

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Desa Langgar Dalem

a. Tipologi Desa

1) Kondisi Desa

Desa Langgar Dalem adalah salah satu desa yang berada pada wilayah Kecamatan Kota Kabupaten Kudus. Langgar Dalem merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Kota yang padat penduduknya. Berbicara mengenai masyarakat yang tinggal di perkotaan, dalam hal berinteraksi mereka lebih mementingkan sifat tidak saling kenal mengenal. Masyarakat perkotaan yaitu masyarakat yang bersifat pecah memecah atau biasa disebut heterogen dalam menjalani hidup. Pada masyarakat perkotaan ini telah menganut suatu era yang disebut sebagai era globalisasi sehingga menyebabkan masyarakat sering kali pada umumnya suatu sifat individual yaitu kurangnya rasa sosialisasi antara yang satu dengan yang lain.

Mengenai Desa Langgar Dalem ini sedang masa perbaikan baik itu dari segi pendidikan maupun lingkungannya. Desa Langgar Dalem itu termasuk desa yang tidak terlalu besar yang tempatnya berdekatan dengan Menara Kudus. Dalam segi pendidikannya, Desa Langgar Dalem bisa dibilang maju dengan adanya PAUD Nawa Kartika, TK Nawa Kartika, SD NU Nawa Kartika, MI TBS, SMP NU Nawa Kartika, dan Pondok Pesantren. Dalam pendidikan ini merupakan jenjang pendidikan agama yang bertempat di Desa Langgar Dalem. Dalam segi lingkungannya, di Desa Langgar Dalem ini bisa terbilang bersih karena rata-rata sampahnya ada yang buang sendiri yaitu petugas sampah dan harus bayar perbulannya. Langkah ini terbilang efektif karena bisa meminimalisir terjadinya pembuangan sampah di sungai.¹

¹ Wawancara dengan Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus pada tanggal 21 Desember 2022

Sampah merupakan permasalahan yang terjadi di desa. Permasalahan yang terjadi karena rata-rata masyarakat membuang sampah di sungai sehingga mengakibatkan aliran sungai mampet dan menimbulkan banjir. Di Desa Langgar Dalem banyak masyarakatnya yang lebih memilih untuk membayar iuran perbulannya buat tukang sampah daripada bingung dalam pembuangan sampah. Dengan pembuangan sampah yang tidak sembarangan di Desa Langgar Dalem tidak terjadi banjir dan para warga merasa aman.

Disisi lain dalam hal pembangunan di Desa Langgar Dalem banyak bangunan tinggi yaitu bangunan sekolah maupun pondok pesantren. Desa Langgar Dalem termasuk dalam desa yang padat penduduknya padahal luas desa termasuk kecil. Dari pondok pesantren rata-rata dari luar kota dan ada yang dari luar jawa. Para siswa tertarik untuk menempuh pendidikan pondok di Desa Langgar Dalem dan jauh dari orang tuanya. Dari pondok pesantren ke sekolah jaraknya dekat, sehingga banyak siswa yang jalan kaki sama-sama.

2) Karakteristik Desa

Desa Langgar Dalem memiliki beberapa karakteristik yaitu:

1. Rata-rata masyarakat yang tinggal di Desa Langgar Dalem beragama islam.
2. Di Desa Langgar Dalem banyak berdiri pondok pesantren, ada banyak pondok pesantren putra dan putri. Tidak hanya pondok pesantren yang ada di Desa Langgar Dalem, para tokoh Ulama' juga banyak yang tinggal di Desa Langgar Dalem seperti Alm KH. Ma'ruf Irsyad yang sudah lama meninggal. Selain itu yang masih hidup yaitu KH. Saifuddin Luthfi atau yang sering disapa mbah Ipud. Mbah Ipud ini dikenal sebagai ulama' yang cerdas dan beliau sering berceramah di Menara Kudus.
3. Dari banyaknya pondok pesantren dan para Ulama' di Desa Langgar Dalem cukup terkenal dengan keagamaannya dan disisi lain juga Desa Langgar Dalem dekat dengan Menara Kudus.

3) Visi dan Misi Desa Langgar Dalem

1. Visi

“Terwujudnya Desa Langgar Dalem yang unggul, kondusif, bersih, dan sehat.

2. Misi

Menyelenggarakan pembangunan fisik maupun non fisik yang berorientasi pada masyarakat yang berwibawa, kondusif, bersih, dan sehat.²

b. Letak Geografis

Letak Desa Langgar Dalem berada di sebelah timur Masjid Menara Kudus. kondisi geografis sebagai berikut:

1. Ketinggian tanah dari permukaan sekitar 20 m
2. Banyak curah hujan sekitar 9.685 mm/th
3. Topografi termasuk tinggi
4. Suhu udara rata-rata 23-27 Derajat C

Batas wilayah adalah sebagai berikut:

1. Wilayah Barat: Desa Kauman dan Kelurahan Kerjasan.
2. Wilayah Timur: Desa Demaan
3. Wilayah Selatan: Desa Demangan
4. Wilayah Utara: Kelurahan Kajeksan

1. Kondisi Sosial

a. Profil Desa Langgar Dalem Kecamatan Kota Kabupaten Kudus

1) Sejarah Desa

Desa Langgar Dalem secara geografis terletak di sebelah barat Sungai Gelis dimana termasuk dalam wilayah Kudus Kulon. Kalimat Kudus Kulon ini hanya sekedar ungkapan. Berawal dari ungkapan tersebut karena Kudus Kulon sendiri berada pada barat Sungai Gelis. Nama Desa Langgar Dalem sendiri awalnya adalah sebuah kampung tempat tinggal Sunan Kudus. Dalem dalam bahasa jawa berarti rumah (tempat kediaman). Sedangkan Langgar berarti tempat untuk beribadah orang islam, sehingga langgar dalem berarti langgar yang berada dekat dengan dalemnya Sunan Kudus. Nama

² “Sejarah Desa Langgar Dalem”. Diakses pada tanggal 28 Februari 2023. <http://desa-langgardalem.kuduskab.go.id>

Langgar Dalem tersebut diberi nama Masjid Langgar Dalem sebagai tempat tinggalnya Sunan Kudus. Desa Langgar Dalem merupakan desa yang tidak terlalu luas wilayahnya.

Dalam cakupan wilayah Desa Langgar Dalem hanya sekitar 19.370 Ha yang didalamnya terdiri dari 8 dukuh yaitu Jagalan, Langgar Dalem, Kalinyamatan, Kaujon, Nanggungan Kidul, Nanggungan Lor, Balai Tengahan dan Puspitan. Keunikannya setiap dukuh itu terdapat 1 masjid. Syech Ja'far Shodiq atau yang sering dikenal Sunan Kudus bertempat tinggal di Desa Langgar Dalem dan juga menyebarkan agama islam, sehingga tidak heran juga terdapat beberapa pondok pesantren yang sudah ada sejak zaman penjajahan Belanda. Kehadiran dari Sunan Kudus dan kultur perkembangan para santri di Desa Langgar Dalem ini menjadi nsuatu sejarah terciptanya nama Desa Langgar Dalem. Kepribadian para warganya yang ramah dimulai dengan kultur santri pondok yang menjadikan suasana yang agamis. Potensi Desa Langgar Dalem dengan menjaga dan mempertahankan kearifan lokal dengan sejarah Desa Langgar Dalem yang agamis yang dimulai dengan kehadiran Sunan Kudus dan adanya pondok pesantren menjadikan desa ini mebnjadi desa yang agamis dan nyantri.

2) **Profil Masyarakat**

Para warga Desa Langgar Dalem rata-rata adalah orang pribumi jawa. Mereka hidup secara berkelompok berdasarkan wilayah dengan membangun masjid terlebih dahulu. Sekarang ada juga pendatang baru yang dari luar yang tinggal di Desa Langgar Dalem. Mereka ada yang hidup menetap dan ada yang hanya tinggal mengontrak rumah karena hanya perantauan. rata-rata masyarakat Desa Langgar Dalem beragama islam dan ada juga yang beragama konghucu yang terbukti adanya Klenteng (*Hok Ling Bio*). Rata-rata mata pencaharian masyarakat Desa Langgar Dalem berdagang (dagang dengan partai yang besar) dan wiraswasta dengan usaha konveksi. pada zaman dahulu para warga Desa

Langgar Dalem bermata pencaharian sebagai pembatik.

3) **Daftar UKM dan Produk**

Berikut ini macam-macam UKM beserta produknya yaitu:

1. UKM kerajinan ibu PKK
2. UKM batik tulis tangan
3. UKM sentra tas
4. Produk UKM desa ukiran kayu jati
5. Produk UKM tas wanita menawan
6. Produk UKM kerajinan tangan unik

2. **REX Kudus**

a. **Sejarah**

Ekspedisi PT Royal Express Indonesia (REX) memfokuskan kinerja layanannya sebagai perusahaan jasa pengiriman dokumen dan paket melalui transportasi udara, laut, dan darat dengan pengiriman tujuannya lokal Indonesia atau bisa disebut seluruh wilayah Indonesia dan internasional. Ekspedisi PT Royal Express Indonesia (REX) selalu memberikan jasa dan pelayanan yang terbaik dan selalu bekerja keras kepada para pelanggannya. Dengan performa terbaik ini ekspedisi PT Royal Express Indonesia (REX) telah memperoleh beberapa penghargaan sebagai Agen Utama dan terbaik dari banyak perusahaan terkemuka di Indonesia. Bagi ekspedisi PT Royal Express Indonesia merupakan suatu kebanggaan karena ekspedisi ini menjadi sebuah perusahaan ekspedisi yang bersertifikat dan juga terdaftar. Disisi lain juga selain bergerak untuk menyediakan jasa yang efisien, penetapan harga pengiriman juga menjadi perhatian dalam ekspedisi yang bergerak dalam bidang jasa. Oleh karena itu PT Royal Express Indonesia (REX) ini menawarkan harga kepada pelanggannya dalam pengiriman yang cukup terjangkau.

PT Royal Express (REX) memiliki komitmen yang kuat. Dengan komitmennya yang kuat dan didukung dengan banyaknya penghargaan yang diperoleh, ekspedisi ini berkembang pesat dengan memiliki 70 an anak cabang yang tersebar seluruh Indonesia.

REX Kudus sendiri berdiri pada tanggal 14 November 2016 sebagai cabang agen otonom yang memegang dan menguasai bidang jasa pengiriman di wilayah kudus. Pada tahun berikutnya tepatnya pada bulan Januari 2018 REX Kudus ini dipercaya untuk memegang wilayah kudus dan jepara sebagai wilayah cakupan operasinya.

b. Visi dan Misi REX Kudus

1) Visi :

Selalu menjadi mitra kerja yang jujur dan dipercaya untuk saat ini dan dimasa yang akan datang.

2) Misi :

Memberikan kepuasan dan layanan bernilai tambah kepada pelanggan dengan membangun jaringan yang kuat, didukung oleh teknologi yang mengikuti perkembangan zaman. Ada juga budaya perusahaan sebagai berikut :

- 1) Selalu mencari tahu apa yang dibutuhkan pelanggan.
- 2) Selalu jujur, disiplin dan ada rasa bertanggung jawab dalam bekerja
- 3) Selalu bekerja keras, berkomitmen dalam bertindak dan tidak mudah menyerah.

c. Sumber Daya Perusahaan

1) Wings

Dalam pelayanan utamanya kami nmemenuhi kebutuhan pelanggan secara eksklusif, kami selalu memberikan penerbangan yang terbaik dan terpercaya. Dalam penerbangan ini dimulai dari hubungan yang baik dengan jasa penerbangan-penerbangan yang dikenal baik yang ada di seluruh Indonesia dan internasional.

2) Wheels

Dalam transportasinya PT Royal Express Indonesia (REX) menggunakan kendaraan yang terpelihara dengan baik dan memiliki pengemudi yang sudah terlatih dengan baik dan dapat dipercaya dalam pengiriman jasa paket. Faktor keselamatan merupakan prioritas utama dan kami berusaha sebaik dan seoptimal mungkin untuk menjaga paket dalam keadaan baik.

3) Sails

Dalam pengiriman jalur laut merupakan pilihan yang ditawarkan dalam jasa pengiriman paket di PT Royal Express Indonesia (REX). Ekspedisi ini berusaha untuk mengurangi resiko dalam mendapatkan hasil yang terbaik dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan.

d. Struktur Organisasi

Di dalam struktur organisasi ini memiliki fungsi dalam kinerja dalam suatu perusahaan supaya lebih terarah. Struktur organisasi ini akan diketahui wewenang dan tanggung jawab yang dimiliki para karyawan dalam bekerja dan menjalankan tugas masing-masing. Struktur organisasi dari PT Royal Express (REX) sebagai berikut :

1. Presiden Komisaris : Frans Limasnax
2. Komisaris : Rudy Halimihardja
3. Presiden Direktur : Arnold Jaguar Limasnax
4. Direktur : Sahdan Panjaitan

Adapun untuk struktur organisasi REX Kudus yaitu sebagai berikut :

1. Kepala Cabang : Andy Murianto
2. Accounting : Nur Hayati
3. Operasional : Surya Rizky Ananta

Berikut tugas dari struktur organisasi dari REX Kudus :

1. Pimpinan/Kepala Cabang
Tugasnya bertanggung jawab semua dalam pengawasan, pengendalian, serta memberikan suatu nasihat terhadap para karyawannya dan perusahaan.
2. Administrasi Accounting
Tugasnya menangani hal-hal yang berkaitan dengan keadministrasian keuangan dan dalam hal surat menyurat seperti dalam pencatatan pengiriman yang keluar dan masuk.
3. Operasional
Tugasnya menangani hal-hal yang bersifat operasional seperti dalam pengantaran paket dan pemindahan paket.

B. Deskripsi Data Penelitian

Pada deskripsi data penelitian berisikan hasil wawancara dengan Kepala cabang REX Kudus dan pemilik usaha madu yang keduanya adalah pasangan suami istri.

1. Bentuk Wirausaha di Desa Langgar Dalem

Di Desa Langgar Dalem ini banyak yang lebih memilih untuk menjadi wirausaha dibandingkan kerja di pabrik. Beraneka macam wirausaha yang ditekuni oleh para warga Desa Langgar Dalem. Wirausahanya adalah sebagai berikut :

a. REX Kudus yang Dikepalai Oleh Bapak Andy

Nama lengkap beliau Andy Murianto. Nama panggilan beliau Andy, bisa kalau disingkat menjadi AM (Andy Murianto). Beliau asli dari Kudus. Bapak Andy Murianto lahir dari Ayah yang bernama Sudarmono dan Ibu yang bernama Suyatmi. Beliau anak ke-2 dari 3 bersaudara. Pada awalnya dibesarkan dari keluarga sederhana. Kesederhanaan ini yang menyebabkan Bapak Andy Murianto ini mau berusaha untuk menjadi sukses. Padahal beliau tinggal di sebuah desa yang jauh dari perkotaan. Ayah dari Andy Murianto memiliki sifat yang penyabar dan suka mencari hal yang baru. Ibu beliau memiliki sifat penyayang dan memiliki hati yang tulus untuk mendidik anaknya dan menuntun anaknya untuk meraih kesuksesan. Dari situlah Bapak Andy Murianto berusaha membanggakan kedua orang tua bahwa kelak nanti akan meraih kesuksesan yang diinginkan dari kedua orang tuanya.

Riwayat pendidikan dari Bapak Andy Murianto dimulai dari SD, pertama beliau sekolah di SD negeri yang ada di Jekulo. Kemudian Bapak Andy Murianto lulus dan melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama (SMP). Beliau masuk ke SMP 2 Jekulo. Karena pada awalnya Bapak Andy Murianto ini tinggal di Jekulo bersama bapak ibunya. Setelah jenjang SMP lulus, Bapak Andy Murianto melanjutkan sekolah ke jenjang Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Bapak Andy Murianto pada awalnya mendaftar ke SMK negeri di Pati. Setelah menunggu pengumuman malah tidak diterima di SMK negeri Pati tersebut. Setelah itu Bapak Andy Murianto sempat putus asa, kemudian kakaknya yang sudah lulus sekolah memotivasi adiknya tersebut. Akhirnya Bapak Andy Murianto masuk ke SMK Wisudha Karya.

Kakaknya yang menganjurkan Bapak Andy Murianto untuk melanjutkan sekolah ke situ karena setelah diterima ke SMK negeri pati beliau tidak ingin melanjutkan sekolah lagi. Setelah lulus Bapak Andy Murianto sempat bekerja merantau di Jakarta. Tak berselang lama beliau kembali lagi ke Kudus dan mencari kerja di Kudus. Setelah diterima kerja Bapak Andy Murianto menikah pada tahun 2005. Setelah mempunyai anak malah Bapak Andy Murianto ingin melanjutkan pendidikan ke jenjang selanjutnya. Keinginan tersebut terwujud setelah menikah Bapak Andy Murianto melanjutkan ke STAIN KUDUS yang sekarang menjadi IAIN KUDUS dan sekarang sudah wisuda dan diberi gelar sarjana. Beliau mengakhiri pendidikan di STAIN dengan waktu 7 tahun karena sambil kerja.³

Bapak Andy Murianto mempunyai filsafat **“Urip Iku Sak Dermo Nglakoni”** dari pengalaman dari bapak dan ibunya karena mereka hidup seperti air mengalir tidak usah kaya yang penting kecukupan. Beliau juga sering membantu tetangganya yang lagi kesusahan. Tetangganya juga menyambut baik apa yang dilakukan oleh Bapak Andy Murianto. Beliau juga sering membantu keluarga-keluarganya juga yang lagi kesusahan. Filsafat itu diterapkan sampai sekarang dengan hidup seperti air mengalir tidak usah dibuat susah.

Berbicara tentang filsafat **“Urip Iku Sak Dermo Nglakoni”** oleh Bapak Andy Murianto beliau sangat membuat seseorang bisa termotivasi dalam kehidupannya. Dalam kehidupan sehari-harinya Bapak Andy Murianto hidup dengan sederhana dan tidak terlalu mewah karena di dunia ini hanya sementara. Dalam menjalani hidup Bapak Andy Murianto mencari nafkah untuk keluarga dan merasa kecukupan karena cukup berarti bersyukur atas nikmat yang diberikan oleh Allah SWT.

Hubungan dengan tetangga yang terjalin baik membuat Bapak Andy Murianto dihormati di tempat

³ Wawancara dengan Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus pada tanggal 21 Desember 2022. Transkrip Wawancara 1

tinggalnya. Apabila Bapak Andy Murianto sedang mengalami kesusahan, tetangganya balik membantu beliau. Karena hidup di lingkungan desa harus saling membantu karena kita termasuk makhluk sosial atau tidak bisa hidup sendiri dan selalu butuh bantuan orang lain.

Dari kehidupan masa kecilnya Bapak Andy Murianto diajarkan urip sak dermo nglakoni oleh kedua orang tua dan sampai sekarang Bapak Andy Murianto masih menganut filsafat tersebut dan akan diterapkan sesuai kemampuannya dan selalu bersyukur kepada Allah. Pada lingkungan kerja juga Bapak Andy Murianto ini terkenal dengan kebaikannya dan saling membantu satu sama lain. Beliau mengajarkan urip sak dermo nglakoni kepada orang lain dan orang tersebut bisa termotivasi. Orang tersebut bisa menerapkan urip sak dermo nglakoni yang diajarkan oleh Bapak Andy Murianto.

Beliau pernah memiliki usaha dan usaha itu tidak berjalan sesuai yang diinginkan atau bisa dikatakan bangkrut. Dalam usahanya itu, Bapak Andy Murianto memulai usaha sampai bangkrut 5 kali. Dari pengalaman itu Bapak Andy Murianto ini tidak pantang menyerah dan alhasil sekarang sukses dalam menjalankan usahanya dan ditekuni sampai sekarang. Beliau mengajarkan bahwa dalam menjalankan usaha perlu adanya adaptasi dan dalam usaha itu tidak langsung berjalan apa yang kita inginkan. Ada juga hambatan yang dialami dari menjalankan usaha itu. Dari hambatan itu Bapak Andy Murianto mengajarkan kesuksesan dan berhasil bangkit dari keterpurukan. Bapak Andy Murianto tinggal di Desa Langgar Dalem RT 04 RW 01. Keluarga Bapak Andy Murianto tinggal di sebuah desa dengan rumah yang sederhana. Rumahnya tampak indah pada ruang tamu karena beliau mendesain sendiri warna dan hiasannya. Bapak Andy Murianto ini orang yang sederhana.

Pada saat ini Bapak Andy Murianto membuka kantor cabang PT Royal Express Indonesia. Di Kudus ini hanya satu kantor cabang dan itu miliknya Bapak Andy Murianto. Pekerjaan Bapak Andy Murianto ini dalam bidang paket dalam negeri yang mencakup beberapa wilayah seperti Kota Kudus dan Kota Jepara. Kalau

pengiriman luar negeri mencakup dari semua negara. setiap hari ada pengiriman di Kota Kudus dan Kota Jepara. Disamping pengiriman di dalam negeri, di Kota Jepara banyak perusahaan yang bekerja sama dengan pengiriman paket yang dimiliki Bapak Andy Murianto ini. Salah satunya pengiriman kayu ke luar negeri atau bisa dikatakan ekspor kayu. Paling banyak pengiriman luar negeri atau ekspor di daerah Jepara karena banyak mengirim kayu yang dibuat meja, kursi, dan lemari. Pengiriman dalam negeri dan pengiriman luar negeri lebih ada hasilnya yang pengiriman luar negeri. Karena pengiriman luar negeri ongkos kirimnya yang lebih banyak dibandingkan pengiriman dalam negeri.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus menuturkan bahwa

“REX Kudus memfokuskan layanannya sebagai perusahaan jasa pengiriman dokumen dan paket melalui transportasi udara, laut, dan darat dengan tujuan domestik dan internasional. REX Kudus didirikan pada tanggal 14 November 2016.”⁴

Asalnya memiliki keinginan usaha dan setelah itu bergabung ke REX Kudus sebagai cabang agen otonom. ide untuk mendirikan usaha REX kudus ini berasal dari kita suami istri yang keluar dari perusahaan sebelumnya dan ingin mendirikan usaha dengan memiliki pengalaman sebelumnya. Usaha REX ini bisa memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Untuk perbulannya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang dipotong dengan biaya operasional. Usaha REX Kudus ini bisa menjadi solusi bagi masyarakat dalam pengiriman paket. REX Kudus ini bisa menjadikan solusi dalam pengiriman paket, Karena selain pengirimannya yang cepat, disisi lain harganya juga terjangkau. Kegiatan promosi ini bisa meningkatkan ekonomi di dalam REX Kudus. Kegiatan promosi ini bisa lebih mengenalkan khususnya di Kudus, sehingga dapat meningkatkan ekonomi di REX Kudus. REX kudus

⁴ Wawancara dengan Bapak Andy Murianto selaku pwwilik usaha REX Kudus pada tanggal 21 Desember 2022. Transkrip Wawancara 1

sebagai cabang agen otonom dipercaya untuk memegang wilayah Kudus dan Jepara sebagai cakupan wilayah operasinya.

Menurut Ibu Sumiyati selaku pengirim paket di REX Kudus mengatakan bahwa

“Dengan adanya REX Kudus Ini yang bertempat di Langgar Dalem cukup membuat mudah karena aksesnya yang dekat. Untuk harga pengiriman pabet per kilonya cukup terjangkau. hambatan dalam pengirimannya tidak ada dan aman-aman saja. Dalam pengiriman paket minimal 1 kg. Untuk pengirimannya kan tergantung wilayahnya dan di Rex Kudus ini termasuk cepat.”⁵

b. Usaha Penjualan Madu di Desa Langgar Dalem

Usaha madu adalah suatu usaha yang bergerak pada kegiatan jual beli madu. Dalam kegiatan ini hanya menjual madu dan tidak memproduksi sendiri. Dalam memulai usaha madu pada bulan Agustus tahun 2022. Dalam kegiatan jual beli ini termasuk banyak peminatnya, tetapi tidak setiap hari ada yang membeli. Usaha madu ini terbilang masih baru. dan masih membutuhkan konsumen tetap yang banyak lagi. Dalam usaha madu ini bermodalkan tidak terlalu besar atau sama dengan pertengahan (tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar). Usaha madu ini bisa menyetok madu dari produsen terlebih dahulu dan bisa menunggu pesanan yang dari konsumen terlebih dahulu. Ada manfaat yang didapatkan masyarakat, salah satunya mengenai tempat yang dekat dalam membeli madu dan tidak usah membeli madu yang tempatnya jauh. Madu yang dijual merupakan madu asli tanpa campuran. Usaha madu ini untuk menambah penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Menurut Ibu Nurhayati selaku pemilik usaha madu mengatakan bahwa

“Ide untuk mendirikan usaha madu ini berawal dari pemiliknnya sariawan dan kemudian sembuh karena diolesi madu, dari situ timbul lah

⁵ Wawancara dengan Ibu Sumiyati selaku pengirim paket di REX Kudus pada tanggal 27 Desember 2022. Transkrip Wawancara 4

untuk menjual madu karena khasiatnya. Sebetulnya usaha madu ini untuk menambah penghasilan saja dan keuntungannya juga lumayan. Dalam begiatan jual beli ini pasti tidak selalu ramai, terkadang bisa ramai dan terkadang juga bisa sepi.”⁶

Dalam penjualan madu ini dijual kepada orang terdekat saya, diposting pada status WA dan menjual ke tetangga. Keluarga merespon dengan baik. Disamping bisa dijual, madu ini juga bisa dikonsumsi sendiri. Madu yang dijual benar-benar asli dan khasiatnya banyak.

Menurut Bapak Nur Ridwan selaku warga Desa Langgar Dalem mengatakan bahwa

“Harga dari madu ini standart dan madu ini asli tanpa campuran. Khasiat madu yang asli bisa menyembuhkan sariawan dan panas dalam. Usaha madu di desa Langgar Dalem bisa menjadi solusi. Karena, membeli madunya sangat dekat tempatnya tidak usah membeli ke tempat yang jauh. Dalam pembelian bisa beli yang kecil, karena bisa ecer dan juga bisa membeli yang 1 kg.”⁷

c. Usaha Koveksi di Desa Langgar Dalem

Pada Desa Langgar Dalem ini adalah desa yang lahan tanahnya tidak begitu luas atau bisa dikatakan pada desa tersebut sempit. Pada daerah sekitar menara saja juga tergolong daerah yang sempit dan hanya bisa dilewati oleh satu motor saja sedangkan mobil tidak bisa masuk melewati gang dan jalan tersebut. Salah satu bidang yang bisa mengangkat perekonomian yaitu usaha konveksi baju. Banyak para pemegang usaha atau usahawan yang mencoba peruntungannya dalam usaha konveksi baju dan celana.

Menurut Bapak Nur Ridwan selaku warga Desa Langgar Dalem mengatakan bahwa

“Ada juga konveksi tas yang banyak orderan dari luar kota mas. Dalam usaha di Desa

⁶ Wawancara dengan Ibu Nurhayati selaku pemilik usaha madu pada tanggal 21 Desember 2022. Transkrip Wawancara 2

⁷ Wawancara dengan Bapak Nur Ridwan selaku warga Desa Langgar Dalem pada tanggal 25 Desember 2022. Transkrip Wawancara 3

Langgar Dalem ini tidak hanya konveksi baju kecil kecilan saja, tetapi ada yang sudah menjadi CV artinya sudah resmi dan harus membayar pajak. Harga dari produknya juga bervariasi mulai dari yang murah dan mahal tergantung dengan kualitas dari barang atau produk tersebut.⁸

Di sekitar daerah Menara Kudus banyak yang mendirikan usaha seperti toko dan warung makan karena banyaknya yang berziarah ke makam Sunan Kudus. Banyak para warga yang mendirikan usaha untuk menambah penghasilan setiap harinya. Di Desa Langgar Dalem juga ada yang memiliki usaha pembuatan tas yang akan di ekspor ke luar negeri. Pembuatannya itu agak rumit dan membutuhkan waktu yang agak lama dimulai dari bahannya dan desain dari tas tersebut. Tidak hanya membuat tas saja, tetapi juga membuat buku rapor.

Usaha konveksi celana ini berada di Desa Langgar Dalem RT 02 RW 02, Kecamatan Kota, Kabupaten Kudus. Tempat usaha ini berada di tempat yang tidak jauh dari perkotaan atau berada di dekat jalan raya tidak berada di pelosok, mudah untuk dijangkau dan tempatnya tidak terlalu besar. Lahan parkirnya bisa untuk kendaraan roda empat dan roda dua atau bisa dikatakan lahannya luas. Pemilik usaha konveksi celana memulai usaha pada tahun 2019 dan bertahan sampai sekarang. Usaha konveksi itu bermula ketika salah satu temannya mengajak kerja sama untuk mendirikan usaha. Kemudian pemilik usaha bekerja sama dengan temannya untuk memulai bisnis konveksi celana. Dalam pembuatan celana pemilik dan temannya memperkerjakan dua orang penjahit untuk membuat celana. Pada awalnya pemilik usaha dan temannya membuat celana pendek kolor dan celana panjang chinos. Mereka berdua memotong kain sendiri dan kemudian para penjahit tadi yang menjahit kain tadi menjadi celana. Dalam hal keuntungan mereka membagi dua keuntungan dengan rata.

Pemilik usaha dengan temannya pada awalnya mengumpulkan modal terlebih dahulu dengan menjadi

⁸ Wawancara dengan Bapak Nur Ridwan selaku warga Desa Langgar Dalem pada tanggal 25 Desember 2022. Transkrip Wawancara 3

pegawai pabrik dahulu dengan gaji sebulan disisihkan sedikit demi sedikit untuk membuat usaha konveksi celana. Mereka mendirikan bisnis konveksi celana dengan modal sendiri-sendiri dari gajinya sebagai buruh pabrik. Mereka berdua mempunyai semangat untuk memulai bisnis walaupun risikonya yang besar. Dalam berbisnis juga mereka menerapkan sifat jujur dan bertanggung jawab seperti yang diajarkan oleh Rasulullah.

Di Desa Langgar Dalem jarang yang berbisnis konveksi celana dan mayoritas keseharian dari masyarakat yaitu pedagang karena letaknya yang dekat dengan perkotaan dan tempat wisata religi Menara Kudus. Pemilik usaha dan temannya sekarang merupakan konveksi yang memproduksi celana dengan produksi banyak dan kualitas biasa saja sampai menengah, dikarenakan target pasarnya merupakan masyarakat kelas menengah ke bawah.

Dalam persaingan bisnis konveksi celana di Desa Langgar Dalem hampir dikatakan jarang yang berbisnis konveksi celana. Kebanyakan dari masyarakat lebih memilih berdagang seperti membuka warung makan dan toko kelontong. Dalam berbisnis konveksi di Desa Langgar Dalem hanya sedikit dan produknya berbeda semua sehingga persaingannya tidak terlalu ketat antar pebisnis konveksi.

Konveksi celana di Desa Langgar Dalem adalah sebuah keuntungan karena pesaing bisnis yang tidak terlalu banyak. Berbeda dengan pedagang yang malah pesaingnya lebih banyak daripada konveksi celana. Keuntungan yang lumayan membuat konveksi celana dapat bertahan sampai sekarang. Dalam hal pesaing konveksi celana lebih banyak yang dari luar seperti Desa Kaliwungu dan Kabupaten Jepara. Produksinya yang banyak karena pelanggan yang memesan produk tersebut juga banyak. Para pelanggan memilih produk yang terjangkau dan bahan yang lumayan dan tidak terlalu jelek. Para pengusaha konveksi ini bersaing dengan harga dan bahan.

Dalam menjalankan bisnis pertama kali cara pemasarannya yaitu menjual melalui grup FB dan menawarkan ke penjual toko dengan harga jual di bawah

pasaran. Seiring berjalannya waktu dan perkembangan Marketplace yang semakin berkembang pemasaran celana kolor dan chinos bisa melalui aplikasi Shopee dan para pelanggannya bisa sampai luar pulau. Dalam pemasaran di Shopee lebih terpercaya dalam hal pembayaran sehingga pelanggan juga percaya. Kelemahannya para pelanggan online tidak bisa melihat langsung produk celanya dan hanya bisa melihat melalui gambar dan tidak bisa menyentuh langsung bahan yang dipakai.

Berbeda dengan pelanggan yang langsung survei ke pembuat langsung, bisa menyentuh bahannya, dan berbincang-bincang dengan pemiliknya langsung. Disisi lain ada orang yang bertindak sebagai reseller karena harga belinya yang di bawah pasaran. Jadi para pelanggannya suka dengan produknya karena harganya yang terjangkau dan menjadi pelanggan langganan. Ketika berbisnis secara online seperti di marketplace Shopee risikonya apabila pelanggan tidak menyukai produk tersebut terancam untuk dikembalikan lagi. Pengembalian itu tergantung sellernya apabila menerima pengembaliannya pelanggan tersebut bisa mengembalikannya dan apabila seller tidak mau menerima pengembalian tersebut artinya barang atau produk tersebut tidak bisa dikembalikan. Dalam pengelolaannya para pemilik usaha terjun langsung dan menghitung sendiri dari modal yang dibutuhkan sampai keuntungan yang didapatkan. Kualitas produk juga diperhatikan setiap tahunnya karena kepercayaan dari pelanggan yang paling penting sampai-sampai bisa menjadi langganan.

Peneliti mengambil ketiga usaha tersebut karena usaha ekspedisi paket REX Kudus dan penjual madu belum memasarkan lewat aplikasi facebook dan aplikasi shopee. Sedangkan konveksi sudah dipasarkan melalui aplikasi facebook. Dalam pemasaran tersebut bisa untuk dibandingkan.

2. Strategi Pemberdayaan Wirausaha Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Langgar Dalem

a. REX Kudus

1) Loyalitas Penggunaan Jasa Pengiriman REX Kudus

Pada ekspedisi REX Kudus ada tingginya permintaan masyarakat dalam penggunaan jasa logistik ini. Hal itu juga bisa menjadikan persaingan pada ekspedisi-ekspedisi yang lain juga. Dalam hal itu setiap ekspedisi harus bisa mengembangkan dari pengetahuannya dan kemampuan dari ekspedisi supaya dapat menghadapi persaingan dan juga memenuhi kebutuhan pelanggan yang sudah tinggi terhadap jasa ekspedisi. Dari memberikan pelayanan ini nanti para pelanggan akan bisa menjadi langganan dalam pengiriman paket.

Cara berkomunikasi merupakan cara yang efektif dalam menghasilkan suatu kepercayaan kepada pelanggan. Dalam berkomunikasi yang efektif berguna dalam menarik konsumen untuk meningkatkan rasa pengetahuan dan pemahaman terhadap REX Kudus. Dalam hal ini ada beberapa faktor yang mempengaruhi kepercayaan kepada pelanggan yaitu sebagai berikut :

1. Kecerdasan

Kecerdasan ini merupakan kunci dalam menarik perhatian pelanggan. Dalam hal kemampuan yang dimiliki para penyedia jasa ekspedisi paket dalam mengelola masalah yang terjadi. Kecerdasan termasuk dalam suatu poin yang dapat membangun kepercayaan kepada pelanggan.

2. Pengalaman

Pengalaman ini sama dengan suatu pekerjaan yang dilakukan oleh penyedia jasa ekspedisi paket mengenai bisnisnya dan prestasi yang diraih. Ketika pengalaman yang banyak dalam hal bisnis akan dapat melayani dan memahami apa yang dibutuhkan dan keinginan oleh pelanggan.

3. Kualitas Kerja

Kualitas kerja ini berdasarkan pada hasil kinerja pada penyedia jasa ekspedisi paket. Dari hasil kinerja ini kualitas kerja akan terlihat kepada para pelanggan yang nantinya akan menilai sendiri. Dari kualitas kerja ini akan menghasilkan kepercayaan kepada pelanggan.

Disisi lain ada banyak penyebab rasa tidak kepuasan pelanggan terhadap pelayanan jasa ekspedisi paket. Penyebabnya sebagai berikut :

1. Dalam hal promosi atau iklan terlalu melebihi lebihkan dan tidak sesuai dengan hasil kinerja penyedia jasa ekspedisi paket.
2. Biaya yang diberikan terlalu tinggi dan tidak bisa bersaing dengan ekspedisi paket yang lain.
3. Ketidaksiuaian dalam hal kinerja dengan kenyataan yang ada.
4. Layanan yang diberikan oleh penyedia jasa ekspedisi paket tidak memuaskan.
5. Para personil yang seenaknya sendiri dan tidak melakukan tanggung jawabnya masing-masing.

Dari penyebab tersebut loyalitas lebih ditujukan untuk mengambil kepercayaan dalam menggunakan pelayanan jasa ekspedisi paket yang sudah banyak pesaing pada masa sekarang. Kesimpulannya bahwa loyalitas adalah suatu komitmen yang diberikan oleh pelanggan secara mendalam untuk menjadi langganan atau melakukan pengiriman berulang secara konsisten pada masa yang akan datang, meskipun dari segi situasi dan usaha iklan atau pemasarannya yang nantinya mempunyai potensi untuk menyebabkan perubahan perilaku.

Dalam penyedia jasa ekspedisi paket ini perlu berhati-hati dalam menarik perhatian konsumen yang setiap masanya akan muncul pesaing baru dalam ekspedisi paket yang khususnya dalam pengiriman lokal.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus menuturkan bahwa

“REX Kudus tergolong baru bagi masyarakat Kudus dan sekitarnya,

namun pelanggannya sudah agak banyak dan REX Kudus tidak mengecewakan. Berkinerja baik bagi masyarakat, khususnya bagi pelanggan jasa pengiriman.”⁹

Adanya pelayanan yang berkualitas dalam suatu perusahaan membawa kepuasan bagi pelanggan. Setelah pelanggan puas dengan produk atau jasa yang diterima, pelanggan membandingkan pelayanan yang diberikan. Ketika pelanggan benar-benar puas, mereka membeli lagi dan mendorong orang lain untuk membeli dari tempat yang sama. Oleh karena itu, karena layanan (kepuasan pelanggan) semakin diakui sebagai aspek penting untuk bertahan dan mengungguli persaingan bisnis, perusahaan menjadi lebih sadar akan pentingnya layanan pelanggan yang lebih tinggi melalui kualitas layanan.

2) Hambatan Jasa Pengiriman REX Kudus

Satu hal yang perlu diperhatikan adalah hal terpenting dalam pengiriman ini adalah layanan tercepat. Layanan ini sangat penting karena banyak orang mengirim barang dari jauh. Perkembangan teknologi di era modern saat ini juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kebutuhan masyarakat akan jasa pengiriman barang. Setelah menyepakati barang dan pengiriman uang, barang akan dikirim oleh kurir, karena barang sudah dijual di media online, bukan hanya melalui kontak pribadi.

Jasa pengiriman paket (ekspedisi) memegang peranan yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat. Karena layanan transportasi memungkinkan orang untuk berinteraksi di setiap daerah. Model transportasi ini juga dapat digunakan untuk memindahkan atau mengantarkan orang dari satu tempat ke tempat lain, atau untuk memindahkan barang dari satu tempat ke tempat lain. Dalam hal ini pengangkutan dapat dilakukan melalui darat, laut maupun udara. Tempat dimana pengangkut barang

⁹ Wawancara dengan Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus pada tanggal 21 Desember 2022. Transkrip Wawancara 1

memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kelancaran perpindahan barang dari satu tempat ke tempat lain.

Jasa pengiriman barang sangat erat hubungannya dengan kepuasan pelanggan sebagai pengguna jasa pengiriman. Pelayanan yang diberikan juga mempengaruhi keputusan jasa pengiriman barang. Tingginya biaya dan ketidakfleksibelan transportasi jalan merupakan kendala utama. Oleh karena itu, bisnis harus terus bekerja untuk meningkatkan aktivitas layanan pelanggan mereka sehingga semakin tinggi kualitas layanan yang diberikan, semakin tinggi pula kepuasan konsumen. Jasa pengiriman cepat tanggap terhadap kejadian-kejadian tersebut.

Menanggapi kebutuhan pengiriman dan penerimaan informasi yang terus berkembang seperti pengiriman dan penerimaan dokumen, parcel dan uang, menjanjikan layanan pengiriman yang cepat dan aman, didukung oleh peralatan dan teknologi canggih, hanya bisnis yang lebih bernilai yang akan bertahan dan berkembang, supaya bisa maju.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus menuturkan bahwa

“Apalagi ditambah dengan tren jual beli online yang semakin meningkat saat ini mas, semakin banyak orang yang membutuhkan jasa pengiriman untuk mengantarkan berbagai jenis barang. Penjual hanya membayar biaya pengiriman yang dibebankan oleh pengangkut tanpa harus menempuh perjalanan jauh ke alamat tujuan pembeli.”¹⁰

Seiring bertambahnya jumlah pengguna internet, jumlah pembelian online juga meningkat. Baik pembeli maupun penjual yang menggunakan transaksi online untuk mengirimkan barang dapat menggunakan dua metode pengirimannya: tatap muka atau layanan pengiriman barang. Setiap orang

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Andy Murianto selaku pemilik usaha REX Kudus pada tanggal 21 Desember 2022. Transkrip Wawancara 1

perlu mengirimkan barangnya dengan cepat dan aman untuk memastikan bahwa barang yang dikirim tiba di waktu dan tempat yang tepat. Hal ini dikarenakan jumlah pembeli yang terus meningkat. Sebagai pengguna toko online, tidak heran jika memilih jasa pengiriman bisa sangat membingungkan dan memusingkan. Pertimbangkan faktor lain saat memilih jasa pengiriman. Baik itu harga, kemasan produk, waktu pengiriman, jumlah toko, kinerja sistem, pelayanan, dll, membuat pengguna toko online bingung dalam memilih jasa pengiriman produk terbaik sesuai dengan kebutuhannya. Oleh karena itu, mencari jasa pengiriman barang yang sesuai dengan kebutuhan pengguna membutuhkan data dan metode evaluasi yang kuat.

Dalam memasarkan produk dan jasa, pelaku usaha perlu menemukan cara efektif yang dapat digunakan sebagai strategi untuk membuat konsumen membeli produknya. Ini akan menentukan keberhasilan REX Kudus dan merupakan langkah pertama dalam memahami kondisi dan kebutuhan pasar. Semakin banyak industri yang dapat dimanfaatkan, semakin berkembang perusahaan ekspedisi paket. Dengan meningkatnya belanja online, perkembangan industri jasa pengiriman diperkirakan akan terus berlanjut. Seiring dengan meningkatnya daya beli masyarakat, permintaan akan barang dan jasa juga meningkat, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Hal ini memungkinkan penyedia jasa pengiriman barang dagangan untuk memasarkan barang dan jasanya secara kompetitif. Produsen juga mengejar berbagai metode dan strategi pemasaran untuk meningkatkan layanan mereka. Perusahaan membutuhkan peran strategis untuk memasuki pasar dan bertahan dalam persaingan.

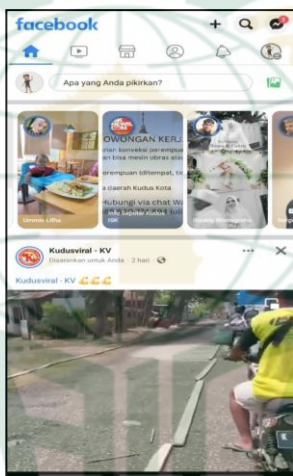
3) **Pemberdayaan kepada REX Kudus**

Strategi pemberdayaan untuk meningkatkan pendapatan sangat diperlukan. Fokusnya adalah pada strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan. Setelah strategi pemasaran berhasil, konsumen akan datang dengan sendirinya. Paket ekspedisi dari dalam

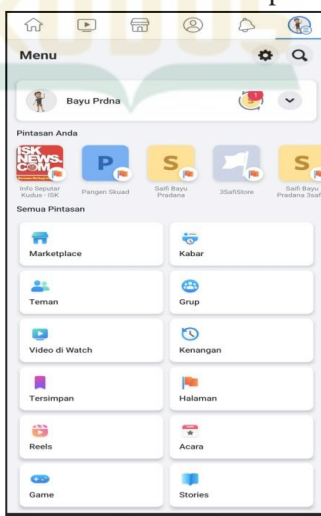
negeri. Dalam masalah ekspedisi paket ini perlu adanya promosi. Promosi melalui aplikasi market place menjadi solusi yang lebih mudah dalam melakukan promosi karena dapat menjangkau banyak orang. Dari kegiatan promosi ini diharapkan banyak orang yang melihat ekspedisi paket ini.

Strategi pemasaran melalui aplikasi *market place* facebook sebagai berikut :

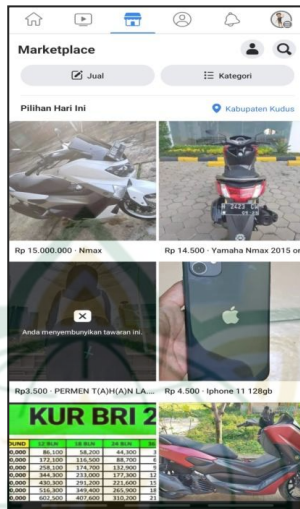
1. Download aplikasi facebook di Playstore
2. Setelah aplikasi sudah di install lalu buka aplikasi facebook.



3. Kemudian buka market place.



4. Lalu klik jual atau masuk ke menu jual

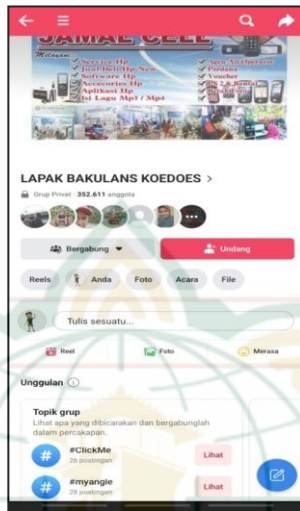


5. Setelah masuk ke menu jual, masukkan keterangan yang sesuai dan kemudian terbitkan atau kirim.



Selain itu juga untuk mengenalkan ke pelanggan dari kudus juga memposting ke grup facebook kudus yang sebagai berikut:

1. Buka grub facebook



2. Kemudian, masukkan keterangan yang sesuai lalu posting.



Dari kegiatan promosi ke market place ini, masyarakat lokal kudus ini akan lebih mengenal ekspedisi paket REX Kudus dan akan mencoba untuk mengirim paketnya sehingga akan menambah penghasilan ekonomi.

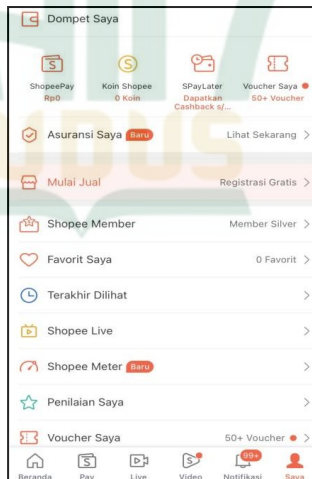
b. Penjualan Madu

Untuk penjualan madu hanya kepada orang terdekat saja. Untuk dapat menambah penghasilan ekonomi peneliti membantu untuk menjual lewat aplikasi Shopee sebagai berikut :

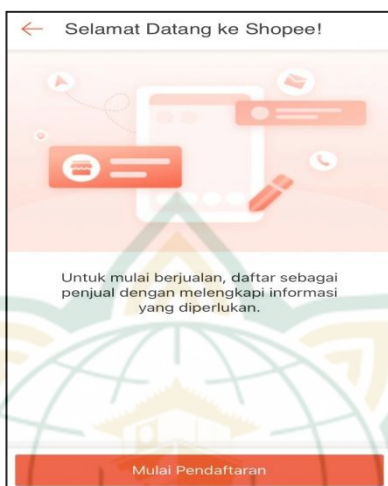
1. Download terlebih dahulu aplikasi Shopee di Playstore
2. Setelah di install buka aplikasi Shopee



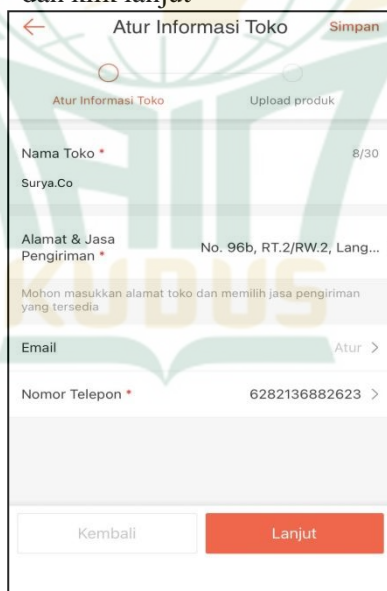
3. Setelah itu klik saya dan klik mulai jual.



4. Kemudian klik mulai pendaftaran.



5. Kemudian Masukkan Alamat toko yang sesuai dan klik lanjut

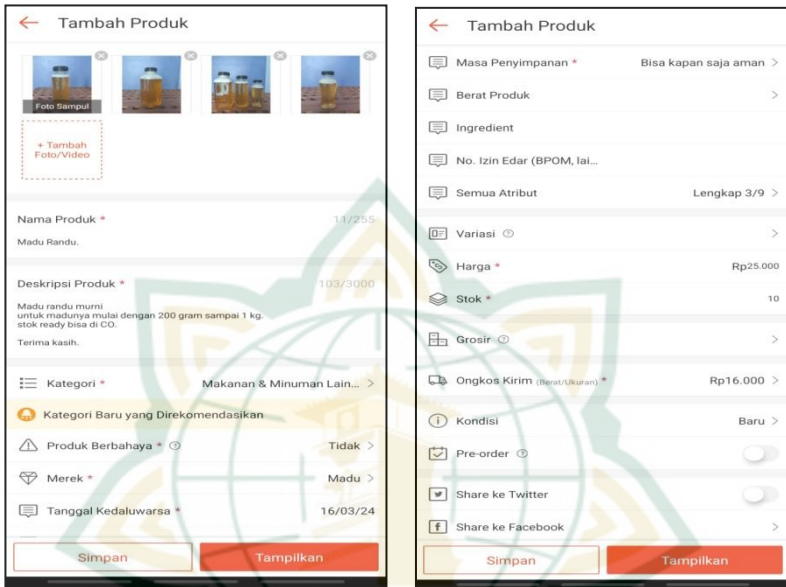


Screenshot of the "Atur Informasi Toko" form. The title is "Atur Informasi Toko" with a "Simpan" button on the right. Below the title are two tabs: "Atur Informasi Toko" (selected) and "Upload produk". The form contains the following fields:

- Nama Toko ***: 8/30, value: Surya.Co
- Alamat & Jasa Pengiriman ***: No. 96b, RT.2/RW.2, Lang...
Note: Mohon masukkan alamat toko dan memilih jasa pengiriman yang tersedia
- Email**: Atur >
- Nomor Telepon ***: 6282136882623 >

At the bottom, there are two buttons: "Kembali" and "Lanjut".

6. Setelah itu masukkan produk dan keterangan yang sesuai kemudian tampilkan.



7. Produk sudah dipost setelah itu biar toko mempunyai gratis ongkir mengikuti program penjual.



Dalam penjualan ini supaya lebih mengenalkan toko kepada para pelanggan, diposting link Shopeenya ke *market place* facebook dan grup seperti diatas.

C. Analisis Data Penelitian

1. Bentuk Wirausaha di Desa Langgar Dalem

Berdasarkan hasil penelitian ini bahwa model wirausaha di Desa Langgar Dalem bermacam macam usaha. Usaha tersebut meliputi partai besar dan partai kecil.

a. REX Kudus yang Dikepalai Oleh Bapak Andy

Berdasarkan hasil data diatas dari hakikat ilmunya dalam kehidupan adalah sejak kecil Bapak Andy Murianto ini diajarkan untuk berbuat baik. Beliau diajarkan untuk membantu orang yang lagi kesusahan. Bapak Andy Murianto mengajarkan untuk berani bertindak, ketika orang lain membutuhkan bantuan kita. Karena air yang mengalir pasti ada tujuannya.

Ekspedisi PT Royal Express Indonesia (REX) memfokuskan kinerja layanannya sebagai perusahaan jasa pengiriman dokumen dan paket melalui transportasi udara, laut, dan darat dengan pengiriman tujuannya lokal Indonesia atau bisa disebut seluruh wilayah Indonesia dan internasional.

b. Usaha Penjualan Madu di Desa Langgar Dalem

Berdasarkan penelitian ini penjualan madu ini tidak memerlukan biaya yang sangat banyak. Dari segi penjualan juga tidak harus dijual dengan partai banyak karena madunya dijual mulai ukuran yang kecil sampai yang besar. Usaha madu ini hanya penjualan saja dan tidak memproduksi madu sendiri sehingga pendapatan bersih lebih mudah untuk dihitung.

c. Usaha Konveksi di Desa Langgar Dalem

Di Desa Langgar Dalem bermacam-macam usaha yang ditekuni. Usaha konveksi merupakan usaha yang dilakukan di Desa Langgar Dalem mulai dengan partai besar maupun dengan partai kecil. Dari hasil produksi juga dimulai dengan yang bagus yaitu untuk kalangan menengah. Di Desa Langgar Dale mini banyak yang berbisnis konveksi yang hasilnya bermacam-macam.

3. Strategi Pemberdayaan Wirausaha Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Langgar Dalem

a. REX Kudus

1) Loyalitas Penggunaan Jasa Pengiriman REX Kudus

Pada umumnya setiap perusahaan yang didirikan berusaha untuk menggunakan berbagai sumber daya ekonomi yang dimilikinya untuk memperoleh laba atau keuntungan yang sebesar-besarnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan dan unit bisnis melakukan berbagai langkah seperti meningkatkan volume penjualan, memperluas saluran pemasaran dan penjualan, meningkatkan layanan dan periklanan, serta meminimalkan biaya operasional.

Jika perusahaan tidak memperhatikan hal ini, konsumen akan pergi dan mencari ke perusahaan lain yang sejenis, yang pada akhirnya menghambat kemajuan bisnis perusahaan. Hal ini dikarenakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan jasa tersebut berupa balas jasa atas jasa yang diberikan oleh konsumen. Selama ini perusahaan yang bergerak di bidang pengangkutan dan pengiriman barang di kota Kudus antara lain TIKI, Indah Cargo, JNE, J&T dan Pos Indonesia. Mengingat hal tersebut, wajar jika terjadi persaingan antar perusahaan yang bergerak dalam kegiatan usaha yang sama, terutama bagi pengguna jasa transportasi dan pengiriman.

Selama ini PT. REX Indonesia telah mengirimkan barang ke kota-kota di seluruh Indonesia, termasuk wilayah yang dilalui pada jalur tersebut. Kami akan mengirimkan paket kecil hingga paket besar. Barang-barang ini biasanya dikirim melalui darat dan udara, karena udara masih merupakan alat transportasi tercepat.

2) Hambatan Jasa Pengiriman REX Kudus

Ketika perusahaan pengiriman barang lama berkembang, mereka perlu memberikan layanan yang memuaskan konsumen agar tetap kompetitif. Dengan banyaknya pesaing di jasa pengiriman REX, Anda perlu menerapkan strategi yang dapat

membujuk konsumen untuk menggunakan jasa yang Anda tawarkan.

Faktor yang dipertimbangkan konsumen saat menggunakan jasa pengiriman produk antara lain pengiriman produk tepat waktu, lokasi/kemudahan akses, pelayanan, dan keamanan produk.

3) **Pemberdayaan kepada REX Kudus**

Dalam hal waktu, REX Kudus konsisten dalam mengirimkan barang dengan kecepatan dan waktu yang terbukti. REX kudus juga memiliki sistem pemantauan yang sangat baik melalui website rex.co.id.

Fitur yang ditawarkan oleh REX Kudus sebagai bagian dari program pengiriman meliputi:

1. REX 0 (nol)

Kami memberikan solusi terbaik untuk mengirimkan paket penting pelanggan hanya dalam satu hari.

2. REX 1

Paket Anda sedang dalam perjalanan ke tujuannya saat Anda menikmati tidur Anda. Pada saat Anda bangun, barang bawaan Anda sudah sampai dengan selamat di tempat tujuan. Garansi uang kembali.

3. EXP (Layanan Ekspres)

Jasa kurir yang hemat waktu dan tenaga. Pilihan yang baik untuk semua kebutuhan dan kepentingan.

4. REG (penerbangan reguler)

Layanan terbaik untuk pengirim parsel adalah untuk tiba dengan siap dan tepat waktu. Bersama dengan REX, kami menawarkan layanan termurah dan kualitas tertinggi untuk mengirimkan paket Anda.

5. INT (Internasional)

Ini adalah layanan pengiriman internasional yang dapat mengirim dari luar negeri ke negara-negara di seluruh dunia.

6. OTH (Lainnya)

Layanan pengiriman produk dan dokumen dengan spesifikasi khusus.

Setelah praktik pada aplikasi *market place* facebook ini diharapkan bisa menambah penghasilan. Karena aplikasi *market place* ini bisa dijangkau lokal kudus. Dari masyarakat lokal kudus ini bisa lebih mengenal ekspedisi paket REX Kudus.

b. Penjualan Madu

Salah satu wirausaha penjual madu di Langgar Dalem ini hanya menjual ke orang terdekat saja. Strategi pemberdayaan untuk menambah penghasilan sangat diperlukan. Fokusnya di strategi pemasaran untuk menambah penghasilan. Setelah strategi pemasaran berhasil, konsumen akan datang dengan sendirinya. Jika cara mencari konsumen ditambah lagi dengan cara online maka penghasilan menjadi bertambah. Oleh sebab itu berdagang lewat online dapat menjadi masukan dalam wirausaha.

