

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Profil Desa Growong Lor Juwana

##### a. Kondisi Geografis

Secara geografis, Desa Growong Lor terletak di dalam wilayah Kecamatan Juwana Kabupaten Pati. Desa Growong Lor memiliki luas wilayah sebesar 159,500 ha/m<sup>2</sup> berupa luas pemukiman 0,5578 ha/m<sup>2</sup>, luas persawahan/tambakan 0,492 ha/m<sup>2</sup>, perkantoran 0,78 ha/m<sup>2</sup> dan luas prasarana umum lainnya 0,600 ha/m<sup>2</sup> dengan koordinat bujur 111.1522, koordinat lintang -6.693695 dan ketinggian diatas permukaan laut 10 Meter. Adapun batas-batas wilayah Desa Growong Lor sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Bakaran Wetan
Sebelah Selatan	: Mintomulyo
Sebelah Timur	: Bendar
Sebelah Barat	: Growong Kidul

##### b. Kondisi Demografi

Dari jumlah penduduk Desa Growong Lor memiliki potensi unggul tapi tidak merata, yaitu :

##### 1) Perkembangan penduduk

**Tabel 4.1**  
**Jumlah perkembangan penduduk**

Jumlah Penduduk Laki-Laki Tahun 2020	3,457
Jumlah Penduduk Laki-Laki Tahun 2021	3,424
Jumlah Penduduk Perempuan Tahun 2020	3,205
Jumlah Penduduk Perempuan Tahun 2021	3,328
Jumlah Kepala Keluarga (Laki-laki) Tahun 2020	2,457
Jumlah Kepala Keluarga (Laki-laki) Tahun 2021	2,512
Jumlah Kepala Keluarga (Perempuan) Tahun 2020	256
Jumlah Kepala Keluarga (Perempuan) Tahun 2021	294

Sumber data tersebut diperoleh dari Data Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD) Desa Growong Lor Kecamatan Juwana Kabupaten Pati Tahun 2021.

## 2. Sejarah Berdirinya Kipas Perahu “Mahkota Barokah”

Kipas perahu "Mahkota Barokah" merupakan usaha yang bergerak di bidang kelautan sebagai tempat usaha. Sebelum terjun ke usaha ini Bapak Yari Hadi Santoso selaku perintis sekaligus yang mempunyai usaha kipas perahu bermerk “Mahkota Barokah” ini sempat mencoba berbagai macam usaha salah satunya adalah membuat Antik atau sering disebut bogoran untuk beribadah umat Hindu dan Budha dengan bahan kuningan pada tahun 1981, akan tetapi usaha pembuatan antik tersebut cuma berjalan 4 tahun dan berhenti pada tahun 1985 dikarenakan harga kuningan selalu naik dan permintaan konsumen sedikit demi sedikit mengalami penurunan. Kemudian pada tahun 1985 Bapak Yari Hadi Santoso beralih ke bahan aluminium dengan membuat baling-baling perahu atau disebut dengan *propeller* dengan berbagai maca ukuran dan jenis, mulai dari baling-baling daun dua sampai dengan daun tiga, usaha ini juga sudah memiliki tanda daftar perusahaan dengan nomor 110 555 107 839, dengan begitu dari segi kualitas tidak diragukan lagi.

## 3. Tugas karyawan di Mahkota Barokah

Dalam suatu organisasi diperlukan adanya pembagian tugas dari masing-masing karyawan agar dapat berjalan secara efektif dan efisien. Adapun pembagian tugas yang ada di Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" adalah:

- a. Karyawan
  - 1) Bertanggung jawab atas jalannya kegiatan sesuai job yang diberikan
  - 2) Memberi pengawasan terhadap kegiatan yang dijalankan sesuai dengan peran dan tanggung jawab yang diberikan
  - 3) Mengkoordinasikan jalannya kegiatan usaha yang sudah diberikan pemilik usaha.

**Tabel 4.2**  
**Tugas karyawan**

No	Nama	Posisi	Tugas
1.	Wahyu Noor Aji Tinggal	Karyawan 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat cetakan</li> </ul>
2.	Ahmad Ridwan	Karyawan 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peleburan</li> <li>• Bongkar logam</li> <li>• Pemotongan</li> </ul>

3.	Wage	Karyawan 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penghalusan dengan gerinda</li> <li>• Penghalusan amplas 3 tahap</li> <li>• Pengemasan</li> </ul>
----	------	------------	--

Karyawan satu, pada tahap pertama yaitu menyiapkan cetakan yang terbuat dari kayu sebagai kotakan dan lempengan besi berbentuk kipas sesuai ukuran yang akan diproduksi, kemudian lempengan tersebut dioleskan bedak dengan tujuan agar hasil yang diperoleh bisa halus. Tahap selanjutnya untuk proses pencetakan adalah menyaring tanah merah agar tanah bersih dari sisa logam dari pencetakan sebelumnya atau batu kecil yang ada, hal tersebut bermaksud untuk menghindari cacat pada barang seperti terdapat lubang pada daun kipas. Sebelum ditimbun dengan tanah, cetakan diberi besi untuk membuat lubang, lubang tersebut nantinya digunakan untuk menuangkang logam yang sudah dicairkan. Setelah menutup cetakan dengan tanah merah, kemudian tanah merah ditekan dengan cara diinjak-injak agar padat dan kokoh ketika diangkat, kemudian cetakan diangkat dan lempengan besi yang berbentuk kipas tersebut diambil dan cetakan pasang pulur untuk membuat lubang as padah tengah kipas, setelah itu cetakan ditutup kembali dan kotakan kayu juga diambil kemudian cetakan dijejer rapi. Pada proses pembuatan cetakan tersebut dilakukan oleh karyawan usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" Yang bernama Wahyu Nor Aji Tunggal.

Karyawan dua, pada tahap kedua yaitu proses peleburan logam aluminium di atas suhu  $650^{\circ}\text{C}$ . Sebelum melakukan peleburan maka yang perlu disiapkan adalah bahan bakar berupa solar yang dituang ke dalam tabung, kemudian untuk mendapat tekanan untuk menyemprotkan api maka tabung dipompa terlebih dahulu, setelah dipompa kemudian menyiapkan tungku kompor dan gas LPG kedalam dapur untuk proses peleburan logam. Setelah tungku kompor dinyalakan dan selang untuk menyemprotkan solar dibuka maka proses peleburan siap dimulai. Kemudian tumpukan logam yang sudah cair diaduk dan disaring dari kotoran logam, setelah itu logam dituangkan ke cetakan. Setelah padat logam kemudian dibongkar dan sisa penuangan logam dipotong. Untuk menyempurnakan lubang as, maka dilakukan sesi pengeboran lubang as. Semua proses tersebut dilakukan oleh Bapak Ahmad

Ridwan selaku karyawan di usaha kipas perahu "Mahkota Barokah".

Karyawan tiga, tahap selanjutnya adalah penghalusan tepi daun kipas perahu dengan mesin gerenda, kemudian dilanjutkan sesi penghalusan dengan amplas tiga tahap pada semua sisi kipas perahu dan diberi obat pengkilap logam, untuk hasil yang maksimal maka dilakukan penggosokan logam dengan serbuk kayu agar obat yang tersisa dapat hilang. Tahap yang terakhir adalah penempelan brand stiker dan juga pengemasan produk untuk dipasarkan. Pada tahap tersebut dilakukan oleh Bapak Wage selaku karyawan dari usaha kipas perahu "Mahkota Barokah".

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Pelaksanaan Strategi Pengembangan Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat

Usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" yang berada di desa Growong Lor Juwana merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Dalam pelaksanaannya dibutuhkan sebuah strategi yang tepat. Adapun strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" yaitu sebagai berikut:

#### a. Membangun *Brand* yang Kuat

*Brand* merupakan bagian dari bisnis yang membuat orang dapat dengan mudah mengenali identitas dari sebuah perusahaan atau produk. Bahkan dengan adanya brand dapat dikenali hanya dengan melihat warna logo, mendengar jingle iklan, dan juga slogan. *Brand* lebih dari sekadar logo yang mudah diingat, membangun *brand* dapat meningkatkan nilai bisnis dan dapat mempermudah untuk mendapatkan pelanggan.

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan dengan membangun brand yang kuat. mengenai *brand*, usaha ini sudah memilikinya yaitu "Mahkota Barokah", jadi strategi ini tinggal mengembangkan *brand* yang sudah ada, dengan cara memiliki identitas yang unik sehingga mudah dikenali. Selain itu, juga membutuhkan strategi pemasaran yang tepat yakni dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik dan memuaskan pada konsumen sehingga konsumen ini

secara tidak langsung bercerita dengan teman-temannya. Hal tersebut juga salah satu strategi dalam mengenalkan *brand*.<sup>1</sup>

Menentukan *brand* dari usaha yang dijalankan merupakan suatu hal yang penting. *Brand* yang unik dan mudah dikenali akan mempermudah calon konsumen untuk mengenali merek yang ada pada produk yang dijual.

Bapak Yari Hadi Santoso dalam menjalankan strategi pengembangan usaha dengan membangun *brand* yang kuat. Salah satunya dengan cara memiliki identitas yang unik sehingga mudah di kenali. Selain itu, konsumen merupakan target strategi dalam mengembangkan usaha dengan cara memberikan pelayanan yang tepat dan memuaskan.<sup>2</sup>

Jadi dapat diketahui dari hasil wawancara diatas mengenai membangun *brand* yang kuat yaitu dengan memanfaatkan konsumen tetap, yakni dengan memberikan pelayanan yang memuaskan, sehingga konsumen tersebut secara tidak langsung akan mempromosikan *brand* perusahaan tersebut.

b. Ciptakan Inovasi Berkala

Dalam menciptakan Inovasi secara berkala, Bapak Wage menggunakan cara memiliki Inovasi tersendiri mengenai produk adalah cara untuk menciptakan produk baru yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, guna mendapat nilai tambah atau baru pada suatu produk tersebut. Salah satu inovasi yang dapat dilakukan adalah dengan menciptakan produk-produk baru yang unik. Dengan demikian produk tersebut dapat memiliki daya saing yang tinggi dan dapat bertahan di tengah ramainya persaingan.

Saya sebagai pemilik usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" berusaha menciptakan inovasi produk baru, yang nantinya produk tersebut akan lebih menarik konsumen. Salah satu inovasi yang dapat

---

<sup>1</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.00 WIB. Transkrip 1.

<sup>2</sup> Bapak Wage, selaku Karyawan, di gudang mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 11.30 WIB. Transkrip 2.

saya lakukan yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk dan juga memperbaiki bentuk produk kipas perahu tersebut agar nantinya konsumen merasa lebih tertarik untuk membeli produk baling-baling kipas perahu yang saya produksi.<sup>3</sup>

Penerapan strategi inovasi secara berkala merupakan hal yang sangat penting, dengan menciptakan atau meningkatkan kualitas produk hal tersebut akan menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen.

Hal lain yang dapat saya lakukan yaitu dengan meningkatkan pelayanan kepada para konsumen, agar nantinya konsumen tetap setia dengan produk yang saya jual.<sup>4</sup>

Menciptakan inovasi berkala tidak melulu soal produk yang berubah bentuk akan tetapi menciptakan inovasi baru dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas produk maupun meningkatkan pelayanan pada konsumen. Meningkatkan kualitas dan juga meningkatkan pelayanan akan menjadi nilai tambah tersendiri bagi para konsumen.

c. Memperluas Jaringan Bisnis atau Usaha

Jaringan bisnis merupakan proses membangun hubungan saling menguntungkan dengan pengusaha lain, klien potensial dan pelanggan. Untuk menghadapi berbagai tantangan dari persaingan global, maka pengrajin kipas perahu dari "Mahkota Barokah" Di desa Growong Kidul dituntut agar lebih memperkuat dan mempererat hubungan kerjasama karena dengan kuat dan eratnya kerjasama yang terjalin akan menjamin keberlangsungan usaha serta akan mengurangi persaingan usaha.

Salah satu cara yang saya lakukan untuk memperluas jaringan bisnis adalah dengan cara menjalin hubungan atau komunikasi yang baik dengan para konsumen dan juga menawarkan produk dengan membawa sampel kemudian menjelaskan tentang

---

<sup>3</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.05 WIB. Transkrip 1.

<sup>4</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.08 WIB. Transkrip 1.

kualitas dan kinerjanya serta keunggulan dari produk kami.<sup>5</sup>

Memperluas jaringan bisnis merupakan strategi yang penting dalam pengembangan usaha. Tanpa adanya jaringan bisnis yang luas maka usaha jelas sulit berkembang atau bahkan tidak dapat berkembang sama sekali.

Saya selaku konsumen tetap dari Bapak Yari Hadi Santoso terhadap produk usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" yang beliau kelola sangat puas atas pelayanan dan kualitas yang diberikan. Beliau sangat akrab dengan konsumen sehingga dapat menjangkau jaringan bisnis yang luas<sup>6</sup>

Pemilik usaha memperluas jaringan usahanya dengan cara mendekati para konsumennya dengan berbincang-bincang mengenai produk kipas perahu. Dengan membuat konsumen nyaman dan juga lebih mendekatkan antara pemilik usaha dan konsumen diharapkan akan mampu menjalin sebuah kerja sama yang baik, di harapkan dengan hal tersebut dapat membangun jaringan usaha yang kuat.

Mahkota barokah bukan usaha kipas perahu satu-satunya yang ada di daerah Juwana, ada juga baling-baling kapal merk lain yaitu KTM Kateem yang berada pada Dk. Brumbun, Ds.Dukutalit, Kec. Juwana, Kab. Pati. Berikut adalah perbedaan dan persamaan kedua merk kipas perahu tersebut :

**Tabel 4.3**  
**perbedaan dan persamaan**

NO	Nama Usaha	Persamaan	Perbedaan
1.	Mahkota Barokah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produksi kipas daun 2 dan 3</li> <li>• Memiliki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kualitas standar</li> <li>• Harga terjangkau</li> </ul>

<sup>5</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.10 WIB. Transkrip 1.

<sup>6</sup> Bapak Abdul Muin, selaku konsumen produk, di rumah beliau, pada tanggal 15 September 2022, pukul 16.00 WIB. Transkrip 3.

		bentuk relatif sama <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudah memiliki tanda daftar perusahaan</li> <li>• Ukuran lubang ask bisa request sesuai permintaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Berbahan aluminium</li> </ul>
2.	KTM Kateem	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produksi kipas daun 2 dan 3</li> <li>• Memiliki bentuk relatif sama</li> <li>• Sudah memiliki tanda daftar perusahaan</li> <li>• Ukuran lubang ask bisa request sesuai permintaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kualitas lebih bagus</li> <li>• Harga lebih tinggi</li> <li>• Berbahan aluminium dan kuningan</li> </ul>

KTM Kateem adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pembuatan dan perbaikan propeller (baling-baling kapal) yang berbahan dasar kuningan dan aluminium yang berdiri sejak tahun 1980 sampai sekarang. KTM Kateem juga memproduksi beberapa macam ukuran *propeller* kapal mulai dari ukuran kecil kipas nomor 3 sampai dengan ukuran besar nomor 38.<sup>7</sup>

d. Evaluasi

Salah satu tujuan dari evaluasi adalah mengumpulkan informasi, mengukur kinerja, dan

<sup>7</sup> Bapak Tri Siswanto, selaku pemilik usaha, di kantor ktm kateem, pada tanggal 07 Januari 2023, pukul 10.30 WIB. Transkrip 8



menilai manfaat mengenai objek evaluasi yang berkaitan dengan indikator, tujuan, atau standar dalam objek evaluasi.

Bapak Yari Hadi Santoso dalam menjalankan pada saat wawancara penelitian, strategi pengembangan usaha yang harus diperhatikan adalah melakukan evaluasi secara rutin. Dengan begitu, dapat dinilai penurunan atau peningkatan usaha, serta melihat arus bisnis. Apabila terjadi penurunan dalam usaha, maka harus mencari strategi yang baru. Namun, jika terjadi peningkatan, maka dapat memaksimalkan kembali hal apa saja yang disukai oleh konsumen.<sup>8</sup>

Tujuan dari evaluasi adalah mengumpulkan informasi, mengukur kinerja, dan menilai manfaat mengenai objek evaluasi yang berkaitan dengan indikator, tujuan, atau standar dalam objek evaluasi.

## **2. Hambatan pelaksanaan strategi pengembangan Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan memberi dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha.

Dalam menjalankan sebuah strategi untuk mengembangkan usaha pastinya mendapati sebuah hambatan, hal tersebut wajar di alami para pengusaha baik di bidang manapun, salah satunya yaitu pada usaha kipas perahu, hambatan tersebut berupa faktor internal dan eksternal diantaranya sebagai berikut:

### **a. Faktor Internal**

Hambatan dari Faktor internal bermacam-macam, di antaranya yaitu:

#### **1) Modal**

Menjalankan suatu bisnis atau usaha pada dasarnya membutuhkan suatu modal, modal tersebut merupakan langkah awal dalam

---

<sup>8</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.13 WIB. Transkrip 1.

menjalankan suatu usaha, diantaranya yaitu pada usaha Kipas Perahu, pada tahap ini, pihak perusahaan mengalami hambatan khususnya pada modal. Hambatan yang terjadi dalam menjalankan usaha kipas perahu yaitu pada modal, modal yang di gunakan untuk operasional usaha dari dana pribadi, hal tersebut menjadi hambatan yang mana modal tersebut terbatas.<sup>9</sup>

Bahwa modal dalam mengoperasionalkan perusahaan "Mahkota Barokah" menggunakan dana pribadi pemilik usaha, hal tersebut terbatas, sehingga menjadi penghambat dalam usaha.<sup>10</sup>

Dari data hasil wawancara dan yang sudah dijelaskan di atas, di ketahui bahwa modal merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada usaha kipas perahu "Mahkota Barokah". Dikarenakan modal pada usaha kipas perahu bersumber dari dana pribadi pemilik perusahaan, dan hal tersebut menjadikan sebuah hambatan dalam proses mengoperasionalkan usaha.

## 2) Sumber daya manusia (SDM)

Sumber daya manusia adalah salah satu yang sangat penting dalam satu hal yang tidak dapat dijelaskan dari sebuah organisasi, baik lembaga maupun perusahaan, kunci utama keberhasilan suatu perusahaan serta kepada SDM yang memadai. Keterbatasan SDM tersebut dapat dilihat dari pendidikan formal maupun pengetahuan secara keterampilan yang mempengaruhi pengelolaan usaha. Sumber daya manusia menjadi hambatan dalam pengembangan pada usaha kipas perahu "Mahkota Barokah", karena jumlah karyawan

---

<sup>9</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.15 WIB. Transkrip 1.

<sup>10</sup> Bapak Wage, selaku Karyawan, di gudang mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 11.35 WIB. Transkrip 2.

hanya tiga orang yang mana ke tiga orang tersebut harus dituntut untuk bisa memposisikan diri diberbagai macam pekerjaan suatu proses produksi.<sup>11</sup>

Perusahaan kipas perahu "Mahkota barokah" hanya mempunyai tiga karyawan, yang mana masing-masing karyawan diwajibkan bisa mengikuti semua proses produksi yang ada dengan memberikan pengetahuan dan latihan sesuai pekerjaan yang dijalankan.<sup>12</sup>

Untuk memenuhi permintaan konsumen yang meningkat perusahaan mahkota barokah terkadang memiliki kendala dalam waktu pengerjaan barang relatif cukup lama, karena jumlah karyawan dalam usaha kipas perahu mahkota barokah hanya 3 orang. Akan tetapi biasanya pemilik usaha kipas perahu mahkota barokah menggunakan cara menstok barang yang sudah siap kirim.<sup>13</sup>

Salah satu faktor yang menghambat berkembangnya usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" adalah dari segi SDM yang masih kurang, sehingga hal tersebut berpengaruh kepada produksi yang dijalankan. Jika produksi menurun otomatis pendapatan juga akan menurun hal tersebut nantinya akan berpengaruh terhadap pendapatan karyawan.

### 3) Jaringan usaha

Manfaat yang dapat dirasakan dari jaringan usaha iyalah terbukannya proyek baru. Hal tersebut dikarenakan ketika memiliki jaringan usaha yang baik dan sehat maka akan lebih cepat dalam menawarkan produk yang dijual dengan calon konsumen. Salah satu srategi pemasaran yang digunakan dalam

<sup>11</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.18 WIB. Transkrip 1.

<sup>12</sup> Saudara Wahyu Nor Aji Tunggal, selaku karyawan, di gudang mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 13:30 WIB Transkrip 4.

<sup>13</sup> Bapak Dwi Hartadi, selaku konsumen, di rumah, pada tanggal 15 September 2022, pukul 16.00WIB, Transkrip 5.

memasarkan produk-produk kipas perahu "Mahkota Barokah" yaitu dengan metode *word of mouth* atau menawarkan produk dari mulut ke mulut dengan membawa sample produk untuk ditunjukkan kepada konsumen serta menjelaskan mengenai kinerja dan kualitas bahan yang digunakan. Menjalin hubungan yang baik terhadap konsumen juga menjadi hal penting dalam mencapai suatu jaringan usaha, dengan begitu konsumen akan merasakan lebih nyaman karena pelayanan yang baik, sehingga para konsumen akan menjadi pelanggan yang tetap.<sup>14</sup>

Strategi pemasaran yang tidak baik dapat menghambat jalannya suatu usaha yang dijalankan. Dengan memasarkan produk menggunakan metode *word of mounth* atau dengan kata lain menawarkan produk dari mulut ke mulut dirasa sudah cukup baik. Dengan membangun jaringan dan menambah pergaulan, akan jauh lebih banyak orang yang akan tertarik dengan produk yang ditawarkan.

b. Faktor Eksternal

1) Terbatasnya sarana prasarana

Terbatasnya sarana prasarana dalam usaha dan kurangnya informasi terkait dengan kemajuan ilmu teknologi dan pengetahuan dapat mengakibatkan sarana prasarana yang ada kurang berkembang dan tidak dapat mendukung kemajuan yang dijalankan sebagaimana yang diinginkan. Ada beberapa faktor yang dihadapi usaha kipas perahu "Mahkota Barokah", yang terkait dengan tempat dan alat untuk menunjang kebutuhan produksi. Tempat yang tersedia untuk membuat cetakan hanya mencapai kapasitas 300 kipas ukuran besar, sehingga ketika ada permintaan konsumen yang meningkat, maka konsumen harus menunggu proses produksi

---

<sup>14</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 09 September 2022, pukul 14.20 WIB. Transkrip 1.

terlebih dahulu. Kemudian ketika ada kendala di kelistrikan maka proses produksi berhenti sementara waktu. Akan tetapi untuk meminimalisir hal tersebut, dari pihak kipas perahu "Mahkota Barokah" menyediakan stok barang untuk konsumen.<sup>15</sup>

Sarana dan prasarana sangatlah penting dalam melakukan suatu usaha, kualitas produk yang dijual juga sangat berpengaruh dengan sarana prasarana yang ada. Terbatasnya sarana dan prasarana dapat menghambat proses produksi yang sudah dijelaskan oleh pemilik usaha kipas perahu "Mahkota Barokah".

## 2) Iklim Usaha

Produk yang dihasilkan oleh usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" ketika telah memasuki pasar akan bersaing dengan produk-produk yang lainnya. Meskipun pemerintah sudah memberikan kebijakan untuk menumbuhkembangkan usaha rumahan akan tetapi kebijakan tersebut belum sepenuhnya kondusif. Dalam persaingan yang terjadi antara pelaku usaha kecil maupun usaha besar sering terjadi persaingan yang kurang sehat. Sebagai pemilik sekaligus pengelola hal untuk menarik konsumen ialah dengan cara mengutamakan atau memberi pelayanan yang terbaik kepada setiap konsumen, agar nantinya para konsumen dapat datang kembali untuk membeli produk dari "Mahkota Barokah".<sup>16</sup>

Jadi produk yang dihasilkan memberikan rasa puas dan pelayanan yang baik menjadikan rasa nyaman sehingga dapat menarik pembeli untuk bertransaksi karena sikap keramahan dan pelayanan yang baik

---

<sup>15</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahoka barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14:23 WIB, Transkrip 1.

<sup>16</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahoka barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14: WIB, Transkrip 1

adalah kunci utama agar pembeli menjadi pelanggan setia.

### **3. Langkah yang dilakukan dalam mengatasi hambatan-hambatan pelaksanaan strategi pengembangan Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Hambatan atau kendala ini tidak hanya datang kepada para pengusaha pemula saja, tapi juga dihadapi oleh pengusaha yang berpengalaman sekalipun. Perusahaan kipas perahu "Mahkota Barokah" menerapkan langkah-langkah dalam mengatasi faktor penghambat pengembangan usahanya ialah sebagai berikut :

#### a. Faktor Internal

##### 1) Modal

Modal merupakan suatu permasalahan yang sangat klasik sekali untuk para pengusaha. Minimnya modal juga akan mempengaruhi perkembangan usaha yang dijalankan. Hambatan yang terjadi dalam menjalankan usaha kipas perahu yaitu pada modal, modal yang di gunakan untuk operasional usaha dari dana pribadi, hal tersebut menjadi hambatan yang mana modal tersebut terbatas. Maka dari itu untuk mensiasati hal tersebut adalah dengan mencari modal tambahan antara lain yaitu meminjam uang dari pihak bank Mandiri senilai lima juta untuk operasional dan 50 juta untuk membeli alat seperti dinamo, bor duduk 3 buah, dan 2 mesin gerinda. Bukan hanya mencari suntikan dana dari bank, akan tetapi juga mencari suntikan dana dengan cara mencari investor dan meminjam bantuan dana dari saudara.<sup>17</sup>

Sesuai dengan hasil wawancara bahwa modal yang digunakan dalam menjalankan usaha adalah modal milik pribadi, hal terbut menjadi salah satu penghambat yang mempengaruhi jalannya usaha yang dijalankan. Untuk mendapatkan modal yang cukup hal yang perlu dilakukan adalah dengan

---

<sup>17</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahoka barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14:30 WIB, Transkrip 1.

mencati suntikan dana yang dapat dilakukan dengan mencari pinjaman dari bank, mencari investor untuk menanamkan modalnya atau dapat meminjam uang kepada saudara.

## 2) Sumber daya manusia (SDM)

Untuk mengatasi kelangkaan sumber daya manusia pengelola dari usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" menerapkan solusi antara lain membuat kegiatan program pengembangan keterampilan secara berkala. Dengan pengembangan keterampilan secara berkala, karyawan diharapkan mampu memiliki berbagai keterampilan yang memadai untuk membantu berkembangnya sebuah usaha dari segi produktivitas sehingga produksi dapat optimal.<sup>18</sup>

Hal tersebut ditegaskan oleh pengelola usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" guna menunjang keberlangsungan dari usahanya. Ketika dari segi SDM sudah optimal, maka perkembangan usaha menjadi lebih produktif dari sebelumnya.

## 3) Jaringan Usaha

Jaringan usaha juga berpengaruh dalam masalah berkembangnya suatu usaha yang dijalankan, karena dengan adanya jaringan usaha, maka perusahaan akan lebih mudah berkembang, terlebih dari berapa banyak barang yang diproduksi. Untuk memaksimalkan barang produksi, pengelola usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" melakukan penawaran langsung terhadap calon konsumen dengan membawa sampel barang yang diproduksi.<sup>19</sup>

Strategi pengembangan usaha melalui jaringan usaha yang tepat dapat mempercepat berkembangnya sebuah usaha. Sehingga pemasaran akan lebih meluas dan juga produk akan dikenal banyak orang.

## b. Faktor Eksternal

### 1) Terbatasnya Sarana Prasarana

Terbatasnya sarana prasarana menjadi penghambat pengembangan usaha yang dijalankan,

<sup>18</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14:32 WIB, Transkrip 1.

<sup>19</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14:35 WIB, Transkrip 1.

maka dari itu "Mahkota Barokah" meminimalisir hal tersebut dengan menyuplai barang sebelum terjadi permintaan konsumen. Berhubung sarana prasarana kurang memadai, maka dari itu dari pihak kami lebih memilih menyuplai barang produksi dengan maksud tidak ada konsumen yang dikecewakan karena faktor lamanya produksi.<sup>20</sup>

Pelayanan terhadap konsumen dalam usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" memang sangat dipentingkan, karena kunci berkembangnya sebuah usaha adalah dari banyak sedikitnya konsumen yang membeli produk dari "Mahkota Barokah".

## 2) Iklim Usaha

Sebagai pemilik sekaligus pengelola hal untuk menarik konsumen ialah dengan cara mengutamakan atau memberi pelayanan yang terbaik kepada setiap konsumen, agar nantinya para konsumen dapat datang kembali untuk membeli produk dari "Mahkota Barokah".<sup>21</sup>

Memberikan rasa nyaman dan menarik pembeli untuk bertransaksi karena sikap keramahan dan pelayanan yang baik adalah kunci utama agar pembeli menjadi pelanggan setia.

## C. Analisis Data Penelitian

### 1. Pelaksanaan Strategi Pengembangan Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat

Perekonomian masyarakat adalah suatu hal atau kegiatan dalam suatu lingkungan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat tersebut. Peningkatan Ekonomi Masyarakat adalah cara atau usaha yang dilakukan oleh Masyarakat dalam mengatur perekonomian rumah tangga untuk menjadi lebih baik dengan tujuan dapat memenuhi kebutuhan hidup. Salah satu upaya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat adalah

---

<sup>20</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14:37 WIB, Transkrip 1.

<sup>21</sup> Bapak Yari Hadi Santoso, selaku pemilik usaha, di kantor mahkota barokah, pada tanggal 9 September 22, pukul 14:40 WIB, Transkrip 1.



dengan membuka peluang usaha baru. Dengan adanya usaha baru hal tersebut nantinya akan dapat meningkatkan taraf hidup dan juga pendapatan pada masyarakat di desa. Diharapkan dengan adanya usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" dapat memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar terutama dalam hal peningkatan perekonomian. Sehubungan dengan perkembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan merupakan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.<sup>22</sup>

Dalam mengembangkan usaha, para pelaku usaha perlu dan membutuhkan strategi agar dapat mengembangkan usahanya, diketahui bahwa strategi yang digunakan pihak "Mahkota Barokah" dalam mengembangkan usaha kipas perahu yaitu sebagai berikut:

*Pertama*, langkah yang dilakukan yaitu membangun *brand* yang kuat, *Brand* juga dapat diasosiasikan sebagai nama, terminologi, simbol, warna khas, tipografi atau logo spesifik atau juga kombinasi dari beberapa elemen tersebut, yang bisa digunakan sebagai identitas suatu produk dan jasa. *Brand* juga berupa simbolisasi dan imajinasi yang diciptakan dan ditanamkan dalam benak konsumen.<sup>23</sup> Selain itu, dari data yang sudah dijelaskan di atas, bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan dengan membangun *brand* yang kuat. mengenai *brand*, usaha ini sudah memilikinya yaitu "Mahkota Barokah", jadi strategi ini tinggal mengembangkan *brand* yang sudah ada, dengan cara memiliki identitas yang unik sehingga mudah di kenali.

Islam merupakan agama yang menjunjung tinggi kepada umatnya untuk saling mengenal antara satu dengan

---

<sup>22</sup> <http://repository.unmuha.ac.id/xmlui/bitstream> diakses Selasa, 27 September 2022 pukul 13.00 WIB

<sup>23</sup> Firmansyah, *Marketing Politik-Antara Pemahaman dan Realitas*, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2008), 141

yang lain, karena pada hakikatnya manusia adalah makhluk sosial yang saling membutuhkan antara satu dengan yang lain dalam kehidupan sehari-hari. Begitupun pula dengan sebuah produk harus memiliki tanda pengenal seperti nama produk (merek). Kegiatan saling mengenal antara seseorang dengan orang disekitarnya juga tercantum dalam Al-Qur'an pada surat Al-Hujuraat ayat 13 :

Artinya :”Hai manusia, sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersukusuku supaya kamu saling mengenal, sesungguhnya orang yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertaqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal. (Q.S Al-Hujurat :13).”<sup>24</sup>

Membangun sebuah *brand* yang kuat dapat mampu memenuhi harapan konsumen atau bahkan melebihi harapan konsumen dan memberikan jaminan kualitas pada setiap kesempatan penggunaannya, serta merek tersebut diproduksi oleh perusahaan yang memiliki reputasi, maka konsumen akan semakin yakin dengan pilihannya dan konsumen akan memiliki kepercayaan pada *brand*, menyukai *brand*, serta menganggap *brand* tersebut sebagai bagian dari dirinya.<sup>25</sup>

Berdasarkan hasil data penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan sudah di paparkan atau dijelaskan di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" dalam memproduksi serta memasarkannya untuk upaya meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar menggunakan *brand* dalam produk yang ditawarkan. *Brand* yang unik dan mudah dikenali akan dapat mempermudah calon konsumen untuk mengenali merek yang ada pada produk yang dijual.

*Kedua*, langkah selanjutnya yang dilakukan yaitu Menciptakan Inovasi Berkala. inovasi merupakan sebagai proses atau hasil pengembangan atau pemanfaatan,

---

<sup>24</sup> Alquran, al-Hujurat ayat 13, Alquran dan Terjemahnya, (Jakarta : Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Alquran, 2005), 518

<sup>25</sup> [Http://digilib.uinsgd.ac.id](http://digilib.uinsgd.ac.id) Pengaruh Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian diakses Rabu, 27 September 2022 pukul 13.30 WIB

ketrampilan dan pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk (barang atau jasa), proses atau sistem yang baru yang memberikan nilai berarti secara signifikan.<sup>26</sup> Pemilik usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" berusaha menciptakan inovasi produk baru, yang nantinya produk tersebut akan lebih menarik konsumen. Salah satu inovasi yang dapat dilakukan yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk dan juga memperbaiki bentuk produk kipas perahu tersebut agar nantinya konsumen merasa lebih tertarik untuk membeli produk baling-baling kipas perahu yang diproduksi.

Berdasarkan hasil data penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan sudah di paparkan atau dijelaskan di atas, maka peneliti dapat disimpulkan bahwa Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" sudah berusaha untuk menciptakan inovasi baru dengan cara meningkatkan kualitas dan memperbaiki bentuk dari produk kipas perahu tersebut dengan tujuan lebih menarik daya minat konsumen, sehingga para konsumen lebih memilih produk kipas perahu merk "Mahkota Barokah" daripada produk dari merk yang lain.

*Ketiga*, langkah selanjutnya yang dilakukan memperluas jaringan bisnis atau usaha. Jaringan bisnis merupakan salah satu senjata yang cukup ampuh dalam mengembangkan bisnis, karena dengan membentuk jaringan bisnis informasi dapat cepat menyebar. Dengan cepatnya sebaran informasi, maka aspek lainpun akan cepat pula meluas. Dari kondisi seperti ini bisnis akan mudah dikembangkan.<sup>27</sup> Dikutip dari data yang sudah dipaparkan di atas menjelaskan upaya guru yang dilakukan salah satu cara yang saya lakukan untuk memperluas jaringan bisnis adalah dengan cara menjalin hubungan atau komunikasi yang baik dengan para konsumen dan juga menawarkan produk dengan membawa sampel kemudian menjelaskan tentang kualitas dan kinerjanya serta keunggulan dari produk kami.

*Keempat*, langkah selanjutnya yang dilakukan yaitu Evaluasi. Dijelaskan data yang sudah di jelaskan pada

---

<sup>26</sup> Sutomo, *Serba-Serbi Manajemen Bisnis*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2012), 132

<sup>27</sup> Eman Suherman, *Praktik Bisnis Berbasis Entrepreneurship*, ALFABETA, Bandung, Agustus 2011., 180

deskripsi data diatas, bahwa strategi pengembangan usaha yang harus Anda perhatikan adalah melakukan evaluasi secara rutin. Dengan begitu, Anda dapat menilai penurunan atau peningkatan usaha Anda, serta melihat arus bisnis. Apabila terjadi penurunan dalam usaha, Anda harus mencari strategi yang baru. Namun, jika terjadi peningkatan, maka Anda dapat memaksimalkan kembali hal apa saja yang disukai oleh konsumen. Evaluasi dalam sebuah organisasi atau kelompok komunitas dalam menjalankan sebuah kegiatan maupun usaha sangat penting guna memperbaiki strategi yang dikonsep jika mengalami hambatan atau masih kurang maksimal dalam pencapaian yang di tujukan (target).

Jauh sebelum pakar-pakar manajemen menemukan konsep kreatif dan inovatif untuk urusan duniawi, Islam mengajarkan konsep ini jelas. Sesuai dalam QS. Ar-Ra'd ayat 11:

Artinya: “Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia”. (QS. Ar Ra'd:11).<sup>28</sup>

## **2. Hambatan pelaksanaan strategi pengembangan Usaha Kipas Perahu ”Mahkota Barokah” dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan memberi dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha.

Dalam menjalankan sebuah strategi untuk mengembangkan usaha pastinya mendapati sebuah

---

<sup>28</sup> Al-Qur'an surat Ar Ra'd ayat 11, Al Qur'an dan Terjemahannya (Jakarta:Karya Insani Indonesia, Yayasan Pelenggara Penterjemahan Al Qur'an, 2002), 337

hambatan, hal tersebut wajar di alami para pengusaha baik di bidang manapun, salah satunya yaitu pada usaha kipas perahu, hambatan tersebut berupa faktor internal dan eksternal diantaranya sebagai berikut:

a. Faktor Internal

Hambatan dari Faktor internal bermacam-macam, di antaranya yaitu:

1) Modal

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output.<sup>29</sup> Sedangkan menurut Meij modal adalah sebagai kolektivitas dari barangbarang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debet, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi profuktifitasnya untuk membentuk pendapatan.<sup>30</sup>

Hambatan yang terjadi dalam menjalankan usaha kipas perahu yaitu pada modal, modal yang di gunakan untuk operasional usaha dari dana pribadi, hal tersebut menjadi hambatan yang mana modal tersebut terbatas. dalam mengoperasionalkan perusahaan.

Besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada umumnya masyarakat mengenal jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dan dimasing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan.

---

<sup>29</sup> Husein Umar, Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2000), 17

<sup>30</sup> 2 Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan (Yogyakarta : BPFE, 2010), 18.

Selain jenis usahanya, besarnya jumlah modal dipengaruhi oleh jangka waktu usaha perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu panjang relative memerlukan modal yang besar.<sup>31</sup>

Berdasarkan hasil data penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan sudah di paparkan atau dijelaskan di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa hambatan yang dialami Usaha Kipas Perahu "Mahkota Barokah" salah satunya adalah terkait dengan modal yang menggunakan dana pribadi untuk menjalankan usahanya. Hal tersebut menjadi penghambat dalam mengembangkan sebuah usaha yang dijalankan, karena besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan.

## 2) Sumber daya manusia (SDM)

Sumber daya manusia adalah kemampuan terpadu dari daya fikir dan daya fisik yang dimiliki individu. Pelaku dan sifatnya dilakukan oleh keturunan dan lingkungannya, sedangkan prestasi kerjanya dimotivasi oleh keinginan untuk memenuhi kepuasannya.<sup>32</sup>

Sumber Daya Manusia menjadi hambatan dalam pengembangan pada usaha kipas perahu "Mahkota Barokah", karena jumlah karyawan hanya tiga orang, yang mana ke tiga orang tersebut harus dituntut untuk bisa memposisikan diri diberbagai macam pekerjaan suatu proses produksi. Maka dari itu pengelola usaha kipas perahu mengajari semua karyawan pada semua bidang yang ada.

Salah satu aspek yang tidak kalah penting dalam pengembangan usaha adalah

---

<sup>31</sup> Pradono Tri Pamungkas, Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan Promosi terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus pada Pemilik Usaha di Sekitar Pasar Babadan, Unggaran) diakses pada <http://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/download/231/227>, pada 1 Oktober 2022, pukul 09.00 WIB.

<sup>32</sup> Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), 244

sumber daya manusia (SDM) yang dimilikinya. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara professional. Pengelolaan manusia sebagai aset paling berharga dalam mengembangkan usaha.<sup>33</sup>

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" sulit berkembang ialah dari segi SDM. Karena SDM merupakan suatu hal yang sangat penting. SDM berperan dalam menjalankan usaha yang baik. Dengan melakukan penekanan terhadap karyawan dalam hal kepelatihan agar dapat bekerja disegala bidang yang ada. Pengelola usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" berharap ke tiga karyawan tersebut dapat menguasainya.

### 3) Jaringan Usaha

Salh satu srategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk-produk kipas perahu "Mahkota Barokah" yaitu dengan metode *word of mouth* atau menawarkan produk dari mulut ke mulut dengan membawa sample produk untuk ditunjukkan kepada konsumen serta menjelaskan mengenai kinerja dan kualitas bahan yang digunakan. Menjalin hubungan yang baik terhadap konsumen juga menjadi hal penting dalam mencapai suatu jaringan usaha, dengan begitu konsumen akan merasakan lebih nyaman karena pelayanan yang baik, sehingga para konsumen akan menjadi pelanggan yang tetap.

## b. Faktor Eksternal

### 1) Terbatasnya sarana prasarana

Terbatasnya sarana prasarana dalam usaha dan kurangnya informasi terkait dengan kemajuan ilmu teknologi dan pengetahuan dapat mengakibatkan sarana prasarana yang ada kurang berkembang dan tidak dapat

---

<sup>33</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011), 154

mendukung kemajuan yang dijalankan sebagaimana yang diinginkan.<sup>34</sup> Berdasarkan penelitian yang diperoleh, sarana prasarana yang dimiliki oleh usaha kipas perahu “Mahkota Barokah” masih terbatas. Sehingga ada sedikit kendala dalam memenuhi permintaan konsumen, namun hal tersebut dapat disiasati dengan menyediakan stok barang kepada konsumen.

### 3. Langkah yang dilakukan dalam mengatasi hambatan-hambatan pelaksanaan strategi pengembangan Usaha Kipas Perahu “Mahkota Barokah” dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat

Di desa Growong Lor Juwana ada beberapa jenis usaha, salah satunya adalah usaha kipas perahu “Mahkota Barokah” yang dikelola oleh Bapak Yari Hadi Santoso. Ada beberapa faktor penghambat usaha yang beliau jalankan, berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut :

#### a. Faktor Internal

##### 1) Modal

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan.<sup>35</sup> Jadi, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan yang biasanya berupa sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan usaha.

---

<sup>34</sup> Wiwiek Rabiatal, Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas, Universitas Jenderal Soedirman, 2013, 8 jp.unsoed.ac.id diakses pada Sabtu, 1 oktober 2022 pukul 19.30 WIB

<sup>35</sup> Pradono Tri Pamungkas, *Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan Promosi terhadap Pemberdayaan UMKM* (Studi Kasus pada Pemilik Usaha di Sekitar Pasar Babadan, Unggaran) diakses pada 2 oktober 2022, pukul 22.00 WIB.

<http://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/download/231/227>



Sesuai dengan hasil wawancara bahwa modal yang digunakan dalam menjalankan usaha adalah modal milik pribadi, hal tersebut menjadi salah satu penghambat yang mempengaruhi jalannya usaha yang dijalankan. Untuk mendapatkan modal yang cukup hal yang perlu dilakukan adalah dengan mencari suntikan dana yang dapat dilakukan dengan mencari pinjaman dari bank, mencari investor untuk menanamkan modalnya atau dapat meminjam uang kepada saudara.

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup dan terbuka.<sup>36</sup>

Dari data yang diperoleh, peneliti dapat menyimpulkan bahwa dana yang dipakai dalam menjalankan usaha kipas perahu “Mahkota Barokah” adalah dana pribadi. Untuk mensiasati agar tidak terjadi kekurangan modal dalam menjalankan usaha tersebut maka pengelola usaha kipas perahu “Mahkota Barokah” mencari suntikan dana dengan mencari pinjaman bank, mencari investor untuk menanamkan modalnya atau dapat meminjam uang kepada saudara.

## 2) Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia adalah orang-orang yang ada dalam organisasi yang memberikan sumbangan pemikiran dan melakukan berbagai jenis pekerjaan dalam mencapai tujuan organisasi. Sumbangan yang dimaksud adalah pemikiran dan pekerjaan yang mereka lakukan di berbagai kegiatan dalam perusahaan. Dalam pengertian sumber daya manusia, yang diliput bukanlah terbatas kepada tenaga ahli, tenaga pendidikan ataupun tenaga yang berpengalaman saja tetapi semua

---

<sup>36</sup> Kasmir, kewirausahaan (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2014), 95.

tenaga kerja yang digunakan perusahaan untuk mewujudkan tujuan-tujuannya.<sup>37</sup>

Dengan pengembangan keterampilan secara berkala, karyawan diharapkan mampu memiliki berbagai keterampilan yang memadai untuk membantu berkembangnya sebuah usaha dari segi produktivitas sehingga produksi dapat optimal.

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa SDM menjadi peran yang penting dalam mencapai tujuan suatu perusahaan, untuk mengoptimalkan produktivitas karyawan diharapkan mampu memiliki keterampilan yang memadai guna menunjang berkembangnya usaha.

### 3) Jaringan Usaha

Memiliki jaringan usaha yang baik dan sehat akan lebih mudah dalam menawarkan produk yang dijual dengan calon konsumen. Setrategi pemasaran yang kurang baik dapat menghambat jalannya suatu usaha yang sedang dijalankan, setrategi yang digunakan dengan menawarkan produk metode mulut ke mulut akan lebih mempengaruhi daya minat konsumen, karena konsumen menerima informasi dan penjelasan langsung mengenai produk yang ditawarkan.<sup>38</sup>

Untuk memaksimalkan barang produksi, pengelola usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" melakukan penawaran langsung terhadap calon konsumen dengan membawa sampel barang yang diproduksi.

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa solusi mengenai permasalahan jaringan usaha adalah

---

<sup>37</sup> Sadono Sukirno, Pengantar Bisnis, (Jakarta: Prenada Media Group, 2006), 172

<sup>38</sup> Wiwiek Rabiatal, Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas, Universitas Jenderal Soedirman, 2013, 8 jp.unsoed.ac.id diakses pada Sabtu, 2 oktober 2022 pukul 22.30 WIB

dengan cara menawarkan produk mulut ke mulut dan juga membawa sampel produk serta menjelaskan kelebihan dan keunggulan produk.

b. Faktor Eksternal

1) Terbatasnya Sarana Prasarana

Berhubung sarana prasarana kurang memadai, maka dari itu dari pihak kami lebih memilih menyuplai barang produksi dengan maksud tidak ada konsumen yang dikecewakan karena faktor lamanya produksi.

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa usaha kipas perahu melakukan persediaan barang produksi untuk menghindari permintaan konsumen yang menumpuk.

2) Iklim Usaha

Produk yang dihasilkan setelah memasuki pasar akan bersaing dengan produk-produk yang lain, baik sebagai produk barang primer maupun sekunder.<sup>39</sup>

Sebagai pemilik sekaligus pengelola hal untuk menarik konsumen ialah dengan cara mengutamakan atau memberi pelayanan yang terbaik kepada setiap konsumen, agar nantinya para konsumen dapat datang kembali untuk membeli produk dari "Mahkota Barokah".

Dari data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa pengelola usaha kipas perahu lebih mengutamakan pelayanan yang terbaik terhadap konsumen, agar nantinya konsumen merasa nyaman dan diharapkan konsumen datang kembali untuk membeli produk dari "Mahkota Barokah".

---

<sup>39</sup> Wiwiek Rabiatul, Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas, Universitas Jenderal Soedirman, 2013, 8 jp.unsoed.ac.id diakses pada Sabtu, 2 oktober 2022 pukul 00.00 WIB

**Tabel 4.4**  
**Strategi, hambatan dan langkah-langkah**

Strategi	Hambatan-hambatan	Langkah-langkah
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membangun brand yang kuat</li> <li>• Ciptakan inovasi berkala</li> <li>• Memperluas jaringan bisnis dan usaha</li> <li>• Evaluasi</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Faktor Internal                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal milik pribadi</li> <li>• SDM terbatas</li> <li>• Jaringan usaha kurang luas</li> </ul> </li> <li>2) Faktor Eksternal                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terbatasnya sarana prasarana</li> <li>• Iklim usaha</li> </ul> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Faktor Internal                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal (suntikan dana bank, investor, dan pinjaman dari saudara)</li> <li>• SDM terbatas (mengadakan program pengembangan keterampilan)</li> <li>• Jaringan usaha (melakukan penawaran langsung terhadap konsumen dengan membawa sampel)</li> </ul> </li> <li>2) Faktor Eksternal                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terbatasnya sarana prasarana (menyuplai barang sebelum terjadi permintaan konsumen)</li> </ul> </li> </ol>

		<ul style="list-style-type: none"><li>• Iklim usaha (pelayanan terbaik terharap konsumen)</li></ul>
--	--	---

