

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

a. Geografis

Kecamatan Mlonggo berada di sebelah utara Kabupaten Jepara. Diagian timur wilayah kecamatan Mlonggo berbatasan dengan Kecamatan Bangsri, dan bagian barat Kecamatan Mlonggo berbatasan dengan Kecamatan Jepara.

b. Administratif

Kecamatan Mlonggo terdiri dari 8 desa, yakni:

- 1) Desa Jambu
- 2) Desa Jambu Timur
- 3) Desa Karanggondang
- 4) Desa Mororejo
- 5) Desa Sekuro
- 6) Desa Sinanggul
- 7) Desa Srobyong
- 8) Desa Suwawal

c. Pariwisata

Kecamatan Mlonggo memiliki beberapa tempat wisata, yakni:

- 1) Jepara Ourland Park, di Mororejo
- 2) Pantai Blebak, di Sekuro
- 3) Pantai Pungkruk, di Mororejo
- 4) Pantai Empurancak, di Karanggondang
- 5) Pantai Selayar, di Jambu¹
- 6) Dll

d. Potensi

Kecamatan Mlonggo berada dititik daerah bagian utara Jepara, wilayah yang datar serta subur dengan hamparan sawah yang luas terletak di berbagai pelosok daerah dan dilengkapi adanya sentra kerajinan *furniture* yang merupakan salah satu

¹“Mlonggo, Jepara “. Wikipedia. Ensiklopedia Bebas. Terakhir diubah pada 25 Juni 2022. Web. Diakses pada 7 Februari Juli 2023. id.wikipedia.org/wiki/Mlonggo,_Jepara

tumpuan kehidupan masyarakat lokal. Tidak sedikit juga masyarakat yang mengembangkan bisnis, khususnya kerajinan dandang alumunium.

e. Kesehatan

Kecamatan Mlonggo mempunyai tempat pelayanan kesehatan, yaitu Puskesmas Mlonggo dan beberapa klinik lainnya.²

2. Pengrajin Dandang Alumunium di Kecamatan Mlonggo (3 Pengrajin)

Industri panci dandang di Kecamatan Mlonggo yang sudah dilakoni turun temurun dari para pendahulunya ini memang sudah bisa dibilang langka, karena hampir sudah tidak bisa dilihat lagi yang melakukan industry tersebut, yakni membuat alat dapur (dandang) dengan bahan alumunium secara cara tradisional, dikarenakan maraknya panci dandang yang diproduksi para industri besar di daerah Jawa, serta daerah pemasarannya yang luas, termasuk di Kota Jepara. Untuk menyiasati agar barang produksinya tetap eksis di pasaran, para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo terlihat masih berusaha menjaga kualitas produksi.

Di era serbuan alat dapur pabrikan, ternyata masih banyak ibu-ibu rumah tangga yang masih memilih alat dapur buatan tangan langsung dikarenakan kualitas yang tetap dijaga dan kualitas merupakan salah satu hal unggulan industry ini, disamping itu para *customer* kerajinan dandang yang berada di Kecamatan Mlonggo bisa melakukan pemesanan produk dengan ukuran yang lebih besar dari produk-produk dandang pabrikan yang beredar, artinya para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo mempunyai keunggulan yang tidak bisa didapatkan di produk-produk pabrikan.

Saat ini kerajinan dandang sudah menjadi kerajinan yang turun temurun yang diwariskan kepada keluarga dan orang-orang yang dulu pernah bekerja sama. Para pengrajin dandang ini sudah meneruskan usaha dandang kurang lebih 20-30 tahun berjalan. Saat ini produk yang dihasilkan oleh para pengrajin dandang tidak hanya berupa dandang. Akan tetapi sudah banyak varian produk yang dapat dihasilkan, Misalnya, wajan, loyang, panci, dalung, dan lain-lain, yang berbahan dasar alumunium.

² Hasil observasi di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara, 3 Februari, 2023.

Keberadaan UMKM memang tidak diragukan lagi, dikarenakan memang terbukti layak dan menjadi motor penggerak ekonomi masa depan, terutama setelah krisis ekonomi. Secara umum, berbagai peran strategis dimiliki sektor UMKM dandang, namun sektor ini juga dihadapkan berbagai permasalahan. Kendala serta permasalahan yang ada antara lain dari segi aspek permodalan, kemampuan manajemen usaha, kualitas sumberdaya manusia pengelolanya, serta kurangnya pengetahuan para pengrajin tentang informasi teknologi digital pada era modern dikarenakan pada umumnya para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo yang sudah berusia lanjut. Kendala serta permasalahan usaha kecil dan informal lainnya juga dikarenakan sulitnya mendapatkan informasi dan sumberdaya produktif, yang menghasilkan terbatasnya kemampuan usaha kecil untuk meningkat. Hambatan lain yang menghalangi para pengrajin adalah berhubungan dengan prospek bisnis yang tidak jelas serta perencanaannya, visi misi yang tidak jelas. Hal ini dikarenakan UKM tersebut kebanyakan *income gathering*, yaitu meningkatkan pendapatan, dan memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

merupakan usaha keluarga, menggunakan teknologi relatif sederhana, tidak ada akses modal (*bankable*) serta modal usaha tidak terpisah dari kebutuhan pribadi.³

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Proses Pembuatan Dandang di Kecamatan Mlonggo

Pada umumnya alat yang digunakan serta proses dalam pembuatan dandang aluminium di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara, dari pengrajin yang satu dan juga pengrajin yang lain adalah sama. Seperti yang telah dijelaskan bapak Madekan sebagai berikut:

“Alatnya banyak dalam proses produksi dandang ini, ada ini palu kayu, palu besi juga, palu yang ujungnya *chrome*, meteran, jangka, sikat baja, todos ini buat melubangi sarangannya, alat *roll*, alat bakar, gunting plat, kayu, besi, dan tang juga.”

³ Hasil observasi pada Pengrajin Dandang di Kecamatan Mlonggo, 5 Februari, 2023.

Diantara alat-alat diatas yang digunakan dalam proses pembuatannya, ada juga bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatannya, bapak Madekan menjelaskan:

“Kalau bahan-bahannya yang jelas utamanya plat alumunium. Kalau ketebalan plat gini beda-beda, tergantung pesanan dari pasarnya, kalau standarnya 0,7mm, terus ada besi beton buat rangka sarangan, ini ada paku keeling, terus kawat, ada soda api buat nyuci, lem, terus batu ijo dan kain levis.”⁴

Selanjutnya pada proses pembuatannya peneliti melakukan wawancara kepada pengrajin lain yakni bapak Murnoto. Beliau menjelaskan:

“Yang pertama, Proses awal dari pembuatan dandang itu proses pemotongan bahan. saya menggunakan bahan dengan ketebalan yang bervariasi, dari ketebalan 0,5mm sampai 1.5mm tergantung ukuran dandang yang dipesan. pertama mengukur ukuran sesuai ukuran dandang yang dibuat, ada yang berbentuk persegi panjang untuk bagian badan dandang, lingkaran untuk tutup, lingkaran untuk bagian bawah, lingkaran untuk sarangan, terus potongan-potongan lain untuk bagian pegangan dandang. Pola-pola dibuat diatas lembaran-lembaran aluminium, dan biasanya saya menggunakan todos sebagai pengganti spidol. Kemudian dipotong dengan menggunakan gunting plat.”

“Setelah itu, proses pemotongan besi beton yang nantinya digunakan untuk penguat di bagian atas badan dandang dan pinggiran sarangan. Ukuran besi beton ini disesuaikan dengan panjang keliling badan dandang dan keliling sarangan. Dan selanjutnya dilakukan pemotongan kawat dengan ketebalan 2-3mm dengan panjang +10cm yang nantinya digunakan untuk pegangan sarangan.”

Selanjutnya yakni proses pembakaran dan pencucian bahan plat alumunium, bapak Murnoto menjelaskan:

“Proses selanjutnya yaitu proses pembakaran, hal ini bertujuan agar plat alumunium lebih lunak dalam proses pemetukan, karena pada dasarnya plat alumunium bersifat

⁴ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

keras. Proses ini biasanya dilakukan dengan berbagai macam alat bakar yang berbeda-beda di setiap pengrajin, seperti gas elpiji, alat bakar berbahan bakar solar, dll, kalau saya sendiri menggunakan gas elpiji.”

“Setelah selesai melalui proses pembakaran, plat dibersihkan dengan menggunakan sikat baja untuk membersihkan kotoran abu yang menempel. Proses selanjutnya pencucian, proses ini menggunakan bahan soda api dan air bersih, yang berfungsi menghilangkan flek-flek yang menempel pada plat aluminium.”

Proses selanjutnya yaitu proses pembentukan:

“Pertama, pembentukan badan dandang. Pola yang berbentuk persegi panjang dibuat menjadi bentuk tabung, dengan cara menyambungkan pada bagian ujung satu dengan ujung satunya dengan cara dipatri dengan palu besi. Jika sudah berbentuk tabung rata, dilakukan proses selanjutnya yaitu pengerollan menggunakan alat *roll* dibagian bagian bawah yang berfungsi sebagai tahanan sarangan. Pada bagian atas badan diberi penguat dengan bahan besi beton yang seukuran dengan pajang keliling lingkaran badan yang dibentuk menjadi lingkaran dengan cara menekuk plat.”⁵

“Terus, pembentukan tutup dandang. Pada proses ini dilakukan dengan cara membengkokkan plat dengan cara ditempa dengan palu kayu secara bertahap sampai mulus yang akhirnya berbentuk cembung, dan diberi lis pada pinggirannya. Dan diakhiri dengan penambahan gagang tutup yang ditempel menggunakan paku keling.”

“Selanjutnya, pembentukan bagian bawah dandang. Proses ini dilakukan seperti proses pembuatan tutup dandang, hanya saja tidak diberi lis dan gagang, dan bentuk bawahan dandang berbentuk lebih cembung kedalam dibanding tutup dandang, terkadang juga ada bawahan dandang yang berbentuk rata.”

“Selanjutnya proses pembuatan sarangan. Proses ini dilakukan dengan cara melubangi bahan plat menggunakan todos dengan palu atau kayu untuk memukul. Sebelum

⁵ Murnoto, Wawancara oleh penulis, 8 Februari 2023, wawancara transkrip.

dilubangi biasanya saya melakukan pengemalan lingkaran menggunakan jangka besi, agar lubang-lubang bisa terlihat rapi. Selanjutnya besi beton yang sudah dipotong seukuran keliling sarangan di bentung lingkaran dan dipasang di sarangan dengan cara ditekuk. Dan selanjutnya akan dipasang pegangan sarangan menggunakan bahan kawat dengan panjang +10cm.”

“Terus pemberian gagang atau pegangan dandang dengan bentuk setengah lingkaran yang ditempel ke badan dandang menggunakan paku keling, selanjutnya penyambungan antara badan dandang dan bawahan dandang dengan cara dipatri menggunakan palu besi.

Proses terakhir adalah proses *Finishing*:

“Tahap akhir saya memberikan totol-totol kilapan pada seluruh permukaan luar dandang dengan menggunakan palu besi yang ujungnya mengkilap karena sudah digosok dengan batu hijau. Proses ini sering disebut dengan “*nampeli*” oleh para pengrajin. Hal terakhir adalah pengeleman pada sambungan antara badan dan bawahan dandang untuk berjaga-jaga agar tidak terjadi kebocoran.”⁶

2. Strategi Mempertahankan Eksistensi Usaha Dandang Di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Strategi mempertahankan usaha, umumnya dengan menentukan sebuah cara untuk bisa menjaga keberlangsungan usaha sehingga bisnis tetap terus berjalan. Tanpa strategi/trik yang baik, perusahaan bisa saja mengalami gulung tikar, dikarenakan tergeser oleh produk saingan yang lebih modern. Pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo sudah memiliki cara supaya produknya tetap bisa terjual meskipun zaman sekarang sudah masuk pada era modern, yang artinya banyak produk-produk yang lebih canggih. Dengan strategi yang sudah mereka rencanakan sedemikian rupa, pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo tetap mampu mempertahankan eksistensinya. Berikut ini merupakan data yang peneliti rangkum dari para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo yang mampu mempertahankan eksistensinya di era modern dan perubahan gaya hidup:

⁶ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

a. Bapak Hartono Madekan (55) pengrajin dandang di Desa Jambu Kecamatan Mlonggo

Bapak Madekan salah satu pengrajin dandang yang memiliki beberapa strategi yang digunakan dalam mempertahankan usahanya. Beliau telah cukup lama dalam menjalankan produksi dandang. Bapak Madekan juga memiliki sebuah strategi untuk menambah daya saing, agar produknya mampu diminati oleh para konsumen, disamping memproduksi dandang menggunakan model yang umum, beliau juga menuruti segala permintaan yang dibutuhkan oleh para konsumennya yang tidak bisa mereka dapatkan di produk-produk pabrikan modern. Beliau dalam hal ini menyampaikan:

“Permintaan model dandang banyak variasinya, contohnya dandang bakso, dandang mi ayam, dandang siomay, dan lain-lain. Nah mau tidak mau saya perlu memenuhi permintaan tersebut, meskipun model-model tersebut lebih sulit pengerjaannya, tapi hal itu upaya saya untuk menarik lebih banyak konsumen dandang yang saya buat. Kalau produk-produk pabrikan kan hanya model-model itu saja, nah kalo saya sendiri berusaha menuruti sesuai kebutuhan orang-orang yang memesan.”⁷

Dalam hal persaingan produk dandang dengan produk-produk pabrikan yang lebih modern, bapak Madekan memang merasakan fenomena tersebut, tetapi beliau tetap konsisten mengerjakan produk tersebut dan cukup percaya diri akan hasil buaatannya.

“Ya memang sekarang banyak produk-produk yang lebih canggih, saya sendiri tidak ada cara yang khusus meladeni persaingan itu, kita hanya memberikan harga yang lebih murah, tetapi tetap menjaga kualitas, kalo sudah sampai ke tangan pengepul kan pastinya sudah ditambah keuntungan. Jadi ya saya yakin orang-orang tetap masih butuh dandang buatan tangan untuk memasak sehari-hari.”⁸

⁷ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

⁸ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

b. Bapak Murnoto (46) pengrajin dandang di Desa Sekuro Kecamatan Mlonggo

Bapak Murnoto merupakan pengrajin dandang di Desa Sekuro, beliau meneruskan usaha milik ayah beliau yang sudah jalan cukup lama. Produksi dandang milik pak Murnoto masih tetap berjalan sampai saat ini dengan kerja keras dari beliau dan dibantu oleh satu karyawannya. Dalam mempertahankan eksistensinya bapak Murnoto selalu bersedia menerima pesanan sesuai permintaan pasar, seperti contoh permintaan pasar yang menginginkan bahan plat alumunium yang lebih tebal dari biasanya, bapak Murnoto menyampaikan:

“Sekarang banyak para pengepul yang meminta bahan baku dandang yang lebih tebal daripada umumnya, dulu kan kebanyakan dandang itu menggunakan plat alumunium dengan ketebalan 0,7mm. Tapi sekarang banyak konsumen yang meminta bahan alumunium yang lebih tebal, seperti tebal 0,9mm, 1mm, hingga 1,5mm. Ada juga yang meminta bahan alumuniumnya lebih tipis dari biasanya, karena *budget* yang pas-pasan. Nah mau tidak mau saya menuruti permintaan tersebut.”⁹

Strategi yang beliau jalankan adalah dengan selalu memnuhi kebutuhan pasar Tujuan dari tindakan beliau ini adalah agar memberi kepercayaan kepada para pengepul di pasar bahwasanya produk dandang milik bapak Murnoto tidak bisa tergantikan oleh produk-produk modern zaman sekarang. Beliau dalam wawancara menyampaikan:

“Meskipun saya ini meneruskan usaha bapak, bukan berarti saya hanya membuat dan menyeter di pasar, tapi saya juga selalu menjaga kualitas dandang buatan kami, soalnya sayang kalau sudah dapat kepercayaan dari pengepul tapi malah pindah ke produk lain karena kurangnya kualitas dandang saya. Ya biar masyarakat juga tahu lah, kalau kalau dandang buatan saya ini tetap laris... hehe”.¹⁰

Hal ini terbukti dengan rutinnya pihak pasar yang tanpa henti melakukan pemesanan dandang ke bapak Murnoto.

⁹ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

¹⁰ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

Dalam fenomena modernisasi yang terjadi di zaman sekarang, persaingan produk dandang dengan produk-produk pabrikan yang lebih modern, bapak Murnoto memang merasakan fenomena tersebut, tetapi beliau tidak khawatir tentang hal itu, dikarenakan beliau merasa yakin bahwa dandang buatannya tetap dibutuhkan orang-orang. Beliau menyampaikan:

“Kalau zaman tambah canggih memang iya, tetapi hal itu tidak begitu berpengaruh, karena kita membuat dandang ini sesuai pesanan, dan ini semua sudah dipesan oleh pengepul. Dan alhamdulillah selalu ada pesanan. Meskipun sekarang sudah ada *magic com*, tapi kita kan juga membutuhkan dandang untuk acara-acara tertentu, makanya produk dandang tetap eksis.”¹¹

c. Bapak Sutikno (74) pengrajin dandang di Desa Jambu Timur Kecamatan Mlonggo

Bapak Sutikno, beliau juga salah satu pengrajin dandang yang mewarisi usaha dandang milik ayah beliau. Bapak Sutikno tergolong pengusaha yang berusia tidak muda lagi. Sebagai pengrajin dandang di Desa Jambu Timur, beliau sudah memproduksi dandang seorang diri sudah puluhan tahun yang sebelumnya hanya bantu-bantu untuk ayah beliau. Setelah ayah beliau sudah merasa tidak mampu melanjutkan usahanya, bapak Sutikno merasa sudah mampu untuk menjalankan usaha dandang seorang sendiri, akhirnya beliau melanjutkan usahanya sendiri sampai sekarang. Beliau berkata:

“Saya meneruskan kerjaan bapak dari dulu yang dipasarkan ke toko-toko perabot rumah, saya telateni sudah puluhan tahun sampai sekarang”¹²

Bapak Sutikno bersedia menerima reparasi kerusakan pada dandang, atau mengganti bagian-bagian dandang yang sudah rusak.

“Disamping saya membuat dandang seperti biasanya, saya juga menerima jasa reparasi dandang-dandang yang rusak. Contohnya bagian bawahan dandang yang sudah

¹¹ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

¹² Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

pecah saya potong dan saya ganti dengan aluminium baru.”¹³

Ada beberapa kali juga konsumen beliau yang datang kerumah untuk memesan dandang yang ukuran jumbo. Hal ini menjadi salah satu keunggulan beliau. Beliau berkata:

“Kadang-kadang juga ada orang datang pesan dandang ukuran besar, diameternya bisa sampai 1 meter lebih. Memang sulit untuk mengerjakannya, tapi saya lihat jarang pengrajin dandang daerah sini yang mampu membuat dandang dengan ukuran besar sekali. Tapi ya bukan berarti saya asal-asalan pada saat proses pembuatannya.”¹⁴

Disaat zaman yang sudah serba modern dan canggih saat ini, bapak Sutikno tidak merasa tersaingi dengan produk-produk modern, beliau tetap yakin dan optimis barang buatannya tidak kalah saing dan tetap dibutuhkan masyarakat. Bapak sutikno tidak merasakan dampak yang begitu signifikan atas fenomena modernisasi yang terjadi saat ini.

“Saya masih bisa bertahan membuat dandang dan memasarkannya sampai sekarang, malah dia ini (sambil menunjuk salah satu pengrajin), anak saya yang sudah mulai saya wariskan untuk membuat dandang”

Beliau tetap merasa cukup dengan penghasilan dari memproduksi dandang miliknya.

“Penghasilan saya masih cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga saya. Alat-alat canggih zaman sekarang tidak berpengaruh banyak terhadap pendapatan saya, karena kita masih bisa tetap melangsungkan kehidupan, kebutuhan kita juga tercukupi, untuk anak sekolah, untuk membeli kebutuhan sehari-hari semua cukup.”¹⁵

3. Teknik Penjualan yang Profitable Untuk Digunakan Pengrajin Dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Melihat kondisi pesaing yang semakin banyak, para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara memiliki

¹³ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

¹⁴ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

¹⁵ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produknya. Strategi tersebut antara lain:

Strategi mulut ke mulut bisa dikatakan salah satu cara yang dilakoni para pengrajin dandang untuk memasarkan dan mengenalkan produnya melalui mulut ke mulut. Target utamanya adalah masyarakat umum, Pasar, dan toko-toko di pedesaan. Menawarkan produk dengan cara tatap muka langsung ke konsumen dengan cara memberikan informasi ke konsumen kalau produk dandang bisa dipesan dengan berbagai ukuran, serta kualitas dan harga terjangkau. Seperti yang telah disampaikan oleh Murnoto :

“Saya memasarkan dandang di toko-toko pasar Bangsri.

Sekarang banyak para pengepul yang melakukan order secara berlanjut”¹⁶

Sama halnya dengan bapak Sutikno, beliau bisa dibilang cukup santai untuk memasarkan barangnya, dikarenakan beliau memang sudah memiliki beberapa pelanggan tetap tinggalan ayah beliau. Awal mula beliau memasarkan produksinya tidak jauh beda dengan pengrajin dandang lainnya, yakni beliau bersama ayahnya mengunjungi berbagai toko-toko perabot rumah di daerah Kecamatan Mlonggo maupun luar daerah dan menitipkan barang hasil produksinya. Beliau juga memiliki relasi dengan banyak pengrajin dandang di berbagai daerah sebagai tujuan pasar. Kejelasan ini seperti ungkapan beliau sebagai berikut:

“Saya dulu ikut bapak saya mas, belajar membuat dandang. Ditengah kesibukan saya membantu membuat kerajinan dandang bapak saya, saya sering diajak berkeliling daerah ke toko-toko perabotan rumah tangga, ke pasar-pasar daerah. Setelah beberapa tahun Alhamdulillah beberapa pengepul bisa menerima produk saya berkelanjutan dan saya bisa membuat produksi sendiri untuk meneruskan pelanggan bapak.”¹⁷

Strategi titip jual merupakan kerja sama antara pihak produsen menitipkan produknya kepada pihak lain membantu untuk menjualkan dengan mengambil komisi yang sudah disepakati bersama. Dalam memperluas pemasarannya, para pengrajin dandang menitipkan produknya ke toko-toko dan pengepul di pasar.

¹⁶ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

¹⁷ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

Seperti yang telah diungkapkan oleh bapak Madekan seorang pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo sebagai berikut:

“Saya cari-cari toko perabotan rumah yang bisa tak titipi barangku. Ya dulunya cuma satu dua yang order berlanjut. Terus lama kelamaan ya toko yang saya setori bisa order kepada saya berkelanjutan. Dan tidak sedikit juga orang yang mengenal saya sebagai pengrajin dandang dan langsung memesan dandang langsung kerumah saya sendiri.”¹⁸

4. Kendala dan Solusi yang Dilakukan Oleh Pengrajin Dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Bisnis memang tidak selalu lancar dan selalu ada *problem* yang menghampiri. Melalui proses wawancara dengan salah satu pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo yakni bapak Madekan menyebutkan bahwa salah satu kendala terbesar yang didapatkan pengrajin dandang adalah dibutuhkan sebuah SDM yang mumpuni/ahli di bidangnya, disampaikan sebagai berikut:

“Kalau kendala yang sangat berasa itu pada bagian tenaga kerja, soalnya dari proses awal beli bahan lembaran, pemotongan, pembakaran, nyuci, sampai proses pembuatannya itu saya lakukan sendiri. Tidak jarang juga saya lembur sampai tengah malam. Malam hari saya motongi bahan-bahan yang akan diproses, soalnya kan nggak terlalu berisik prosesnya. Keesokan harinya baru diproses selanjutnya sampai barang jadi.”¹⁹

Selain kendala pada tenaga kerja, bapak Madekan juga mengungkapkan kendala lain yakni pada pemasarannya, beliau hanya mengandalkan pesanan secara *offline*, dikarenakan beliau juga menyadari bahwa beliau kurang berpengetahuan mengenai hal-hal berbau digital. Beliau menjelaskan:

“Saya sendiri sudah berusia lanjut, masalah jual-menjual gini hanya bisa mengandalkan toko-toko yang saya setori atau menunggu orang-orang datang sendiri pesan kerumah langsung. Soalnya kalau disuruh dagang *online* juga susah paham. Sudah pernah diajari anak saya *posting facebook* ya

¹⁸ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

¹⁹ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

sebentar langsung lupa, ya gimana lagi umur segini tidak paham teknologi jaman sekarang.”²⁰

Dan ada juga kendala yang jelas terlihat pada zaman modern saat ini, yakni banyak sekali produk-produk pabrikan yang lebih cantik serta lebih canggih, hal ini sangat jelas dirasakan oleh bapak Madekan, beliau juga tidak bisa menghindari akan masalah tersebut, yang beliau bisa lakukan hanya memproduksi barang dengan kualitas terbaik,

“Kalau zaman sekarang memang jelas kendala yang terlihat, tau sendiri zaman tambah berubah, apa-apa serba praktis, banyak sekali produk-produk pabrikan yang sudah jadi dengan dengan penampilan yang cantik-cantik. Mesti produk-produk seperti itu menjadi saingan yang sangat berat. Ya bisanya membuat produk yang sebarang mungkin.”²¹

Bapak Madekan menjelaskan mengenai solusi yang beliau hadapi, beliau mengungkapkan:

“Kalau kendala masalah tenaga kerja, memang saya terkadang meminta bantuan kepada anak saya sendiri, soalnya mempertimbangkan pengeluaran agar bisa seminim mungkin.

“Kalau untuk masalah pemasaran saya hanya mengandalkan *whatsapp* saja untuk media berkomunikasi. Kalau memang lagi sepi-sepinya ya mau tidak mau saya keliling-keliling ke pengepul-pengepul terdahulu yang sudah pernah saya datangi. Kalau untuk pemasaran media *online* sudah saya coba beberapa kali cuma belum se rajin itu”

“Kalau masalah produk-produk pesaing yang bertebaran dipasaran memang saya tidak bisa berbuat banyak. ya saya cuma membuat produk serajin mungkin, serapi mungkin, dan selalu mengusahakan melayani pesanan-pesanan yang dipasrahkan ke saya.”²²

Dari penjelasan pengrajin berikutnya yakni dari bapak Murnoto bahwa kendala yang dialami beliau tidak jauh berbeda dari

²⁰ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

²¹ Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

²² Hartono Madekan, Wawancara oleh Penulis, 6 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

yang dialami bapak Madekan, hanya saja bapak Murnoto tidak mendapat masalah dari tenaga SDM, beliau menjelaskan:

“Kalau segi tenaga kerja, saya tidak begitu merasakan problem yang begitu berarti, soalnya kan saya dibantu oleh satu karyawan saya, jadi bisa bagi-bagi tugas dalam proses produksi. Seumpama saya sendiri kecapean kan bisa digantikan dulu oleh karyawan saya.”²³

Tetapi kendala lain yang bapak Murnoto hadapi adalah dalam segi pemasaran bahwasanya beliau hanya bisa memasarkan produk dengan cara menyetori toko-toko atau pengepul dipasar, berbeda dengan produk-produk pabrikan yang bisa dilihat di media-media digital. Bisa dikatakan jika ingin menemui produk dandang buatan bapak Murnoto hanya bisa dilihat di toko-toko tertentu atau datang langsung ke rumah beliau, beliau mengatakan:

“Kalau membahas bagian promosi itu memang sulit mas, kalau barang-barang pabrikan besar itu kan bisa dilihat dari HP jaman sekarang dengan mudah. Nah, kalau mau ngerti dandang saya kan seorang itu harus datang ke toko-toko yang saya setori saja, atau kalau orang-orang tau kan bisanya datang langsung kerumah saya langsung.”²⁴

Bagi bapak Murnoto kendala lain adalah masalah persaingan dengan produk-produk yang lebih modern dan canggih. Beliau sangat merasakan fenomena tersebut. Produk-produk yang lebih modern sangat banyak bertebaran dimana-mana dan bisa dipesan melalui media apa saja. Berbeda dengan produk buatan bapak Murnoto yang lebih tradisional dan perlu menunggu beberapa hari dalam proses pembuatannya. Beliau berkata:

“Zaman sekarang tau sendiri, apa-apa cari yang praktis, cari yang lebih canggih, cari yang lebih instan. Kalo produk-produk pabrikan kan selain nyarinya mudah dimana-mana, pilihannya juga banyak. Nah barang buatan saya kan hanya gini-gini aja, nggak bisa secanggih barang-barang pabrikan”

Bapak Murnoto menjelaskan mengenai solusi yang beliau hadapi, beliau mengungkapkan:

“Kalau masalah promosi saya sendiri tidak begitu berpikir pusing, prinsip saya rejeki sudah ada yang ngatur.

²³ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

²⁴ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

Cuma terkadang karyawan saya tak suruh *posting-posting* lewat hp, ya Alhamdulillah ada tambahan beberapa”²⁵

Karyawan bapak Murnoto yang bernama Agung Ridwan juga menjelaskan:

“Kalau bagian promosi memang terkadang saya membantu memasarkan lewat hp, kadang saya buat *story WA*, terkadang ya saya *posting-posting* di *marketpkace Facebook*, ya sedikit-sedikit ada beberapa orang yang datang kerumah karena lihat postingan saya.”²⁶

Solusi lain yang bapak Murnoto jelaskan mengenai masalah pada persaingan produk-produk canggih dan lebih modern yang merajalela. Beliau tidak mau ambil pusing akan fenomena tersebut, karena memang sudah tidak bisa dihindari, dan memang sudah zamannya serba modern. Yang beliau bisa lakukan hanyalah menuruti segala permintaan pasar dan orang-orang yang memesan dandang secara langsung kerumah. Beliau berkata:

“Tidak saya ambil pusing kalau masalah tersebut, memang sudah zamannya pada berubah semua, alat-alat masak sudah banyak yang canggih-canggih. Kalau tanya apa solusi saya, memang saya selalu berusaha menuruti permintaan para pengepul dipasar, dan juga permintaan orang-orang yang pesan langsung kerumah. Yang sering pasar minta memang pada bahan alumunium, mereka sering memesan dengan bahan alumunium yang lebih tebal dari biasanya, tetapi ya tidak dibuat dengan asal-asalan, tetap saya buat dengan kualitas sebagai mungkin.”²⁷

Dan kendala yang dialami oleh pengrajin dandang ketiga yakni bapak Sutikno juga hampir sama dengan kendala yang dialami oleh 2 pengrajin sebelumnya. Kendala yang sangat dirasakan bapak Sutikno adalah segi tenaga kerja, disamping beliau hanya mengerjakan produksinya sendiri, umur beliau juga sudah berusia lanjut. Artinya tenaga beliau sudah sangat terbatas. Beliau menjelaskan:

“Sudah saya sampaikan tadi, bahwa saya bekerja dalam bidang ini saya kerjakan seorang diri, tidak mempunyai

²⁵ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

²⁶ Agung Ridwan, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

²⁷ Murnoto, Wawancara oleh Penulis, 8 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

karyawan. Ya memang terkadang usia tidak bisa berbohong, orderan banyak tapi tenaga sudah tidak memungkinkan.”²⁸

Kendala berikutnya yang dialami bapak Sutikno juga sama seperti yang dialami pengrajin yang lain, yaitu proses pemasaran. Beliau merasa sudah tidak mampu untuk melakukan promosi ke luar-luar lagi. Beliau hanya menyeteri pengepul-pengepul yang biasa beliau setori dan juga menunggu orang-orang datang langsung kerumah beliau. Beliau mengatakan:

“Dalam usia segini memang saya sudah tidak mampu melakukan yang neko-neko, saya ya hanya menyeteri toko-toko yang biasa order ke saya. Disamping itu ya Alhamdulillah tidak sedikit yang datang langsung kerumah. Ada yang pesan dandang, ada juga yang datang untuk mereparasi dandang-dandang yang sudah rusak”²⁹

Masalah lain yang dihadapi bapak Sutikno dan jelas dirasakan oleh para pengrajin dandang lain, yakni permasalahan zaman yang sudah beralih ke peralatan-peralatan yang lebih canggih dan lebih modern. Beliau mengatakan:

“Zaman sudah modern, ya mau gimana lagi. Alat-alat sekarang sudah canggih-canggih, sangar-sangar. Ya mesti banyak masyarakat yang menggunakan alat-alat masak yang bagus-bagus”

Bapak Sutikno menjelaskan mengenai solusi yang beliau hadapi, beliau mengungkapkan:

“Kalau masalah tenaga kerja saya wariskan ke anak saya, ya sedikit demi sedikit saya ajari proses-proses pembuatannya.”

Dalam proses pemasaran bapak Sutikno juga tidak jauh berbeda dengan strategi para pengrajin sebelumnya, yakni mengandalkan media digital seperti HP yang di pasrahkan ke anaknya. Beliau mengatakan:

“Disamping saya menyeteri toko-toko dipasar dan menerima pesanan secara langsung kerumah. Anak saya juga saya pasrahi promosi-promosi lewat HP, saya juga tidak

²⁸ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

²⁹ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

paham sekali kalau disuruh pegang hp jaman sekarang. Saya pasrahkan ke anak saya”³⁰

Kendala yang pastinya dialami pengrajin dandang yang paling nyata adalah persaingan produk-produk modern yang sudah tersebar dimana-mana. Bapak Sutikno mengatakan:

“Tidak saya usahakan gimana-gimana, ya saya bekerja seperti biasanya, kalau ada pesanan ya saya garap. Cuma kan biasanya ada orang-orang yang butuh dandang dengan ukuran super besar, nah biasanya orang-orang itu lari ke saya, soalnya jarang pengrajin dandang yang mampu buat dandang yang besar-besar”

“Terus saya juga menerima reparasi-reparasi dandang yang rusak, yaa seadanya yang bisa saya kerjakan saya terima.”³¹

C. Analisis Data Penelitian

1. Proses Pembuatan Dandang di Kecamatan Mlonggo

Produksi adalah salah satu kegiatan ekonomi yang mendapatkan sebuah hasil (*output*) dari sebuah proses yang memerlukan masukan(*input*). Oleh karena itu, kegiatan produksi merupakan gabungan dari beberapa *input* produksi (faktor produksi), yang mendapatkan *output* atau keluaran sehingga nilai guna barang atau jasa meningkat.³²

Dalam proses pembuatan dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara, peneliti merangkum sebagai berikut:

a. Alat

Dalam proses produksi dandang aluminium membutuhkan alat produksi, alat-alat produksi yang digunakan para pengrajin antara lain ada palu kayu, palu besi, palu chrome, meteran, jangka, sikat baja, todos, alat roll, alat bakar, gunting plat, kayu, besi, dan tang.

b. Bahan-bahan

Diantara alat-alat diatas yang digunakan dalam proses pembuatannya, ada juga bahan-bahan untuk digunakan didalam

³⁰ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

³¹ Sutikno, Wawancara oleh Penulis, 10 Februari 2023, Wawancara Transkrip.

³² Maharani Lutfiah Damayanti, “Teori Produksi,” *Jurnal Sains Dan Teknologi* Vol. 4, No.2 (2020): 2.

pembuatannya, yaitu: plat alumunium, besi beton, paku keeling, kawat, soda api, lem, batu ijo dan kain levis.

c. Proses

1) Pemotongan bahan

Proses awal dari pembuatan dandang yaitu proses pemotongan bahan. Para pengrajin menggunakan bahan dengan ketebalan yang bervariasi, dari ketebalan 0,5mm sampai 1.5mm tergantung ukuran dandang yang akan dibuat. Pemotongan diawali dengan mengukur ukuran sesuai ukuran dandang yang dibuat, antara lain berbentuk persegi panjang untuk bagian badan dandang, lingkaran untuk tutup, lingkaran untuk bagian bawah, lingkaran untuk sarangan, serta potongan-potongan lain untuk bagian pegangan dandang. Pola-pola dibuat diatas lembaran-lembaran aluminium, dan biasanya para pengrajin menggunakan todos sebagai pengganti spidol. Kemudian dipotong dengan menggunakan gunting plat.

Setelah itu, proses pemotongan besi beton yang nantinya digunakan untuk penguat di bagian atas badan dandang dan pinggiran sarangan. Ukuran besi beton ini disesuaikan dengan panjang keliling badan dandang dan keliling sarangan. Dan selanjutnya dilakukan pemotongan kawat dengan ketebalan 2-3mm dengan panjang +10cm yang nantinya digunakan untuk pegangan sarangan.

2) Pembakaran dan pencucian

Proses selanjutnya yakni proses pembakaran, hal ini bertujuan agar plat alumunium lebih lunak dalam proses pembetulan, karena pada dasarnya plat alumunium bersifat keras. Proses ini bisa dilakukan dengan berbagai macam alat bakar yang berbeda-beda di setiap pengrajin, seperti gas elpiji, alat bakar berbahan bakar solar, dll.

Setelah selesai melalui proses pembakaran, plat akan dibersihkan dengan menggunakan sikat baja untuk membersihkan kotoran abu yang menempel. Proses selanjutnya adalah pencucian, proses ini menggunakan bahan soda api dan air bersih, yang bertujuan menghilangkan flek-flek yang menempel pada plat alumunium.

3) Pembentukan

Pertama, pembentukan badan dandang. Pola yang berbentuk persegi panjang dibuat menjadi bentuk tabung, dengan cara menyambungkan pada bagian ujung satu dengan ujung satunya dengan cara dipatri dengan palu besi. Jika sudah berbentuk tabung rata, dilakukan proses selanjutnya yaitu pengerollan menggunakan alat roll dibagian bagian bawah yang berfungsi sebagai tahanan sarangan. Pada bagian atas badan diberi penguat dengan bahan besi beton yang seukuran dengan pajang keliling lingkaran badan yang dibentuk menjadi lingkaran dengan cara menekuk plat.

Kedua, pembentukan tutup dandang. Pada proses ini dilakukan dengan cara membengkokkan plat dengan cara ditempa dengan palu kayu secara bertahap sampai mulus yang akhirnya berbentuk cembung, dan diberi lis pada pinggirannya. Dan diakhiri dengan penambahan gagang tutup yang ditempel menggunakan paku keling.

Ketiga, pembentukan bagian bawah dandang. Proses ini dilakukan seperti proses pembuatan tutup dandang, hanya saja tidak diberi lis dan gagang, dan bentuk bawahan dandang berbentuk lebih cembung kedalam dibanding tutup dandang, terkadang juga ada bawahan dandang yang berbentuk rata.

Keempat, pembuatan sarangan. Proses ini dilakukan dengan cara melubangi bahan plat menggunakan todos dengan palu atau kayu untuk memukul. Sebelum dilubangi biasanya para pengrajin melakukan pengemalan lingkaran menggunakan jangka besi, agar lubang-lubang bisa terlihat rapi. Selanjutnya besi beton yang sudah dipotong seukuran keliling sarangan di buntung lingkaran dan dipasang di sarangan dengan cara ditekuk. Dan selanjutnya akan dipasang pegangan sarangan menggunakan bahan kawat dengan panjang ± 10 cm.

Kelima, pemberian gagang atau pegangan dandang dengan bentuk setengah lingkaran yang ditempel ke badan dandang menggunakan paku keling, selanjutnya penyambungan antara badan dandang dan bawahan dandang dengan cara dipatri menggunakan palu besi.

4) Finishing

Hal terakhir yang dilakukan adalah tahap akhir yakni pemberian totol-totol kilapan pada seluruh permukaan luar dandang dengan menggunakan palu besi yang ujungnya mengkilap karena sudah digosok dengan batu hijau. Proses ini sering disebut dengan “nampeli” oleh para pengrajin. Hal terakhir adalah pengeleman pada sambungan antara badan dan bawahan dandang untuk berjaga-jaga agar tidak terjadi kebocoran.

Proses produksi pada perusahaan dandang diawali dengan mengukur bahan baku, membuat pola kemudian melakukan pemotongan bahan, kemudian yaitu proses pembakaran bahan serta pencucian, kemudian proses pembentukan dandang, dan terakhir proses finishing.

Pada proses pembuatan dandang ternyata masih mengandalkan alat-alat yang masih cukup sederhana, artinya para pengrajin tidak menggunakan mesin-mesin modern, hal itu berarti hasil finishing atau kerapian dari produk dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara tidak bisa serapi produk-produk pabrikan. Akan tetapi hal tersebut tidak mengurangi kualitas serta ketahanan produk yang dihasilkan para pengrajin.

Kahf, didalam pandangannya bahwa produksi merupakan bentuk usaha manusia agar terus mampu melakukan perbaikan, bukan hanya sekedar perbaikan fisik, tetapi lebih dari itu pada perbaikan moralitas, bentuk upaya untuk menuju tujuan hidup yang telah ditentukan di Agama Islam, yakni tujuan kebahagiaan baik didunia dan juga diakhirat.³³ Berdasarkan pemaparan tersebut dapat dilihat bahwa para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara dapat diartikan bahwa proses produksi yang dilakukan merupakan proses pencapaian suatu barang atau jasa yang memiliki utilitas lebih guna memenuhi kebutuhan masyarakat dengan mengutamakan nilai keadilan dan kemaslahatan.

³³ Monzer Kahf, *Ekonomi Islam Telaah Analitik Terhadap Fungsi Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Aditya, 2000), 41.

2. Strategi Mempertahankan Eksistensi Usaha Dandang Di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Menentukan strategi dalam usaha yang dijalankan memiliki pengaruh yang cukup besar dalam keberlangsungan suatu perusahaan yang dijalani. Berdasarkan data yang telah peneliti himpun, peneliti bisa menyampaikan bahwa penggrajin dandang di Kecamatan Mlonggo memiliki titik persamaan dan juga perbedaan dalam mempertahankan eksistensi bisnisnya. Setelah menjalankan penelusuran, peneliti mendapatkan beberapa strategi yang telah dilaksanakan oleh pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo. Untuk lebih jelasnya, peneliti akan menyampaikan secara rinci sebagai berikut:

a. Memprioritaskan kualitas

Kualitas suatu produk memiliki dampak yang signifikan terhadap kepuasan para pelanggan. Jika kualitas produk-produk yang beredar mengecewakan para konsumen, maka brakibat penjualan menurun. Hal ini menjadi diperhatikan betul oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo. Berdasarkan data-data yang peneliti himpun, peneliti bisa menyampaikan bahwa pengrajin dandang Kecamatan Mlonggo sangat memperhatikan kualitas produk yang dibuat demi kepuasan pelanggan. Baik bapak Madekan, bapak Murnoto maupun bapak Sutikno memiliki sebuah pendapat yang sama, terkait atas kualitas produk yang baik. Oleh karenanya, ketiga pengrajin dandang tersebut sangat memperhatikan betul kualitas dandang yang mereka produksi agar tetap mampu bersaing dengan produk-produk pabrikan modern.

b. Memprioritaskan Pelayanan Terhadap Pelanggan

Berdasar dengan data yang ada, peneliti bisa menemukan kesamaan dari strategi mempertahankan eksistensi usaha maupun daya saing produk dandang. Suatu pendapat yang sama ini memiliki segi perbedaan masing-masing dalam penyampaian, namun dalam pandangan peneliti, sebenarnya mereka sama dalam satu hal, yakni melayani berbagai jenis permintaan pasar. Berikut cara-cara yang pengrajin dandang Kecamatan Mlonggo tempuh guna dapat melayani apa yang konsumen butuhkan.

1) Bapak Madekan

Beliau tergolong sebagai pengrajin yang memiliki prioritas untuk memenuhi permintaan pasar. Hal ini terlihat dengan

dari cara beliau mengelola sebuah perusahaan, dengan menuruti pesanan-pesanan dari pasar maupun yang pesan langsung ke rumah. Beliau menerima pembuatan dengan bermacam-macam jenis dan bentuk, seperti dandang bakso, dandang mi ayam, dandang siomay, dan lain-lain. Hal demikian inilah yang dapat dijadikan sebagai bukti, bahwa bapak Madekan memiliki sebuah prioritas terhadap pelayanan kepada para konsumen yang sedang membutuhkan alat-alat memasak. Tindakan semacam ini adalah bukti kuat bahwa prioritas pelayanan merupakan satu hal yang diprioritaskan dalam sistem bisnis beliau.

2) Bapak Murnoto

Tidak jauh beda dengan bapak Madekan, bapak Murnoto juga memiliki segi prioritas terhadap pelayanan permintaan pasar, yang peneliti dapatkan adalah terdapat satu pegawai yang bekerja kepadanya. Selain itu, beliau juga menerima permintaan dandang dengan bahan alumunium yang lebih tebal dari dandang-dandang pada umumnya. Jadi, peneliti bisa menyampaikan bahwa pelayanan yang menjadi satu prioritas bapak Murnoto adalah segi pelayanan terhadap konsumen untuk menentukan pilihan yang mereka sukai, sehingga konsumen akan membeli produk dandang karya bapak Murnoto.

Peneliti berpandangan bahwa pelayanan beliau kepada konsumen merupakan pelayanan yang tepat dan memuaskan.

3) Bapak Sutikno

Prioritas pelayanan yang dilakoni bapak Sutikno tampak begitu jelas, dari tindakan beliau yang melayani permintaan pasar yang memesan dandang dengan ukuran jumbo atau lebih besar dari ukuran dandang pada umumnya. Selain itu beliau juga menerima jasa reparasi dandang yang rusak. Tindakan tersebut bisa menjadi bukti kuat bahwa dia adalah tipe pebisnis yang mengutamakan pelayanan saat melayani konsumen. Peneliti berpandangan bapak Sutikno merupakan tipe pengrajin yang tidak asal-asalan dalam proses pembuatannya. Ungkapan beliau yang menunjukkan betapa beliau sangat berhati-hati dalam memproduksi suatu barang dan mengedepankan kebutuhan para konsumen dalam pelayanan. Strategi beliau yang demikian inilah yang patut

menjadi sebuah rujukan bagi pelaku-pelaku usaha pemula, agar ada keseimbangan antara pemasukan dan juga pendapatan.

Melihat titik persamaan-persamaan dari pelaku-pelaku usaha pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo, peneliti menemukan sebuah metode pemasaran yang kiranya dapat menjadi sebuah rujukan oleh para pelaku usaha lain, yakni dengan metode pengenalan kepada siapapun dan dimanapun. Karena berangkat dari pengenalan itulah suatu keberhasilan didalam mempertahankan usaha dan daya saing produk. Kebanyakan orang-orang yang membutuhkan sesuatu akan mencari, peluang inilah yang dimanfaatkan oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo, sehingga perusahaan yang mereka miliki masih tetap berjalan meski sudah bertahun-tahun lamanya.

Secara keseluruhan, strategi para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo tidak ada suatu perbedaan, akan tetapi bila ditelisik yang lebih dalam lagi ada suatu perbedaan mencolok yang mereka prioritaskan dalam segi pelayanan permintaan pasar. Perbedaan inilah yang membuat pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo masih tetap berjalan dengan baik dan eksis dalam rentang waktu yang cukup sangat lama sekali. Sehingga tidak terdapat kesan saling menjatuhkan satu dengan yang lain karena semuanya memang sudah memiliki karakteristik utama yang berbeda-beda. Keseimbangan yang seperti ini musti dilestarikan agar didalam dunia usaha sama-sama bisa mendapatkan profit yang dapat menunjang keamanan hidup.

Ada beberapa perilaku Nabi Muhammad SAW yang sangat mempengaruhi dunia usaha, sehingga dapat membawa kesuksesan di bidang usaha. tentang hal ini juga sebagai suri tauladan yang bisa didampingi oleh umatnya, agar usaha yang dijalankan dapat berkembang secara positif serta diridhoi oleh Allah SWT.

a) Siddiq artinya benar, pokoknya integritas, pokok-pokok usahanya jujur, lurus, aman, dan keseimbangan emosi.³⁴

³⁴ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: CV Alfabeta, 2009), 306.

- b) Amanah, Yang terpenting adalah kepercayaan, dan yang terpenting dalam bisnis adalah kepercayaan, memiliki tanggung jawab, transparansi, dan ketepatan waktu.
- c) Fathonah, nilai dasarnya adalah terdapat wawasan lapangan, nilai-nilai dalam sebuah bisnis adalah visi, pemimpin yang cerdas, mengingat produk dan jasa, dan berlatih terus menerus.
- d) Tabligh, Nilai inti adalah komunikasi serta nilai bisnis adalah suatu keramahan, keahlian menjual yang cerdas, pendelegasian wewenang, kerja tim, koordinasi, kontrol, dan pengawasan.³⁵

Mengenai manajemen strategi syariah, para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo kurang memahami secara keseluruhan walaupun demikian penerapan nilai-nilai Islam sudah sesuai seperti jujur, amanah dan bertanggungjawab dalam bekerja sudah diterapkan dalam aktivitas kerja.

3. Teknik Penjualan yang Profitable Untuk Digunakan Pengrajin Dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Penjualan adalah tujuan utama dalam meningkatkan laba. Kegiatan perdagangan yang dilakukan Pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan yang diharapkan dan bermanfaat untuk meningkatkan keuntungan tertinggi. Bagi pelaku usaha. harus memiliki strategi trading yang tepat, berupa strategi penjualan yang berwujud secara langsung maupun tidak langsung.

Melihat banyaknya jumlah pesaing yang semakin ketat, para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo memiliki strategi penjualan untuk meningkatkan kapasitas penjualan produknya. Setelah mengetahui data penelitian, kemudian peneliti menganalisis tentang strategi yang dilakukan oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo. Strategi itu diantaranya:

a. Mulut ke Mulut (*Mouth to Mouth*)

Strategi ini merupakan salah satu cara yang digunakan oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo untuk memasarkan dan mengenalkan produnya melalui mulut ke mulut. Target utamanya adalah masyarakat umum, pasar, serta

³⁵ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: CV Alfabeta, 2009), 306-309.

toko-toko pengepul pedesaan. Penargetan adalah tindakan menentukan satu atau lebih bagian pasar untuk dimasuki dan dilayani. Penargetan adalah tindakan memilih satu atau lebih bagian pasar untuk dimasuki, atau metode perusahaan untuk memperluas pasar.³⁶ Menawarkan produk dengan cara tatap muka langsung ke konsumen dengan cara memberikan informasi ke konsumen kalau produk dari dandang di Kecamatan Mlonggo merupakan produk berkualitas dan harga terjangkau.

b. Titip Jual (*Consignment*)

Strategi titip jual merupakan kerja sama antara pihak produsen menitipkan produknya kepada pihak lain membantu untuk menjualkan dengan mengambil komisi yang sudah disepakati bersama. Dalam memperluas pemasarannya, para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo menitipkan produknya kepada toko-toko atau pengepul di pasar. Untuk kerjasama dengan toko pengepul, pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo menitipkan beberapa produk dandang.

Beberapa pandangan mengenai pengembangan strategi pemasaran oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo berdasarkan beberapa sumber teori, dan untuk lebih jelasnya dapat di uraikan sebagai berikut:

a. Segmentasi, Targeting, dan Positioning

Dalam kegiatan berbisnis segmentasi digunakan sebagai memilih pasar tujuan, mencari peluang, menggerogoti segmen pemimpin pasar, merumuskan pesan, komunikasi, melayani yang lebih baik, menganalisis perilaku para konsumen, mendesain produk, dan lain-lain.

Segmentasi tidak diperlukan selama tidak ada sebuah persaingan, akan tetapi globalisasi ekonomi dan perkembangan teknologi saat ini mengakibatkan produsen tidak bebas dari sebuah persaingan.

Philp Kotler menggabungkan sebuah proses penciptaan serta penyampaian nilai kepada para konsumen dalam bentuk STP (*Segmentasi, Targeting, dan Positioning*).

³⁶ Hery Suprpto, "Penerapan Strategi Pemasaran Melalui Pendekatan Pengembangan Produk Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada CV. Silvi Mn Paradila Parengan Lamongan," *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen (JPIM)* Vol. 4, No.2 (2019): 954.

- 1) Pada dasarnya, segmentasi yakni strategi untuk memahami struktur pasar.
- 2) *Targeting* adalah persoalan bagaimana untuk memilih, menyeleksi serta menjangkau pasar.
- 3) *Positioning* bisa dikatakan sebagai sebuah strategi untuk memasuki jendela otak konsumen.³⁷

Proses STP yang diterapkan oleh pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo adalah sebagai berikut:

1) Segmentasi

Dandang adalah sebuah kerajinan yang sudah membudaya di Indonesia, sedangkan tidak sedikit masyarakat Indonesia yang masih membutuhkan dandang sebagai sarana alat bantu memasak disamping penggunaan alat-alat yang sudah modern. Dengan demikian, pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo mempunyai segmen pasar kepada penduduk yang bertempat tinggal di wilayah pedesaan.

2) Target

Di daerah pedesaan tidak sedikit masyarakat lokal yang masih memanfaatkan dandang sebagai alat untuk memasak, entah digunakan untuk menanak nasi, merebus air, mengukus makanan, dan lain-lain. Oleh karena itu dandang masih dibutuhkan bagi masyarakat khususnya ibu-ibu rumah tangga. Dengan demikian target pasar para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo adalah ibu-ibu rumah tangga yang bertempat tinggal di wilayah pedesaan yang masih menggunakan atau membutuhkan alat sederhana.

3) Posisi

Harapan dari para pengrajin dandang yang bertempat di Kecamatan Mlonggo adalah menjadikan dandang alumunium lebih dikenal oleh masyarakat luas. Dengan demikian, ketika ada calon konsumen yang membutuhkan alat-alat memasak, akan langsung tertuju pada kerajinan dandang, khususnya di daerah Kecamatan Mlonggo.

Esensi dari spiritualitas pemasaran ini adalah kejujuran yang dilandasi oleh keyakinan kepada Tuhan Yang Maha Esa, Maha Kuasa, Maha Melihat, Maha Mendengar, dan Maha Besarnya Allah

³⁷ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011), 65-66.

SWT, yang mengawasi perilaku setiap individu. Keyakinan ini menuntut umat Islam untuk tekun, jujur dan kompeten dalam segala aktivitas kehidupan. Seluruh sikap kegiatan ini kembali ke perasaan.³⁸ Berdasarkan pemaparan tersebut dapat dilihat bahwa para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara dapat diartikan bahwa strategi penjualan yang dilakukan, mengacu pada pedoman islam yakni kejujuran dalam kegiatan pemasaran.

4. Kendala dan Solusi yang Dilakukan Oleh Pengrajin Dandang di Kecamatan Mlonggo.

Berdasarkan hasil dari penelitian terhadap pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo yaitu pengrajin dandang Bapak Madekan, pengrajin dandang bapak Murnoto dan pengrajin dandang bapak Sutikno, kendala yang dihadapi para pelaku usaha selama bisnis berjalan adalah sebagai berikut:

a. Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam proses produksi, para pemilik usaha dandang di Kecamatan Mlonggo masih harus mencari penerus untuk meneruskan kerajinan dandang dan juga membutuhkan karyawan. Selain itu, seluruh tugas mulai dari proses produksi sampai dengan pemasaran masih dipegang sendiri oleh pemilik usaha. Hal ini tentu memaksa sang pemilik usaha harus bekerja lebih ekstra dikarenakan sumber daya manusia yang masih terbatas.

b. Aspek Pemasaran

Pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo belum banyak yang mengenal *internet marketing*. Hal ini dikarenakan usia para pengrajin yang sudah lanjut, disamping itu para pemilik usaha ini merangkap seluruh kegiatan usahanya sendiri, sehingga tidak memiliki banyak waktu untuk mempelajari tentang *internet marketing*. Permasalahan ini membuat penjualan dandang di Kecamatan Mlonggo menjadi tidak stabil.

c. Aspek Persaingan

Persaingan dengan produk-produk modern pabrikan masih menjadi kendala yang paling dirasakan oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo. Dikarenakan produksi

³⁸ Buchari Alma & Donni Juni priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 263-266.

pabrikasi yang mampu memproduksi barang dengan skala besar dan sudah tersebar dimana saja.

Melihat kendala-kendala yang telah dialami oleh pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo, adapun solusi yang mereka lakukan adalah sebagai berikut:

a. Aspek Suber Daya Manusia

Pemilik bisnis dandang di Kecamatan Mlonggo perlu memberikan pelatihan kepada tenaga kerja baru serta karyawan secara berkala. Selain itu, pelaku usaha juga perlu melakukan pengkaderan agar ketika sewaktu-waktu pemilik usaha sedang terjadi kendala maka sudah ada yang menggantikannya.

b. Aspek Pemasaran

Pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo harus mulai untuk memperluas wawasan mengenai *internet marketing*, seperti *facebook ads*, iklan instagram, *google ads*, *marketplace* dan sejenisnya. Setelah pengrajin dandang mampu menguasai *internet marketing*, permintaan bisa jauh lebih stabil dan cenderung akan terus mengalami peningkatan.

c. Aspek Persaingan

Persaingan yang semakin ketat memaksa perusahaan untuk menggunakan strategi yang tepat dan pas untuk produk atau jasa yang dijual. Perusahaan harus senantiasa beradaptasi dengan perkembangan atau perubahan kondisi bisnis yang kompetitif. Persaingan yaitu ketika organisasi atau individu bersaing guna mencapai tujuan yang diinginkan, seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan.³⁹ Dalam menghadapi persaingan usaha dandang dengan produk-produk pabrikasi yang lebih modern, para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo perlu berinovasi dalam memproduksi dandang, serta perlu mengembangkan berbagai hal yang bisa menjadi suatu keunggulan serta ciri khas dandang itu sendiri. Selain itu pengrajin dandang juga perlu memperhatikan kualitas produk.

Berdasarkan data dan hasil analisis, peneliti dapat merangkum mengenai kendala dan solusi yang dihadapi oleh para pengrajin dandang di Kecamatan Mlonggo sebagai berikut:

³⁹ Ainun Mardhiyah, "Persaingan Usaha Warung Tradisional Dengan Toko Modern," *Jurnal Bisnis Dan Manajemen* Vol. 8, No. 1, (2021): 91.

Tabel 4. 1
Kendala dan Solusi Pengrajin Dandang

Kendala		Solusi	Keterangan
Sumber Daya Manusia	Produksi sampai dengan pemasaran masih dipegang sendiri oleh pemilik usaha. Serta masih kesulitan mencari penerus usaha.	Memberikan pelatihan kepada tenaga kerja baru atau karyawan	Dengan adanya pelatihan akan melahirkan pengrajin-pengrajin baru.
Pemasaran	Pengrajin dandang belum banyak mengenal internet <i>marketing</i> .	Menambah dan memperluas wawasan mengenai internet <i>marketing</i> , seperti <i>facebook ads</i> , <i>instagram ads</i> , <i>google ads</i> , <i>marketplace</i> dan sejenisnya.	Dengan pengetahuan akan digital <i>marketing</i> , para pengrajin dapat menjangkau pasar lebih luas.
Persaingan	Bersaing dengan produk-produk modern pabrikan.	Berinovasi dalam memproduksi dandang. Mengembangkan keunggulan serta ciri khas dandang. Memperhatikan kualitas produk	Dengan mengembangkan kualitas produk, dandang akan bertahan di tengah era modernisasi dan perubahan gaya hidup.

Untuk mendekati strategi seperti yang didukung oleh perusahaan bertujuan memiliki keunggulan yang kompetitif, maka itu sumber daya manusia dari dalam perusahaan, baik direktur perusahaan serta manajer operasional perlu bekerja dalam sistem yang ada pada suatu perencanaan. Sama halnya dengan tenaga pemasaran sebagai ujung tombak pemasaran dari perusahaan. Anjuran untuk melakukan suatu kegiatan penjualan atau perdagangan dijelaskan didalam Al-Qur'an surat Al-Baqharah ayat 198 yang berbunyi sebagai berikut: "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu"(QS. Al-Baqarah :198).⁴⁰ Keterangan Al-Qur'an surat Al-Baqharah ayat 198 diatas dijelaskan bahwasanya Allah SWT menyeru manusia untuk berusaha mencari rizki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezeki dari Allah SWT yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha.



⁴⁰ Nashiruddin Al-Albani, Muhammad, *Shahih Sunan Ibnu Majah*, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), 297.