

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Profil Desa Pekalongan Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara

#### 1. Sejarah Dan Cikal Bakal Munculnya Desa Pekalongan Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara

Berdasarkan kisah dan opini yang dipercaya masyarakat Desa Pekalongan, cikal bakal adanya Desa Pekalongan didasarkan pada tiga opini yang dirasa cukup masuk akal untuk dipercaya, yaitu:

- a. Penyebutan daerah Pekalongan didasarkan atas banyaknya jenis hewan kalong (kelelawar) dan banyaknya aktifitas Kalong pada malam hari yang berbeda dengan daerah lain. Karena banyaknya keberadaan kalong di daerah ini, kemudian dikenallah daerah dengan penyebutan kalong.<sup>1</sup>
- b. Anggapan yang menjadi opini sebagai kepercayaan atas sebuah cikal bakal munculnya penyebutan daerah Pekalongan selanjutnya adalah dipercaya karena dahulu pernah terjadi perampokan besar yang banyak merugikan warga setempat. Dalam Bahasa Jawa arti kalong adalah kurang, maka dari kejadian yang merugikan banyak orang dan berkurangnya harta disebutlah daerah Pekalongan.<sup>2</sup>
- c. Dalam versi yang selanjutnya, opini masyarakat mempercayai cikal bakal atas penyebutan Desa Pekalongan ini didasarkan pada kisah adanya seorang putri yang dating dari Kabupaten Pekalongan untuk membantu pemerintahan Jepara dalam mempertahankan wilayah atas penjajahan Belanda. Dalam proses yang dilakukannya ternyata tidak membuahkan hasil yang maksimal, malahan kalah telak dan terpaksa mundur dari pengejaran pasukan Belanda. Dalam pelariannya, ia menuju sebuah hutan belantara yang sebelumnya belum pernah terjamah oleh masyarakat sekitar yang sekarang disebut Pekalongan ini. Selain digunakan sebagai tempat berlindung dari pengejaran pasukan Belanda, putri dari Pekalongan ini memutuskan untuk membat alas area ini agar lebih layak untuk ditempati. Dalam pembabatan alas ini juga dibantu Dewa Sekar Tanjung sebagai pribumi dan disebut sebagai Dayang.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan bapak AI salah satu tokoh desa

<sup>2</sup> Hasil Wawancara dengan salah satu ibu guru SK

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan salah satu warga Desa Pekalongan M

Sebuah persepsi dan opini memang akan selalu simpang siur. Oleh karenanya tak bisa disalahkan dan dihakimi mana yang lebih benar dan mana yang salah. Akan tetapi bila diambil rata-rata masyarakat Desa Pekalongan Batealit Jepara mempercayai opini dari keterangan nomer 2 di atas. Atas cikal bakal yang menjadi kepercayaan masyarakat menjadikan warganya lebih berhati-hati dalam menjaga hak milik pribadinya secara lebih baik. Dengan demikian, itulah cikal bakal yang dapat kita ambil informasinya sebagai pengetahuan akan sejarah.<sup>4</sup>

## 2. Desa Pekalongan Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara

### a. Nama-nama lurah yang pernah menjabat di Desa Pekalongan

Suatu wilayah yang berada di Indonesia diharuskan untuk memiliki pemerintahannya sendiri berdasarkan Undang-Undang Dasar 1945 tentang otonomi daerah. Maka dalam kurun waktu kurang lebih 4 dekade, desa ini sudah dipimpin Sembilan kepala desa beserta jajaran yang berhak untuk menjalankan pemerintahan. Berikut merupakan nama-nama lurah/kepala desa yang terangkum dalam table:

**Tabel 4. 1**  
**Nama-nama Lurah Desa Pekalongan<sup>5</sup>**

No.	Nama	Keterangan
1	Mbah Sodor	Lurah pertama
2	Mbah Kartowor	Lurah kedua
3	Ahmad Zuhdi	Lurah ketiga
4	Muhammad Ismun	Lurah keempat
5	H. Siswanto	Lurah kelima
6	H. Rozin	Lurah keenam
7	H. Nur Rohmat	Lurah ketujuh
8	H. Mustain	Lurah kedelapan
9	Ali Rif'an	Lurah kesembilan/saat ini

### b. Petilasan Desa Pekalongan

Beberapa desa atau wilayah di Jepara memang memiliki cerita yang masyhur/fenomenal dikalangan masyarakat. Oleh karena itu, di desa ini juga mempunyai beberapa petilasan atau rekam jejak yang fenomenal dikalangan masyarakat Desa Pekalongan, yaitu Belik Godrak dan Ratapan Dewi Sekar

<sup>4</sup> Hasil wawancara presentase rata-rata dari pengambilan 20 sampel

<sup>5</sup> Pemerintah Desa, *Monografi Desa Pekalongan 2021*, (Jepara: Pemdes Pekalongan, 2022), 7

Tanjung. Berikut merupakan penjelasan mengenai petilasan yang disebutkan:

1) Belik Godrak

Belik Godrak merupakan sebuah tempat petilasan yang berada di Dukuh Ngeplak RT 05 RW 01 Desa Pekalongan. Awal mula tempat ini dijadikan sebagai tempat petilasan karena ditempat tersebut memiliki hawa yang berbeda dari tempat lain yang menjadikan ketenangan dan hawa yang sejuk. Beberapa orang yang pernah dan singgah untuk sekedar istirahat diarea tersebut mengiyakan atas anggapan tersebut yang kemudian masyarakat mempercayai bahwa di tempat ini memiliki keistimewaan. Lebih dari sepuluh tahun dipercayai sebagai tempat yang istimewa selain petilasan Dewi Sekar Tanjung, muncullah pohon beringin yang mulai rindang yang menambah kesan mistis diarea tersebut.

Masyarakat sekitar memberikan argument bahwa dulunya diarea tersebut adalah bekas tempat tinggal keluarga Kakisani dan Ninisani. Masyarakat tidak mengetahui alasan munculnya hawa yang menyejukkan dan mampu memberikan ketenangan setelah dua pasangan tersebut telah tiada. Akan tetapi, masyarakat menilai dua pasangan tersebut dimasa hidupnya memang memiliki sifat dan pribadi yang baik. Pemberian nama belik godrak ini muncul karena seringnya penyebutan yang berulang-ulang oleh masyarakat sekitar.<sup>6</sup>

2) Ratanan Dewi Sekar Tanjung

Jika berbicara mengenai tempat yang dijadikan sebagai ratapan, sudah pasti bahwa tempat tersebut mempunyai keistimewaan yang luar biasa. Tempat ratapan Dewi Sekar Tanjung terletak di Kemundu RT 05 RW 04 Pekalongan. Dewi Sekar Tanjung adalah salah orang yang membantu babat alas yang dilakukan oleh bebrapa pasukannya yang datang dari Kabupaten Pekalongan untuk membantu melawan kolonialisme yang dilakukan pasukan Belanda yang akhirnya kalah dan terpaksa mundur dan bersembunyi di area ini. Oleh karena itu, sebagai pembabat alas pertama yang kemudian menjadi pemukiman penduduk disebutlah ia sebagai Dayang desa.

---

<sup>6</sup> Pemerintah Desa, *Monografi Desa Pekalongan 2021*, 21

Sebagai masyarakat yang cinta akan tanah kelahiran memang sepatutnya menghormati jasa leluhur yang telah mendahului. Sebagai dayang desa, tempat ini kemudian dibangun sebuah petilasan yang layak untuk beberapa pengunjung yang berkunjung ke makamnya. Dengan demikian, disebutlah tempat ratapan Dewi Sekar Tanjung yang sering diucapkan warga sekitar.<sup>7</sup>

- c. Tinjauan secara geografi dan demografi Desa Pekalongan  
1) Aspek geografi

**Tabel 4. 2**  
**Kondisi geografis Desa Pekalongan<sup>8</sup>**

Luas wilayah	28.499 Hektar
Koordinat bujur	110.713.413
Koordinat lintang	-6.627.225
Ketinggian wilayah	-

Desa Pekalongan terletak di Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara. Desa ini mempunyai jarak yang cukup dengan pusat kota Jepara, yaitu 6-7 km. Waktu yang harus ditempuh untuk menuju pusat kota kurang lebih sekitar 10 menit jika menggunakan motor dan satu setengah jam bila berjalan kaki. Secara geografis, Desa Pekalongan berbatasan wilayah dengan Desa Senenan di bagian barat, Desa Bawu disebelah timur, Desa Kecapi disebelah utara, dan Desa Ngabul disebelah selatan.

Secara administratif, desa ini mempunyai cukup banyak bagian wilayah, yaitu tujuh dukuh. Berikut merupakan nama-nama dukuh yang ada di Desa Pekalongan:

- a) Dukuh Krajan
- b) Dukuh Kauman
- c) Dukuh Tubanan
- d) Dukuh Sorogenen
- e) Dukuh Bantengan
- f) Dukuh Kemundu.

Selain itu, desa ini juga terbagi dalam 4 RW dan 25 RT yang terperinci sebagai berikut:

- a) Untuk RW 1 memiliki 6 RT
- b) Untuk RW 2 memiliki 8 RT

<sup>7</sup> Pemerintah Desa, *Monografi Desa Pekalongan 2021*, 25

<sup>8</sup> Pemerintah Desa, *Monografi Desa Pekalongan 2021*, 6

- c) Untuk RW 3 memiliki 5 RT
  - d) Untuk RW 4 memiliki 6 RT<sup>9</sup>
- 2) Aspek demografi

Setiap wilayah seharusnya memiliki data demografi yang selalu uptodate terhadap keseluruhan penambahan atau pengurangan dari data tiap penduduk. Berikut merupakan tabel demografi kependudukan 3 tahun terakhir:

**Tabel 4. 3**  
**Demografi Desa Pekalongan 3 tahun terakhir<sup>10</sup>**

No	Jenis Kelamin	Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023
1	Laki-laki	2.789	3.566	3.655
2	Perempuan	3.298	3.465	3.596
	<b>Jumlah</b>	6.089	7.031	7.521

Melalui tabel yang telah terlampir di atas dapat di tersampaikan bahwa dari tahun 2021 sampai sekarang demografi Desa Pekalongan mengalami peningkatan yang cukup signifikan, yaitu di angka 23,51%. Jika dilihat memang meningkatnya angka demografi di tahun 2022 sebesar 15,47% yang kemudian di tahun berikutnya bertambah lagi sebesar 8,04% didasarkan pada bertambahnya imigran yang datang dari pada yang keluar yang memang menjadi landasan kuat dengan strategisnya wilayah ini dari pusat kota.

## **B. Hasil Data Penelitian dan Pembahasan**

### **1. Upaya Dalam Memberdayakan Dan Meningkatkan Kapasitas Usaha Kue Bolen**

Kesejahteraan merupakan keinginan bagi setiap keluarga. Tak dapat dipungkiri bahwa setiap harapan sepatutnya pula untuk selalu diperjuangkan melalui usaha yang konsisten. Seperti beberapa hal yang dilakukan oleh pelaku usaha mikro kecil dan menengah untuk selalu berkembang baik dalam inovasi ataupun management perekonomian perusahaan. Produksi kue bolen adalah salah satunya usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Desa Pekalongan Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara.

<sup>9</sup> Pemerintah Desa, *Monografi Desa Pekalongan 2021*, 6

<sup>10</sup> Pemerintah Desa (Sekretaris), *Demografi Pekalongan 2023*, 4

Data penelitian yang diambil oleh peneliti di atas akan terperinci dalam beberapa hal melalui proses wawancara yang telah berlangsung selama 3 kali pertemuan sehingga mendapatkan data yang benar-benar valid dan kuat untuk dilampirkan. Langkah yang digunakan dalam penelitian merupakan hasil wawancara yang harus dinarasikan dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan sebuah hasil pemikiran yang efektif dan efisien.

Berdasarkan penentuan variabel dari upaya pemberdayaan di atas berikut adalah deskripsi tahapan-tahapan yang dilakukan:

a. Upaya pemberdayaan ekonomi.

Dalam upaya peningkatan perekonomian masyarakat Islam Desa Pekalongan, ibu D memberikan pernyataan sebagai berikut:

“Sepemahaman saya kan mbak, yang namanya upaya kan berbagai usaha yang telah dilakukan to? Nah dari situ sebenarnya sudah begitu banyak usaha yang telah saya kerjakan. Akan tetapi, ada beberapa hal yang sangat mengesankan bagi saya adalah saya dulu sering sekali kekurangan atas kebutuhan yang diperlukan. Saya yakin sebageian keluarga lain juga pernah mengalami hal yang sama.”<sup>11</sup>

“Dulu sebelum saya yang alhamdulillah tercukupi melalui usaha kue bolen ini sering kali gagal dalam melaksanakan ide usaha yang saya kerjakan, mulai dari ide bisnis ternak ayam kampung dan mentok, ide bisnis makan ringan kering seperti keripik pedas dan kerupuk, dan berbagai usaha lainnya. Akan tetapi yang di ridhoi oleh Allah kan di ide bisnis kue bolen ini, jadi apapun yang terjadi saya akan tetap menjalankan ide bisnis ini yang alhmdulillah sudah berjalan 6 tahun ini.”<sup>12</sup>

Karena dalam penelitian ini mengharuskan memperoleh beberapa sampel sebagai keterwakilan untuk meningkatkan perekonomian melalui usaha kue bolen, tentu tidak hanya ibu D saja yang dijadikan responden. Sama halnya dengan ibu Y yang menjadi owner pisang bolen, ia memberikan pernyataan bahwa;

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Selaku Salah Satu Owner Usaha UMKM Berbasis *Home Industry* di Desa Pekalongan Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

“Saya dan suami dulu pernah berternak burung Love bird tapi gagal dipasarkan yang tak kunjung berkembang dan mendapatkan pasar yang tepat. Selain itu juga pernah mencoba membuka usaha konveksi kecil-kecilan yang saya lakukan sendiri karena memang saya dulu mempunyai pengalaman dibidang ini dan kembali gagal karena menurut saya terlalu capek dan keuntungannya sedikit. Pernah juga berbisnis pisang godog yang saya titipkan di angkringan-angkringan sekitaran sini yang lagi-lagi gagal karena tak kunjung laku dan habis. Nah dari situlah ide pembuatan kue bolen ini terbuat yang berdasar dari pisang tadi.”<sup>13</sup>

Selain itu, ibu I juga memberikan jawaban terkait hal-hal yang pernah dilakukan untuk meningkatkan perekonomian. Berikut adalah jawabannya:

“Dulunya kan saya hanya ibu rumah tangga seperti pada umumnya yang sering merasa kekurangan atas kebutuhan yang hendak dipenuhi. Melihat kejadian yang seperti ini, sering kali saya mencari berbagai refrensi dan saran terkait ide usaha rumahan yang modalnya dibawah 5 juta. Dari berbagai konten dan saran yang saya lihat di youtube dan Instagram alhamdulillah ide bisnis ini yang kemudian menjadi jodoh saya mbak.”<sup>14</sup>

b. Solusi meningkatkan perekonomian melalui usaha kue bolen

Berdasarkan kebutuhan serta upaya dalam meningkatkan ekonomi dengan adanya perubahan. Dengan ini, maka harus dibutuhkan solusi yang cocok untuk digunakan guna mendapatkan harapan yang diinginkan. Hasil penelitian mengenai penentuan dan pemilihan usaha baru dijelaskan oleh ibu D bahwa, “saya memilih jenis usaha kue bolen ini adalah langkah terakhir dari berbagai upaya yang telah saya lakukan untuk meningkatkan perekonomian di keluarga saya.”<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Selaku Salah Satu Owner Usaha UMKM Berbasis *Home Industry* di Desa Pekalongan Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Selaku Salah Satu Owner Usaha UMKM Berbasis *Home Industry* di Desa Pekalongan Pada Tanggal 9 September, 2023

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

Ibu Y juga menyatakan “saya memilih usaha kue bolen ini karena dulunya kan saya mempunyai usaha pisang godog yang ternyata hasilnya kurang memuaskan dan beralih produksi dari pisang godog ke kue bolen ini. Karena pisang kan salah satu komposisi dari kue bolen itu sendiri.”<sup>16</sup> Ibu I ini juga menyampaikan “mulanya saya mendapatkan tawaran untuk membantu tetangga saya untuk memproduksi kue bolen dan diberikan ilmunya. Setelah itu saya memutuskan untuk mencoba keberuntungan ini dan alhamdulillah mendapatkan hasil yang cukup memuaskan.”<sup>17</sup>

c. Management untuk memperoleh kesetabilan ekonomi

Setelah terpilihnya upaya yang menjadi harapan untuk meningkatkan perekonomian keluarga dengan memilih usaha kue bolen, maka tahap selanjutnya yang harus dilampirkan adalah beberapa management yang akan dilakukan. Dalam hal ini, ibu D menyampaikan bahwa “saya menerapkan beberapa management. Antara lain yaitu management pemasaran, produksi, waktu dan management kemungkinan.”<sup>18</sup> Disampaikan juga oleh ibu Y yang menyatakan bahwa “saya merencanakan management waktu, produksi, pemasaran, dan pengiklanan.”<sup>19</sup> Selain itu, data terkait perencanaan yang digunakan oleh ibu I adalah “saya memmanagement waktu, pemasaran, pengiklanan, dan produksi dari permintaan pelanggan.”<sup>20</sup>

d. Pelaksanaan upaya pengembangan perekonomian melalui kue bolen

Terpenuhinya data sebelumnya dalam upaya tahap-tahap peningkatan perekonomian melalui usaha kue bolen, akhirnya sampai pada tahap pelaksanaan yang dapat menjadi motivasi kepada pihak-pihak lain yang merasa membutuhkan. Menanggapi pelaksanaan upaya pengembangan ekonomi melalui usaha kue bolen, ibu D menyampaikan:

“Diawali dengan pencarian pasar untuk didistribusikannya kue bolen, saya juga menyiapkan bahan-bahan dan juga alat-alat yang dibutuhkan untuk memproduksi kue bolen. Setelah kedua hal tersebut terpenuhi, saya memutuskan untuk memproduksi atas

---

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>17</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

pesanan dan beberapa kue yang akan saya distribusikan ke beberapa toko untuk membantu memasarkan kue bolen saya. Selain itu saya juga rutin untuk memeriksa ketersediaan kue bolen yang masih ada di toko untuk memastikan kelayakannya untuk dikonsumsi, jika tidak layak maka akan kami ambil. Semua proses itu sampai saat ini masih kami lakukan.”<sup>21</sup>

Berbeda dengan apa yang disampaikan ibu Y dalam pelaksanaan upaya pengembangan ekonomi melalui usaha kue bolen. Ia memberikan pernyataan sebagai berikut:

“Saya mengawali pelaksanaan ini dengan terlebih dahulu mengumpulkan pasar-pasar yang akan menjadi tempat pendistribusian dan memenuhi segala kebutuhan alat dan bahan produksi. Setelah terpenuhinya kedua proses diawal tadi saya memutuskan terlebih dahulu untuk menerapkan manajemen waktu dalam proses produksi. Saya memilih untuk tidak terlalu mengejar besaran pendapatan jika segala kebutuhan telah terpenuhi. Cara seperti ini saya lakukan ke setiap pelanggan yang meminta pesanan kue bolen ini.”<sup>22</sup>

Ibu I juga memberikan pernyataan dalam kaitannya tentang pelaksanaan upaya peningkatan perekonomian melalui usah kue bolen. Berikut adalah tanggapan yang ia berikan:

“penentuan pasar untuk pendistribusian saya lakukan terlebih dahulu sebelum menjalankan dan memproduksi kue bolen ini. Setelah terpenuhinya pasar-pasar yang akan dituju, saya akan menjalankan manajemen waktu, produksi, dan waktu yang maksimal. Makna maksimal disini berarti sebagai keseluruhan tahap manajemen akan saya lakukan dengan maksimal, mulai dari waktu produksi yang sudah ditetapkan, sampai pada akhirnya proses pendistribusian.”<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

e. Pengamatan hasil pelaksanaan

Adanya pelaksanaan dalam upaya yang telah dilakukan mengharuskan adanya pengamatan. Dalam upaya peningkatan perekonomian masyarakat pun sama, harus mempunyai pengamatan atas apa yang telah diupayakan. Terkait pengamatan dalam pelaksanaan usaha kue bolen, berikut adalah pernyataan yang diberikan oleh ibu D:

“Saya selalu memberikan pengawasan, pengamatan, dan selalu mewanti-wanti atas gejala atau perkara-perkara yang kemungkinan muncul. Gambaran pengamatan dan tindakan atas permasalahan sering kali kami temukan, salah satunya adalah seringnya mendapatkan orderan yang mendadak dan waktu yang terbatas. Jadi dalam hal ini management waktu sesekali dapat berubah untuk menyesuaikan kondisi.”<sup>24</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu Y yang menyatakan bahwa “terkait pengamatan, setiap pengusaha skala kecil maupun besar pasti selalu melakukan pengamatan atas apa yang telah dikerjakan. Sama halnya dengan apa yang saya lakukan terhadap hal-hal yang dapat memungkinkan kerugian, keuntungan, resiko dan hal-hal lain sebagainya. Jadi dalam pengamatan ini berlaku konsisten.”<sup>25</sup> Secara lebih rinci juga disampaikan oleh ibu I dalam pengamatan usaha kue bolen miliknya.

“Saya dalam melakukan pengamatan, terdapat beberapa hal yang selalu saya cek secara berkala, satu keuntungan, kerugian, kualitas produksi, dan peningkatan produksi. Jadi dalam hal ini saya selalu memantau keempat hal tersebut. Setiap pengusaha menurut saya akan selalu memantau perkembangan dan penurunan perusahaannya. Jika terdapat hal-hal yang tidak diinginkan tidak mungkin dapat terhandle dengan cepat bila tidak adanya pemantauan. Pengecekan layak konsumsi dari kue itu sendiri adalah prioritas utama dalam pemantauan, selain itu menyusul. Karena pada dasarnya semua aspek pemantauan itu tidak mungkin akan terjadi jika hal seperti ini tidak terkondisikan”<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

- f. Hasil pelaksanaan upaya peningkatan ekonomi melalui usaha kue bolen yang berbasis *home industry*

Tahap akhir yang selalu menjadi kunci atas segala upaya yang dilakukan memang selalu menjadi perhatian khusus karena dapat menimbulkan positif vibes bagi seluruh pihak. Setelah semuanya terlampir dalam tahap-tahap peningkatan perekonomian maka sebuah hasil keberadaannya sifatnya memang diwajibkan. Berikut adalah pernyataan yang disampaikan ibu D dalam menanggapi hasil dari upaya peningkatan perekonomian melalui usaha kue bolen yang berbasis *home industry* ini:

“Pada awalnya saya mendapatkan pemasukan sekitar 500 perbungkus mbak, ya tinggal dikalikan aja kalo produksi awal saya diangka 50 berarti ya sekitar 25.000. Memang nilainya sedikit mbak, tapi saya merasa bahwa ini adalah hasil positif dalam dunia bisnis, iya to? dan sekarang kondisinya selalu bertambah baik.”<sup>27</sup> Tak berhenti sampai disitu, ibu D juga memberikan pernyataan tentang dampak yang diberikan dalam pemilihan ide bisnis ini.

“oh jelas mbak, sangat membantu sekali pada masa awal. Malahan sekarang menjadi pekerjaan utama keluarga kami yang alhamdulillahnya dapat menutupi kebutuhan anak-anak juga. Jadi jika ditanya seberapa signifikan saya jawab sangat signifikan sekali dan saya merasa bersyukur diberikan jalan oleh Allah dengan mudah yang padahal dulunya kami hanya untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anak saya saja sangat kesulitan memenuhinya.”<sup>28</sup>

Jawaban dari ibu Y ketika ditanya persoalan yang sama dengan ibu D di atas, ia memberikan pernyataan bahwa “alhamdulillah untuk sekarang ini ya sangat berperan sekali. Bagaimana tidak? Saya memenuhi kebutuhan saya dan sekeluarga memang datangnya dari sini.” Selain itu, ibu Y juga memberikan jawaban atas keuntungan dimasa awal perintisan. “Kalo bicara awal ya cukup sekedar mengumpulkan omset saja mbak dan belum berani menggunakan omset untuk menutupi segala kebutuhan, malahan kami menambahai modal pada ide bisnis ini untuk meningkatkan produk.”<sup>29</sup>

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

Selain itu, ibu I memberikan jawaban yang kurang lebih sama dengan dua responden di atas.

“Alhamdulillah untuk sekarang ini ya sangat berperan sekali. Bagaimana tidak? Saya memenuhi kebutuhan saya dan sekeluarga memang datangnya dari sini dan sebagian dari hasil kerja proyek suami. Kalau hanya menggantungkan kebutuhan rumah dan keluarga saya rasa kurang tercukupi mbak, kan sudah saya bilang sedari awal tadi.”<sup>30</sup>

## 2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Pelaku Usaha Kue Bolen Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Desa Pekalongan

Dalam dunia bisnis, berwirausaha tidak cukup dengan mempunyai skill, nekat, dan tekad. Karena pada fakta yang ditunjukkan di lapangan menunjukkan bahwa banyak sekali faktor-faktor yang menjadi pendukung maupun penghambat. Seperti hal yang mendasar dalam berwirausaha, suatu usaha tidak akan pernah berjalan apabila tidak mempunyai modal walaupun tergolong sebagai usaha kecil. Begitu juga dengan pemilihan tempat yang strategis akan memberikan dampak yang signifikan pada hasil pemasukan yang maksimal. Berikut adalah data penelitian mengenai faktor pendukung dan penghambat dalam menjalankan suatu usaha oleh beberapa pelaku usaha kue bolen yang ada di Desa Pekalongan guna meningkatkan perekonomian masyarakat Islam

- a. Faktor pendukung dalam upaya pemberdayaan perekonomian masyarakat Islam Desa Pekalongan melalui usaha kue bolen yang berbasis *home industry*

Ada beberapa aspek yang menjadi pendukung dalam upaya peningkatan perekonomian melalui usaha kue bolen. Berikut adalah aspek-aspeknya:

- 1) Media sosial

Menyadari bahwa media sosial adalah hal yang berpengaruh dalam upaya peningkatan ekonomi. Hal ini dimanfaatkan oleh para pengusaha kue bolen di Desa Pekalongan. Ibu D menyampaikan bahwa “mengenai itu, memang dulu sering lihat di *youtube* mbak tentang ide-ide kreatif untuk membuat bisnis rumahan yang akhirnya terpilih deh itu kue bolennya. Selain itu adanya facebook,

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

Instagram dan media sosial lainnya adalah salah satu faktor pendukung dalam proses pemasaran produk saya.”<sup>31</sup>

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh ibu Y bahwa:

“sosial media bagi saya adalah hal yang sangat penting dalam peningkatan penjualan produk saya. Dulunya saya hanya menitipkan produk ke warung-warung, namun dengan masuknya tren pemasaran produk pada sosial media saya juga memutuskan untuk ikut andil dalam upaya peningkatn penjualan produk saya disitu.”<sup>32</sup>

ibu I selaku pelaku usaha kue bolen yang ternilai masih dalam upaya perintisan juga memberikan pernyataan yang sama. Berikut adalah ulasannya:

“Awalnya usaha ini saya buat kan diwaktu pandemic COVID-19, nah disaat itu sedang ramai-ramainya segala produk penjualannya mengikuti pasar di sosial media, saya pun juga mulai dari sini sebelum terjun ke beberapa warung. Faktor pendukung dari sosial media ini sangat membantu dalam penenganalan produk kue yang saya buat.”<sup>33</sup>

## 2) Produk yang mudah untuk dikelola

Dengan mudahnya proses produksi yang dibuat, tentu hal ini menjadi salah satu faktor pendukung dalam upaya peningkatan ekonomi. Hal ini disampaikan oleh ibu D bahwa, “berdasar seperti kue lain-lain yang kurang lebih bahan dasarnya sama dan perbedaan pada isi toping dari pisang membuat saya merasa mudah untuk memproduksinya.”<sup>34</sup> Sama halnya dengan apa yang disampaikan ibu Y yang menyatakan “kue bolen ini termasuk produk yang mudah untuk dibuat semua kalangan, hanya saja saya mempunyai trik dan resep tersendiri dalam pembuatannya.”<sup>35</sup>

Selain itu, ibu I juga menyampaikan bahwa “dengan mudahnya proses produksi kue bolen saya

---

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>32</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>33</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

<sup>34</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>35</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

rasa hal ini adalah salah satu faktor pendukung untuk meningkatkan ekonomi keluarga kami. Jika umumnya kue diberi selai pada isian dalamnya, saya memilih untuk memberinya pisang.”<sup>36</sup>

3) Management yang bagus

Terlepas dari suksesnya suatu usaha dalam meningkatkan ekonomi, pasti terdapat beberapa faktor pendukung yang dapat merealisasikannya. Berikut adalah ulasan jawaban yang diberikan ibu D terkait faktor pendukung lainnya dalam peningkatan ekonomi. “Bagi saya faktor pendukung lain yang menjadi pendorong peningkatan perekonomian adalah adanya pelaksanaan management yang maksimal, baik waktu, produksi, pasar, dan lain-lain”<sup>37</sup>

Ibu Y juga memberikan jawaban terkait faktor pendukung lainnya dalam peningkatan ekonomi. “Saya selalu menerapkan management sesuai pada tempatnya. Hal utama yang saya lakukan dalam menjalankan usaha adalah memmanagement setiap keadaan yang telah dan yang akan datang.”<sup>38</sup> Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu I bahwa “bagi saya setiap usaha dan upaya dalam peningkatan perekonomian keluarga harus dibarengi dengan kedisiplinan atas suatu management.”<sup>39</sup>

b. Faktor penghambat dalam upaya pemberdayaan perekonomian masyarakat Islam Desa Pekalongan melalui *home industry* usaha kue bolen.

Hal wajar dari adanya pesaing melalui usaha kue bolen terkadang memang menjadi faktor penghambat dan penyebab dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat. Kendati demikian, tidak mungkin bagi Tuhan setiap usaha yang dibangun akan meraih buah, walaupun proses hasilnya lama. Ibu D selaku pengusaha kue bolen pun memberikan alasan dan pernyataan bahwa “faktor yang menjadi penghambat bagi saya adalah munculnya pesaing-pesaing baru dalam produksi yang sama.”<sup>40</sup> Sependapat dengan apa yang disampaikan oleh ibu D, ibu Y pun memberikan alasannya “jika tidak ada pesaing dalam

<sup>36</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

<sup>37</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2023

<sup>38</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>39</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

<sup>40</sup> Hasil wawancara dengan Ibu D Pada Tanggal 20 Februari, 2022

usaha bisnis ini, mungkin pasar yang kami tuju tidak terbatas. Tetapi bagi saya hal itu adalah hal yang wajar dan biasa.”<sup>41</sup>

Sebagai pendaatang baru dalam usaha kue bolen yang memiliki banyak pesaing, ibu I menyampaikan pendapatnya “saya sadar bahwa pesaing saya banyak. Tapi saya percaya atas bagian rezeki yang Allah swt berikan. Memang hal ini sangat wajar dalam dunia bisnis, jadi saya tidak menganggapnya terlalu serius. Yang perlu saya perhatikan adalah untuk tetap fokus dan maju demi kemajuan usaha saya. Kurang lebih seperti itu”<sup>42</sup>

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Upaya Dalam Memberdayakan Dan Meningkatkan Kapasitas Kue bolen

Proses pengumpulan data penelitian yang didapatkan dari beberapa informan menunjukkan beberapa sudut pandang yang dapat disimpulkan. Persoalan mengenai peningkatan ekonomi dengan pemberdayaan memang terjadi atas dasar adanya permasalahan yang perlu untuk dikaji dan ditelusuri agar mendapatkan solusi yang relevan. Kebahagiaan dan tercukupinya sebuah kebutuhan adalah dambaan setiap keluarga, tak terkecuali juga masyarakat Desa Pekalongan. Cukup banyak masyarakat Desa Pekalongan tingkat perekonomian dominan menengah kebawah. Oleh karena itu dengan hasil kajian ini dapat dijadikan salah satu referensi yang dapat digunakan dalam meningkatkan taraf perekonomian yang lebih efisien.

Usaha UMKM yang dilakukan oleh ibu D,Y, dan I yang berbasis usaha *home industry* adalah salah satu contoh yang dapat ditiru dan diaplikasikan oleh masyarakat sekitar. Banyak pasang dan kendala yang memang dialami dalam menjalankan sebuah usaha. Seperti halnya pengalaman yang pernah dialami oleh ibu D, Y, dan I yang mana ia menceritakan tentang proses yang telah dilaluinya. Mungkin banyak keluarga yang sedang berada pada posisi ibu D dimana dalam memenuhi kebutuhan keluarga masih terbilang cukup kurang. Lantas ketika mendapatkan kejadian yang seperti ini memang dibutuhkan sebuah solusi.

*Home industry* merupakan salah satu upaya yang dapat digunakan untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih baik dari

---

<sup>41</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Y Pada Tanggal 5 September, 2023

<sup>42</sup> Hasil wawancara dengan Ibu I Pada Tanggal 9 September, 2023

sebelumnya.<sup>43</sup> Karena pada dasarnya seseorang akan mencapai puncak keberhasilan jika telah mencoba dan melewati beberapa upaya. Seperti narasi di atas yang menceritakan tentang upaya ibu D yang ternyata membutuhkan beberapa pengalaman sebelum ia sukses dalam menjalankan ide bisnis *home industry* kue bolennya. Maka dari itu, memulai mencoba beberapa langkah yang dirasa perlu adalah hal yang perlu untuk dilakukan.

Jika berbicara tentang ide yang dapat digunakan untuk menuju sukses dalam meningkatkan perekonomian keluarga yang ada di Desa Pekalongan, tentu banyak hal yang dapat diaplikasikan. Seperti halnya usaha UMKM yang berbasis *home industry* yang dapat digunakan adalah usaha produksi keripik kentang, pisang, aneka kue, kerajinan tangan, fotografer, dan masih banyak contoh *industry* rumahan yang dapat dijadikan referensi. Hal-hal yang berkaitan dengan usaha yang dapat dilakukan dalam skala kecil dan rumahan adalah kategori *home industry*.

Akan tetapi, jika melihat kejadian yang ada di lapangan, memang sebuah usaha tidak selalu berjalan mulus seperti yang diharapkan. Terkadang pelaku usaha yang tergolong menengah ke atas pun juga mendapatkan hambatan yang sama. Suatu upaya memang semestinya dibarengi dengan hal-hal yang berkemungkinan mendapat hambatan agar tidak terlalu terjebak dalam sebuah hambatan hingga berlarut-larut tidak dapat mendapatkan ide solusi dari hambatan tersebut.<sup>44</sup>

Kejadian yang sering dialami oleh pelaku usaha baik kecil, menengah dan atas adalah terkendalanya pemasaran sebuah produk yang ia miliki. Jika suatu *industry* terjebak dalam kasus seperti ini, hendaknya memang sudah mempersiapkan beberapa solusi sebelum usaha dan produk dibuat.<sup>45</sup> Menentukan sebuah pasar dalam menjalankan adalah pemasaran produk harus mendapatkan

---

<sup>43</sup> Rizki Ananda, Ashaluddin, "Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industry Keripik)," *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau* 3, No. 2, (2016): 5, <https://www.neliti.com/publications/130719/peran-home-industri-dalam-meningkatkan-ekonomi-keluarga-studi-kasus-home-industr>

<sup>44</sup> "Ini Yang Perlu Kamu Lakukan Untuk Mempersiapkan Segala Kemungkinan Dalam Berbisnis," *bisnismuda.id*, <https://bisnismuda.id/read/2107-myeong/ini-yang-perlu-kamu-lakukan-untuk-mempersiapkan-segala-kemungkinan-dalam-berbisnis>

<sup>45</sup> Alfian Noermansyah, Lis Suryadi, "Penerapan Penjualan Berbasis E-Commerce Pada Jakartasneakers Sebagai Solusi Bisnis Dalam Pandemi COVID-19 Menggunakan Business Model Canvas (BMC) dan Interaction Flow Modeling," *Proceeding SENDIU*, <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/sendiu/article/view/7959/2922>

hasil final. Jika sebuah produk yang dibuat adalah kategori makanan, maka hendaknya ia memasarkan produknya ke tempat yang sesuai.

Sebuah analisa atas data yang telah terkumpul dapat dianalisa bahwa Ibu Y yang menjadi salah satu informan yang berprofesi sebagai pelaku usaha yang berbasis *home industry* dari sebuah produk miliknya, yakni kue bolen. Ibu Y adalah salah satu obyek yang telah menjalani sebuah pengalaman pahit hingga tercapainya sebuah perekonomian yang cukup. Terkadang kesuksesan seseorang tidak datang dari hal yang memang ia kuasai ilmunya.

Analisis sebuah data yang disampaikan oleh ibu Y dalam hal ini mengandung banyak sudut pandang yang dapat disimpulkan bagi setiap peneliti. Upaya peningkatan dan pengembangan pelaku usaha kue bolen guna meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Pekalongan sangat *fleksibel*. Berbagai penuturan yang disampaikan memberikan persepsi bahwa setiap masyarakat Desa Pekalongan yang mendambakan sebuah stabilitas ekonomi harus mempunyai pengalaman yang menjadi *value* bagi tiap personal yang mendambakan agar sebuah kesetebalian tidak gampang pudar.

Ibu I harus melakukan hal lebih agar semua kebutuhan terpenuhi. Berdasarkan penyampaian yang diberikan, dapat dianalisa bahwa upaya yang dilakukan untuk meningkatkan ekonomi melalui *home industry* kue bolen adalah mementingkan kualitas dan keunikan produk yang ia buat. Dengan memberikan kualitas yang baik dan produk yang unik memang akan memberikan kesan bahwa pengusaha yang membuat produk memang benar-benar kompeten dalam hal produksi dan pemasaran. Pemasaran tidak hanya disebar luaskan melalui *offline* dari warung kewartung, namun juga mengikuti trend pemasaran via sosial media. Guna mengembangkan lebih jauh lagi dengan pemasaran yang ia buat tentu membutuhkan biaya yang lebih besar kembali seperti produk-produk unggulan lainnya.<sup>46</sup>

Suatu niat untuk kebaikan akan dinilai sebagai ibadah walaupun khilaf atas sebuah niatnya karena pada umumnya dalam agama Islam menghindari suatu kemaksiatan adalah ibadah. Hasil wawancara kepada ibu I terkait niat yang mendasari tujuan

---

<sup>46</sup> Diah Ernawati, "Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hi Jack Sandals Bandung," *Jurnal Wawasan Manajemen*, Vol. 7, No. 1, (2019): 19, <https://dosen.perbanas.id/docs/wp-content/uploads/2020/06/Jurnal-02-Nasional-Sinta-4-Diah-Ernawati.pdf>

mengusahakan produk yang berbasis home industry adalah untuk sekedar memenuhi kebutuhan keluarga. Penyampaian yang diberikan walaupun terkadang *khilaf* karena *human error* yang sering lupa dalam menjalankan aktifitas pekerjaannya tidak serta merta dinilai sebagai sebuah kerugian. Hal ini kembali kepada dasar pernyataan bahwa meninggalkan perkara maksiat yang dinilai sebagai ibadah.

## 2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Pelaku Usaha Home Industry Kue Bolen Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Desa Pekalongan

### a. Faktor pendukung pelaku usaha home industry kue bolen dalam meningkatkan perekonomian

Setelah mengetahui atas penyampaian yang diberikan 3 informan di atas, dapat dianalisa bahwa setiap informan mempunyai persamaan faktor yang menjadi pendukung dalam meningkatkan ekonomi para informan. Penyampaian yang diberikan ibu D, Y dan I dalam sebuah pengumpulan data yang dijawab bahwa sosial media sosiallah yang mempunyai kontribusi paling signifikan, hal ini diperkuat dengan pernyataannya bahwa sebelum era pandemic marak di berbagai penjuru dunia belum mengenal lebih dalam terkait promosi via sosial media.

Dalam dunia bisnis, berwirausaha tidak cukup dengan mempunyai skill, nekat, dan tekad. Karena pada fakta yang ditunjukkan di lapangan menunjukkan bahwa banyak sekali faktor-faktor yang menjadi pendukung maupun penghambat. Seperti hal basic dalam berwirausaha, suatu usaha tidak akan pernah berjalan bila tidak mempunyai modal walaupun tergolong sebagai usaha kecil. Begitu juga dengan pemilihan tempat yang strategis akan memberikan dampak yang signifikan pada hasil pemasukan yang maksimal.<sup>47</sup>

Faktor pendukung lainnya yaitu management yang baik juga disampaikan dalam kaitan berkembangnya usaha *home industry* kue bolen juga dapat dianalisa sebagai tidakan positif terhadap hal-hal yang mampu memberikan peningkatan kualitas dan nilai atas sebuah produk miliknya agar mempunyai *value*.

---

<sup>47</sup> Isna Ardila, Hastina Febriaty, Rini Astuti, "Strategi Literasi Keuangan Sebagai Faktor Pendukung Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil dan Menengah," *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, 21, No. 2 (2021): 202, [https://jurnal.umsu.ac.id/index.php/ekawan/article/view/8430/pdf\\_165](https://jurnal.umsu.ac.id/index.php/ekawan/article/view/8430/pdf_165)

Hal ini dikuatkan dengan penyampaiannya terkait semua usaha yang telah ia lakukan dengan niat yang positif walaupun terkadang merasa khilaf.

- b. Faktor penghambat pelaku usaha home industry kue bolen dalam meningkatkan perekonomian

Setiap usaha pasti mempunyai faktor pendukung dan penghambat, begitu juga yang telah dialami tiga pelaku usah home industry yang kebetulan juga sebagai informan ini. Dari paparan hasil penelitian di atas, maka dapat dianalisa bahwa faktor yang mendasari atas hambatan yang paling signifikan yang dialami ibu D, Y dan I adalah adanya bertambahnya pelaku usaha kue bolen. Adanya penambahan ini tentu mengakibatkan bertambahnya pesaing dalam memperoleh pemasukan.

Terbatasnya pemasaran adalah dampak tersignifikan dari bertambahnya pesaing. Walaupun hal ini wajar, namun pada faktanya warung yang telah dititipi produk kue bolen tidak bisa untuk dimasuki. Limitnya pemasaran adalah suatu penghambat, oleh karena itu harus menambah upaya kembali untuk memasarkan dari setiap produk yang telah dibuat. Berkaca pada produk yang sama yaitu deterjen dengan berbagai merk, seharusnya hal ini juga harusnya dapat dilakukan oleh setiap pengusaha kue bolen. Kepercayaan atas produk adalah hal yang harus difokuskan.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> “Cara Menggiring Kepercayaan Atas Produk Melalui Komentar,” *rajakomen.com*, <https://rajakomen.com/blog/cara-menggiring-kepercayaan-atas-produk-melalui-komentar-06497cb0d1.php>