

BAB IV**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN****A. Gambaran Umum Obyek Penelitian****1. Sejarah Desa Jepang Pakis**

Konon ceritanya desa Jepang pakis diambil dari nama seorang tokoh pada zaman itu. Tokoh itu tidak lain adalah Aryo Jipang, beliau merupakan salah satu sinopati di kerajaan Majapahit, di mana pada saat itu kerajaan Majapahit berperang dengan kerajaan Islam Bintoro Demak. Dan atas ijin Allah tentara kerajaan Islam Bintoro Demak dapat menghancurkan dan mengalahkan kerajaan Majapahit sehingga para pasukan kerajaan Majapahit banyak yang meninggal. Para sinopati hulu balang lari untuk menyelamatkan diri, salah satunya sinopati itu adalah Aryo Jipang dengan menaiki seekor kuda lari. Beliau dikejar dari Demak lari ke utara (timur laut) hingga sampai ke daerah yang mana daerah itu masih dalam wilayah kota Kudus. Sinopati Aryo Jipang berhasil sembunyi di daerah itu, di mana daerah itu masih berupa hutan belantara dan di dalam hutan itu beliau bersembunyi hingga selamat dari kerajaan Demak. Karena keadaan hutan itu terdiri dari pohon pakis haji yang sangat lebat, akhirnya daerah itu diberi nama oleh beliau "*Jepang Pakis*". "*Jepang atau Jipang*" diambil dari namanya Aryo Jipang, sedangkan "*Pakis*" diambil dari keadaan hutan tersebut yang banyak hidup pohon liar yang bernama "*Pakis Haji*". Pada saat itu beliau dengan disaksikan oleh penduduk setempat memberi nama desa tersebut "*Jepang Pakis*".

Desa Jepang pakis terdapat banyak nama pendukuhan yang diambil dari keadaan daerah itu sendiri, salah satu contoh pendukuhan "*Pandean*" dan pendukuhan "*Karanga Anyar*". Nama dari pendukuhan Pandean tersebut diambil dari kegiatan masyarakat setempat yang mata pencahariannya sebagai pandai besi, sedangkan nama Karang Anyar diambil dari keadaan itu sendiri yang masih berupa hutan belantara.

Karang Anyar berasal dari kata “Karang” yang berarti pekarangan atau tanah kosong yang luas, sedangkan “Anyar” yang berarti baru. Daerah tersebut dinamakan Karang Anyar karena merupakan daerah terakhir yang dihuni masyarakat setempat.¹

2. Kondisi Geografis

Desa Jepang pakis Kecamatan Jati Kabupaten Kudus Provinsi Jawa Tengah merupakan satu dari 14 Desa di Kecamatan Jati yang mempunyai jarak 5 km dari kota Kabupaten. Secara geografis Desa Jepang pakis sendiri terletak di perbatasan dengan:

Sebelah Utara : Desa Kelurahan Mlati Kidul

Sebelah Timur : Desa Jepang

Sebelah Selatan : Desa Gulang

Sebelah Barat : Desa Loram Wetan

Secara topografis desa Jepang pakis Kecamatan Jati Kabupaten Kudus terdiri atas dataran rendah. Dengan ketinggian $\pm 3,5$ m di atas permukaan air laut. Sesuai dengan letak geografis, dipengaruhi iklim daerah tropis yang dipengaruhi oleh angin muson dengan 2 musim, yaitu musim kemarau pada bulan April – September dan musim penghujan antara bulan Oktober – Maret.

Desa Jepang pakis dalam suatu sistem hidrologi, merupakan kawasan yang berada pada dataran rendah. Kondisi ini yang menyebabkan rawan terhadap bencana alam banjir pada musim penghujan. Pola tata guna lahan terdiri dari perumahan, tegalan/kebon, sawah dan penggunaan lainnya dengan sebaran perumahan sebesar 76,095 %, tegalan/kebon sebesar 11,110 %, sawah sebesar 100,393 %, dan penggunaan lainnya yang meliputi jalan, sungai dan tanah kosong sebesar 6,876 %.

¹ Data yang terdapat di pemerintahan Desa Jepang pakis

3. Kondisi Perekonomian Desa

Desa Jepang pakis sebagai salah satu desa di wilayah Kecamatan Jati di mana di desa ini merupakan lumbung padi dan kaya akan industri konveksi. Adapun mata pencaharian masyarakat desa Jepang pakis secara rinci sebagai berikut:²

Tabel 4.1

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah Orang
1	Petani	364
2	Buruh Tani	152
3	Nelayan	-
4	Pengusaha	98
5	Buruh Industri	2.247
6	Buruh Bangunan	152
7	Pedagang	119
8	Pengangkutan	82
9	Pegawai Negeri (PNS, TNI, POLRI)	196
10	Pensiunan	47
11	Lain-lain	162

4. Sosial Budaya Desa

Jumlah kepala keluarga di desa Jepang pakis pada tahun 2016 sebanyak 3.515 KK dengan jumlah penduduk menurut kelompok umur dan jenis kelamin sebagai berikut:³

Tabel 4.2

Kelompok Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
(1)	(2)	(3)	(4)

² Data yang terdapat di pemerintahan Desa Jepang pakis

³ Data yang terdapat di pemerintahan Desa Jepang pakis

0-4	370	357	727
5-9	368	361	729
10-14	367	359	726
15-19	366	362	728
20-24	369	356	725
25-29	369	360	729
30-39	368	360	728
40-49	368	362	730
50-59	364	363	727
60+	350	369	719
Jumlah	3.659	3.609	7.268

Tingkat pendidikan masyarakat Desa Jepang pakis sebagai berikut:

Tabel 4.3

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Orang
1	Perguruan Tinggi	427
2	S3	5
3	S2	33
4	S1	294
5	Akademi	953
6	SMA/SMK/MAN	3.116
7	SLTP/MTs	1.907
8	SD/MI	468
9	Belum Tamat SD	116
10	Tidak Tamat SD	29
11	Tidak Sekolah	5

Dari data di atas disimpulkan bahwa mayoritas pendidikan masyarakat desa Jepang pakis adalah pendidikan menengah, untuk itu perlu upaya terus menerus dan berkesinambungan untuk terus meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan dalam rangka peningkatan SDM serta peningkatan sarana dan prasarana pendidikan yang ada di desa. Untuk bidang kesehatan, kita tahu bahwa kesehatan merupakan inventasi untuk mendukung pembangunan ekonomi serta memiliki peran penting dalam upaya penanggulangan kemiskinan. Perlu upaya peningkatan pelayanan kesehatan kepada masyarakat dan peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya hidup sehat.

Mayoritas penduduk desa Jepang pakis memeluk agama Islam. Jumlah pemeluk agama di desa Jepang pakis sebagai berikut:

Tabel 4.4

No	Agama	Jumlah Orang
1	Islam	7.016
2	Kristen Katolik	174
3	Kristen Protestan	75
4	Budha	3
5	Hindu	-
6	Lain-lain	-

5. Sejarah Berdirinya Beberapa UKM Konveksi di Desa Jepang Pakis

Jumlah konveksi di desa Jepang pakis terdiri atas 11 konveksi, karena keterbatasan waktu dalam penelitian ini peneliti mengambil 4 konveksi sebagai bahan penelitian, diantaranya:

- a. Konveksi Zacky's Collection milik Bapak H. Sarmanto yang beralamatkan di desa Jepang pakis RT 3 RW 4 Kecamatan Jati Kabupaten Kudus.

Sebelum merintis usaha konveksi bapak H. Sarmanto terlebih dahulu belajar dan mencoba berkecimpung dalam dunia pemasaran topi (*Marketing*) yaitu pada tahun 1996. Setelah beliau evaluasi ternyata prospeknya kurang bagus, pada tahun 1997 mulai mencoba beralih ke dunia pemasaran pakaian jadi (pakaian wanita). Pada saat itu *marketing* hanya pada Kota Kudus, Pati dan sekitarnya. Sejak mulai tahun 2000 *marketing* yang jalankan mulai melebar dari Kota Kudus merambah hingga Semarang dan Magelang. Selama 10 tahun menekuni usaha dibidang *marketing* (menjual pakaian jadi).

Sebelum mendirikan usaha Konveksi Zacky's Collection beliau menunaikan Ibadah Haji ke Baitullah, setelah kembali ke Tanah Air mewujudkan *planning* yang sebelumnya sudah beliau gagas yaitu mendirikan Konveksi untuk memproduksi pakaian jadi. Kemudian pada hari senin legi tanggal 09 April 2007 M atau bertepatan dengan tanggal 21 Robi'ul Awwal 1428 H atas dorongan dan do'a ibu dan saudara, beliau bersama istri memberanikan diri untuk merintis usaha dibidang produksi/konveksi dan sekaligus pada bidang *marketing*.⁴

- b. Konveksi Zaen's milik H. Slamet Zaenuri yang beralamatkan di desa Jepang pakis RT 3 RW 4 Kecamatan Jati Kabupaten Kudus.

Pada awalnya H. Slamet Zaenuri bekerja sebagai penjahit pakaian pada sebuah industri konveksi di Jakarta. Pada tahun 1992 beliau memutuskan untuk kembali ke Kudus dan mencoba menerima pesanan seragam dari sekolah taman kanak-kanak, maupun Sekolah Dasar, karena pekerjaan tersebut dirasa kurang menguntungkan sehingga pada tahun 1993 beliau mencoba membangun usaha konveksi dengan berbekal pengalaman dan sebuah mesin jahit serta modal awal sebesar Rp 2.000.000. Seluruh

⁴ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 10.22 WIB

kegiatan usaha dilakukan secara mandiri oleh bapak H. Slamet Zaenuri dan istrinya yaitu mulai pengadaan bahan baku, mencari pembeli hingga kegiatan pemasaran yang dilakukan secara *door to door*.⁵

- c. Konveksi Amira milik H. Narto yang beralamatkan di desa Jepang pakis RT 4 RW 5 Kecamatan Jati Kabupaten Kudus.

Pada awalnya Sebelum beliau mendirikan usaha ini, beliau ikut bekerja dengan saudaranya. Namun pada saat umurnya 25 tahun, beliau mencoba membuka usaha dengan modal yang sedikit. Dengan dibantu 1 orang karyawan untuk menjahit, dan pada waktu itu produk yang dihasilkannya masih dititipkan ke saudaranya. Semenjak beliau menikah, beliau menambah karyawan 2 orang dan juga dibantu dengan istri. Dengan semangat dan keyakinan yang dimilikinya dengan istri untuk memajukan usaha ini, alhamdulillah pada tahun 1997 usaha yang dijalankan semakin berkembang pesat hingga sekarang.⁶

- d. Konveksi PAGAZO milik H. Mu'tamad Syamsudin yang beralamatkan di desa Jepang pakis RT 5 RW 4 Kecamatan Jati Kabupaten Kudus.

Sebelum mendirikan usaha konveksi tas ini, beliau sempat bekerja di salah satu kantor media masa dan menjadi seorang loper koran. Pekerjaan tersebut dilakukan hampir selama 3 tahun. Dengan kegigihannya ingin menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat, beliau selalu menyisihkan sebagian uangnya dari bekerja tersebut untuk mendirikan usaha. Pada tahun 1992 beliau ikut bekerja di konveksi kakaknya, disitu beliau mulai mengambil sedikit demi sedikit pelajaran yang telah didapat selama beliau

⁵ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

⁶ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

bekerja di konveksi tersebut. Pada tahun 1993 dengan bermodalkan Rp 300.000 beliau mencoba memproduksi barang sendiri dan memasarkan di pasar-pasar, dengan dibantu dengan 2 karyawan. Berkat ketekunan beliau dalam mendirikan usaha tersebut, sejak mulai tahun 1995 usaha beliau semakin maju pesat hingga sekarang.⁷

6. Struktur Organisasi Usaha

Dari beberapa konveksi yang ada di desa Jepang pakis, mereka mempunyai struktur organisasi sendiri-sendiri dalam mengatur berjalannya usaha yang didirikannya. Hampir struktur organisasi pada usaha konveksi di desa Jepang pakis memiliki kesamaan di mana ada kepala/pemimpin yang biasanya kedudukan ini di tempati oleh pemilik usaha sendiri, bagian keuangan/administrasi, pembuat pola, , pemotong bahan, penjahit, pembelanja bahan-bahan, *finishing*. Kurang lebihnya di gambarkan sebagai berikut: ⁸

Gambar 4.1



⁷ Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

7. Visi, Misi dan Tujuan Usaha

Beberapa konveksi yang ada di desa Jepang pakis memiliki visi, misi dan tujuan yang berbeda-beda dalam memajukan usahanya.

a. Konveksi Zacky's Collection milik Bapak H. Sarmanto memiliki visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

1. Visi

Menjadi perusahaan yang maju, kompetitif dan memiliki kepedulian sosial yang tinggi terhadap perkembangan bangsa.

2. Misi

Menjadikan perusahaan kebanggaan nasional yang mengedepankan kualitas produk, menjadi perusahaan yang selalu kreatif dan inovatif, membangun masyarakat agar memiliki jiwa *enterpneuner*.

3. Tujuan

Membangun usaha dengan *tipe social enterpneuner* dan mengembangkan usaha serta membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar.⁹

b. Konveksi Zaen's Collection milik Bapak H. Slamet Zaenuri memiliki visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

1. Visi

Menjadikan usaha kecil menengah di bidang konveksi yang terbaik, yang memprioritaskan aktivitas bisnis yang terprogram dan memberikan hasil optimal, harus mampu melayani permintaan pesanan, kemudian harus memberikan kepuasan pada pelanggan dan tetap menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis, pelanggan, dan karyawan.

2. Misi

Ikut berperan aktif dalam menciptakan lapangan pekerjaan, berperan aktif di sisni meliputi meningkatkan kualitas dan

⁹ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 10.22 WIB

produktivitas yang dapat memberikan kepuasan para pelanggan serta memenuhi kesejahteraan karyawan.

3. Tujuan

Memberikan lapangan pekerjaan untuk mereka serta mengurangi tingkat pengangguran.¹⁰

- c. Konveksi Amira milik Bapak H. Narto memiliki visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

Menyediakan produk dengan kualitas produk yang berorientasi pada peningkatan citra, menjalin kesejahteraan bersama dan hubungan kerja harmonis serta membangun semangat kekeluargaan yang menguntungkan, melakukan peningkatan kualitas SDM pekerja.¹¹

- d. Konveksi PAGAZO milik Bapak H. Mu'tamad Syamsudin memiliki visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

Untuk memanusiakan manusia dengan memberikan kesempatan kerja dalam menyalurkan ketrampilan serta membantu meningkatkan perekonomian masyarakat.¹²

8. Hasil Produksi

Dari beberapa konveksi yang akan diteliti peneliti ini memiliki hasil produksi yang berbeda, diantaranya:

- a. Konveksi Zacky's Collection milik Bapak H. Sarmanto memiliki hasil produksi berupa pakaian muslim wanita dewasa seperti gamis, blouse panjang, rok panjang, dll.¹³

¹⁰ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak h. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

¹¹ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

¹² Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

¹³ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 10.22 WIB

- b. Konveksi Zaen's Collection milik Bapak H. Slamet Zaenuri memiliki hasil produksi berupa pakaian muslim wanita, anak dan dewasa.¹⁴
- c. Konveksi Amira milik Bapak H. Narto memiliki hasil produksi berupa pakaian muslim wanita seperti gamis, blouse panjang, rok panjang, dll.¹⁵
- d. Konveksi PAGAZO milik Bapak H. Mu'tamad Syamsudin memiliki hasil produksi berupa tas.¹⁶

9. Sistem Pembagian Kerja Karyawan

Dari semua usaha konveksi yang ada di desa Jepang pakis rata-rata memiliki sistem pembagian kerja yang sama, yaitu:

- a. Pola
Bagian pola memiliki tugas membuat pola sebelum pemotongan bahan sampai pada proses menjahit dan *finishing*.
- b. Pemotong
Bagian ini memiliki tugas memotong bahan sesuai pola yang sudah ada.
- c. Jahit
Bagian jahit memiliki tugas menjahit kain yang telah dipotong sesuai pola yang sudah ada.
- d. Harian
Harian memiliki tugas dalam membantu penjahit dalam merapikan jahitan, menggambar lapisan dan menggunting benang yang habis dijahit, memilah-milah model produk agar serinya tidak bercampur.

¹⁴ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

¹⁵ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

¹⁶ Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

e. Pengawas

Pengawas memiliki tugas dalam bertanggung jawab terhadap mutu dan kualitas barang jahitan, mengawasi turun model, mengawasi proses produksi.

f. Pembelanjaan

Dalam bagian ini bertugas untuk membelanjakan bahan - bahan yang diperlukan dalam pembuatan produk, seperti belanja benang, belanja rit, kancing, kain kertas, dan lain sebagainya.

10. Jumlah Tenaga Kerja

- a. Jumlah karyawan konveksi milik H. Sarmanto (Zacky's Collection) secara keseluruhan berjumlah 126 karyawan.¹⁷
- b. Jumlah karyawan konveksi milik H. Slamet Zaenuri (Zaen's Collection) secara keseluruhan berjumlah 30 karyawan.¹⁸
- c. Jumlah karyawan konveksi milik H. Narto (Amira) secara keseluruhan berjumlah 60 karyawan.¹⁹
- d. Jumlah karyawan konveksi milik H. Mu'tamad Syamsudin (PAGAZO) secara keseluruhan berjumlah 40 karyawan.²⁰

¹⁷ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 10.22 WIB

¹⁸ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

¹⁹ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

²⁰ Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

B. Deskripsi Data

1. Data tentang model manajemen pengelolaan UKM konveksi berbasis pemberdayaan masyarakat yang digunakan para pengusaha konveksi di Desa Jepang pakis Kecamatan Jati Kabupaten Kudus.

Dari hasil wawancara kepada pemilik konveksi Desa Jepang pakis, pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama yang melibatkan masyarakat dan menciptakan suasana usaha yang kondusif dengan mengusahakan ketentraman dan kenyamanan dalam bekerja.

Menurut Bapak H. Sarmanto, beliau mengatakan:

“Dalam pengelolaan usaha saya ini, belum menerapkan model manajemen yang biasa diterapkan dalam perusahaan besar. Hanya saja dalam menjalankan usaha ini saya mengikuti peraturan yang sudah ada dan menjalankannya sesuai dengan pembagian yang ada. Mengenai manajemen berbasis pemberdayaan masyarakat, tentu dalam semua usaha utamanya UKM konveksi menggunakan manajemen seperti, karena dapat lebih mudah untuk mendapatkan karyawan dan juga bisa membangun keakraban kepada masyarakat”.²¹

Wawancara dengan Bapak H. Slamet Zaenuri, beliau menjelaskan bahwa:

“Manajemen yang saya gunakan dalam mengelola UKM ini memang belum berjalan secara maksimal dan belum bisa tertata dengan baik. Dalam memberdayakan masyarakat biasanya UKM konveksi lebih kepada dari mulut ke mulut, dan banyak dari mereka yang datang ke rumah sendiri untuk mau bekerja di usaha ini.”²²

Kemudian wawancara dengan Bapak H. Narto, beliau mengatakan:

“Bahwa model manajemen pengelolaan UKM yang mengacu pada pemberdayaan masyarakat ini, dalam penggunaannya memang sudah biasa digunakan dalam UKM-UKM konveksi, tidak hanya dalam usaha yang saya rintis. Dalam memberdayakannya, saya lebih menekankan kepada pengembangan skill yang mereka punya. Dengan begitu mampu membantu dalam menjalankan semua tugas yang sudah

²¹ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 17.00 WIB

²² Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

diberikan dengan sesuai kemampuan dan posisi masing-masing, karena dalam mengelola usaha juga dibutuhkan kerjasama dengan karyawan sehingga terjalin sistem yang teratur”.²³

Wawancara dengan Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, beliau mengatakan:

“Bahwa model manajemen pengelolaan UKM berbasis pemberdayaan masyarakat yang saya gunakan ini lebih mengacu kepada sistem kelompok usaha bersama (KUBE), yang di mana dalam sistem ini saya menggabungkan usaha-usaha konveksi yang masih kecil dan biasanya memiliki karyawan hanya 3 sampai 5 orang untuk ikut bergabung dengan usaha saya dan nantinya akan saya kembangkan lagi”.²⁴

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam model manajemen yang digunakan pengusaha konveksi di Desa Jepang pakis dalam pengelolaan UKM konveksi berbasis pemberdayaan masyarakat ini memang sudah biasa digunakan dalam UKM konveksi, karena dengan adanya sistem pemberdayaan ini masyarakat ikut terlibat dalam berkembangnya suatu usaha. Oleh sebab itu, masyarakat adalah komponen paling penting yang dibutuhkan dalam pengelolaan UKM.

Pengelolaan serta pengembangan UKM selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja UKM, bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah. Peningkatan produktivitas pada UKM melalui pemberdayaan, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan masyarakat karena UKM adalah tempat di mana banyak memberikan lapangan pekerjaan untuk masyarakat dalam meningkatkan perekonomian mereka. Salah satu alternatif untuk meningkatkan produktivitas UKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha dan perangkat kebijakan yang sistematis, sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas dalam meningkatkan daya saing daerah.

²³ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

²⁴ Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

Menurut penuturan dari Bapak H. Sarmanto selaku pemilik Zacky's Collection bahwa:

“Dalam mengelola usaha agar usaha bisa berfungsi secara efektif dan efisien dibutuhkan cara yang sesuai dengan tujuan usaha yang sudah dibuat. Dan salah satu langkah untuk mengamankan UKM agar terus berkembang dari ancaman dan tantangan adalah dengan melakukan penguatan untuk semua bidang. Pengusaha dapat mendayagunakan segala sumber daya yang dimiliki dengan proses yang kreatif dan inovatif, menjadikan UKM siap menghadapi segala macam tantangan dan hambatan. Semua itu juga dibutuhkan adanya peran masyarakat dalam mengembangkan usaha, usaha tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya dukungan dan bantuan dari mereka. Kebanyakan UKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola usaha, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya serta masyarakat sekitar”.²⁵

Segala usaha bisnis dijalankan dengan azas manfaat, dimana bisnis harus bisa memberikan manfaat tidak hanya secara ekonomi dalam bentuk laba, tetapi juga untuk kelangsungan usaha. Untuk mengatasi segala hambatan dalam mengelola UKM.

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak H. Slamet Zaenuri selaku pemilik Zaen's Collection bahwa:

“Sebagai seorang pengusaha harus memiliki daya pikir yang kreatif dan inovatif dan belajar dari pengalaman orang lain dari kegagalan, dan selalu terbuka menerima kritik dan saran untuk masukan pengembangan UKM. Selain itu juga harus berani mengambil resiko yang nantinya akan dihadapi. Untuk meningkatkan daya saing UKM diperlukan langkah bersama untuk meningkatkan kemampuan teknologi dan inovasinya”.²⁶

Untuk mengatasi masalah yang ada di UKM, juga diperlukan langkah pendukung dari manajemen UKM dalam aspek penataan manajemen UKM. Aspek pengelolaan manajemen UKM yang paling utama harus diperhatikan adalah karyawan dan juga pemasaran. Seringnya pergantian karyawan yang dialami konveksi membuat

²⁵ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 17.00 WIB

²⁶ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

seorang pengusaha mengalami kekurangan tenaga dalam mengambil alih pekerjaan. Hal tersebut banyak sekali dipengaruhi beberapa faktor, yang meliputi faktor internal maupun eksternal.

Menurut wawancara dari Bapak H. Narto, beliau mengatakan:

“Bahwa faktor pemicu dari seringnya mengalami pergantian karyawan adalah mengenai upah yang dianggap hanya sedikit dibanding dengan pabrik. Selain itu faktor yang banyak terjadi adalah karena sudah bosan dan juga dalam bidang pemasaran. Masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi dan penetrasi pasar”.²⁷

Hal senada juga dituturkan oleh Bapak H. Mu'tamad Syamsudin:

“Selain karena sudah bosan juga biasanya terpengaruh dengan ajakan temannya karena iming-iming upah yang lebih besar dibanding bekerja di usaha konveksi”.²⁸

Terkait seringnya pergantian karyawan yang ada di dalam usaha konveksi, jelas jika memang karyawan mempunyai peran yang sangat penting untuk menunjang kemajuan usaha. Beberapa faktor penentu keberhasilan usaha adalah dengan mengembangkan dan mengimplementasikan rencana usaha, baik jangka pendek maupun panjang, kapabilitas dan kompetensi, usaha dapat memenuhi kebutuhan modal untuk menjalankan usaha.

Setelah mengalami usaha yang sangat keras dalam mengelola UKM, para pengusaha konveksi Desa Jepang pakis menganggap bahwa usaha yang mereka lakukan dengan semaksimal mungkin itu sebagian memang sudah ada yang mengatakan efisien, namun juga ada yang mengatakan bahwa usaha mereka belum sepenuhnya efisien dan kurang tertata dengan baik.

²⁷ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

²⁸ Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

Menurut Bapak H. Sarmanto pemilik Zacky's Collection, beliau mengatakan:

“Dalam penggunaan sistem dalam mengelola UKM konveksi ini, menurut saya sudah efisien sesuai dengan porsi masing-masing yang sudah ditentukan”.²⁹

Wawancara dengan Bapak H. Slamet Zaenuri pemilik Zaen's Collection beliau mengatakan:

“Model manajemen pengelolaan UKM konveksi yang saya gunakan ini belum sepenuhnya efisien, karena belum tertata dengan baik dan rapi sesuai dengan yang direncanakan”.³⁰

Wawancara dengan Bapak H. Narto pemilik Amira, beliau mengatakan:

“Model manajemen yang saya gunakan sampai saat ini sudah efisien dan teratur sesuai dengan yang saya jalankan”.³¹

Sedangkan wawancara dengan Bapak H. Mu'tamad Syamsudin pemilik PAGAZO, beliau mengatakan:

“Saya rasa model manajemen pengelolaan UKM konveksi berbasis pemberdayaan masyarakat yang saya gunakan sudah efisien dan berjalan dengan baik”.³²

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam pengelolaan UKM konveksi di Desa Jepang pakis memang sudah efisien dan berjalan dengan baik, meskipun ada di antaranya yang belum sepenuhnya efisien dan berjalan secara maksimal. Maka dari itu mereka selalu memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada dan juga meningkatkan kinerja untuk pemiliknya sendiri maupun karyawannya agar mampu menciptakan usaha yang terus maju dan berkembang serta terkenal di masyarakat.

²⁹ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 17.00 WIB

³⁰ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

³¹ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

³² Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

2. Data tentang pola pemberdayaan masyarakat yang digunakan para pengusaha konveksi di Desa Jepang Pakis Kecamatan Jati Kabupaten Kudus

Dari hasil wawancara peneliti dengan beberapa pemilik dan karyawan konveksi yang ada di desa Jepang pakis, mereka memberi penjelasan mengenai pola pemberdayaan masyarakat yang dilakukannya. Dalam mendirikan bisnis tidak semuanya berjalan dengan mudah, dibutuhkan proses yang panjang serta melewati banyak hambatan dan rintangan. Di samping itu, harus melakukan analisis terhadap lingkungan eksternal karena persaingan bisnis sangatlah ketat. Terkait dengan adanya perekrutan karyawan merupakan SDM terpenting dalam berbisnis, setiap pengusaha tentu mempunyai pola tersendiri dalam merekrut karyawannya.

Berdasarkan wawancara kepada Bapak H. Sarmanto selaku pemilik konveksi Zacky's collection, beliau mengatakan:

“Pemberdayaan UKM diarahkan untuk mendukung penciptaan kesempatan kerja serta mengembangkan budaya usaha dan kewirausahaan terutama di kalangan angkatan kerja muda melalui pelatihan, bimbingan konsultasi dan penyuluhan, serta kemitraan usaha. Mengenai pola pemberdayaan yang digunakan adalah pola pemberdayaan yang dilakukan dengan mengajak masyarakat di sekitarnya untuk bergabung dan diberikan pelatihan bagi masyarakat yang belum mempunyai *skill*”.³³

Hal ini juga dikatakan oleh Ismi seorang karyawan Zacky's collection:

“Bahwa dengan adanya pemberdayaan masyarakat ini sangat membantu saya dalam menambah perekonomian keluarga”.³⁴

³³ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 17.00 WIB

³⁴ Wawancara dengan karyawan Zacky's Collection, pada tanggal 8 Juli 2017 jam 09.00 WIB

Hal serupa dikatakan juga oleh Indah seorang karyawan Zacky's collection, dia mengatakan:

“Selain bisa menambah perekonomian juga bisa memberikan lapangan pekerjaan saya dan untuk mereka yang belum mendapatkan pekerjaan”.³⁵

Berbeda halnya dengan pola yang digunakan oleh Bapak H. Slamet Zaenuri selaku pemilik Zaen's Collection, beliau menuturkan:

“Bahwa dalam memberdayakan masyarakat sekitar agar mau bekerja dengan saya hal yang harus dilakukan adalah dengan menjalin hubungan baik kepada masyarakat sekitar serta membangun keakraban agar mereka bisa terpacu untuk bekerja di usaha yang saya kelola ini”.³⁶

Tujuan pemberdayaan juga dituturkan juga oleh Sholikhah seorang karyawan Zaen's Collection, dia mengatakan:

“Bahwa dengan adanya pemberdayaan masyarakat, saya bisa membantu suami dalam meningkatkan perekonomian keluarga”.³⁷

Penuturan tersebut juga ditambahkan oleh Rina yang juga karyawan Zaen's Collection, dia mengatakan:

“Adanya pemberdayaan ini, sangat membantu saya dalam mengasah lebih dalam lagi ketrampilan yang saya miliki”.³⁸

Kemudian wawancara dengan Bapak H. Narto selaku pemilik Amira, beliau menjelaskan:

“Berkenaan dengan pola pemberdayaan untuk usaha saya ini tidak menggunakan pola yang khusus, hanya saja membuka pintu untuk siapa saja yang mau bekerja di konveksi ini. Tapi melihat kondisi daerah sekitar, banyak ibu rumah tangga yang hanya di rumah dan menjaga anak mereka. Dengan adanya kesempatan, saya memberikan

³⁵ Wawancara dengan karyawan Zacky's Collection, pada tanggal 8 Juli 2017 jam 09.00 WIB

³⁶ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

³⁷ Wawancara dengan karyawan Zaen's Collection, pada tanggal 8 Juli 2017 jam 14.00 WIB

³⁸ Wawancara dengan karyawan Zaen's Collection, pada tanggal 8 Juli 2017 jam 14.00 WIB

garapan kepada mereka yang memang bersedia untuk menambah perekonomian mereka”.³⁹

Ditambahkan oleh Laili seorang karyawan Amira, mengenai tujuan adanya pemberdayaan masyarakat, dia mengatakan:

“Bahwa saya menyadari kalau saya belum mahir dalam menjahit, dengan adanya pemberdayaan seperti ini sangat membantu saya”.⁴⁰

Hal senada juga dikatakan oleh Mar’atun yang juga bekerja di Amira, dia mengatakan:

“Saya sangat terbantu dengan adanya pemberdayaan ini, karena selain saya bisa mendapatkan penghasilan sendiri juga saya bisa membantu suami”.⁴¹

Selanjutnya wawancara dengan Bapak H. Mu’tamad Syamsudin selaku pemilik PAGAZO, beliau mengatakan:

“Pola pemberdayaan yang saya gunakan adalah dengan pemberdayaan lingkungan, yang di mana melihat situasi disekeliling dan memberikan kesempatan untuk mereka dalam menggali lebih dalam kreatifitas yang dimiliki. Dalam memberdayakan masyarakat, saya menerapkan prinsip *anfauhum linnas* yang dimaksudkan untuk memanusiakan manusia yakni dengan menghargai kerja mereka sesuai kemampuan yang dimiliki”.⁴²

Ditambahkan juga oleh Sudarti seorang karyawan PAGAZO mengenai tujuan diadakannya pemberdayaan, dia mengatakan:

“Adanya tujuan pemberdayaan ini sangat membantu saya dalam meningkatkan perekonomian keluarga”.⁴³

Dituturkan pula oleh Ulil yang juga karyawan PAGAZO, menurutnya:

“Dengan pemberdayaan ini juga saya merasa terbantu dalam meringankan beban suami dalam mencari nafkah”.⁴⁴

³⁹ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

⁴⁰ Wawancara dengan karyawan Amira , pada tanggal 9 Juli 2017 jam 09.00 WIB

⁴¹ Wawancara dengan karyawan Amira , pada tanggal 9 Juli 2017 jam 09.00 WIB

⁴² Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu’tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

⁴³ Wawancara dengan karyawan PAGAZO, pada tanggal 9 Juli 2017 jam 11.00 WIB

⁴⁴ Wawancara dengan karyawan PAGAZO, pada tanggal 9 Juli 2017 jam 11.00 WIB

Dari penjelasan masing-masing pemilik konveksi di atas, jelas memang dalam membangun usahanya mereka mempunyai cara yang berbeda-beda agar usaha yang dijalankan bisa maju dan berkembang, dan memang dalam memberdayakan masyarakat sekitar untuk usaha konveksi bisa dibilang cara yang sederhana, sebab dalam memberdayakannya tidak terikat aturan yang memaksa. Sedangkan untuk karyawan konveksi sendiri, pemberdayaan yang dilakukan pemilik konveksi sangat membantu perekonomian mereka dan memberi lapangan pekerjaan untuk yang belum mempunyai pekerjaan. Hal ini bisa memberikan keuntungan antara pemilik konveksi dan juga masyarakat yang diberdayakan.

Dari hasil penelitian rata-rata tenaga kerja yang bekerja di usaha konveksi memiliki tingkat pendidikan yang rendah dan minim pengetahuan. Kebanyakan dari mereka yang lulus SMP dan SMA.

Menurut wawancara dengan Bapak H. Sarmanto, beliau mengatakan:

“Sebagian besar usaha konveksi yang ada di desa Jepang pakis tumbuh secara tradisional. SDM usaha konveksi memiliki keterbatasan baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan ketrampilan, hal ini sangat berpengaruh terhadap pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal”.⁴⁵

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak H. Narto, beliau mengatakan:

“Semenjak diadakannya pemberdayaan masyarakat sekitar, usaha konveksi jadi bisa memberikan lapangan pekerjaan sampingan untuk mereka yang menjadi ibu rumah tangga dan membantu menambah perekonomian mereka”.⁴⁶

⁴⁵ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

⁴⁶ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

Dengan kegiatan pemberdayaan masyarakat diharapkan mampu mengembangkan teknik-teknik pendidikan tertentu untuk menggugah kesadaran masyarakat dan juga bisa membantu masyarakat agar mampu mengembangkan diri atas dasar inovasi-inovasi yang ada. Mendirikan usaha harus memiliki komitmen yang tinggi agar mendapat kepercayaan serta membuat usaha tersebut memiliki kelangsungan dalam menjalankan usaha dan akan memperoleh keuntungan yang maksimal. Bentuk komitmen yang digunakan para pengusaha konveksi di desa Jepang pakis adalah dengan memberikan kesempatan untuk mereka dalam mengembangkan *skill*. Adapun komitmen yang sering dipegang pengusaha konveksi Jepang pakis dan harus dijaga adalah komitmen dalam menerapkan strategi kreatif untuk para karyawan dengan menggunakan sumber daya berpengalaman, menumbuhkembangkan kesejahteraan masyarakat dengan menciptakan lapangan pekerjaan, serta memiliki integritas yang terus memacu untuk berkembang.

Dari hasil wawancara, diadakannya pemberdayaan masyarakat selain dapat menambah *profit oriented* bagi pengusaha juga dapat mengurangi tingkat pengangguran. Sebagai pemilik sangat berperan aktif dalam mengembangkan masyarakatnya, sebab dapat menjadi panutan dan juga motivasi diri untuk mereka yang berkeinginan mendirikan usaha sendiri.

Menurut Bapak H. Sarmanto, beliau mengatakan:

“Dalam memberdayakan masyarakat memanglah banyak sekali dipengaruhi oleh faktor-faktor, faktor internal maupun eksternal. Dilihat dari pengamatan beliau faktor penghambat yang paling mendasari dari pola pemberdayaan adalah pendidikan masyarakat, usia, serta minimnya akses”.⁴⁷

⁴⁷ Wawancara dengan pemilik Zacky's Collection Bapak H. Sarmanto, pada tanggal 2 Februari 2017 jam 17.00 WIB

Selanjutnya oleh Bapak H. Narto, beliau menuturkan:

“Sebagai seorang pengusaha, harus bisa menciptakan hubungan nyaman kepada karyawan agar mereka mau bekerja dengan baik serta mampu memberikan apa yang dibutuhkan oleh mereka”.⁴⁸

Selain itu pengusaha konveksi Jepang pakis memiliki keyakinan yang sangat tinggi pada diri sendiri dalam mengembangkan usaha masing-masing. Wujud kepercayaan diri yang dimiliki adalah dengan tidak bergantung pada orang lain, tapi mendayagunakan seluruh tenaga yang dimiliki, optimis bahwa dengan kemampuan yang ada akan dapat bertahan dalam persaingan industri ini.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Mu'tamad Syamsudin:

“Biasanya yang dapat menurunkan keyakinan tersebut adalah adanya pembayaran yang sering tersendat dari pihak pengecer. Saya memiliki kepercayaan diri dengan melaksanakan kegiatan usaha ini sesuai dengan kemampuan yang kami miliki”.⁴⁹

Adanya pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh pengusaha konveksi Jepang pakis dapat memberikan hubungan baik antara pemilik dengan masyarakat sekitar, karena bisa membuat usaha semakin maju dan dikenal oleh masyarakat. Dengan terbuka dengan pihak lain maka proses berkembangnya usaha ini akan semakin terbuka lebar.

Hal serupa dijelaskan oleh Bapak H. Slamet Zaenuri:

“Bahwa sesuatu apapun yang dimulai dari sesuatu yang kecil, sebab itulah kita dapat mencapai kesuksesan, sesuatu yang kecil tersebut adalah dengan memperhatikan lingkungan sekitar”.⁵⁰

Pengelolaan sumber daya manusia adalah prioritas sebelum mengelola sumber daya alam. Peningkatan kualitas sumber daya manusia adalah sebuah nilai dari berkembang atau tidaknya

⁴⁸ Wawancara dengan pemilik Amira Bapak H. Narto, pada tanggal 20 Februari 2017 jam 13.00 WIB

⁴⁹ Wawancara dengan pemilik PAGAZO Bapak H. Mu'tamad Syamsudin, pada tanggal 6 Februari 2017 jam 17.00 WIB

⁵⁰ Wawancara dengan pemilik Zaen's Collection Bapak H. Slamet Zaenuri, pada tanggal 16 Februari 2017 jam 17.00 WIB

masyarakat tersebut, perkembangan sumber daya manusia secara tidak langsung akan menunjang pengelolaan sumber daya alam. Sumber daya manusia yang berkualitas adalah dengan mengelola secara lebih kreatif, inovatif dan dapat menghasilkan yang lebih dari sebelumnya. Sumber daya alam tidak lepas dari program pemberdayaan masyarakat. Pemberdayaan masyarakat merupakan program yang sangat penting sebagai upaya dalam mengangkat kualitas hidup masyarakat. Program pemberdayaan yang baik juga mampu memunculkan berbagai potensi masyarakat dan mengembangkannya dengan sistem, alat atau teknologi baru dan peran pendamping atau fasilitator yang akan mempercepat proses pemberdayaan sehingga bernilai tambah tinggi, serta proses untuk memfasilitasi dan mendorong masyarakat agar mampu menempatkan diri secara proporsional dan menjadi pelaku utama dalam memanfaatkan lingkungan strategisnya untuk mencapai kesejahteraan masyarakat.

C. Pembahasan

1. Analisis tentang model manajemen pengelolaan UKM konveksi berbasis pemberdayaan masyarakat yang digunakan para pengusaha konveksi di Desa Jepang pakis Kecamatan Jati Kabupaten Kudus.

Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) melalui pendekatan pemberdayaan masyarakat, perlu memperhatikan aspek sosial dan budaya di sekitarnya. Mengingat Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada umumnya tumbuh dan didukung dari masyarakat secara langsung. UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian masyarakat beranggapan bahwa UKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja, padahal sebenarnya UKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran. UKM juga memanfaatkan berbagai sumber daya alam yang berpotensi di suatu

daerah yang belum diolah secara komersial. UKM dapat membantu mengolah sumber daya alam yang ada di setiap daerah. Di samping itu, banyak dari pemilik usaha memiliki cara untuk mengelola usahanya agar berjalan dengan baik.

Upaya pengelolaan UKM dengan pola pemberdayaan masyarakat diharapkan mampu untuk lebih memajukan usaha dan juga meningkatkan perekonomian masyarakat sehingga dapat membantu perekonomian nasional yang semakin menurun. Para pengusaha mempunyai pandangan dan konsep tentang manajemennya yang mempengaruhi perilaku dan keputusan-keputusannya. Model manajemen berbasis pemberdayaan masyarakat yang digunakan pengusaha konveksi di Desa Jepang pakis di dukung dengan teori-teori manajemen yang diperoleh dari berbagai sumber, yang di mana teori-teori tersebut terbagi menjadi tiga model yaitu:

a. Teori Manajemen Tradisional

Di dalam model ini, pemilik konveksi harus bertanggungjawab untuk melakukan pengarahan dan pengontrolan terhadap perilaku para karyawannya. Karena pengontrolan sangat penting dan dibutuhkan agar karyawan konveksi bisa melakukan pekerjaannya dengan sebaik mungkin. Adanya pengontrolan yang dilakukan pemilik konveksi sesuai dengan semestinya maka para karyawan akan menunjukkan kesetiaan dan kepatuhan sesuai yang diinginkan pemilik konveksi.

b. Teori Model *Human Relations*

Di dalam model ini, peran pemilik konveksi sangat menentukan untuk mempertahankan sistem manusiawi. Pemberian upah yang semestinya diberikan kepada karyawan sangat berpengaruh kepada kinerja karyawan. Dalam hal ini sebagai pemilik konveksi harus bersikap adil dan menjalin kerjasama yang baik dengan karyawannya.

c. Teori Model Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)

Di dalam model ini, lebih mengutamakan kebutuhan-kebutuhan psikologis dan keamanan. Pemilik konveksi di Desa Jepang pakis harus menciptakan situasi yang nyaman dan menjaga kestabilan kinerja karyawannya, agar karyawan tidak dirugikan dalam bekerjasama dengan pemilik konveksi.

Selain beberapa teori model manajemen yang telah dibahas di atas, Fatah Syukur dalam bukunya manajemen sumber daya manusia pendidikan menyusun 6 model manajemen, namun yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, hanya ada 3 model yang terkait dengan model manajemen fatah syukur, yaitu:

1. Model Finansial

Dari wawancara dengan pemilik konveksi di desa Jepang pakis, kaitannya dengan masalah keuangan memang dikelola sendiri oleh pemiliknya, selain itu keuangan untuk karyawannya dalam hal memberikan bonus-bonus untuk mereka, pemilik konveksi memberikan sesuai dengan kinerja karyawannya. Hal itu dilakukan agar para karyawannya mempunyai jiwa semangat tinggi dalam bekerja dan mereka juga mampu menghasilkan banyak karya.

2. Model Humanistik

Konveksi di desa Jepang pakis yang diteliti oleh peneliti memiliki cara tersendiri-sendiri dalam meningkatkan kinerja karyawannya serta melakukan pemberdayaan masyarakat dalam mendukung pengembangan usaha mereka. Model humanistik sangat diperlukan tidak hanya pada usaha besar, namun UKM juga sangat memerlukan. Selain untuk menjalin hubungan timbal balik kepada sesama manusia, hal ini juga memberikan kesempatan bagi mereka untuk meningkatkan perekonomian.

3. Model Ilmu Perilaku

Model ini sangat diperlukan untuk melihat kualitas diri seseorang, dan setiap pengusaha sangat menilai perilaku seseorang untuk dijadikan karyawan. Layak tidaknya dinilai berdasarkan

perilaku yang dimiliki. Seperti halnya para pengusaha konveksi di desa Jepang pakis, mereka dalam memberdayakan masyarakat sekitar tentu sudah mengetahui terlebih dahulu lingkungan internal maupun eksternal, sehingga mereka juga mengetahui pengaruh apa yang akan terjadi.

Dari beberapa model manajemen yang telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam pengelolaan UKM konveksi, para pengusaha konveksi di Desa Jepang pakis menggunakan sistem pemberdayaan masyarakat yang didukung dengan model-model manajemen di atas. Dengan adanya evaluasi yang dilakukan oleh pemilik konveksi secara teratur maka semuanya juga berjalan sesuai rencana, karena dalam pengembangan sumber daya manusia tidak hanya terletak pada perencanaan strategis saja, tetapi menuju strategi inovasi berlaku peran. Yang diperlukan adalah kreatifitas tinggi dan berorientasi jangka panjang, mempunyai kerjasama yang tinggi dan perilaku saling membutuhkan. Jadi, jelas memang ada beberapa keterkaitan antara model-model manajemen yang dijelaskan Fatah Syukur dengan penggunaan model manajemen pengelolaan UKM konveksi berbasis pemberdayaan masyarakat yang digunakan para pengusaha konveksi di Desa Jepang pakis.

2. Analisis tentang pola pemberdayaan masyarakat yang digunakan para pengusaha konveksi di Desa Jepang Pakis Kecamatan Jat dan Kabupaten Kudus.

Upaya dalam memberikan kepercayaan serta mendorong kreatifitas masyarakat agar mau maju dan berkembang bukanlah perkara yang mudah jika tidak diimbangi dengan keinginan dari dalam diri sendiri dan pengaruh dari luar. SDM yang kian semakin menurun mengharuskan para pengusaha membolak balikkan pikiran untuk bisa menciptakan masyarakat yang berkualitas dan mempunyai jiwa mandiri. Sebagai seorang pengusaha merupakan panutan bagi

masyarakat agar mampu menjadi orang-orang yang tidak hanya bergantung kepada orang lain namun bisa memberikan motivasi agar bisa maju.

Untuk mencapai pemberdayaan masyarakat yang efisien tentu didukung adanya langkah-langkah dan metode pemberdayaan. Berikut langkah-langkah pemberdayaan yang dikemukakan oleh beberapa ahli di bidang pemberdayaan:

- a. Menurut Khan (1995) dalam Rokhman (2007: 131) langkah-langkah dalam pemberdayaan yang harus diambil adalah dengan mengembangkan pemahaman secara menyeluruh yang di mana di sini adalah masyarakat sekitar konveksi yang ada di desa Jepang pakis. Pemahaman yang harus dikuasai adalah *skill* yang mereka miliki, karena karyawan konveksi dituntut memiliki *skill* yang nantinya akan menghasilkan sebuah karya. Konveksi di Desa Jepang pakis memberdayakan masyarakat sekitar untuk mengasah ketrampilan yang dimiliki masyarakatnya, selain bisa memberi lapangan pekerjaan juga bisa meningkatkan perekonomian masyarakat.
- b. Menurut Clutterbuck dan Kernaghan mengemukakan langkah-langkah pemberdayaan dengan mengadakan rangkaian kegiatan yang dimulai dari definisi tujuan, dikomunikasikan kepada bawahan, mempersiapkan perubahan. Adanya pemberdayaan yang dilakukan oleh pemilik konveksi di Desa Jepang pakis sangat diakui oleh karyawan yang diberdayakan pemilik konveksi bahwa pemberdayaan yang dilakukan ini sangat membantu sekali dan bisa menggali lebih dalam ketrampilan yang dimiliki. Selain itu juga, dari pihak pemilik sangat diuntungkan dengan adanya pemberdayaan yang dilakukan, karena bisa memberikan perubahan yang sangat bagus untuk usaha yang dirintis.

- c. Langkah terakhir pemberdayaan karyawan adalah memberikan pelatihan-pelatihan, bimbingan serta pengarahan/petunjuk dalam menjalankan tugas. Pemilik konveksi di desa Jepang pakis mengadakan kegiatan serupa diharapkan bisa meminimalisir tingkat kesalahan yang dilakukan oleh karyawannya.

Setelah peneliti menjelaskan langkah-langkah yang dikemukakan oleh beberapa ahli, maka di sini peneliti juga akan membahas mengenai metode-metode dalam pemberdayaan:

- a. *Desire*

Tahap pertama dalam pemberdayaan adalah keinginan dari manajemen untuk mendelegasikan dan melibatkan kerja. Hal ini dilakukan pemilik konveksi agar masyarakat sekitar berkeinginan untuk bekerjasama pada usaha yang dirintisnya.

- b. *Trust*

Setelah adanya keinginan dari manajemen untuk melakukan pemberdayaan, maka selanjutnya adalah membangun kepercayaan antara manajemen dan karyawan. Adanya saling percaya di antara pengusaha konveksi dengan karyawan akan mendorong untuk mengungkapkan berbagai permasalahan yang di hadapi dan tercipta kondisi yang baik untuk pertukaran informasi dan saran tanpa adanya rasa takut.

- c. *Credibility*

Langkah keempat ini, menjaga kredibilitas dengan penghargaan dan mengembangkan lingkungan kerja yang mendorong kompetisi yang sehat sehingga tercipta organisasi yang memiliki *performance* tinggi. Karyawan konveksi di desa Jepang pakis dituntut untuk memberikan kenyamanan dalam kondisi bekerjasama dengan karyawan lain, hal ini dimaksudkan agar tercipta kerukunan dan kebersamaan dengan yang lain.

d. *Accountability*

Tahap selanjutnya adalah pertanggungjawaban karyawan pada wewenang yang diberikan. Pemilik konveksi di desa Jepang pakis tentu memberikan tugas untuk karyawannya agar mereka menyelesaikan sesuai yang diperintahkan dengan baik dan tepat waktu. Adanya pengontrolan yang dilakukan oleh pemilik konveksi untuk karyawannya agar mereka tidak lalai dan seenaknya sendiri dalam melakukan tugas.

e. *Communication*

Langkah terakhir adalah komunikasi yang terbuka untuk menciptakan saling memahami antara karyawan dan manajemen. Langkah ini digunakan pemilik konveksi yang ada di Desa Jepang pakis untuk mengurangi rasa ketidakpercayaan diri karyawan dan juga memberikan kenyamanan karyawan untuk bekerja.

Dari analisis yang sudah dibahas oleh peneliti dan dikaitkan dengan beberapa penelitian terdahulu, ada satu diantaranya sama dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, yakni penelitian yang dilakukan oleh Ravik Karsidi yang berjudul “Pemberdayaan Masyarakat untuk Usaha Kecil dan Mikro” yang di mana dalam penelitiannya sama-sama membahas mengenai pemberdayaan masyarakat dalam mengelola UKM, di mana UKM memiliki peran yang sangat penting dalam pemberdayaan. Keberhasilan pemberdayaan sangat bergantung pada partisipasi UKM dan yang turut dalam pengembangannya. Pemberdayaan masyarakat untuk UKM hendaknya mengacu pada prinsip-prinsip dasar pendampingan masyarakat, yaitu belajar dari masyarakat, pendamping sebagai fasilitator dan dapat tercipta saling belajar dan berbagi pengalaman.