tetapi yang bertahan sampai saat ini ialah produk enceng yang dikombinasi dengan mending dan enceng yang dikombinasi dengan tali. Rumah produksi dari usaha milik Mas Ahmad terdapat di Buaran yang masih menjadi bagian dari Pakumbulan yang terdapat di kabupaten Pekalongan. Untuk menuju ke tempat usaha ini hanya mampu menggunakan kendaraan beroda dua saja karena akses jalan yang tidak terlalu lebar sehingga hanya bisa ditempuh dengan bermotor. Tingkat pendidikan yang telah diampu oleh Mas Ahmad ialah sekolah dasar saja dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya.

Selama keadaan normal Mas Ahmad mampu memproduksi lembaran yang dikombinasi antara enceng dan mendong serta tali tergantung dari pesanan konsumen. Untuk area pemasarannya sudah terpesan di daerah Jogjakarta. Mas Ahmad pada dasarnya sangat prihatin karena saat ini sungguh merasakan beban yang berat, harus membiayai sekolah 3 anaknya dan istrinya tidak bisa membantu lantaran mempunyai penyakit yang tidak boleh lelah. Maka dari itu, beliau memutuskan untuk berjuang dan menekuni usaha kerajinan ini, apapun pesanannya beliau berusaha buat sesuai pesanan.

Yang menjadi masalah adalah apakah ada yang pesan? Terkadang untuk makan sehari – hari nasi dan tempe selalu menjadi favorit dan menjadi suatu kebiasaan bahkan beliau pernah saat tidak mempunyai uang, hanya bisa makan dengan menggunakan nasi dan kecap serta garam. Bagi beliau yang penting beliau masih punya beras untuk diolah. Dalam kesempatan kali ini, saya benar – benar merasa terharu kepada beliau lantaran semangat dan daya juang yang benar- benar, walaupun mengalami kesulitan dan kendala tapi beliau tidak pernah ragu dan gentar. Semuanya pasti mempunyai hikmah dan berkahh dari setiap permasalahan yang ada.

Dalam sehari usaha ini mampu memproduksi 200 per meteran lembaran. Dengan jumlah demikian biasa beliau mendapatkan pendapatan 5000 per meter. Usaha ini memiliki dua tenaga kerja yang membantu dalam setiap proses produksi mulai dari awal hingga akhir dalam pengemasan produk, 2 orang tersebut yaitu anak – anak mas Ahmad. Ketersediaan bahan baku yang digunakan dalam setiap produknya selalu tidak tentu jumlahnya selalu mengalami kenaikan dan juga penurunan dalam setiap musimnya. Musim ditentukan dari jumlah permintaan yang datang.

Selama proses produksi di masa pandemi ini produk yang dihasilkan sama tidak mengalami penurunan bahkan beliau mengalami keberhentian selama 3 bulan. Beliau hanya memproduksi buat stok itupun buat kesibukan agar beliau tidak terbebani oleh pikirannya. Dengan keadaan seperti ini, beliau hanya bisa berserah semoga ada suatu keajaiban yang menolong beliau.

Area pemasaran di dalam menjual hasil produknya masih sama tapi sedang tidak ada order semasa pandemi. Mas Ahmad tidak melakukan inovasi selama pandemi virus corona. Hal ini dilakukan karena permintaan akan produk lain mengalami penurunan permintaan sehingga perlu adanya produk yang baru untuk membantu menambah pendapatan. Tenaga kerja yang berada dalam usaha Mas Ahmad tidak mengalami perubahan masih tetap dua orang tenaga kerja dan sampai saat ini masih membantu selama proses produksi.

Selama pandemi Mas Ahmad mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa sembako yang meliputi beras sekali dan tidak mendapatkan bantuan dari yang lain. Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu pemasaran yang tidak tentu malah cenderung turun membuat usaha Mas Ahmad kesulitan dalam memproduksi dengan jumlah yang tetap. Tantangan yang dihadapi yaitu penurunan akan pemesanan yang telah dibuat sehingga Mas Ahmad harus memikirkan cara lain untuk menjual produknya supaya penjualan dapat kembali normal.

Di masa yang akan datang usaha ini akan terus dipertahankan dengan terus memajukan usaha supaya produk-produk yang telah dibuat mampu terjual dengan jumlah yang banyak, Mas Ahmad ingin memiliki inovasi yang diterapkan kedalam produknya namun sampai saat ini belum memikirkan inovasi tersebut. Target yang hendak ditetapkan oleh Mas Ahmad yaitu mampu membuka toko sendiri di jalan depan rumahnya sehingga memudahkan para konsumen untuk menjangkau produknya secara langsung. Harapan kepada kebijakan pemerintah yaitu semoga dalam berusaha pemerintah dapat mendukung pelaku UMKM sehingga dapat semakin lancar.

4.2.20. BASIT

Nama : Basit
Umur : 45 th
HP/WA : 085869095222
Alamat : Jalan Pakumbulan buaran
Nama Usaha : Afna Craft
Umur Usaha : 10 Tahun

Sebelum pandemi

Ibu Basit telah memulai usaha mengolah berbagai jenis bahan baku alam dari enceng dan mendong menjadi sebuah kerajinan yang memiliki nilai tambah yang sangat berguna untuk kebutuhan sehari – hari. Namun seringnya, beliau membuat lembaran walaupun dulu pernah membuat tas, taplak meja dan plesmed, semua kembali pada pesanan yang datang. Kerajinan ini mulai sejak tahun 2010 hingga saat ini, jika dihitung maka umur usaha ibu Basit sudah memasuki tahun ke sepuluh.

Usaha ibu Basit membuat beberapa jenis olahan kerajinan mulai dari lembaran enceng gondook dan dikombinasi dengan mendong, terus biasa membuat tas, taplak yang terbuat dari mendong serta membuat plesmed. Tempat produksi usaha ibu Basit berada di rumah yang beralamatkan di Pakumbulan Buaran ini sudah hampir sepuluh tahun berdiri namun hingga saat ini usaha ibu Basit belum terdaftar ke dalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat, selain itu juga belum menjadi salah satu anggota klaster usaha yang sejenis. Selama menempuh pendidikan ibu Basit hanya selesai di jenjang sekolah dasar saja dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya.

Jalan untuk menuju rumah produksi milik ibu Basit dapat di tempuh menggunakan kendaraan roda dan juga menggunakan kendaraan beroda empat akan tetapi aspal jalan untuk menuju ke rumah produksi ibu Basit sedikit berlubang.

Sebelum adanya pandemi pendapatan ibu Basit berkisar Rp 100.000 hingga dalam sehari serta mampu memproduksi mencapai 100 meter per hari, saat ini mengalami penurunan pendapatan dari Rp 100.000 setiap hari sekarang hanya mampu mendapatkan Rp 50.000 bahkan tidak mendapatkan penghasilan karena mengalami penurunan pada jumlah permintaan. Dari sisi produksi beliau tidak mengalami perubahan namun perubahan terjadi pada jumlah permintaan yang masuk sehingga mengurangi pendapatan beliau.

Selama pandemi virus corona ini produk yang di buat ibu Basit masih sama yaitu kerajinan lembaran tapi Cuma enceng gondok untuk olahan jenis kerajinan yang lain menyesuaikan dengan permintaan dari konsumen yang memesan. Area penjualan mengalami penurunan karena beliau tidak mendapatkan pesanan sehingga hanya bisa stok dalam kesehariannya. Selama pandemi virus corona ini usaha milik ibu Basit tidak mendapatkan bantuan maupun fasilitas dari pemerintah setempat. Dengan adanya virus corona tentunya memberikan kesulitan terhadap pelaku usaha, kesulitan yang dihadapi oleh ibu Basit ialah mendapatkan bahan baku ikan yang sulit semakin susah untuk didapat karena para pengepul tidak bisa konsisten dalam mengirim bahan baku. Tantangan yang sedang dihadapi usaha milik ibu Basit yaitu menurunnya penghasilan yang disebabkan penjualan yang sepi sehingga perlu meningkatkan penjualan.

Usaha berbagai olahan kerajinan milik ibu Basit akan tetap dipertahankan serta belum memiliki rencana untuk menambah usaha di bidang yang lainnya. Upaya-upaya inovasi yang akan diterapkan di masa depan ialah memberikan pelatihan kepada anak supaya mampu meneruskan usahanya, pelatihan diberikan mulai dari proses mengolah bahan baku hingga pengemasan. Target yang akan dicapai seandainya keadaan sudah kembali normal yaitu mampu memperbaiki tempat tinggal supaya menjadi lebih baik lagi. Harapan kepada pemerintah terhadap kebijakannya ialah masyarakat dapat makmur dan selalu sehat.

4.2.21. BHRUDIN

Nama : Bahrudin
Umur : 35 th
HP/WA : 085640009026
Alamat : Jalan Pegandon
Nama Usaha : Wyn Craft
Umur Usaha : 5 Tahun

Sebelum Pandemi

Usaha yang dimiliki oleh Bahrudin tidak terdaftar didalam usaha mikro kecil dan menengah milik pemerintah setempat dan belum terdaftar di dalam klaster. Bahrudin telah memiliki usaha yang bergerak dibidang pengerajin dari hasil olahan bahan baku enceng gondok dan pernah mengerjakan akar wangi dan mendong namun akar wangi dan mendong untuk saat ini tidak ada pesanan sehingga harus berhenti. Selama kurang lebih lima tahun lamanya, selama membangun usaha Bahrudin tidak mencoba untuk membuat kerajinan lain atau usaha lain walaupun saat ini kerajinan sekarang dan dahulu berbeda. Saat ini kerajinan tidak mempunyai harganya disbanding 10 tahun 20 tahun yang lalu.

Tempat produksi dari usaha milik Bahrudin terdapat di Pegandon yang masih menjadi bagian dari kabupaten Pekalongan. Untuk menuju ke tempat usaha ini dapat dilalui menggunakan kendaraan beroda dua dan menggunakan kendaraan beroda empat akses jalan yang lebar sehingga memungkinkan kendaraan beroda dua maupun beroda empat menjamah tempat produksi milik beliau. Tingkat pendidikan yang telah diampu oleh Bahrudin ialah sekolah dasar saja dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya.

Selama keadaan normal Bahrudin mampu memproduksi kerajinan sebesar 100 per meter setiap harinya tergantung dari pesanan konsumen. Untuk area pemasarannya sudah tersebar di daerah Pakumbulan Buaran. Usaha ini memiliki dua tenaga kerja sampai dengan tiga tenaga kerja yang membantu dalam setiap proses produksi mulai dari awal hingga akhir, tenaga kerja beliau ambil dari istri dan anak – anak mereka.

Ketersediaan bahan baku yang digunakan dalam setiap proses produksi selalu tidak tentu jumlahnya selalu mengalami kenaikan dan juga penurunan dalam setiap musimnya dan juga tergantung dari permintaan yang datang. Pendapatan yang dapat diperoleh sebelum adanya corona ialah 200.000 setiap harinya, mentok – mentoknya beliau hanya mendapat 100.000. model beliau adalah begitu sudah dibuat langsung dijual. Untuk jumlah produksi selama virus corona mengalami penurunan yang semula bisa memproduksi 200 meter per hari kini hanya mampu memproduksi 100 meter dalam sehari.

Selama proses produksi di masa pandemi ini produk yang dihasilkan sama tidak mengalami perubahan produk masih menghasilkan lembaran tenunan akar wangi dan enceng gondok, dengan keadaan seperti saat ini tidak terdapat perubahan yang dialami selama berusaha menekuni usaha kerajinan ini. Area pemasaran di dalam menjual hasil produk dari usaha yang telah dibangun oleh Bahrudin masih sama tidak terganggu dengan kondisi yang terjadi masih tetap menjual ke daerah Kota Pekalongan.

Bahrudin tidak melakukan inovasi selama pandemi virus corona karena masih mempertahankan usaha yang lama dan berjalan seperti biasanya. Tenaga kerja yang berada dalam usaha Bahrudin tidak mengalami perubahan masih tetap dua orang tenaga kerja sampai tiga tenaga kerja dan sampai saat ini masih membantu selama proses produksi.

Selama pandemi Bahrudin tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah dan juga tidak mendapatkan fasilitas-fasilitas, kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu jam operasional yang saat ini dibatasi atau dengan kata lain beliau mengalami kendala di bagian mobilitas bahan baku sehingga tidak lagi bisa sepanjang hari memproduksi kerajinan dengan demikian maka jumlah produksi berkurang. Tantangan yang dihadapi yaitu penurunan akan pemesanan sehingga penghasilan juga mengalami penurunan.

Di masa yang akan datang usaha ini adalah harus terus dipertahankan dengan terus memajukan usaha supaya mampu terjual dengan jumlah yang banyak. Bahrudin memiliki inovasi yang dengan cara memperluas area pemasaran di pangsa pasar yang baru untuk melihat apakah produknya mampu terjual atau tidak. Target yang hendak ditetapkan oleh Bahrudin yaitu mampu menambah keuntungan serta jumlah produksi yang bisa normal kembali. Harapan kepada kebijakan pemerintah seandainya keadaan sudah normal kembali yaitu perekonomian dapat kembali normal sehingga pendapatan dari pelaku usaha mampu kembali seperti biasanya.

4.2.22. AFIDAH

Nama : Afidah
Umur : 33 th
HP/WA : tidak ada HP karena pelanggan tidak perlu ditelpon
Alamat : Jln Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : tidak ada hp
Umur Usaha : 20 Tahun

Sebelum Pandemi

Letak produksi dari usaha milik Afidah beralamatkan di desa Pakumbulan Buaran, untuk menuju ke lokasi usaha ini dapat dilalui menggunakan kendaraan beroda dua serta menggunakan kendaraan beroda empat akses jalan yang lebar sehingga memungkinkan kendaraan beroda dua maupun beroda empat menjamah tempat produksi kerajinan. Waktu tempuh yang dibutuhkan untuk menuju kesana sekitar 30 menit dari kota Pekalongan dengan menggunakan kendaraan bermotor.

Usaha yang dimiliki oleh Afidah tidak terdaftar di dalam usaha mikro kecil dan menengah milik pemerintah setempat dan belum terdaftar di dalam klaster. Afidah telah memiliki usaha yang bergerak dibidang kerajinan dari bahan baku alam seperti akar wangi dan enceng gondok selama kurang lebih dua puluh tahun lamanya, saat ini usia dari Afidah sudah memasuki angka dua puluh tahun serta tingkat pendidikan yang telah diampu oleh Afidah ialah sekolah menengah pertama saja selama membangun usaha Afidah tidak mencoba memikirkan hal yang lain, beliau tetap bertekun dan setia pada kerajinan dan tidak berpindah walaupun dirasa kini semakin sulit dalam pengembangannya lantaran ada permasalahan terkait bahan baku.

Usaha kerajinan ini memiliki dua tenaga kerja yang membantu dalam setiap proses produksi kerajinan dari enceng gondok dikombinasi dengan mendong sebanyak 300 meter per minggu, ketersediaan bahan baku yang digunakan dalam setiap proses produksi berasal dari Banyubiru. Pendapatan yang dapat diperoleh sebelum adanya corona ialah 9000 per meter setiap minggu. Selama keadaan normal Afidah mampu memproduksi kerajinan dengan jumlah yang cukup banyak dan dijual ke area lokal Pekalongan.

Dalam masa pandemi seperti yang sedang dialami sekarang ini produk yang dihasilkan sama tidak mengalami sama sekali perubahan produk masih tetap konsisten menghasilkan kerajinan yang membuat lembaran, dengan keadaan pandemi memang memberikan perubahan bagi usaha bu Afidah, namun bu Afidah berusaha untuk tetap bertahan dan tekun setia agar usaha bisa senantiasa berkembang.

Area pemasaran usaha yang telah dibangun oleh Afidah selama dua puluh tahun ini terpaksa harus berhenti lantaran jumlah permintaan yang diterima oleh beliau sehingga beliau tidak memutar lagi usahanya dan terpaksa berhenti terlebih dahulu. Pernah ada pesanan, ketika tinggal dikirim ternyata mengalami kendala di bagian pengiriman barang.

Afidah tidak melakukan inovasi selama pandemi virus corona karena masih mempertahankan usahanya seperti biasanya. Tenaga kerja yang berada dalam usaha Afidah tidak mengalami perubahan masih tetap dua orang tenaga kerja sampai saat ini masih dan terus membantu di dalam proses produksi. Selama pandemi Afidah tidak mendapatkan fasilitas-fasilitas dari pemerintah dan juga tidak mendapatkan bantuan, kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu pemasaran produk yang tidak bisa seperti saat kondisi normal, saat ini pemasaran dari kerajinan ini mengalami penurunan dan tidak mampu menjual dengan jumlah yang sama. Tantangan yang sedang dihadapi saat ini yaitu permintaan rendah sehingga membuat kesulitan dalam mengatur modal yang ada. Beliau membuat produk tapi beliau tidak mampu menjual. Nampaknya beliau mengalami kesia – siaan belaka, memproduksi namun tidak bisa menjual seperti sedia kala.

Usaha ini akan terus dipertahankan sampai dengan masa yang akan datang serta terus memajukan usaha supaya semakin maju dengan melakukan pengembangan kearah yang positif, Afidah telah melakukan inovasi terhadap usahanya yaitu melakukan pelatihan kepada anak mengenai proses produksi kerajinan ini di masa depan mampu meneruskan usahanya.

Target yang dituju oleh Afidah ialah mampu menambah pangsa pasar dengan cara demikian maka dapat menambah pendapatan dari usaha kerajinan ini. Harapan Afidah kepada kebijakan pemerintah saat keadaan sudah normal kembali yaitu pendapatan para pelaku usaha mampu kembali pada saat kondisi normal supaya perekonomian mampu berjalan lancar kembali.

4.2.23. INDRA

Nama : Indra
Umur : 30 th
HP/WA : 085643999903
Alamat : Jalan Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : tidak ada
Umur Usaha : 1 Tahun

Sebelum Pandemi

Usaha yang dimiliki oleh Indra saat ini belum terdaftar didalam UMKM milik pemerintah setempat dan juga belum terdaftar di dalam klaster usaha sejenis. Indra telah beroperasi selama kurang lebih setahun tahun dan tetap beroperasi hingga saat ini, usia dari Indra sudah memasuki angka 2 tahun. Tingkat pendidikan yang telah tempuh oleh Indra yaitu sekolah dasar dan tidan melanjutkan ke jenjang selanjutnya, lantaran biaya yang sungguh memberatkan keluarganya.

Indra adalah asli orang Batang namun memilih untuk tinggal di Pekalongan dan menggeluti usaha kerajinan ini lantaran beliau merasa bahwa usaha kerajinan ini adalah usaha yang tangguh yang mana walaupun ditengah kesulitan dan hambatan yang ada, Namun kerajinan ini tetap bertahan dan aktif walaupun masa sulit menghadang.

Kesulitan terberat yang beliau rasakan adalah semasa pandemi. Beliau benar – benar mengalami yang namanya kerugian yang luar biasa. Selama membangun usaha ini Indra selalu konsisten membuat produk kerajinannya membuat sebuah lembaran yang terbuat dari enceng gondok dan akar wangi.

Lokasi tempat produksi dari usaha milik Indra beralamatkan di desa Pakumbulan walaupun beliau bukan orang Pekalongan asli namun beliau sudah merasa kerasan tinggal di Pekalongan. Usaha ketempat milik Indra sekitar setengah jam dari kota Pekalongan dengan menggunakan kendaraan bermotor jika menggunakan kendaraan beroda empat kemungkinan akan menghabiskan waktu satu jam setengah, untuk menuju ke lokasi usaha ini dapat dilalui menggunakan kendaraan beroda dua serta menggunakan kendaraan beroda empat akses jalan yang lebar sehingga memungkinkan kendaraan beroda dua maupun beroda empat.

Usaha ini tidak memiliki tenaga kerja yang membantu dalam setiap proses produksi ini semuanya dilakukan secara mandiri dan dibantu oleh keluarga. Ketersediaan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi ini masih mudah untuk dijumpai sebelum adanya virus covid sembilan belas. Dalam penjualan usaha Indra berbeda dengan yang lainnya, kerajinan milik Indra menjual kerajinan yang berbahan baku mendong dan enceng dengan diberi corak warna sehingga tampilannya menjadi menarik. Usaha Indra mampu menghasilkan lima puluh sampai delapan puluh meter per minggu. Saat dalam kondisi yang normal produksi bisa berjalan dengan baik. Selama keadaan normal, Indra mampu memproduksi kerajinannya dengan jumlah yang cukup banyak dan dijual ke area lokal Pekalongan saja.

Selama masa pandemi seperti saat ini produk yang diproduksi tidak mengalami sama sekali perubahan produk masih tetap menghasilkan kerajinan pada setiap harinya. Walaupun beliau tidak mampu menjualkan produknya lantaran tidak ada permintaan yang datang, beliau tetap memproduksi meski membuat stok buat usaha beliau. Indra saat ini tidak melakukan inovasi selama pandemi virus corona karena masih mempertahankan usahanya dengan cara yang sama.

Selama pandemi Indra mendapatkan mendapatkan bantuan berupa sembako sekali selama virus corona ini. Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini ialah modal yang berkurang akibat dari penjualan yang mengalami penurunan, jika saat kondisi normal usaha kerajinan ini mampu mengembalikan modal dengan cepat. Tantangan yang sedang dihadapi saat ini yaitu permintaan dan modal yang selalu menurun, namun produksi tidak bisa bertambah.

Usaha milik Indra akan terus dipertahankan sampai dengan masa depan serta terus memajukan usaha supaya semakin maju dengan melakukan pengembangan perluasan pemasaran kerajinan. Indra belum memikirkan inovasi yang hendak diterapkan didalam usahanya. Target yang hendak dicapai oleh Indra ialah mampu menambah hasil produksi menjadi lebih banyak dari biasanya sehingga mampu untuk menjual dengan jumlah yang berbeda. Harapan Indra kepada kebijakan pemerintah saat keadaan sudah normal ialah pendapatan rakyat dapat hidup lebih sejahtera.

4.2.24. REZA

Nama : Reza
Umur : 32 th
HP/WA : 085225866101
Alamat : Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : RZ Craft
Umur Usaha : 2 Tahun

Sebelum pandemi

Reza sudah memiliki usaha selama dua tahun dan terus beroperasi hingga saat ini, usaha yang digeluti yaitu mengolah berbagai jenis bahan baku alam menjadi kerajinan produk – produk setengah jadi. Area penjualannya sudah tersebar ke arah Pekalongan. Tempat produksi dari usaha milik Reza terletak di desa Pakumbulan Buaran, dan akses jalan untuk menuju ke tempat usaha ini dapat ditempuh menggunakan kendaraan beroda dua dan juga beroda empat dengan waktu tempuh sekitar tiga puluh menit menggunakan kendaraan beroda dua dari kota Pekalongan. Usaha Reza belum terdaftar di dalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat, selain itu beliau belum menjadi anggota dari klaster yang terkait dengan usaha kerajinan ini. Tingkat pendidikan yang telah ditempuh oleh Reza ialah sekolah menengah pertama.

Selama dua tahun lamanya Reza telah membuat produk ini dan belum mengalami perubahan kedalam produk lain, dalam pemasaran produk dari hasil memproduksi kerajinan ini telah terjual ke area Pekalongan. Setiap harinya usaha milik Reza mampu memproduksi sebanyak 100 per minggu dan sudah siap dijual kepada pengerajin di Pekalongan. Beliau juga berusaha membuat taplak dan juga plesmed yang nantinya dijual di area Jogjakarta. Dengan jumlah produksi tersebut, Reza mampu mendapatkan pendapatan mencapai satu juta dengan keadaan yang biasanya tidak seperti saat corona.

Usaha kerajinan ini mempunyai dua orang tenaga kerja dengan jumlah tenaga kerja yang cukup banyak maka dalam satu hari mampu memproduksi lembaran kerajinan sebanyak 100 meter dan 25 taplak. Saat keadaan normal ketersediaan bahan baku dapat dikatakan lancar karena masih mudah didapatkan dan harga relatif stabil, selama pandemi virus corona untuk ketersediaan baku mengalami perubahan di mana bahan baku berbanding terbalik dengan situasi yang semula. Beliau benar – benar mengalami kesulitan karena jalan – jalan yang ada banyak ditutup sehingga mobilitas terbatas.

Selama adanya virus corona tidak langsung membuat usaha dari Reza merubah ke produk yang lain namun masih sama dengan produk yang sebelumnya yaitu membuat kerajinan tangan membuat lembaran. Dengan keadaan yang seperti saat ini Reza akan terus mempertahankan usaha lamanya dengan tetap memproduksi seperti biasanya meskipun tidak mampu menjual produksinya. Untuk area penjualan milik Reza terpaksa berhenti lantaran situasi mobilitas yang tidak bisa dipungkiri sehingga Reza memilih untuk stok saja produk yang laku jual.

Penjualan kerajinan ini saat pandemi virus corona mengalami penurunan dari segi penjualan dibandingkan dengan keadaan yang normal. Selama pandemi ini Reza tidak melakukan inovasi kepada produk lamanya karena saat ini belum memikirkan inovasi terhadap usaha kerajinan ini melainkan beliau ingin lebih berfokus untuk menjalankan usahanya dengan terus melakukan proses produksi.

Jumlah tenaga kerja yang bekerja di usaha ini mengalami perubahan lantaran pandemi ini, beliau tidak merasa kuat untuk membiayai karyawan lantaran minimnya modal. Kesulitan yang dihadapi oleh usaha milik Reza tidak jauh beda dengan pelaku usaha dibidang yang lain, kesulitan yang saat ini sedang dialami ialah penurunan penjualan dari produk yang telah dibuat akibat daya beli dari masyarakat menurun akibat virus covid.

Tantangan yang dihadapi selama masa-masa virus corona ini yaitu terdapat penurunan jumlah produksi hal ini disebabkan karena permintaan menurun namun pengeluaran terus bertambah. Apalagi beliau harus membayar cicilan rumah yang harus dibayar. Semuanya menjadi terhambat lantaran situasi pandemi ini.

Reza memiliki rencana untuk terus mempertahankan usahanya sampai dengan masa yang akan datang serta sudah mempunyai sedikit inovasi yang telah diterapkan sejak dulu yaitu mengajak anaknya ke dalam tempat produksi dan mengajarkan tentang produksi kerajinan ini dengan demikian maka usaha kerajinan ini akan terus beroperasi.

Target yang akan dituju di masa kenormalan baru ialah mampu membeli sebuah mobil dari keuntungan menjual kerajinan ini, dengan adanya mobil maka akan memudahkan dalam pengiriman barang kepada konsumen. Harapan terhadap kebijakan pemerintah saat semuanya sudah normal kembali yaitu pemerintah dapat menambah kemakmuran bagi rakyatnya melalui kebijakan-kebijakan yang telah dibuat.

4.2.25. MIS

Nama : Bu Mis
Umur : 47 th
HP/WA : 085640943711
Alamat : Pakumbulan buaran
Nama Usaha : Mis Craft
Umur Usaha : 22 Tahun

Sebelum Pandemi

Letak dari usaha yang dimiliki oleh Ibu Mis ini berada di desa Pakumbulan buaran di dalam kabupaten Pekalongan. Sudah dua puluh dua tahun lamanya Ibu Mis menekuni usaha ini dan terus mempertahankan usahanya sampai saat ini. Dalam memasarkan produk hasil produksi biasanya dijual di Pak Handoyo di lokal Pekalongan.

Usaha dari Ibu Mis belum menjadi anggota dari usaha mikro kecil menengah serta belum menjadi anggota dari klaster usaha yang terkait dengan kerajinan ini. Tingkat pendidikan yang telah ditempuh oleh ibu Mis ialah sekolah menengah atas.

Akses jalan yang digunakan untuk menuju usaha yang telah dirintis oleh Ibu Mis bisa dilalui oleh kendaraan beroda dua serta kendaraan beroda empat bahkan terkadang kendaraan beroda enam sampai ke tempat produksi ini di desa Pakumbulan, dengan menggunakan kendaraan beroda empat akan memakan waktu kurang lebih tiga puluh menit dari kota Pekalongan.

Sebelum masa pandemi memasuki negara Indonesia usaha ini mampu memproduksi hingga 200 meter per hari membuat lembaran dari enceng gondok. Beliau memproduksi setiap hari tergantung dari permintaan pasar, dengan adanya pandemi ini membuat penurunan jumlah produksi. Pendapatan yang didapat sebelum pandemi corona berkisar Rp 200.000 selama satu hari ini merupakan pendapatan yang masih kotor. Dalam usahanya Ibu Mis memiliki tenaga kerja yang membantu di dalam proses produksi ini semuanya dilakukan secara individu dan dibantu oleh keluarganya, selama pandemi ketersediaan bahan baku dapat dikatakan belum lancar hal ini dilatar belakangi oleh stok bahan baku yang digunakan untuk melakukan proses produksi sangat sulit sehingga akses dan mobilitas terpengaruhi akibat kondisi pandemi. Tingkat pendidikan yang ditempuh oleh Ibu Mis ialah sekolah dasar dan tidak meneruskan ke jenjang berikutnya.

Usaha selama pandemi corona ini tidak mengalami perubahan produk, Ibu Mis tetap melanjutkan usaha lamanya dengan terus memproduksi kerajinan. Saat ini usaha kerajinan terbuat dari bahan baku enceng gondok dan belum memiliki pemikiran mengenai inovasi untuk mengembangkan produknya karena dengan kondisi seperti sekarang ini lebih mengutamakan untuk mengembalikan pendapatan seperti keadaan normal. Selama pandemi corona area pemasaran mengalami perubahan karena beliau tidak memasarkan produk kerajinannya karena tidak adanya permintaan pasar yang masuk.

Dalam masa pandemi, membuka pasar baru dengan keadaan seperti saat ini cukup sulit karena daya beli masyarakat menurun. Usaha Ibu Mis tidak menerima bantuan dari pemerintah setempat serta tidak mendapatkan fasilitas-fasilitas selama pandemi virus corona. Jumlah tenaga kerja yang ikut membantu dalam proses produksi ini tidak mengalami perubahan masih sama dengan sebelumnya, kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu penjualan yang mengalami penurunan diakibatkan dari permintaan akan kerajinan yang menurun selain itu juga penurunan akan jumlah produksi membuat usaha Ibu Mis mengakibatkan penurunan akan pendapatan.

Tantangan yang dihadapi selama pandemi ialah antara permintaan dan pendapatan sangat berbanding terbalik sehingga tidak sebanding dengan apa yang didapat. Ibu Mis akan terus menjalankan usaha lamanya sekarang hingga dimasa yang akan datang dan akan menambah jumlah produksi dari usaha kerajinan ini, untuk kedepannya Ibu Mis akan mencoba melakukan upaya-upaya untuk mempertahankan usaha lamanya yaitu dengan cara menjaga kualitas produk supaya dapat meningkatkan pendapatan. Target yang hendak dicapai dalam berusaha di masa yang akan datang ialah mampu menambah keuntungan menjadi lebih banyak lagi sehingga dapat mengembangkan usahanya. Harapan Ibu Mis kepada pemerintah ialah bantuan-bantuan yang ditujukan kepada masyarakat dapat berjalan dengan lancar.

4.2.26. BU ANITA

Nama : Bu Anita
Umur : 50 th
HP/WA : 085876254880
Alamat : Desa Pakumbulan Buaran
Nama Usaha : tidak punya nama usaha
Umur Usaha : 20 Tahun

Sebelum Pandemi

Akses jalan untuk menuju usaha dari Bu Anita yang mengolah bahan baku alam menjadi olahan kerajinan ini mampu ditempuh menggunakan kendaraan beroda dua dan juga beroda empat, akses jalan yang cukup lebar memudahkan kendaraan untuk melewati jalan tersebut serta keadaan jalan yang rata dengan sedikit jalan berlubang membuat waktu tempuh untuk menuju ke tempat ini sekitar setengah jam setengah dari Kota Pekalongan dengan menggunakan kendaraan beroda empat.

Letak dari usaha Bu Anita ini berada di desa Pakumbulan Buaran. Beliau sudah dua puluh tahun lamanya menekuni usaha ini dan terus mempertahankan usahanya sampai saat ini. Usaha Bu Anita belum terdaftar kedalam UMKM milik pemerintah setempat serta belum menjadi anggot klaster dari usaha yang terkait. Tingkat pendidikan yang telah ditempuh oleh Bu Anita yaitu D2 sebagai guru.

Selama masa pandemi usaha yang telah dipertahankan oleh Bu Anita tidak mengalami perubahan selalu memproduksi lembaran saja. Area pemasaran untuk menjual hasil produk kerajinan yang terbuat dari beberapa jenis mendong dan enceng gondok ini hanya di jual di Pekalongan.

Sebelum masa-masa pandemi usaha ini mampu memproduksi satu setengah hingga 1 ton per minggu dan 8000 – 10000 per meter yang di produksi setiap bulannya tergantung dari permintaan pasar, dengan adanya pandemi ini membuat pendapatan menjadi menurun dan daya beli masyarakat menurun. Pendapatan yang didapat sebelum pandemi corona berkisar Rp 200.000 selama satu hari untuk saat ini hanya mampu mendapatkan Rp 100.000 dalam satu hari saja, jumlah produksi juga mengalami penurunan yang semula bisa memproduksi kurang lebih satu ton dalam satu bulan saat ini hanya mampu memproduksi 1 kwintal saja sudah beruntung.

Dalam usahanya Bu Anita memiliki tenaga kerja yang berjumlah delapan orang yang selalu membantu di dalam proses produksi kerajinan, selama pandemi ketersediaan bahan baku dapat dikatakan tidak lancar hal ini dikarena jumlah bahan baku yang datang di Pekalongan tergolong sulit lantaran penutupan jalan serta mobilitas yang sangat rawan sehingga mampu untuk dibeli dengan harga yang upnormal.

Usaha Bu Anita tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat berupa uang tunai sebesar Rp 600.000. “semuanya hanyalah ilusi dan khayalan bisa mendapatkan bantuan demikian”, ujar beliau terhadap saya Ketika sedang diwawancarai.

Jumlah tenaga kerja yang ikut membantu dalam proses produksi ini mengalami perubahan yaitu menjadi 4 orang lantaran biaya budget yang diperkirakan tidak sesuai dengan pendapatan. Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu harga bahan baku yang mengalami kenaikan dari harga biasanya membuat pengeluaran untuk pembelian bahan baku bertambah, namun pemasukan ataupun pendapatan berkurang. Tantangan yang dihadapi selama pandemi yaitu penjualan yang mengalami penurunan serta susah dalam membeli bahan baku karena ketersediaan bahan baku tidak seperti saat kondisi sebelumnya.

Di masa yang akan datang Bu Anita akan terus menjalankan usaha lamanya dan menambah kemasannya menjadi lebih baik lagi, untuk kedepannya Bu Anita akan melakukan inovasi untuk memberikan pelatihan kepada anak-anaknya tentang cara pengelolaan kerajinan ini sehingga mampu meneruskan usahanya. Target yang hendak dicapai dalam berusaha di masa yang akan datang yaitu keuntungan dapat kembali normal supaya beban dalam berusaha kerajinan ini dapat berkurang. Harapan Bu Anita kepada pemerintah yaitu dapat menurunkan harga bahan baku yang digunakan sebagai bahan baku dengan demikian akan meningkatkan penjualan kerajinan ini.

4.2.27. HAERUL ANAM

Nama : Bapak Haerul Anam
Umur : 46 th
HP/WA : 085878742829
Alamat : Desa Pakumbulan
Nama Usaha : tidak ada nama
Umur Usaha : 22 Tahun

Sebelum Pandemi

Letak dari usaha bapak Haerul ini berada di desa Pakumbulan Buaran, sudah hampir dua puluh dua tahun lamanya bapak Haerul menekuni usaha kerajinan bahan baku alam dengan terus mempertahankan usahanya sampai saat ini. Usaha Usaha dari kerajinan bapak Haerul belum terdaftar ke dalam usaha mikro kecil menengah yang dimiliki oleh pemerintah setempat serta belum menjadi anggota dari klaster usaha yang terkait. Tingkat pendidikan yang telah ditempuh oleh bapak Haerul yaitu sekolah dasar.

Akses jalan menuju usaha dari bapak Haerul yang mengolah kerajinan ini mampu ditempuh menggunakan kendaraan beroda empat dan juga beroda dua, akses jalan yang cukup lebar memudahkan kendaraan untuk melewati jalan tersebut dengan keadaan jalan yang sedikit berlubang membuat waktu tempuh untuk menuju ke tempat ini sekitar setengah jam dari kota Pekalongan dengan menggunakan kendaraan beroda dua dengan kondisi jalan tidak mengalami kemacetan.

Selama masa pandemi usaha yang telah dipertahankan oleh bapak Haerul tidak mengalami perubahan selalu membuat produk yang sama yaitu kerajinan ala mini. Tetapi beliau justru menambah usaha dengan memproduksi duster. Area pemasaran untuk menjual produknya berupa kerajinan ini yang terbuat dari bahan baku enceng, mendong, dan akar wangi. Sebelum virus corona melanda Indonesia usaha bapak Haerul mampu memproduksi satu kwintal enceng gondok dan 800 meter lembaran yang di produksi setiap bulannya namun saat ini hanya mampu memproduksi sekitar tujuh ratus bahkan pernah tidak ada permintaan sama sekali. Dengan adanya pandemi ini membuat pendapatan mengalami menurun.

Pendapatan yang didapat sebelum pandemi corona berkisar Rp 100.000 selama satu hari dan saat ini hanya mampu mendapatkan setengahnya saja yaitu Rp 50.000 dalam satu hari saja bahkan tidak bisa mendapatkan penghasilan selama pandemi berlangsung. Dalam usahanya bapak Haerul tidak memiliki tenaga kerja hanya dibantu oleh anak-anaknya di dalam proses produksi ini, sebelum adanya pandemi ketersediaan bahan baku dapat dikatakan lancar dan mampu ditemui di pasaran., namun Ketika sudah pandemi semua berubah 180 derajat.

Usaha milik bapak Haerul selama pandemi corona ini tidak mengalami perubahan produk, bapak Haerul tetap mempertahankan usaha lamanya dengan terus memproduksi kerajinan ini hingga sekarang. Saat ini usaha ini mendapatkan inovasi yang diadaptasi dari keadaan seperti, inovasi yang dilakukan ialah memproduksi kerajinan dengan menggunakan motif. Selama pandemi corona area pemasaran mengalami perubahan karena sulitnya permintaan yang datang ke usaha beliau.

Menjadi seorang pengusaha pengerajin itu harus sabar dan banyak – banyak belajar menjawab sebuah peluang. Beliau berkata bahwa menjadi pengerajin untung 100 per produk sudah lumayan karena terkadang menjadi seorang pengerajin banyak rugi dibanding untung. Usaha dari bapak Haerul tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat, serta tidak mendapatkan fasilitas-fasilitas selama pandemi virus corona berlangsung. Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu harga bahan baku yang mengalami kenaikan dari harga biasanya, harga bahan baku mengalami kenaikan tapi pendapatan yang justru semakin menurun. Tantangan yang dihadapi selama pandemi ialah pasar yang semakin sepi membuat susah dalam menjualkan hasil produksinya.

Di masa yang akan datang bapak Haerul akan terus menjalankan usaha lamanya dan akan bertahan supaya usahanya mengalami pengembangan, untuk kedepannya bapak Haerul akan melakukan inovasi untuk memberikan pelatihan kepada anak-anaknya sampai mereka memahami dengan benar cara-cara memproduksi kerajinan ini. Target yang hendak dicapai dalam keadaan yang sudah kembali normal yaitu menambah jumlah produksi supaya menambah keuntungan. Harapan bapak Haerul kepada pemerintah ialah rakyat dapat lebih sehat, usaha dapat dilancarkan.

4.2.28. RHOZIKIN

Nama : Rhozikin
Umur : 54 th
HP/WA : 085869127687
Alamat : Desa Pakumbulan
Nama Usaha : Tetra Craft
Umur Usaha : 20 Tahun

Sebelum Pandemi

Rhozikin telah memiliki usaha kerajinan berbahan baku dari alam selama dua puluh tahun dan terus beroperasi sampai saat ini, usaha yang ditekuni yaitu mengolah berbagai jenis bahan baku menjadi produk yang mempunyai nilai jual yang lebih. Area penjualannya sudah tersebar ke PT PIVIKO Jakarta. Tempat produksi dari usaha ini terletak di desa Pakumbulan desa Buaran, akses jalan untuk menuju ke tempat usaha ini dapat ditempuh menggunakan beroda empat dan juga kendaraan beroda dua membutuhkan waktu tempuh sekitar setengah jam setengah menggunakan kendaraan beroda empat dari kota Pekalongan. Usaha pak Rhozikin masih belum terdaftar didalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat, selain itu belum menjadi salah satu anggota dari klaster yang terkait dengan usaha kerajinan beliau. Tingkat pendidikan yang telah di tempuh oleh Rhozikin ialah sekolah menengah atas saja.

Rhozikin telah membuat produk box dari akar wangi, mendong dan enceng gondok selama dua puluh tahun dan tidak mengalami perubahan didalam produknya, dari segi pemasaran produk hasil dari memproduksi ini telah terjual ke kota Jakarta dan Jogjakarta. Setiap harinya usaha milik Rhozikin mampu memproduksi lembaran dari bahan baku alam sebanyak 900 sampai 1000 m dan sudah siap dijual kepada PT PIVIKO, dengan jumlah produksi tersebut Rhozikin mampu mendapatkan pendapatan mencapai sembilan juta dalam rentang waktu satu bulan saja dengan kondisi yang biasanya tidak seperti saat ini.

Usaha Rhozikin tidak memiliki tenaga kerja dan dikerjakan secara mandiri dibantu dengan keluarga, namun beliau mempunyai karyawan binaan berjumlah 20 orang. Saat keadaan normal pada waktu dulu ketersediaan bahan baku beberapa jenis bahan baku dapat dikatakan masih lancar saja karena ketersediaan bahan baku masih mudah didapatkan dan harga selalu sama tidak mengalami kenaikan maupun penurunan.

Dengan keadaan yang seperti saat ini dampak dari virus corona tidak langsung membuat usaha yang Rhozikin rintis tidak berubah ke produk yang lain, akan tetapi masih dengan produk yang sebelumnya yaitu membuat kerajinan namun membuat lembaran saja mengerjakan pesanan yang sempat tertunda. Dengan keadaan yang sekarang ini Rhozikin akan berusaha terus mempertahankan usaha dengan tetap memproduksi seperti biasanya meskipun tidak ada permintaan yang baru. Selama masa pandemi usaha Rhozikin hanya mampu memproduksi sisa – sisa pesanan sesudah itu tidak membuat lagi. Untuk area penjualan milik Rhozikin selama pandemi, beliau benar – benar mengalami penurunan bahkan beliau mengalami keberhentian dalam memproduksi.

Dengan keadaan pandemi seperti ini Rhozikin belum melakukan inovasi kepada produk lamanya karena lebih berfokus untuk menjalankan usahanya dengan terus melakukan proses produksi seperti saat keadaan normal. Selama adanya virus corona Rhozikin mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa sembako saja dan belum mendapatkan fasilitas-fasilitas dari pemerintah setempat.

Kesulitan yang dihadapi oleh usaha ini mungkin hampir sama dengan pelaku usaha dibidang yang lain, kesulitan yang saat ini sedang dialami yaitu penjualan menurun dari produk yang telah dibuat akibat dari sepi nya pasar sehingga yang membeli produknya tidak sebanyak saat kondisi normal bahkan tidak ada. Tantangan yang dihadapi selama virus corona ini yaitu tidak adanya kiriman akan bahan baku dari daerah lain di luar Pekalongan sehingga harus mencari dengan harga yang sedikit lebih mahal.

Rhozikin memiliki rencana untuk terus memperluas usahanya sampai dengan masa yang akan datang serta mengajarkan kepada anak-anaknya tentang produksi kerajinan dengan tujuan usaha ini akan terus berjalan dengan baik. Target yang ditetapkan di masa dimana virus corona sudah tidak ada lagi yaitu mampu mengembalikan penjualan menjadi normal lagi dengan demikian maka mampu mendapatkan keuntungan yang cukup. Harapan terhadap kebijakan pemerintah saat semuanya sudah normal kembali ialah masyarakat mampu untuk hidup sehat serta semuanya mampu dilancarkan.

4.2.29. WARMINI

Nama : Hajah Warmini
 Umur : 50 th
 HP/WA : 081575983334
 Alamat : Desa Pakumbulan
 Nama Usaha : tidak ada
 Umur Usaha : 20 Tahun

Sebelum Pandemi

Lokasi dari tempat produksi dari usaha milik Hajah Warmini ini terletak di desa Pakumbulan, akses jalan untuk menuju ke tempat usaha ini dapat ditempuh menggunakan beroda empat dan juga kendaraan beroda dua membutuhkan waktu tempuh sekitar 45 menit dengan menggunakan kendaraan beroda empat dari Kota Pekalongan, jika menggunakan kendaraan beroda dua perlu berhati-hati karena banyak sekali kejadian – kejadian yang tak terduga. Tingkat pendidikan yang telah di tempuh oleh Hajah Warmini ialah sekolah dasar saja. Usaha Hajah Warmini sampai saat ini masih belum terdaftar didalam usaha mikro kecil menengah milik pemerintah setempat, selain itu juga belum mendaftarkan menjadi salah satu anggota dari klaster yang terkait dengan usaha. Hajah Warmini telah memiliki usaha selama dua puluh tahun dan terus menjalankan usahanya sampai saat ini, usaha yang ditekuni yaitu mengolah berbagai jenis kerajinan yang area penjualannya ke di kota Pekalongan.

Selama keadaan belum sepenuhnya kembali keadaan normal seperti saat ini usaha Hajah Warmini tidak mengalami perubahan didalam produknya dengan tetap menghasilkan kerajinan, dalam segi pemasaran produk ini yang telah terjual ke Pekalongan. Dalam seharinya usaha milik Hajah Warmini mampu menghasilkan kerajinan sebanyak satu karung, dengan jumlah produksi tersebut Hajah Warmini mampu mendapatkan pendapatan mencapai 9000 per meternya.

Usaha Hajah Warmini tidak memiliki tenaga kerja dan dikerjakan secara pribadi dibantu dengan keluarga, saat keadaan yang semula baik-baik saja pada waktu dulu ketersediaan bahan baku beberapa jenis dapat dikatakan masih normal saja karena ketersediaan bahan baku yang digunakan untuk membuat produk yang mana masih mudah didapatkan dan harga selalu sama stabil.

Dengan keadaan yang semula tidak seperti saat ini dampak yang di terima dari adanya virus corona tidak langsung mengubah usaha dari Hajah Warmini serta membuat perubahan ke dalam produk yang lain tetapi masih dengan produk yang sebelumnya yaitu membuat kerajinan dari bahan baku alam, dengan keadaan yang sekarang ini Hajah Warmini terus mengoperasikan usaha ini dengan tetap berproduksi seperti biasanya.

Selama masa pandemi usaha tidak mengalami perubahan sama sekali dari segi pendapatan maupun jumlah produksi karena semuanya masih di dalam keadaan normal. Area pemasaran dari milik Hajah Warmini masih sama dalam pemasaran sebelum adanya virus corona yaitu ke area Pekalongan. Dengan keadaan pandemi seperti ini Hajah Warmini belum melakukan inovasi kepada produk lamanya karena tidak mendapatkan dampak yang terlalu besar masih dirasakan seperti keadaan yang normal.

Selama keadaan seperti saat ini Hajah Warmini tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah hanya sembako dan belum mendapatkan fasilitas-fasilitas dari pemerintah setempat. Untuk saat ini hampir tidak ada kesulitan yang dihadapi di tengah pandemi virus corona karena dalam keadaan seperti sekarang tidak terlalu berbeda dari keadaan sebelumnya sehingga membuat usaha Hajah Warmini tidak mengalami kesulitan.

Tidak seperti pelaku usaha yang lainnya usaha dari Hajah Warmini tidak memiliki tantangan yang dihadapi selama pandemi virus corona berlangsung. Hajah Warmini telah mempunyai rencana dengan terus menjalankan usahanya sampai dengan masa yang akan datang selain itu Hajah Warmini telah memberikan pengetahuan serta pelatihan kepada anak-anaknya tentang produksi kerajinan. Target yang ditetapkan jika nantinya keadaan sudah membaik semuanya yaitu mampu meningkatkan pendapatan menjadi lebih banyak lagi supaya bisa menambah kemakmuran. Harapan terhadap kebijakan pemerintah saat semuanya sudah normal kembali yaitu harga-harga sembako dapat diturunkan sehingga tidak kesusahan dalam membeli kebutuhan pokok.

4.2.30. AMIRUDIN

Nama : Bapak Amirudin
Umur : 52 th
HP/WA : 085225924495
Alamat : Desa kedondong
Nama Usaha : Ikan panggang dan ikan pindang
Umur Usaha : 30 Tahun

Sebelum Pandemi

Akses jalan yang dilalui untuk menuju usaha dari bapak Amirudin mampu ditempuh menggunakan kendaraan beroda dua maupun kendaraan beroda empat, akses jalan yang lebar memudahkan kendaraan beroda dua dan empat melewati jalan tersebut serta keadaan jalan yang rata dengan hampir tidak ada yang berlubang. Waktu tempuh untuk menuju ke tempat ini sekitar setengah jam dari kota Pekalongan dengan menggunakan kendaraan beroda empat. Lokasi dari usaha bapak Amirudin ini berada di desa Pakumbulan, sudah tiga puluh tahun lamanya bapak Amirudin mengguliti usaha ini dan terus mempertahankan usahanya sampai sekarang.

Usaha ini sampai saat ini belum terdaftar ke dalam UMKM milik pemerintah setempat serta belum menjadi anggot klaster dari usaha yang terkait, hal ini dilatarbelakangi oleh belumnya keinginan dari para pelaku usaha sejenis dari desa Pakumbulan untuk bergabung UMKM maupun klaster. Tingkat pendidikan yang telah ditempuh oleh bapak Amirudin yaitu sekolah menengah atas.

Selama masa pandemi usaha yang telah dipertahankan oleh bapak Amirudin tidak mengalami perubahan selalu memproduksi kerajinan, hanya saja permintaan yang datang itu tidak ada. Didalam Area pemasaran bapak Amirudin selama pandemi tidak ada alias meliburkan diri terlebih dahulu lantaran sikon dan kondisi yang ada.

Sebelum memasuki masa pandemi virus corona usaha ini mampu memproduksi lembaran sebanyak 2000 sampai 3000 per bulan yang di produksi setiap harinya tergantung dari permintaan pasar akan tetapi rata-rata mampu memproduksi dalam jumlah yang cukup banyak, dengan adanya pandemi ini membuat pendapatan menjadi menurun dan daya minat masyarakat untuk membeli juga menurun. Pendapatan yang didapat sebelum pandemi corona berkisar Rp 5000 per meter selama satu hari untuk saat ini hanya mampu mendapatkan pendapatan sebesar Rp 500.000 dalam satu hari saja, jumlah produksi juga mengalami penurunan yang semula bisa memproduksi 3000 meter, sekarang hanya mampu memproduksi 500 meter.

Dalam usahanya bapak Amirudin memiliki tenaga kerja yang berjumlah tiga puluh lima orang yang membantu di dalam proses produksi miliknya, selama pandemi ketersediaan bahan baku masih lancar hal ini dikarena jumlah bahan baku yang diperoleh oleh para pengepul di Pekalongan.

Usaha milik bapak Amirudin selama pandemi corona ini tidak mengalami perubahan produk, bapak Amirudin tetap terus mempertahankan usaha yang telah dirintis selama tiga puluh tahun dengan terus memproduksi kerajinan. Saat ini usaha kerajinan belum mendapatkan inovasi dari bapak Amirudin selaku pemilik usaha hal ini dikarenakan bapak Amirudin belum terpikirkan inovasinya.

Selama pandemi corona area pemasaran tidak mengalami perubahan masih tetap menjual di tempat yang sama yaitu lokal Pekalongan. Usaha bapak Amirudin tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat. Jumlah tenaga kerja yang ikut membantu dalam proses produksi mengalami perubahan yaitu menjadi 2 orang karyawan. Kesulitan yang dihadapi selama pandemi ini yaitu mengalami pengurangan akan bahan baku yang diakibatkan oleh penjualan yang semakin menurun selama pandemi ini. Tantangan yang dihadapi selama pandemi yaitu pasar yang semakin sepi sehingga penjualan akan produk yang telah di produksi mengalami penurunan, bapak Amirudin sedang memikirkan caranya supaya keadaan kembali normal.

Di masa yang akan datang bapak Amirudin akan terus menjalankan usaha lamanya dan menambah usahanya semakin sukses lagi, bapak Amirudin akan telah melakukan pelatihan kepada anak-anaknya tentang cara pengelolaan kerajinan, cara ini dilakukan supaya kelak anak-anaknya mampu meneruskan usahanya. Target yang hendak dicapai dalam berusaha di masa yang akan datang yaitu mengembalikan keadaan seperti sedia kala dan jika memungkinkan akan ditingkatkan lagi. Harapan bapak Amirudin kepada pemerintah yaitu dapat menurunkan harga bahan baku dan sembako yang digunakan sebagai bahan baku produksi ini agar aktivitas berjalan dengan sedia kala.

4.3 Catatan Akhir Surveyor

SEPERCIK PENGALAMAN YANG TAK TERLUPAKAN SATU MASA DI PEKALONGAN

SEKAPUR SIRIH

*"Tidak akan pernah ada kebahagiaan diraih tanpa pengorbanan.
Tidak akan pernah ada keberhasilan diperoleh tanpa perjuangan.
Pengalaman kemuliaan selalu membutuhkan jalan penderitaan."*

*P*engalaman ini adalah hasil karya saya Cornelius Pandu Tri Waluyo sebagai seorang Surveyor dalam penelitian UMKM Industri Kerajinan Alam Wilayah Pekalongan yang merupakan simpul-simpul deskripsi atas pengalaman saya sebagai surveyor yang telah saya alami selama beberapa hari di bulan Agustus hingga September 2020. Buku ini bukan sekedar usaha mengurai kisah derita, aneh, lucu, senang dan lain sebagainya yang saya dapatkan selama mengukir perjalanan berat dan menantang berhadapan dengan cuaca yang ganas dan godaan untuk cepat menyerah dan menghentikan langkah. Namun, dalam bahasa familiar dan mudah dipahami, semua kisah deskripsi ini ditulis dalam terang iman, dimana melalui berbagai macam peristiwa yang saya alami, saya semakin dihantar untuk menemukan Tuhan dalam segala.

Terang inilah yang memberi cara pandang baru bagi saya untuk melihat pengalaman susah dan derita sebagai kesempatan untuk mempersilakan Tuhan lebih leluasa bekerja; untuk melihat pengalaman keterbatasan diri sebagai kesempatan untuk lebih bergantung pada penyelenggaraan Tuhan; dan untuk melihat pengalaman sukacita sebagai buah dari kesetiaan dan ketaatan pada kehendak Tuhan. Inilah cara pandang baru yang bagi saya akan memberi pondasi penting bagi penelitian yang akan saya perjuangkan dalam kesetiaan, penuh *greget*, tidak cengeng, *wani nggetih* dan dalam sukacita penyertaan Tuhan sehingga akhirnya rampung juga tugas saya sebagai Surveyor.

Buku ini adalah *mosaique* kehidupan dari berbagai macam peristiwa hidup yang mengungkapkan seruan kekaguman atas kehadiran Tuhan yang menggetarkan. Seruan ini tidak sekedar menarik untuk dibaca, namun juga inspiratif dalam usaha memaknai peristiwa kehidupan. Dalam berbagai simpul makna yang lahir dari aneka kisah tersebut, buku ini berdaya meneguhkan karena mampu menghadirkan Tuhan dalam berbagai pengalaman hidup yang sangat manusiawi.

Demikianlah, kisah-kisah ini juga menjadi kesempatan saya untuk berbagi syukur dan terima kasih atas penyertaan Tuhan yang tidak berkesudahan dalam pergulatan dan perjuangan saya menyelesaikan tugas sebagai surveyor. Semoga karya ini bukan sekedar menjadi monumen pengalaman saya sebagai seorang Surveyor, namun juga menarik bagi kita sekalian dalam aneka kekaguman akan kehadiran Tuhan dalam hidup kita dan memampukan kita juga untuk berdecak kagum: "*Sedang Tuhan pun Tidak Tinggal Diam...*".

4.4 Gallery Produk



Gambar 6: Produk Kerajinan Alam Akar Wangi dan Enceng Gondog Iconic Pekalongan



Gambar 7: Hasil Produk Bahan Baku Alam Pekalongan yang siap dipasarkan



Gambar 8: Kolaborasi Produk Bahan Baku Alam Khas Pekalongan



Gambar 9: Kunjungan Tim Peneliti ke Rumah Produksi



Gambar 10: Mesin untuk Produksi Anyaman



Gambar 11: Produk anyaman jadi yang siap dipotong dengan berbagai ukuran



Gambar 12: Mesin Olah Sutra yang dikombinasikan jadi Produk



Gambar 13: Mesin Produksi Bahan Baku Alam Wilayah Pekalongan

BAB 5

MENJAGA BERTAHANNYA UMKM INDUSTRI KREATIF BAHAN ALAM

Dampak pandemi akibat Covid 19 bagi UMKM industri kreatif pada umumnya dan kerajinan bahan alam khususnya sangat terasa eknesnya. Turunnya permintaan pasar baik lokal, nasional, maupun internasional, pembatalan order, menurunnya daya beli masyarakat, pembatasan mobilitas di kawasan pariwisata menimbulkan dampak yang luar biasa. Kelenturan dan daya liat para pelaku industri kerajinan kembali diuji seperti krisis-krisis ekonomi sebelumnya. Meski situasi sekarang lebih berat eknesnya bagi para pelaku UMKM industri kerajinan bahan ala mini.

Begitu banyak yang memberikan sinyal bahwa wabah COVID-19 saat ini merupakan krisis yang sangat berat namun ada optimisme baik dari sektor pemerintah maupun pelaku industri untuk dapat melewati krisis ini. Beberapa penyesuaian tentunya harus dilakukan dengan lebih baik lagi yang berada di tataran kebijakan termasuk penerapan protokol kesehatan yang harus disegerakan. Untuk merealisasikan optimisme tersebut perlu adanya kerjasama dan sinergi lintas sektor, diantaranya kementerian dan lembaga-lembaga pusat, pemerintah pusat dan pemerintah daerah, serta pemerintah dan pihak industri. Penyesuaian tersebut perlu segera direalisasikan karena akan mempercepat recovery phase yang diproyeksikan akan berlangsung di masa-masa mendatang ini.

Perhatian pada langkah 5R dalam menjaga keberlangsungan UMKM layak dilakukan, yakni resolve, atau menangani pandemi di lingkungan perusahaan, termasuk dengan melibatkan partisipasi karyawan dalam penerapan protokol kesehatan. Kedua, resilience atau upaya memperkuat perusahaan sehingga dapat bertahan. Langkah ketiga, return atau kembali menjalankan aktivitas dengan mempertimbangkan aspek-aspek yang penting bagi masing-masing perusahaan.

Langkah ke empat, yaitu re-imagination dan reform. Kemampuan beradaptasi dan bertransformasi menjadi kekuatan ke

depan Pentingnya pemahaman dan literasi digital dan IoT menjadi sangat perlu. Program pemerintah yakni UMKM Go Digital, Low Touch Economy, serta reskilling dan upskilling dari sumber daya manusia Indonesia perlu didukung oleh segenap pihak yang bisa saling berkolaborasi dan bersinergi membantu UMKM industri kreatif khususnya kerajinan bahan alam untuk tetap melaju bertahan dalam karya kreatif dan inovasinya.

Sentuhan teknologi khususnya pemanfaatan media sosial untuk memperkenalkan produk, promosi hasil UMKM dan juga sebagai media komunikasi sosial, adalah cara yang paling ampuh di masa pandemi. Pemanfaatan media sosial menjadi kunci bagi UMKM untuk tetap menjaga eksistensinya. UMKM yang bergerak di bidang bahan baku alam, menjadi bagian kecil dari UMKM yang sangat besar di Indonesia, yang dapat memberikan kontribusi secara langsung dalam pengembangan UMKM secara keseluruhan.

Mari UMKM yang bergerak di bahan baku alam, ramaikan media sosial dengan berbagai tawaran produk yang inovatif sehingga bisa bangkit kembali bersama di masa normal baru. Bersama bangkit kembali melawan pandemi dengan solusi teknologi informasi yang sudah tersedia secara masif saat ini.

REFERENSI

- Prasetyani, Titi Rahayu dkk. Pemetaan Ekonomi Kreatif Sektor Kerajinan (Craft) Dan Potensi Craft Batik Di Kabupaten Pekalongan, Jurnal PENA Vol.32 No.2 Edisi September 2018
- G.Alpay. (2012). How does Innovativeness Yield Superior Firm Performance? The Role of Marketing Effectiveness. *Innovation: Management, policy & practice*, 14(1), 107-128.
- Hadipuro, W., Maretha, L., & Retnawati, B. B. (2013). *Pengembangan Green Business untuk Perusahaan Batik sebagai Pembawa Tradisi Budaya Indonesia*. Riset Hibah PUPT Dikti.
- Kala'lembang, A. (2020). Adopsi E-Commerce Dalam Mendukung Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Masa Pandemi Covid-19. *CAPITAL, Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 4(1), 54-64.
- Leong, H. (2016). *Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam Pemberdayaan Kelompok Usaha Buruh dan Nelayan di Semarang*. Universitas Kristen Duta Wacana. Prosiding Seminar Nasional.
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional. *jurnal Ekonomi*, 22(2), 118-124.
- Popovic, J., & Kvrjic, G. (2020). UNCERTAINTY IN SMES' ASSESSMENT OF CORONAVIRUS pandemi RISK IMPACT ON AGRI-FOOD SECTOR IN WESTERN BALKANS. *Economics of Agriculture*, 67(2), 445-460.
- Prasetyaningrum, A., Sasongko, S. B., & soemardi. (2013). IbM KELOMPOK USAHA PENGRAJIN ECENG GONDOK DI SEKITAR RAWA PENING KABUPATEN SEMARANG: Upaya Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Produk. *Majalah INFO*, XV(1), 23-32.
- Ratnasingam, j., & Khoo, A. (2020). *How are Small and Medium Enterprises in Malaysia's Furniture Industry Coping with COVID-19 pandemi? Early Evidences from a Survey and Recommendations for Policymakers*. Retrieved from Malaysia:
- Retnawati, B. B. (2011). Peningkatan Nilai Merek-Merek Asli Indonesia dengan Green Branding *Dinamika Sosial Ekonomi*, 7(Mei), 1-9.

- Retnawati, B. B., & Soekesi, A. E. M. (2009). *Model Supply Chain Produk Usaha Kecil (Studi Kasus pada Kampung Batik Laweyan Solo)-Tahun Pertama*. Riset Hibah Bersaing, Dikti.
- Retnawati, B. B., & Soekesi, A. E. M. (2010). *Model Supply Chain Produk Usaha Kecil (Studi Kasus pada Kampung Batik Laweyan Solo)-Tahun Kedua*. Riset Hibah Bersaing, Dikti.
- Sholikhah, I., & Purnomo, R. A. (2020). Industri Kreatif Pada Batik Tulis Tenun Gedog: Kondisi Sosial-Ekonomi Pasca Covid-19. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 4(2), 198-210.
- Stam, W., Arzlanian, S., & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 152-173. doi:10.1016/j.jbusvent.2013.01.002
- Thaha, A. F. (2020). DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM DI INDONESIA. *Jurnal BRAND*, 2(1), 147-153.
- Yi, V. Z. (2020). Struggle of Malaysian SMEs During the COVID-19 pandemi. from KSI Strategic Institute For Asia Pacific
- Zaefarian, G., Henneberg, S. C., & Naudé, P. (2013). Assessing the strategic fit between business strategies and business relationships in knowledge-intensive business services. *Industrial Marketing Management*, 42(2), 260-272. doi:10.1016/j.indmarman.2012.08.008

Web:

[https://www.suaramerdeka.com/news/ekonomi-dan-bisnis/30 Juli 2020](https://www.suaramerdeka.com/news/ekonomi-dan-bisnis/30_Juli_2020)

www.lipi.go.id

www.kompas.com/ Opini Kompas/18 November 2020

<https://jatengprov.go.id/beritaopd/umkm-jateng-sumbang-kontribusi-pengentasan-kemiskinan-hingga-50/>

<https://accurate.id/bisnis-ukm/pengertian-industri-kreatif/>

<https://kemenparekraf.go.id/>

UU:

Undang Undang No 8 Tahun 2008 Tentang UMKM

BIOGRAFI TIM

Hironimus Leong, S.Kom., M.Kom



Hironimus Leong, dosen Fakultas Ilmu Komputer Unika Soegijapranata pada Program Studi Teknik Informatika. Mata kuliah yang diampu di bidang database, data mining, dan project management. Penelitian difokuskan pada bidang database dan kecerdasan buatan. Selama beberapa tahun terakhir terlibat penuh di Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Unika Soegijapranata. Sebagai satgas kegiatan pengabdian, mendampingi mahasiswa dan dosen untuk melaksanakan Kuliah Kerja Usaha bagi UMKM di wilayah Semarang.

Dr. Berta Berti Retnawati, MSi



Kelahiran Gunungkidul Yogyakarta, 6 September 1973, adalah dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata sejak tahun 1998. Mata kuliah yang diampu adalah Manajemen Pemasaran, Pengantar Manajemen, Salemanship untuk di Strata 1 dan Manajemen Pemasaran Holistik,

Manajemen Strategi dan Metodologi Penelitian di Strata S2 di Unika Soegijapranata. Bidang peminatan penelitian di antaranya adalah pemasaran, kewirausahaan, kinerja tenaga pemasar, dan pengelolaan merek, dan berbagai hal yang terkait pada UMKM. Beberapa artikel publikasi di Jurnal Internasional terindeks Scopus di antaranya adalah pada Asia Pacific Management Review; International Journal e-Collaboration; Journal of Business & Retail Management Research; dan International Journal of Services, Economics and Management.

Dra. Bernadeta Irmawati, MS



Bernadeta Irmawati, dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata pada Program Studi Manajemen. Mata kuliah yang diampu pada adalah Bisnis Keluarga, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Strategi. Penelitian yang dilakukan dalam bidang kewirausahaan antara lain Tipologi Ecopreneur, Hambatan dan Kendala yang dihadapi para Ecopreneur. Penelitian lain terkait dengan dalam bidang OCBE dan Green Human Resource Management.



Di negara Indonesia peran UMKM sangatlah besar dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Kontribusi para pelaku usaha UMKM yang mencapai 98% usaha di negara ini menjadi pondasi kuat dalam memberi katup pengaman berbagai macam krisis ekonomi yang sudah pernah terjadi. Beberapa kali dilanda krisis ekonomi di Indonesia, sektor UMKM mampu menjadi kunci bangkitnya perekonomian dari eksekutif

