

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum UMKM di Kecamatan Jekulo

Kota Kudus merupakan sebuah kabupaten yang terletak di provinsi Jawa Tengah yang dikenal sebagai kota kretek, karena penghasil rokok terbesar di Jawa Tengah. Selain dikenal dengan sebutan kota kretek, Kudus juga dikenal sebagai kota santri. Kabupaten Kudus 9 kecamatan, 9 kelurahan, dan 123 desa. Salah satu kecamatan yang berada di daerah kabupaten Kudus yakni kecamatan Jekulo yang letaknya berada di paling timur kabupaten Kudus yang berbatasan langsung dengan kota Pati atau kabupaten Pati.

Daerah Kecamatan Jekulo ini memiliki luas 82,92 km² yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Pati pada sebelah timur, kemudian pada sebelah selatan juga berbatasan langsung dengan Kabupaten Pati, sebelah barat berbatasan langsung dengan Kecamatan Mejobo dan Kecamatan Bae, kemudian sebelah utara berbatasan langsung dengan Kecamatan Bae. Kecamatan Jekulo sendiri memiliki 12 desa, antara lain Bulung Kulon, Bulungcangkring, Gondoharum, Hadipolo, Honggosoco, Jekulo, Klaling, Pladen, Sadang, Sidomulyo, Tanjungrejo, dan Terban.

Pada setiap desa di Kecamatan Jekulo ini tentunya terdapat warga yang menggantungkan hidupnya dari Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM). Jenis usaha yang dijalankan oleh pengusaha UMKM di Kecamatan Jekulo sangat bervariasi mulai dari usaha pakaian, jilbab, celana, kosmetik, peralatan bayi, casing hp dan lain sebagainya.

Dalam penelitian ini peneliti mengambil 10 UMKM sebagai subjek penelitian yang diambil secara acak pada Kecamatan Jekulo antara lain, Casingku Kudus, By Sas, Ammara Hijab, Abrizar Shop, Bestdeal2nd, Gbee Glow Beauty Jateng (Niesya Gbee Glow), Happy Aruna, Pecinta Hijab, Esta Jeans & Jilbab, Kiky Olshop

Dalam memasarkan produknya 10 UMKM tersebut tidak hanya memasarkan produknya secara *offline* saja,

namun UMKM sudah merambah menggunakan *e-commerce* berupa Shopee untuk memasarkan, mempromosikan produknya, hal tersebut dilakukan agar mereka mampu bersaing dengan para pengusaha yang lainnya.

2. Gambaran Umum Responden

a. Casingku kodus

Pemilik usaha Casingku Kudus ini bernama Kania Lestari Kundriani yang terletak di Desa Terban RT 02 RW 07 Kecamatan Jekulo. Usaha ini menjual berbagai model casing hp android dan iphone. Selain menjual casing beliau juga menjual berbagai macam aksesoris handphone seperti tempered glass, adaptor, kabel cas, powerbank, silicon airpods, dan lain-lain. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Casingku Kudus.

Gambar 4.1
Toko Online Shopee Casingku Kudus

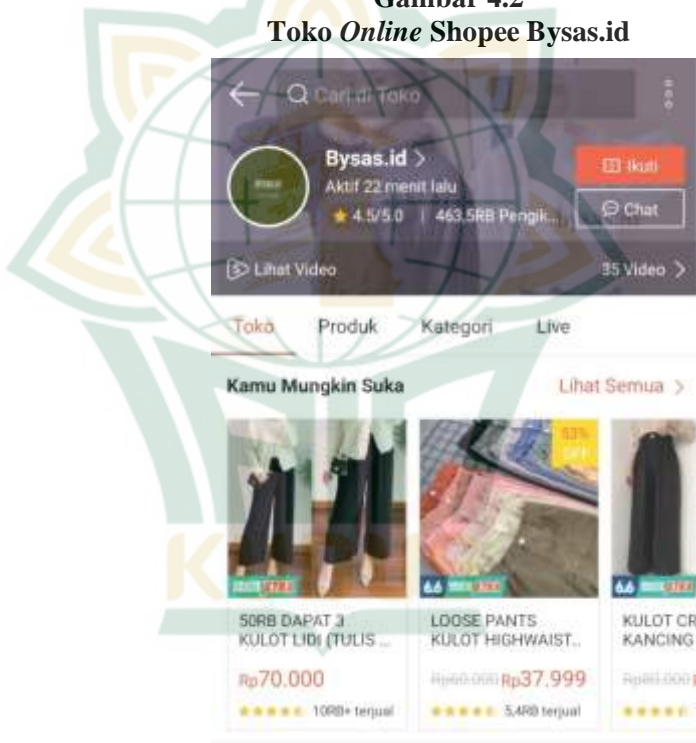


Sumber: akun Shopee Casingku Kudus, 2023

b. By Sas

Usaha By Sas ini didirikan oleh kakak beradik yang bernama Ersya Mayla Aurora Yasmin (26 tahun) dan Qorry Aina Alfathiya (22 tahun). Usaha ini didirikan sejak adanya Covid-19 dengan hanya berjualan masker kain sekitar tahun 2020, setelah Covid-19 sudah menurun beliau menjual berbagai macam atasan, bawahan dan jilbab. Usaha ini terletak di Desa Terban RT 02 RW 05. Berikut ini merupakan toko Shopee dari By Sas.

Gambar 4.2
Toko Online Shopee Bysas.id



Sumber: akun Shopee Bysas.id, 2023

c. Ammara hijab

Pemilik usaha Ammara hijab ini bernama Nanda. Usaha ini terletak di Jekulo Karang RT 04 RW 08. Beliau mulai mengoperasikan Shoppe untuk berjualan pada tahun 2019. Usaha ini menjual aneka

macam hijab, gamis, dan kemeja. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Ammara Hijab.

Gambar 4.3 Toko Online Shopee Ammara Hijab



Sumber: akun Shopee Ammara Hijab, 2023

d. Abrizar shop

Abrizar shop didirikan oleh Anik Wahyu Ristiani di Desa Hadipolo RT 08 RW 04. Beliau mulai berjualan di *e-commerce* shopee pada tahun 2016 dengan usaha pertamanya yang menjual fashion anak dan sekarang beliau sudah mengembangkan usahanya dengan menambah jenis produk berupa hijab dan gamis. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Abrizar Shop..

Gambar 4.4 Toko Online Shopee Abrizar Shop



Sumber: akun Shopee Abrizar Shop, 2023

e. Bestdeal2nd

Usaha yang dimulai sejak tahun 2020 ini menjual berbagai macam baju thrift berbagai brand yang dikelola langsung oleh pemiliknya yang bernama Faizal Muzzakki di Kecamatan Jekulo Kudus. Usaha ini mulai bergabung di *e-commerce* shopee pada tahun 2020. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Bestdeal2nd.

**Gambar 4.5
Toko Online Shopee Bestdeal2nd**



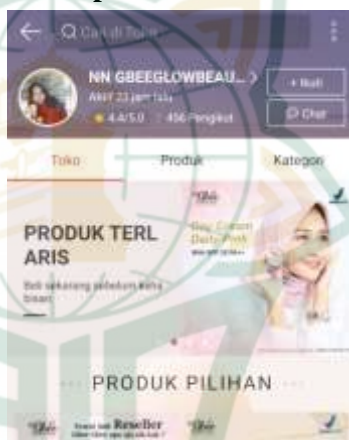
Sumber: akun Shopee Bestdeal2nd, 2023

f. Gbee Glow Beauty Jateng (Niesya Gbee Glow)

Usaha yang didirikan oleh Niswatin Masrofah (23 tahun) ini termasuk ke dalam jenis usaha kosmetik yang menjual produk kosmetik yang bernama Gbee Glow Beauty. Beliau mulai menjual produknya di *e-commerce* shopee pada awal tahun 2022. Usaha milik Niswatin Masrofah ini terletak di Desa Gondoharum RT 05 RW 05 Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Gbee Glow Beauty Jateng (Niesya).

Gambar 4.6

Toko Online Shopee Gbee Glow Beauty Jateng



*Sumber: akun Shopee Gbee Glow Beauty
Jateng, 2023*

g. Happy Aruna

Pemilik usaha Happy Aruna ini bernama Manunal Ahna (28 tahun) yang terletak di Desa Jekulo Kauman RT 2 RW 9. Usaha ini awalnya menjual aneka macam setelan baju anak pada tahun 2021 pada *E-Commerce* Shopee. Sampai sekarang usaha ini masih berjalan dengan menambah jenis produk berupa skincare dan bodycare khusus bayi, hampers untuk bayi. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Happy Aruna.

Gambar 4.7 Toko Online Shopee Happy Aruna



Sumber: akun Shopee Happy Aruna, 2023

h. Pecinta Hijab

Erna Widyaningrum (33 tahun) merupakan pemilik dari usaha yang bernama pecinta hijab. Usaha ini menjual berbagai macam jenis jilbab sekolah, ciput, dan handsock yang terlatak di Desa Bulungcangkring RT 01 RW 03 Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus. Beliau mulai berjualan di *E-Commerce* shopee pada tahun 2021. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Pecinta Hijab.

Gambar 4.8 Toko Online Shopee Pecinta Hijab



Sumber: akun Shopee Pecinta Hijab, 2023

i. Esta Jeans dan Hijab

Pemilik dari Esta Jeans dan Jilbab ini bernama Agus Subadri (30 tahun). meskipun namanya Esta Jeans dan Jilbab namun yang dijual bukan hanya celana jeans saja, melainkan berbagai macam celana wanita dan pria, seperti celana jeans, celana kolor, celana training dan juga jilbab. Usaha ini terletak di Desa Jekulo, Kecamatan Jekulo, Kabupaten Kudus yang dioperasikan melalui *e-commerce* pada tahun 2018. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Esta Jeans dan Hijab.

Gambar 4.9 Toko Online Shopee Esta Jeans dan Hijab



Sumber: akun Esta Jeans dan Hijab, 2023

j. Kiky Olshop

Kiky Olshop didirikan oleh Sri Pujianti (36) pada tahun 2021 yang menyediakan berbagai macam model jilbab yang terletak di Desa Terban RT 02 RW 06 Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus. Berikut ini merupakan toko Shopee dari Kiky Olshop.

Gambar 4.10 Toko Online Shopee Kiky Olshop



Sumber: akun Shopee Kiky Olshop, 2023

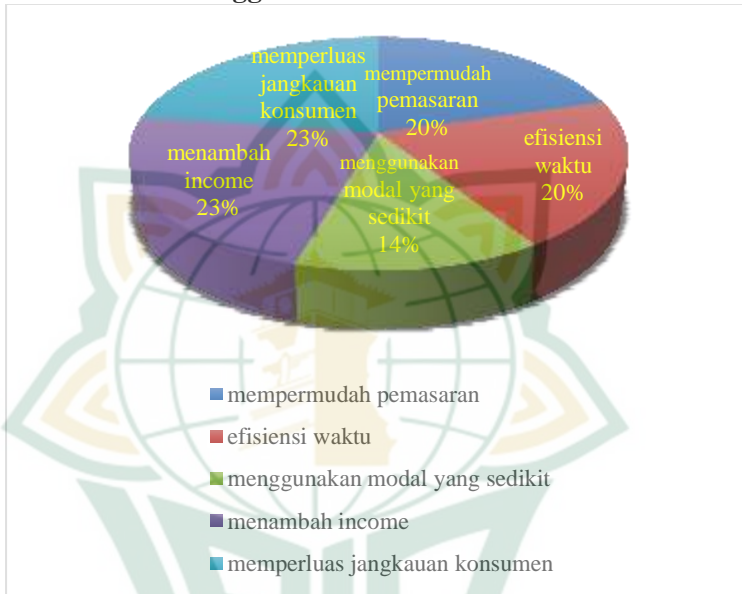
B. Faktor Yang Mempengaruhi Pengusaha Dalam Menggunakan E-Commerce Shopee

Menurut KBBI kata faktor sendiri memiliki arti keadaan atau peristiwa yang dapat mempengaruhi terjadinya sesuatu.¹ Data pertama yang penulis temukan yaitu mengenai faktor yang mempengaruhi pengusaha dalam menggunakan e-commerce Shopee dalam meningkatkan usahanya di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pengusaha UMKM di Kecamatan Jekulo dalam menggunakan e-commerce Shopee, antara lain: mempermudah pemasaran, menggunakan modal yang sedikit, menambah income, efisiensi waktu, dan memperluas jangkauan konsumen.

¹ Kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) kamus versi online/daring (dalam jaringan), diakses pada tanggal 19 mei 2023, <https://www.google.com/amp/s/kbbi.web.id/faktor.html>

Dari data diatas maka dapat digambarkan menggunakan diagram bahwa faktor yang mempengaruhi pengusaha dalam menggunakan *e-commerce* adalah sebagai berikut:

Gambar 4.11 Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Menggunakan *E-Commerce*



Sumber: data diolah, 2023

1. Memperluas Jangkauan Konsumen

Mayoritas pengusaha sebanyak 23% atau seluruh responden (10 responden) di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus meyakini bahwa faktor utama yang mempengaruhi mereka dalam menggunakan *e-commerce* yaitu karena dapat memperluas jangkauan konsumen. Hal tersebut sesuai dengan yang dituturkan oleh pemilik usaha Esta Jeans dan Hijab menurutnya dalam menggunakan *e-commerce* maka produk yang dijual akan dikenal oleh banyak orang dan dapat diakses oleh semua orang. Terbukti dengan adanya konsumen Esta Jeans dan Hijab

yang berasal dari seluruh Indonesia atau bahkan ada yang berasal dari luar negeri (Malaysia, Singapura).²

2. Menambah income

Data tertinggi berikutnya yaitu menambah income dengan persentase 23% atau seluruh responden. Pemilik usaha Casingku Kudus juga menuturkan bahwa dalam menggunakan *e-commerce* dinilai sangat menambah income usahanya, karena selain dengan menjual produknya secara *offline*, pemilik usaha casingku Kudus juga mendapatkan income dari toko *online*-nya.³

3. Mempermudah pemasaran

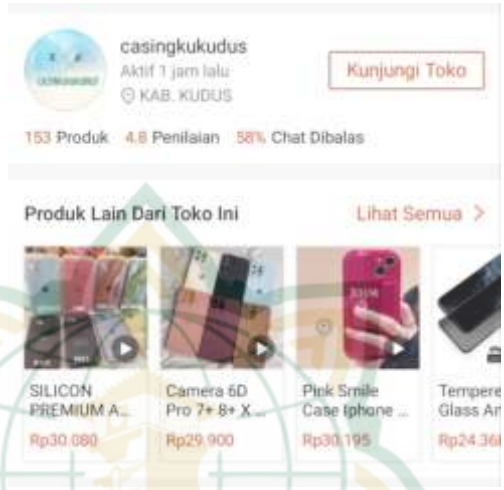
Faktor terbesar ketiga yang mempengaruhi pengusaha di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus dalam menggunakan *e-commerce* yaitu mempermudah pemasaran dengan persentase sebanyak 20% atau 9 responden (Ammara Hijab, Pecinta Hijab, Gbee Glow Niesya, Happy Aruna, Bestdeal2nd, Casingku Kudus, Kiky Olshop, Bysas.id, Esta Jeans dan Hijab). Hal tersebut sesuai dengan yang dituturkan oleh pemilik usaha Casingku Kudus menurutnya dengan menggunakan *e-commerce* akan lebih mempermudah pemasaran, karena cukup dengan memasang foto dan diperjelas dengan adanya video serta deskripsi yang jelas konsumen akan dengan sendirinya membeli produknya, selain itu penjual tidak perlu melakukan COD (*cash on delivery*) dengan pembelinya secara langsung.⁴ Berikut ini merupakan contoh pemberian video detail produk pada akun Shopee Casingku Kudus.

² Hasil Wawancara Dengan Agus Subadri Pemilik Usaha Esta Jeans Dan Hijab Pada Tanggal 16 Mei 2023

³ Hasil Wawancara Dengan Kania Lestari Kundriani Pemilik Usaha Casingku Kudus Pada Tanggal 22 Februari 2023

⁴ Hasil Wawancara Dengan Kania Lestari Kundriani Pemilik Usaha Casingku Kudus Pada Tanggal 22 Februari 2023

Gambar 4. 12 Contoh Video Detail Produk Shopee Casingku



Sumber: akun Shopee Casingku Kudus, 2023

Pada gambar 4.12 usaha Cassingku Kudus ini memakai fitur Shopee, yaitu video produk hampir di semua produknya, agar konsumen dapat melihat secara detail produk yang akan di beli, sehingga konsumen tidak perlu bertanya kembali mengenai bentuk asli produk ini. pemberian video detail produk ini dinilai sangat mempermudah pemasaran. Hal ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemilik usaha Cassingku Kudus dalam menggunakan *e-commerce*.

4. Efisiensi waktu

Efisiensi memiliki persentase 20% atau sebanyak 9 responden (Ammara Hijab, Pecinta Hijab, Happy Aruna, Abrizar Shop, Cassingku Kudus, Bestdeal2nd, Kiky Olshop, Bysas.id, Esta Jeans dan Hijab). Menurut pemilik usaha Abrizar Shop menggunakan *e-commerce* sangat mengefisiensi waktu, karena menurutnya dengan menggunakan *e-commerce* pemilik usaha Abrizar Shop tidak perlu menjaga toko seperti menjaga toko *offline*, cukup dengan mempacking pesanan di sore hari setelah beliau pulang kerja dirasa sudah cukup dan sangat

efisien.⁵ Namun untuk Gbee Glow Niesya mempunyai faktor lain yaitu aplikasi Shopee yang dinilai lebih terpercaya.

5. Menggunakan modal yang sedikit

Kemudian faktor terbesar kelima yang mempengaruhi pengusaha dalam menggunakan *e-commerce* yaitu menggunakan modal yang sedikit dengan persentase 14% atau 6 responden (Ammara Hijab, Pecinta Hijab, Happy Aruna, Cassingku Kudus, Kiky Olshop, Esta Jeans dan Hijab). Hal tersebut sesuai dengan penuturan dari pemilik usaha Ammara hijab bahwa faktor yang mempengaruhinya dalam menggunakan *e-commerce* adalah tidak membutuhkan banyak modal seperti biaya buka toko, bahkan pemilik usaha Ammara Hijab dulu sama sekali tidak menggunakan modal uang dalam membuka toko *online*-nya dan hanya bermodalkan gambar.⁶

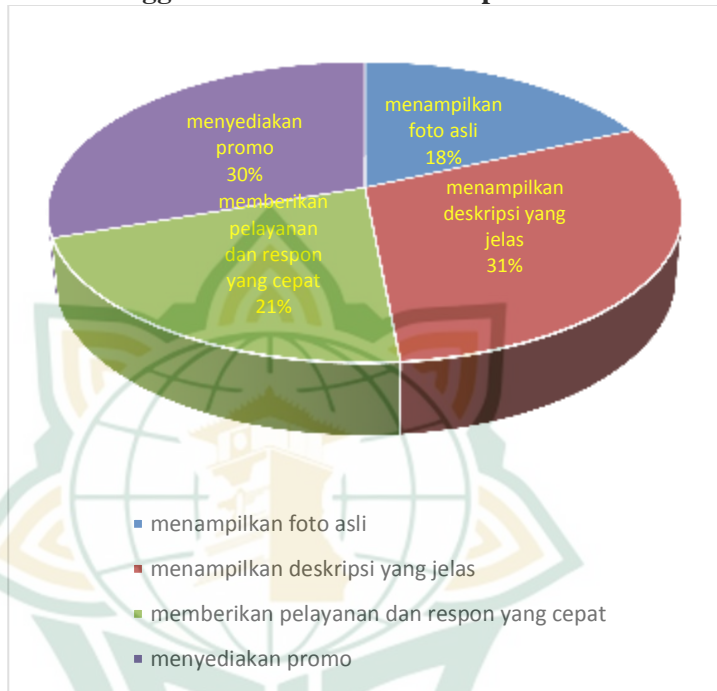
C. Strategi Penggunaan *E-Commerce* Oleh Pengusaha Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha

Setelah suatu usaha tersebut berjalan tentunya pengusaha harus memiliki strategi yang digunakan pada usahanya agar usaha tersebut semakin berkembang. Dalam penelitian ini peneliti menemukan data kedua yang membahas mengenai Strategi Penggunaan *E-Commerce* Oleh Pengusaha di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus Dalam Meningkatkan Daya Saing Usahanya. Strategi yang digunakan oleh pengusaha di Kecamatan Jekulo dalam meningkatkan daya saing usahanya, yaitu: menampilkan foto asli, menampilkan deskripsi yang jelas, memberikan pelayanan dan respon yang cepat, menyediakan promo (gratis ongkir, voucher ikuti toko).

⁵ Hasil Wawancara Dengan Anik Wahyu Ristiani Pemilik Usaha Abrizar Shop Pada Tanggal 22 Maret 2023

⁶ Hasil Wawancara Dengan Nanda Pemilik Usaha Ammara Hijab Pada Tanggal 19 Maret 2023

Gambar 4.13 Strategi Yang Digunakan Oleh Pengusaha Dalam Menggunakan E-commerce Shopee



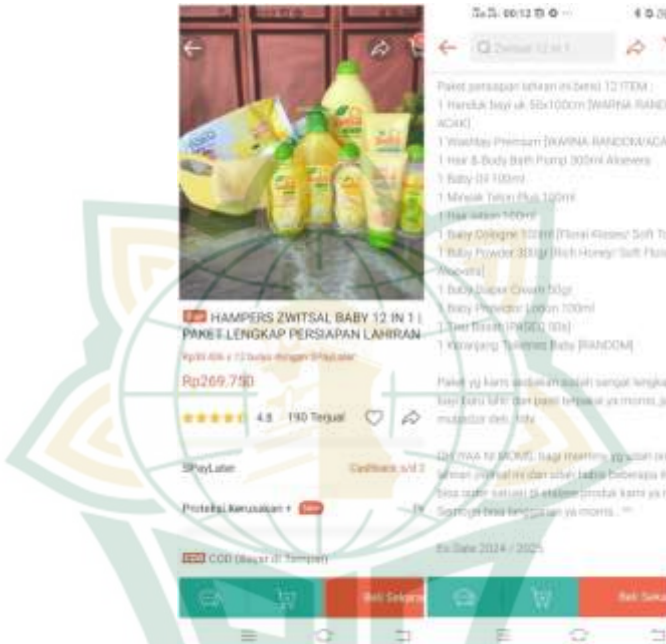
Sumber: data diolah, 2023

1. Menampilkan deskripsi yang jelas

Strategi yang paling banyak digunakan oleh pengusaha di Kecamatan Jekulo pertama yaitu dengan menampilkan deskripsi yang jelas persentasenya sebanyak 31% atau seluruh responden, hal tersebut dilakukan agar pembeli dapat menemukan informasi secara detail mengenai produk yang akan di beli. Berdasarkan penuturan dari pemilik usaha Happy Aruna menyatakan bahwa dengan menggunakan deskripsi secara lengkap membuat pembeli tidak perlu untuk bertanya kembali kepada penjual dan hal tersebut juga akan lebih memudahkan

penjual dan pembeli.⁷ Berikut ini merupakan contoh deskripsi detail produk pada akun Shopee Happy Aruna.

Gambar 4.14 Deskripsi Toko *Online* Happy Aruna



Sumber: akun Shopee Happy Aruna, 2023

Pada gambar 4.14 usaha Happy Aruna menampilkan deskripsi produk skincare bayinya yang diberi nama Hampers Zwitsal Baby 12 In 1, dimana hampers ini terdiri dari 12 item yang diadakan satu dalam sebuah wadah. Item-item tersebut yaitu handuk bayi, washlap, hair & body bath, baby oil, minyak telon, hair lotion, baby cologne, baby powder, baby diaper cream, baby protector lotion, tisu basah, dan keranjang. Selain menampilkan jenis itemnya usaha ini juga menampilkan tanggal kadaluarsa produknya pada kolom deskripsi yang jatuh

⁷ Hasil Wawancara Dengan Manunal Ahna Pemilik Usaha Happy Aruna Pada Tanggal 10 Mei 2023

pada tahun 2024/2025. Hal ini merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh Happy Aruna dalam menggunakan *e-commerce* Shopee.

2. Menyediakan promo (gratis ongkir, voucher ikuti toko)

Strategi terbesar kedua yang digunakan pengusaha dalam menerapkan *e-commerce* yaitu menyediakan promo dengan persentase 30% atau seluruh responden. Dengan memberikan banyak promo seperti gratis ongkir, voucher ikuti toko, potongan harga, hadiah dengan minimal belanja membuat toko semakin memiliki branding dan tentunya dapat menarik pembeli baru, serta mempertahankan pembeli lama. Menurut pemilik usaha Pecinta Hijab menjelaskan bahwa pembeli akan lebih tertarik jika toko online memiliki gratis ongkir dan banyak promo, oleh karena itu pemilik usaha Pecinta Hijab memberikan gratis ongkir, diskon coret, voucher ikuti toko, dan hadiah setiap pembelian 3 jilbab mendapatkan dalaman jilbab 1. Berikut ini merupakan contoh berbagai promo menarik pada akun Shopee Happy Casingku Kudus dan Pecinta Hijab.

Gambar 4.15
Bentuk Promo Menarik Toko *Online* Casingku Kudus dan Pecinta Hijab



Sumber: akun Shopee Casingku Kudus dan Pecinta Hijab, 2023

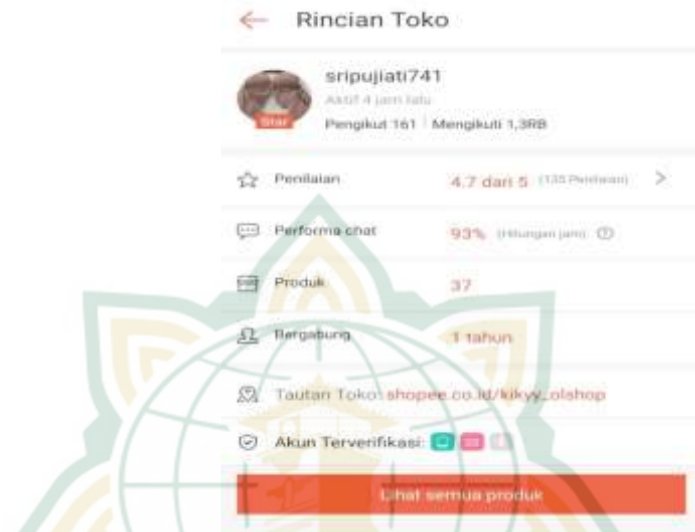
Pada gambar 4.15 Toko Shopee Casingku Kudus memberikan promo berupa voucher ikuti toko sebesar Rp 1.000 dengan minimal belanja Rp. 59.000 dan toko Pecinta Hijab memberikan promo berupa diskon coret dari harga Rp. 35.000 menjadi Rp. 31.500. Pemberian promo ini merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh usaha Casingku Kudus dan Pecinta Hijab dalam menggunakan *e-commerce* Shopee.

3. Memberikan pelayanan dan respon yang cepat

Strategi terbesar ketiga yang diterapkan pengusaha di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus agar dapat meningkatkan daya saingnya yaitu dengan memberikan pelayanan dan respon yang cepat dengan persentase 21% atau 7 responden (Ammara Hijab, Pecinta Hijab, Happy Aruna, Casingku Kudus, Kiky Olshop, Bysas.id, Bestdeal2nd), karena dengan melakukan strategi ini maka akan berpengaruh pada branding toko online. Seperti yang dituturkan oleh pemilik usaha Kiky Olshop dengan memberikan respon secara cepat dengan persentase 93% akan dapat menaikkan tingkatan toko menjadi toko star maupun star plus. Karena tingkatan toko sangat mempengaruhi penjualan.⁸ Berikut ini merupakan bukti pelayanan yang cepat (respon chat yang cepat) dari Kiky Olshop.

⁸ Hasil Wawancara Dengan Sri Pujianti Pemilik Usaha Kiky Olshop Pada Tanggal 19 Mei 20223

Gambar 4.16
Performa Rating Toko Online Kiky Olshop



Sumber: akun Shopee Kiky Olshop, 2023

Pada gambar 4.16 menunjukkan bahwa performa dalam membalas pesan konsumen pada *e-commerce* Shopee sebesar 93%. Presentase tersebut dapat dikategorikan cepat. Hal tersebut merupakan salah satu strategi yang diterapkan usaha Kiky Olshop dalam menggunakan *e-commerce* Shopee.

4. Menampilkan foto asli

Strategi terbesar keempat yang diterapkan pengusaha di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus dalam meningkatkan daya saing yaitu dengan menampilkan foto produk asli dengan persentase 18% atau 6 responden (Pecinta Hijab, Gbee Glow Beauty Jateng Niesya, Happy Aruna, Abrizar Shop, Bestdeal2n, Ammara Hijab), foto produk asli membuat pembeli semakin yakin dengan toko tersebut, apalagi jika foto yang ditampilkan sangat menarik dan cerah serta jelas. Pemilik usaha Happy Aruna menuturkan foto pada toko online sangat berpengaruh, karena menurutnya foto asli dan jelas akan dapat menarik

pembeli dan meyakinkan pembeli. Usaha Happy Aruna sendiri menggunakan foto asli dalam *e-commerce*-nya dengan latar belakang yang menarik, cerah, dan tersusun rapi.⁹ Berikut ini merupakan bukti foto asli dari Happy Aruna yang memanfaatkan pojok rumahnya sebagai tempat foto produk.

Gambar 4.17 Produk Toko *Online* Happy Aruna



Sumber: Dokumentasi Happy Aruna, 2023

Pada gambar 4.17 menunjukkan salah satu strategi dalam menerapkan *e-commerce* Shopee yang digunakan oleh usaha Happy Aruna yaitu dengan menggunakan foto asli. Foto tersebut diambil dari *handphone* pribadi pemilik usaha Happy Aruna dengan memanfaatkan taman kecilnya sebagai background foto untuk produk skincare bayi.

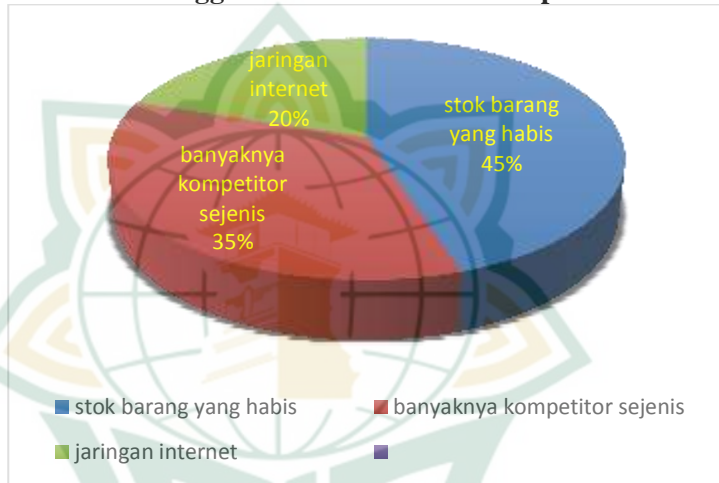
D. Faktor Penghambat Pengusaha Dalam Menggunakan *E-Commerce*

Dalam menjalankan suatu usaha tidak dipungkiri pengusaha akan menemui hambatan-hambatan. Data ketiga yang peneliti temukan yaitu mengenai faktor penghambat

⁹ Hasil Wawancara Dengan Manunal Ahna Pemilik Usaha Happy Aruna Pada Tanggal 10 Mei 2023

dalam menggunakan *e-commerce* di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus. Faktor penghambat tersebut ialah stok barang yang habis, banyaknya kompetitor sejenis, dan jaringan internet.

Gambar 4. 18
Faktor Penghambat Pengusaha Dalam Menggunakan E-Commerce Shopee



Sumber: data diolah, 2023

1. Stok barang yang habis

Terdapat tiga hambatan pengusaha di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus dalam menerapkan *e-commerce* Shopee. Faktor penghambat paling utama yaitu stok barang yang habis persentasenya 45% atau 9 responden kecuali Bestdeal2nd, karena Bestdeal2nd menjual baju thrift yang memang hanya tersedia satu per item, jadi pemilik usaha bestdeal2nd sudah mengatur jumlah stok produk di shopeenya dengan hanya tersedia satu item. Dalam melakukan penjualan secara *online* pembeli sudah difasilitasi untuk memilih jenis barang, warna, dan ukuran, terkadang penjual kehabisan stok yang sesuai dengan permintaan pembeli, hal tersebut menjadi kendala tersendiri bagi pengusaha yang menggunakan *e-commerce*. Pemilik usaha Casingku Kudus menuturkan

bahwa faktor penghambat dalam menggunakan *e-commerce* yaitu stok barang yang habis karena terjual pada toko *offline*. Namun biasanya pemilik usaha ini menawarkan opsi warna atau motif lain.¹⁰ Pemilik usaha Kiky Olshop juga menuturkan bahwa kendala dalam berjualan online yaitu stok barang yang habis. Namun penjual tentu tidak kehabisan akal, biasanya solusinya dengan mengambil barang di supplier lain atau bahkan bekerja sama dengan sesama penjual sejenis.

2. Banyaknya kompetitor sejenis

Faktor penghambat terbesar kedua yaitu banyaknya kompetitor sejenis, persentasenya mencapai 35% atau 7 responden (Ammara Hijab, Pecinta Hijab, Gbee Glow Beauty, Cassingku Kudus, Kiky Olshop, Bysas.id, Esta Jeans dan Hijab). Untuk dapat menguasai pasar terkadang pengusaha rela menjual produknya dengan harga yang tidak lazim dibawah harga pasar, hal tersebut menjadi salah satu kendala bagi pengusaha (UMKM) di Kecamatan Jekulo. Solusinya pengusaha harus dapat menyesuaikan harga di pasaran, yang artinya harga yang diterapkan oleh pengusaha (UMKM) di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus harus seimbang atau sama dengan harga di pasaran, hal tersebut sesuai dengan yang dituturkan oleh pemilik usaha Esta Jeans dan Hijab.¹¹

3. Jaringan internet

Faktor penghambat terbesar ketiga yaitu jaringan internet dengan persentase 20% atau 4 responden (Pecinta Hijab, Gbee Glow Beauty, Kiky Olshop, Bysas.id), faktor penghambat ini terjadi apabila jaringan internet di daerah pengusaha (UMKM) terjadi gangguan. Gangguan tersebut dapat disebabkan oleh berbagai hal. Terjadinya gangguan internet menyebabkan pengusaha tidak dapat membuka *e-commerce* yang menyebabkan proses pengemasan juga

¹⁰ Hasil Wawancara Dengan Kania Lestari Kundriani Pemilik Usaha Cassingku Kudus Pada Tanggal 22 Februari 2023

¹¹ Hasil Wawancara Dengan Agus Subadri Pemilik Usaha Esta Jeans Dan Hijab Pada Tanggal 16 Mei 2023

semakin lambat, hal tersebut dapat mengakibatkan turunnya performa toko *online*, namun solusinya biasanya pengusaha (UMKM) mencetak resi pada saat jaringan sudah stabil sesuai yang dituturkan oleh pemilik usaha Pecinta Hijab, Ammara Hijab, dan Bestdeal2nd, menggunakan genset sesuai yang dituturkan oleh pemilik usaha Esta Jeans dan Hijab.

