

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Sejarah Sentra Pande Besi di Hadipolo

Pande besi pada mulanya sudah ada sejak lama, ini merupakan warisan turun temurun dari nenek moyang yang telah dikembangkan dan dilestarikan sampai sekarang. Keahlian yang mereka miliki merupakan warisan dari sosok Empu Buyut Tingal. Empu Buyut Tingal sebagai cikal bakal dari Pande Besi.

Empu Buyut Tingal adalah perwujudan dari Prabu Gatot Kaca yang berevolusi secara terus menerus karena tidak bisa wafat. Hal tersebut menjadikan Empu Buyut Tingal menggembara sampai ke beberapa daerah, hingga menghantarkannya pada salah satu daerah yang kini disebut Desa Hadipolo. Beliau datang ke Hadipolo, bertepatan dengan masa syiar Islam yang dilakukan oleh Wali Songo.

Masa itu, Empu Buyut Tingal terkenal sebagai seorang pembuat pusaka yang sangat hebat. Keahlian beliau sebagai seorang pande besi tersebut terdengar oleh Sunan Muria (Raden Umar Said). Suatu ketika, Sunan Muria datang ke tempat Empu Buyut Tingal untuk memesan sebuah alat pemotong rambut yang terbuat dari besi dan beliau memenuhi permintaanya tersebut.<sup>1</sup>

Empu Buyut Tingal telah membuat pesanan Sunan Muria yakni alat pemotong rambut, kemudian alat tersebut diperlihatkan kepada Sunan Muria. Saat melihat alat tersebut, Sunan Muria sempat tercengang dan ragu menggunakan alat tersebut, dapatkan alat tersebut digunakan pemotong rambut. Karena tidak ingin mengecewakannya, Sunan Muria mencoba menggunakan alat tersebut dan hasilnya rambutnya terpotong. Kehebatannya dalam membuat alat pemotong rambut, membuat beliau mendapat julukan *Empu Buyut Tingal*, dimana kehebatannya tersebut dapat terlihat atau dalam bahasa Jawa disebut *Ketingal*. Setelah itu, semakin harum namanya di masyarakat hingga banyak orang yang datang berguru kepadanya.

Banyaknya orang yang berguru kepada Empu Buyut Tingal menjadikan Ilmu Badar Besi (ilmu merubah besi-red) telah tersebar luas di masyarakat, khususnya warga Desa Hadipolo, dan ilmu tersebut diwariskan secara turun temurun. Sehingga saat itu semua warga Hadipolo mayoritas bekerja sebagai tukang Pande besi dan

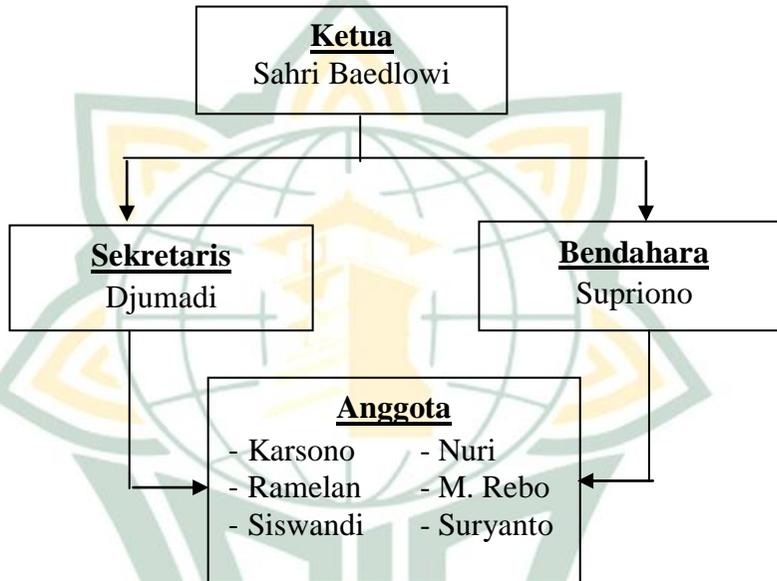
---

<sup>1</sup>Hasil observasi dengan Pemerintah Desa Hadipolo, pada Hari Selasa 7 Januari 2020, Pukul 08.30.

perekonomiannya bertumpu pada pekerjaan tersebut. Untuk itu, Desa Hadipolo dikenal sebagai Sentra Pande Besi.<sup>2</sup>

## 2. Struktur Organisasi UMKM Pande Besi (KUB) Hadipolo

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi KUB Hadipolo**



### B. Deskripsi Data Penelitian

Penelitian tentang “Analisis Faktor Penghambat Pengembangan Usaha di Era Globalisasi (Kasus Pada Sentra Pande Besi di Hadipolo)” ini bertujuan untuk menganalisis kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM Pande Besi dalam mengembangkan usaha di era globalisasi. Dalam penelitian ini peneliti menganalisis data-data yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi yang berkaitan erat dengan rumusan masalah penelitian, dipaparkan secara deskriptif sebagai berikut:

<sup>2</sup> Nila Niswatul Chusna., “Empu Buyut Tingal Pengrajin Besi Pertama di Desa Hadipolo,” ISKNEWS.COM, 20 Februari, 2018, <https://isknews.com/empu-buyut--tingal-pengrajin-besi-pertama-di-desa-hadipolo/>

## 1. Hambatan Pengembangan UMKM Pande Besi di Hadipolo

Pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan bahwa terdapat beberapa faktor penghambat pengembangan UMKM yang terdiri dari berbagai aspek seperti, kemampuan sumber daya manusia yang terbatas, permodalan, masalah teknologi dan implikasi perdagangan bebas. Apabila aspek-aspek tersebut ada dalam perkembangan UMKM, maka dapat dikatakan bahwa UMKM Pande Besi di Hadipolo sedang mengalami permasalahan dalam pengembangan usahanya dan sedang berusaha agar usahanya tetap bertahan pada persaingan global.

### a. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah sebagai penggerak roda organisasi atau perusahaan, jika sumber daya manusia tidak dikelola dengan baik dan benar maka tidak mungkin organisasi atau perusahaan tersebut berjalan dengan baik dan maksimal sesuai yang diharapkan.<sup>3</sup> Dalam hal ini, sumber daya manusia menjadi faktor penting dalam keberlangsungan usaha. Melalui observasi dan wawancara langsung kepada para informan diketahui bahwa sebagian pelaku UMKM memiliki permasalahan dalam aspek kualitas sumber daya manusianya, karena dalam kegiatan produksi pande besi memerlukan keahlian dan ketrampilan khusus yang tidak dimiliki oleh setiap orang dengan tujuan menghasilkan produk yang berkualitas. Selain itu, pelaku usaha harus bisa mengubah *mindset* mereka ke arah yang lebih maju, misal pemanfaatan teknologi dalam proses produksi, pemasaran dan lainnya. Ketrampilan yang mereka miliki biasanya tidak hanya dari pengalaman kerja saja, melainkan harus ada seni dalam diri manusia itu sendiri. Berikut adalah hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha Pande Besi di Hadipolo:

“Sumber daya manusia penting dalam mengembangkan usaha, namun disini saya memiliki kendala dari aspek SDM. Misalkan dalam pembuatan cangkul itu tidak hanya memiliki kemampuan dalam menempa saja, tetapi harus memiliki ketrampilan khusus. Tidak semua orang dapat membuat cangkul, karena ini membutuhkan kesabaran, ketelitian dan membuatnya harus dengan perasaan”.<sup>4</sup>

Keterbatasan sumber daya manusia disini tidak hanya dilihat dari aspek ketrampilan saja, namun sisi pengetahuan dari masing-masing pelaku usaha menjadi hal penting dalam pengembangan

---

<sup>3</sup>Elbadiansyah, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Purwokerto: CV. IRDH, 2017), 1.

<sup>4</sup>Suhada, wawancara oleh penulis, 4 September, 2020, wawancara 4, transkrip.

usaha mereka. Pengetahuan yang yang dimaksud disini dapat dilihat dari kemampuan pelaku usaha mengenai tatacara pengajuan modal, penguasaan teknologi dan lainnya. Hal tersebut diakui oleh seorang pelaku usaha dalam hasil wawancara dengan penulis:

“Keterbatasan SDM dalam usaha saya adalah dari segi pengetahuan yang kami miliki. Usaha yang kami jalankan merupakan usaha turun temurun dari nenek moyang, sehingga tumbuh secara tradisional dan mengesampingkan pendidikan formal. Sebenarnya kami ingin mengembangkan usaha, namun tidak tahu caranya. Misal pengajuan modal kepada dinas terkait”.<sup>5</sup>

Selain itu, keterbatasan sumber daya manusia lainnya yang menjadikan hambatan dalam mengembangkan usaha adalah kurang minatnya generasi muda dalam menekuni usaha pande besi. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha oleh penulis:<sup>6</sup>

“Kendala pada kualitas sumber daya manusia karena sulit untuk menambah SDM lagi. Ini disebabkan karena kegiatan tersebut membutuhkan keahlian khusus yang tidak dimiliki oleh setiap orang. Penyebab sulitnya mencari SDM yang terampil disebabkan oleh kurangnya minat generasi muda untuk meneruskan usaha pande besi, mereka beranggapan bahwa pekerjaan tersebut kotor dan berat. Padahal generasi muda menjadi tonggak utama untuk pengembangan usaha”. Hal tersebut juga dibenarkan oleh pelaku usaha lainnya:<sup>7</sup>

“Usaha yang saya jalankan sudah lama, namun tidak ada yang mewarisi usaha ini. Mereka beranggapan bahwa pekerjaan pande besi ini pekerjaan kotor dan berat. Di usia yang sudah tidak muda lagi saya kesulitan dalam mengembangkan usaha, karena tidak tahu teknologi zaman sekarang”.

Dari beberapa masalah sumber daya manusia yang telah dijelaskan oleh pelaku usaha. Hal penting lainnya mengenai keterbatasan SDM adalah pola pikir mereka yang *close minded* terhadap perubahan teknologi yang semakin berkembang pesat. Ini

---

<sup>5</sup>Sugeng, wawancara oleh penulis, 4 September, 2020, wawancara 1, transkrip.

<sup>6</sup>Kamil, wawancara oleh penulis, 4 September, 2020, wawancara 3, transkrip.

<sup>7</sup>Kuntono, wawancara oleh penulis, 08 Januari 2020, wawancara 2, transkrip.

berdasarkan hasil wawancara penulis dengan ketua KUB Hadipolo:<sup>8</sup>

“Keterbatasan SDM yang dialami oleh pelaku usaha mayoritas dilatar belakangi oleh sumber daya manusia yang *close minded* dengan perubahan saat ini. Mereka tidak mau memanfaatkan teknologi yang ada dengan sebaik-baiknya, dan banyak pelaku usaha menggunakan cara tradisional atau konvensional mulai dari kegiatan produksi, pemasaran, dan lainnya. Mereka beranggapan bahwasanya ketika melakukan penjualan secara online akan mengalami kesulitan dalam SDM, namun hal tersebut tidak selamanya benar, karena itu bisa menjadi peluang besar untuk mengembangkan usaha mereka”.

Dari pihak pemerintah desa juga menuturkan bahwa sumber daya manusia sangat penting dalam mengembangkan usaha. Pentingnya peran generasi muda dalam melestarikan kearifan lokal sangatlah penting, karena pemuda memiliki pola pikir yang produktif dan efisien. Hal ini berdasarkan wawancara penulis dengan pihak pemerintah desa:<sup>9</sup>

“Sumber daya manusia menjadi salah satu hambatan pengembangan usaha UMKM pande besi. Kualitas sumber daya sangat diperlukan di era sekarang ini, jika pelaku usaha tidak dapat mengikuti tren saat ini, maka usaha yang mereka jalankan akan berjalan apa adanya. Masalahnya sekarang semua penjualan di era digital menggunakan sistem online, namun sebagian pelaku usaha masih banyak yang menggunakan penjualan konvensional dikarenakan usia yang sudah tidak muda lagi sehingga sulit mengikuti tren penjualan saat ini. Bagi generasi muda, mereka beranggapan bahwa pekerjaan pande besi termasuk pekerjaan kasar yang semakin lama membuat mereka lelah dan menjadi malas untuk belajar pande besi. Padahal untuk melestarikan usaha tersebut dibutuhkan tenaga muda yang produktif dan inovatif untuk mengembangkan usaha agar lebih maju”.

Dari hasil wawancara dengan beberapa pihak, baik pelaku UMKM, pihak KUB dan pihak pemerintah desa dapat disimpulkan bahwa hampir sebagian usaha di Hadipolo dapat dikatakan usaha

---

<sup>8</sup> Sahri Baedlowi, wawancara oleh penullis, 16 September 2020, wawancara 8, transkrip.

<sup>9</sup> Hasil observasi dengan Pemerintah Desa Hadipolo, pada Hari Selasa 7 Januari 2020, Pukul 08.30.

mikro, kecil dan menengah, tetapi keterbatasan sumber daya manusia mulai dari kurangnya tenaga kerja yang terampil, cara berpikir yang *close minded* menjadikan sulitnya UMKM melakukan pengembangan usaha. Untuk melestarikan kearifan lokal dan menjadikan produk hasil logam tetap eksis di pasar nasional maupun internasional, pelaku usaha harus mengubah pemikiran mereka dengan memanfaatkan peluang dari globalisasi dengan sebaik-baiknya. Semua pelaku usaha di Hadipolo tidak hanya sebagai pedagang saja melainkan produsen juga, serta mayoritas tenaga kerjanya dari saudara maupun kerabat dan masyarakat sekitar dengan tujuan meningkatkan perekonomian daerah.

#### **b. Modal**

Modal adalah kekayaan yang diperoleh seseorang melalui usahanya sendiri baik berupa uang maupun barang yang digunakan sebagai dasar untuk menjalankan usaha. Sejauh ini beberapa pelaku usaha masih menggunakan tabungannya sendiri dalam ekspansi usaha mereka, karena jika melakukan penawaran ke lembaga keuangan mereka merasa kesulitan dalam hal administrasi, bunga bank terlalu tinggi, dan mereka tidak mau terbebani dengan cicilan bank. Namun beberapa pelaku usaha telah bekerja keras untuk mendapatkan tambahan modal dengan cara mengajukan bantuan dana ke pemerintah, seperti program BLT bagi UMKM saat ini. Modal merupakan aspek penting dalam ekspansi usaha, dan ini akan berpengaruh pada jumlah produksi yang dihasilkan oleh pelaku usaha. Seperti halnya yang dikatakan seorang pelaku usaha:<sup>10</sup>

“Modal yang kami gunakan untuk mengembangkan usaha terbatas dan produksinya kami sesuaikan dengan modal yang ada, sehingga tidak memiliki persediaan barang. Kebutuhan akan modal yang lebih dan bantuan dari pihak pemerintah terkait sangat kami harapkan”.

Hampir sama dengan pak Sugeng, bahwa modal menjadi masalah utama dan memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap keberlangsungan usaha. Hal tersebut diakui oleh seorang pelaku usaha:<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup>Sugeng, wawancara oleh penulis, 8 Januari 2020, wawancara 1, transkrip.

<sup>11</sup>Sumarlan, wawancara oleh penulis, 4 September 2020, wawancara 5, transkrip.

“Saya memproduksi palu dengan modal yang ada, padahal permintaan melebihi target. Untuk menyasati hal tersebut terkadang saya meminta uang muka dulu pada pengepul untuk memenuhi permintaan mereka”.

Keterbatasan modal yang mereka alami, bukan hanya dari segi modal uang saja melainkan modal peralatan. Sehingga akan menunjang keberlangsungan usaha, mulai mempercepat proses produksi hingga meringankan beban tenaga kerja. Hasil wawancara penulis dengan pelaku usaha:<sup>12</sup>

“Usaha yang saya jalankan sudah cukup lama, bukan hanya faktor SDM saja tetapi masih sulit mengembangkan usahanya dikarenakan mahalnya alat produksi. Saat ini bantuan modal yang diperlukan untuk pembelian peralatan yang lebih canggih lagi, agar mempercepat kegiatan produksi. Harapan saya agar pemerintah juga memberikan bantuan modal peralatan”

Keterbatasan modal menyebabkan usaha dari kalangan kecil sering kali mengalami kesulitan dalam melakukan ekspansi usaha, seperti halnya yang mampu dilakukan usaha besar. UMKM Pande Besi di Hadipolo memiliki keterbatasan dari berbagai aspek khususnya modal. Minimnya modal mengakibatkan kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan menjadi terbatas. Sehingga, untuk melakukan ekspansi usaha UMKM Pande Besi di Hadipolo masih terbilang sulit. Misalkan penggunaan alat produksi yang masih sederhana yang disebabkan karena tingginya harga alat produksi serta keterbatasan modal. Oleh sebab itu, UMKM Pande Besi di Hadipolo masih banyak yang membutuhkan bantuan modal dari pihak terkait baik berupa uang maupun peralatan.

### c. Masalah Teknologi

Teknologi merupakan sebuah sarana yang dibutuhkan perusahaan atau pelaku usaha untuk menyediakan barang-barang guna kelangsungan hidup usaha. Teknologi memiliki peranan penting dalam kegiatan bisnis dimana ini dapat menunjang keberlangsungan usaha mulai dari awal produksi hingga proses pemasaran. Sehingga mampu memberikan nilai tambah pada produk, baik berupa barang maupun jasa. Namun, masih banyak produk UMKM yang belum mendapat sentuhan teknologi baik dari sisi proses produksi, inovasi, maupun desain produk. Tetapi

---

<sup>12</sup>Suhada, wawancara oleh penulis, 4 September, 2020, wawancara 4, transkrip.

kelemahan tersebut tidak sepenuhnya karena keterbatasan sumber daya manusianya dalam mengadopsi teknologi, melainkan kualitas teknologi yang belum bisa menyesuaikan dengan kebutuhan dari pelaku usaha.<sup>13</sup>

Dalam menghadapi era globalisasi sekarang ini penggunaan teknologi sangat dibutuhkan dalam meningkatkan daya saing UMKM baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Dapat dikatakan bahwa teknologi yang modern belum sepenuhnya bisa memenuhi kebutuhan pelaku usaha di UMKM Pande Besi terutama yang memproduksi sendiri. Hasil wawancara dengan seorang pelaku UMKM Pande Besi:<sup>14</sup>

“Sebenarnya usaha saya ini membutuhkan mesin gerinda yang permanen di tanah, namun karena biaya untuk pemenuhan alatnya mahal. Jadi saya menggunakan alat seadanya aja. Saya berharap pemerintah memberikan bantuan peralatan bagi usaha ini”.

Setiap pelaku usaha pasti berharap pemerintah mengucurkan bantuan berupa peralatan bagi mereka, namun kenyataannya bantuan tersebut tidak dirasakan sama oleh seluruh UMKM Pande Besi di Hadipolo. Selain itu, teknologi yang diberikan oleh pemerintah tidak sesuai dengan harapan mereka. Hasil wawancara dengan seorang pelaku usaha:<sup>15</sup>

“Teknologi sangat penting dalam meningkatkan produksi, karena dengan adanya mesin dapat mempercepat produksi secara lebih efektif dan efisien. Namun mesin yang diberikan pemerintah tidak sesuai dengan harapan saya, misal terjadi kemacetan saat produksi dan itu jadi memperlambat kerja kami”.

Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa pemerintah sudah berusaha membantu para pelaku usaha untuk melakukan pengembangan usaha mereka. Bantuan yang diberikan pemerintah tidak hanya bantuan modal berupa uang, melainkan bantuan modal berupa peralatan juga. Namun, bantuan tersebut tidak dirasakan sama oleh seluruh pelaku usaha, karena kurangnya keaktifan pelaku usaha dalam mengikuti kegiatan yang telah diadakan oleh KUB, pemerintah desa maupun dari dinas terkait.

---

<sup>13</sup> Rachmawan Buidarto, dkk., *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, 35.

<sup>14</sup> Suhada, wawancara oleh penulis, 4 September 2020, wawancara 4, transkrip.

<sup>15</sup> Jamari, wawancara oleh penulis, 14 September 2020, wawancara 7, transkrip.

#### d. Pemasaran

Pemasaran menjadi langkah terakhir pelaku usaha untuk memasarkan produknya ke konsumen. Namun dalam memasarkan produk pelaku usaha harus mengikuti perkembangan zaman, karena sekarang banyak konsumen yang melakukan pembelian melalui media online. Jika tidak mengikuti perkembangan zaman, usaha akan stagnan dititik tersebut. Ini sesuai dengan hasil wawancara dengan pelaku UMKM:

“saya menjual produk hanya kepada pengepul, untuk penjualan online saya tidak berani melakukannya karena khawatir pesanan akan melonjak sedangkan karyawan saya hanya terbatas”

Pendapat lainnya mengenai pemasaran yang dilakukan adalah:

“saya menjual produk juga hanya ke pengepul dan pasar, dikarenakan saya bingung mengikuti trenzaman sekarang”

#### e. Perdagangan Bebas

Perdagangan bebas merupakan suatu kebijakan yang dibuat pemerintah dengan tidak melakukan sebuah diskriminasi terhadap impor dan ekspor, atau kegiatan jual beli suatu produk antar negara tanpa adanya peraturan dari pemerintah. Dengan adanya perdagangan bebas ini tentu saja harus dijadikan pangsa pasar dan kesempatan usaha yang bagus oleh pelaku usaha itu sendiri, serta harus mampu mengimbangi persaingan global tersebut. Untuk itu, para pelaku UMKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif, inovatif dan efisien, sehingga mampu memenuhi kriteria pasar global yang sesuai dengan standar.

Tampak jelas adanya persaingan usaha antar Negara, misalnya serbuan produk murah dari kawasan Asia yang masuk ke Indonesia. Hal ini dimulai dari ACFTA yang telah berimplikasi pada membanjirinya produk-produk Cina yang masuk di Indonesia dengan harga murah. Hal tersebut diakui oleh salah seorang pelaku usaha:<sup>16</sup>

“Dulu kita memiliki pesanan gunting dari salah satu perusahaan rokok di Kudus. Namun, karena adanya produk Cina yang harganya lebih murah sekarang tidak memesan gunting kami lagi. Padahal secara kualitas produk, gunting kami lebih unggul dari mereka”.

Ini membuktikan bahwasanya usaha pande besi masih memiliki peluang yang besar untuk dikembangkan, tetapi dengan adanya perdagangan bebas yang masuk ke Indonesia tidak

---

<sup>16</sup> Arifin, wawancara oleh penuli, 4 September 2020, wawancara 6, transkrip.

selamanya menguntungkan bagi pelaku usaha lokal. Apabila persaingan global ini tidak disikapi dengan baik akan mengakibatkan pengusaha lokal menjadi lebih rentan mengalami kehancuran. Persaingan yang terjadi paling sering adalah persaingan antara harga dan kualitas produk. Hal tersebut terbukti bahwa produk gunting dari pengusaha Cina lebih murah dengan kualitas yang rendah, dan kualitas lokal tinggi dengan harga yang tinggi pula. Namun, pihak perusahaan lebih memilih produk pengusaha Cina tersebut karena lebih menguntungkan bagi perusahaannya. Sehingga ini menjadi sebuah ancaman bagi pengusaha lokal, karena produk-produknya tersaingi oleh produk asing, dan mengakibatkan kelesuan produk lokal dalam melakukan ekspansi usaha.

## 2. Upaya Pengembangan Usaha di Era Globalisasi

Era globalisasi menginformasikan perang antar produk sudah dimulai, perusahaan berlomba-lomba menciptakan produk sesuai dengan selera konsumen. Saat ini produk cina tengah membanjiri pasar Indonesia mulai dari elektronik, anake souvenir hingga peralatan rumah tangga, dimana ini memiliki harga bersaing dibandingkan pasar domestik. Untuk itu, UMKM dituntut menciptakan produk yang dapat diterima oleh masyarakat.

Pada persaingan global ini, UMKM tidak diharuskan untuk bermain atau trading di pasar internasional. Namun, UMKM harus memiliki senjata yang ampuh untuk bertahan di pasar domestik dan tetap unggul di negara sendiri. Untuk menghadapi persaingan global yang semakin ketat, dibutuhkan upaya yang efektif dalam mengembangkan usaha, antara lain:

### a. Upaya Menangani SDM dengan Meningkatkan kualitas SDM

Sumber daya manusia menjadi faktor penentu keberhasilan usaha. Di era globalisasi ini peningkatan kualitas sumber daya manusia sangat diperlukan, karena bukan tidak mungkin dimasa yang akan datang pekerjaan manusia akan digantikan oleh robot atau mesin. Namun tidak semua pekerjaan dapat diambil alih oleh robot seperti kegiatan yang berkaitan dengan interaksi antar manusia dan pengetahuan. Untuk itu, mulai saat ini pelaku usaha harus mempersiapkan sumber daya manusia yang andal agar tetap bisa mencapai kesuksesan.

Peningkatan kualitas sumber daya manusia dapat dilakukan dengan cara memberikan edukasi dan pelatihan kepada seluruh *stakeholder* yaitu pemilik dan karyawannya. Seperti yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha, dia memiliki inisiatif

sendiri untuk melakukan sebuah perubahan. Hal ini sesuai dengan wawancara dengan seorang pelaku usaha:<sup>17</sup>

“Untuk Pencapaian sampai saat ini, dulu saya sering mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh dinas perindustrian. tujuannya agar saya dapat mengikuti tren yang ada dan mampu bersaing di pasar nasional maupun internasional”.

Peningkatan sumber daya manusia dalam kegiatan bisnis sangat penting, ada banyak cara yang dapat ditempuh oleh pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas SDM. Seperti yang dilakukan oleh Pak Jamari bahwa kualitas SDM dapat ditingkatkan dengan cara mengikuti workshop, pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh kelompok usaha bersama, pemerintah, maupun dari universitas yang diperuntukkan untuk pengrajin misal pelatihan *e-commerce*. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara penulis kepada ketua KUB Hadipolo:<sup>18</sup>

“Untuk mengembangkan usaha di era globalisasi dapat dilakukan dengan memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam usahanya, misal asalnya penjualan tradisional menjadi penjualan online. Selain edukasi, pelatihan-pelatihan (pemasaran online, daftar *marketplace*, dan lainnya) sangat dibutuhkan untuk menunjang berkembangnya usaha”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat dinyatakan bahwa peranan SDM yang handal sangat berguna bagi kelangsungan usaha di masa sekarang. Untuk menyiasati hal tersebut pihak pemerintah desa memberikan solusi bahwasanya peningkatan sumber daya manusia dapat dilakukan dengan cara memberikan mereka pelatihan yang terkait dengan usaha pengrajin pande besi dengan koordinasi bersama KUB dan berkolaborasi dengan dinas terkait maupun universitas. Misalnya pelatihan pembuatan alat pembakaran besi modern, memberikan pelatihan *e-commerce*, dan lainnya. Ini berdasarkan wawancara penulis dengan pihak pemerintah desa.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup>Jamari, wawancara oleh penulis, 14 September 2020, wawancara 7, transkrip.

<sup>18</sup>Sahri Baedlowi, wawancara oleh penullis, 16 September 2020, wawancara 8, transkrip.

<sup>19</sup>Syaiful (Staf Desa dan Kepala Dusun Bareng), wawancara oleh penulis, wawancara 9, transkrip.

“Solusi untuk meningkatkan kualitas SDM yaitu mengadakan pelatihan bagi pengrajin pande besi dengan koordinasi melalui KUB dan bekerjasama dengan dinas terkait. Biasanya ada pelatihan atau workshop dari beberapa universitas yang membantu pengrajin kita untuk meningkatkan kualitas produk mereka serta menyadarkan mereka terkait pentingnya melakukan perubahan pada usaha”.

Pentingnya peningkatan kualitas SDM dalam usaha sangat diperlukan. Namun tingkat kesadaran masyarakat akan hal tersebut mengakibatkan sulitnya *stakeholder* untuk mengembangkan usahanya. Dari hasil wawancara tersebut dapat dikatakan bahwa untuk menyadarkan pelaku usaha terhadap kemajuan teknologi harus ada dukungan dari pihak desa dan kemauan dari pelaku usaha agar dapat memaksimalkan sumber daya manusia yang produktif dan inovatif. Cara yang dapat ditempuh yaitu dengan mengedukasi mereka agar sadar akan kemajuan teknologi, sehingga mereka mampu memanfaatkannya dengan tepat. Kesadaran dan kepekaan mereka terhadap revolusi industri akan mampu meningkatkan kualitas SDM dan meningkatkan penjualannya.

**b. Bantuan Permodalan**

Modal menjadi faktor penunjang pengembangan usaha. Dengan tambahan modal pelaku UMKM akan lebih mudah mengembangkan usahanya agar lebih maju lagi. Bantuan permodalan nantinya dapat diperoleh dari pengajuan proposal kepada dinas atau kementerian terkait. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara penulis:

“untuk bantuan permodalan, pemerintah sudah membuka lebar aksesnya sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan. Namun hal tersebut harus dilakukan dengan beberapa syarat yang telah ditentukan mulai dari kelayakan usaha, prospek usaha dan lainnya”

**c. Peningkatan Produk**

Peningkatan produk disini mengacu pada peningkatan dari segi kuantitas maupun kualitas produk itu sendiri, karena kenaikan kebutuhan manusia yang berlangsung tidak sebanding dengan jumlah produksi yang dihasilkan. Dalam upaya pengembangan usaha, langkah ini perlu dilakukan oleh setiap pelaku usaha, apabila mereka tidak mampu memenuhi permintaan maka pelanggan akan mencari produsen lainnya. Tidak hanya dari

peningkatan kuantitasnya saja, melainkan kualitas produk juga harus ditingkatkan. Apabila kualitas produk yang kita berikan bagus, maka pelanggan akan loyal terhadap setiap produk yang kita tawarkan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan seorang pelaku usaha:<sup>20</sup>

“Di zaman canggih sekarang ini, yang bisa saya lakukan yaitu meningkatkan kualitas produk kita. Dengan cara ini pelanggan akan tetap loyal terhadap produk kita meskipun di luar banyak pesaingnya”.

Berdasarkan pernyataan di atas, pelaku usaha melakukan pengembangan usaha dengan cara meningkatkan kualitas produk, dengan startegi ini mereka memiliki anggapan bahwa pentingnya menjaga kualitas produk agar pelanggan tetap loyal. Ini menjadi modal yang penting untuk pengusaha Pande Besi agar tetap menjaga produknya biar tidak kalah dengan pesaing dan tetap eksis dan bertahan.

#### d. Mengikuti Pameran dan Webinar

Pameran adalah suatu media untuk memperkenalkan produk kepada khalayak ramai. Pameran dapat dikatakan sebagai sarana untuk mengembangkan usaha, karena dengan adanya kegiatan tersebut semua orang mengetahui produk hasil logam dan masyarakat dapat mengetahui bahwa produk tersebut merupakan produk unggulan dari desa Hadipolo. Namun dimasa pandemi sekarang ini, langkah yang diambil pelaku usaha agar tetap eksis di pasar yaitu melalui webinar.

Dunia usaha yang terus mengalami perkembangan, seringkali menuntuk pelaku usaha untuk melakukan penyegaran mengenai ilmu dan pengetahuan mereka mengenai perkembangan yang terjadi. Webinar ini memberikan solusi bagi mereka untuk memenuhi kebutuhan. *Webinar* sendiri merupakan gabungan dari *web* dan seminar, dimana kegiatan ini dilakukan secara daring.<sup>21</sup> Kegiatan ini dapat dijadikan sebagai bentuk pemasaran daring, dan akan menjadi pemasaran yang efektif dan efisien. Hasil wawancara dengan ketua KUB menyatakan:<sup>22</sup>

“Strategi yang kita gunakan adalah melalui pameran dan webinar. Kegiatan pameran ini menjadi kesempatan bagi kita

---

<sup>20</sup> Jamari, wawancara oleh penulis, 14 September 2020, wawancara 7, transkrip.

<sup>21</sup> Saiful M. Ruky, *Mengelola Perusahaan Jasa Profesional*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2019), 287.

<sup>22</sup> Sahri Baedlowi, wawancara oleh penullis, 16 September 2020, wawancara 8, transkrip.

untuk memperkenalkan pada masyarakat luas, harapannya produk kita dapat dikenal seantero nusantara bahkan tingkat internasional. Namun pada saat masa pandemi seperti ini kegiatan pameran diganti dengan webinar dan ini dirasa lebih efektif dan efisien”.

Selain menjadi ajang untuk memperkenalkan produk, pameran juga menjadi awal bertambahnya kemitraan atau jaringan usaha dengan beberapa pihak terkait. Semisal kemitraan dengan dinas terkait, perbankan, maupun dari universitas yang akan membantu pengusaha untuk mengembangkan usaha. Sehingga akses yang ditempuh oleh pengusaha menjadi lebih mudah. Ini sesuai dengan hasil wawancara oleh penulis:

“Untuk strateginya bisa melalui pameran. Pameran akan menjadi salah satu strategi yang tepat untuk pengembangan usaha, karena ini akan menunjukkan kepada semua pihak bahwa UMKM pande besi bisa menjadi usaha yang dapat bersaing di pasar nasional maupun pasar internasional”.<sup>23</sup>

Pentingnya kegiatan pameran atau webinar dalam pengembangan usaha telah disadari oleh semua pihak, mulai dari pelaku usaha maupun dari pihak pemerintah desa. Kegiatan tersebut sangat diperlukan guna menunjang keberlangsungan UMKM Pande Besi di Hadipolo dan meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar.

#### e. Memasarkan Produk melalui Jaringan *Online*

Memasarkan produk melalui jaringan *online* merupakan upaya pengembangan usaha yang gencar dilakukan karena dengan berkembangnya zaman akses pemasaran jauh lebih mudah untuk menarik pelanggan baru dengan lebih efektif dan efisien. Upaya perluasan pasar yang dilakukan oleh beberapa UMKM Pande Besi diantaranya adalah dengan melakukan pemasaran melalui facebook, instagram, *whatapps* maupun *marketplace*. Strategi ini dirasa lebih tepat, karena akses mereka dalam menjangkau produk lebih mudah. Seperti perkataan dari ketua KUB:<sup>24</sup>

“Perluasan pasar dapat dilakukan dengan melakukan penjualan produk secara online, kita memasarkan produk melalui facebook, whatapps, youtube, dan media sosial

---

<sup>23</sup>Syaiful (Staf Desa dan Kepala Dusun Bareng), wawancara oleh penulis, wawancara 9, transkrip.

<sup>24</sup> Sahri Baedlowi, wawancara oleh penullis, 16 September 2020, wawancara 8, transkrip.

lainnya. Alasannya akan mempermudah kami dalam memasarkan produk dan mempermudah konsumen dalam menjangkau produk kami”

Upaya yang dilakukan untuk mengembangkan usaha sangat baik, ini bukan hanya memajukan satu usaha saja, tapi seluruh usaha yang tergabung dalam KUB. Dari penjelasan diatas membuktikan bahwa Pak Sahri selaku ketua KUB Logam Hadipolo juga menerapkan kegiatan perluasan pasar melalui jaringan online dengan tujuan menarik minat pelanggan. Perluasan pasar tidak hanya dilakukan secara online saja, melainkan masih menggunakan cara konvensional dengan sistem *gepok tular* pada satu orang ke orang lainnya.

#### f. Pembentukan KUB (Kelompok Usaha Bersama)

KUB (Kelompok Usaha Bersama) merupakan media untuk pemberdayaan masyarakat kurang mampu yang ingin mendirikan usaha, dan ini diarahkan untuk terciptanya aktifitas sosial ekonomi agar dapat meningkatkan kesejahteraan sosial mereka melalui kelompok yang dapat berinteraksi, saling tolong menolong dalam menangani masalah dan memenuhi kebutuhan.<sup>25</sup> Peran KUB dalam pengembangan usaha sangat penting, karena dengan adanya KUB pelaku usaha yang awalnya tidak tahu mengenai cara memperoleh tambahan modal menjadi tahu, dan pelaku usaha yang ketakutan akan banyaknya pesanan sekarang tidak lagi karena mereka akan saling gotong royong antara pengusaha satu dengan lainnya. Ini sesuai dengan hasil wawancara dengan pihak KUB:<sup>26</sup>

“KUB ini akan memberikan pengaruh yang besar bagi pelaku usaha, karena mereka akan mudah memasarkan produknya, mudah untuk akses permodalan serta akses menjangkau pasar juga lebih mudah”.

Pembentukan KUB menjadi strategi pengembangan usaha yang harus diutamakan, karena akan memberikan ruang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan perekonomian dan mengembangkan usaha menjadi lebih besar. Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa dibentuknya KUB ini bertujuan agar memudahkan pelaku usaha untuk menjangkau pasar,

---

<sup>25</sup> Irwan Susanto, “Kelompok Usaha Bersama (KUBE)” Agustus 28, 2019. <https://kemsos.go.id/kube>

<sup>26</sup> Sahri Baedlowi, wawancara oleh penullis, 16 September 2020, wawancara 8, transkrip.

mendapatkan bantuan permodalan, serta kemitraan dengan pihak luar menjadi lebih banyak lagi. Upaya ini dilakukan agar pelaku usaha tidak mengalami kesulitan dalam mengelola usaha mereka, karena dengan KUB penerapan pengelolaan manajemen menjadi lebih terkendali.

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Faktor-Faktor Penghambat Pengembangan Usaha pada UMKM Pande Besi

Peran UMKM dalam meningkatkan perekonomian dan penyerapan tenaga kerja telah terbukti keberadaannya. Potensi-potensi lokal yang ada di daerah perlu dioptimalkan serta dikembangkan secara maksimal dan terus menerus agar dapat meningkatkan perekonomian daerah. Pengembangan usaha ini akan berjalan baik apabila mendapat dukungan dari pemerintah daerah dan pihak-pihak terkait.

Sektor UMKM memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Beberapa potensi besar pada UMKM yaitu tidak memiliki ketergantungan pada faktor eksternal semisal gejolak perekonomian dunia, penciptaan lapangan kerja dengan biaya yang relatif rendah, sebagian besar usaha pada UMKM merupakan kegiatan padat karya dan mampu mendayagunakan *skill* dan *semi skill workers*, modal pada UMKM relatif kecil, memiliki peluang besar dalam pengembangan dan adaptasi teknologi, serta sebagai penopang eksistensi perusahaan skala besar.<sup>27</sup>

Meskipun memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan, UMKM masih belum mampu mengantisipasi tantangan usaha yang bergerak sangat dinamis. UMKM Pande Besi di Hadipolo memiliki kemampuan yang cukup besar untuk dikembangkan menjadi UMKM yang lebih besar, bahkan usaha mikro bisa bertransformasi menjadi usaha kecil dan usaha kecil dapat bertransformasi menjadi usaha menengah. Namun pada kenyataannya saat ini pelaku usaha lebih mengutamakan upaya untuk mempertahankan usahanya dibandingkan mengembangkan usahanya. Inilah yang mengakibatkan peranan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian belum bisa berjalan maksimal.

Kendala utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Hadipolo yang menjadi pemicu dalam pengembangan usaha dijelaskan secara detail berdasarkan data yang diperoleh melalui penelitian langsung pada objek tempat penelitian, wawancara

---

<sup>27</sup>Rachmawan Budiarto, dkk., *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, 17.

responden dan teori-teori yang berkaitan dari sumber pustaka lainnya, maka dapat dianalisis seperti berikut ini:

a. Sumber Daya Manusia

Sebagian besar usaha mikro kecil (UMK) tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun dari sepepuh hingga generasi sekarang. Keterbatasan sumber daya manusia dalam UMK baik dari segi pendidikan formal atau pengetahuan dan ketrampilan secara tidak langsung akan mempengaruhi keterbatasan informasi dan memicu rendahnya kreativitas dan inovasi. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha pande besi di Hadipolo bahwa tenaga kerja berasal dari warga Hadipolo sendiri dengan tujuan menciptakan lapangan pekerjaan, dan ini bisa menjadi sebuah simbios yang saling menguntungkan. Salah satu informan menyatakan bahwa keterbatasan sumber daya manusia dilatarbelakangi oleh sulitnya menemukan SDM yang terampil dan tidak ada generasi penerus. Hal ini dikarenakan usaha pande besi membutuhkan ketrampilan khusus untuk menghasilkan produk yang berkualitas, inovatif dan memiliki daya saing tinggi dengan produksi dari luar daerah, sehingga sangat memerlukan ketrampilan para pekerjanya.

Keterbatasan SDM lainnya disebabkan oleh kurangnya minat generasi muda dalam menekuni usaha pande besi, padahal usaha ini masih memiliki peluang besar di pasaran. Mayoritas pelaku usaha pande besi dijalankan oleh orang tua, sehingga penjualan banyak dilakukan secara konvensional. Peran generasi muda dalam meningkatkan penjualan dapat dilakukan dengan menjual hasil produksi secara *online* di market place, facebook, instagram dan media lainnya. Selain itu, minimnya kemampuan pelaku usaha dalam pengelolaan usaha menjadi permasalahan yang cukup kompleks karena ini berkenaan dengan penerapan manajemen perusahaan agar usahanya dapat dikelola dengan baik.

b. Modal

Modal merupakan aset utama dalam menjalankan usaha maupun perusahaan untuk kelangsungan bisnisnya, dimana ini mencakup kekayaan yang berasal dari harta pribadi maupun bantuan dari pihak yang terkait baik berupa uang atau peralatan usaha. Mayoritas pelaku usaha menggunakan tabungan sendiri untuk penambahan modal, ada pula yang melakukan peminjaman kepada *resellernya* guna menambah modal terkait peningkatan jumlah produksi dan pengembangan usaha.

Pada wawancara dengan beberapa informan, ada enam pemilik usaha yang menyatakan bahwa adanya bantuan

penambahan modal sangat dibutuhkan guna mengembangkan usahanya, termasuk modal untuk tambahan biaya produksi yang akhir-akhir ini harga bahan bakunya mengalami kenaikan yang cukup tinggi dan terkadang sulit dicari. Modal yang dibutuhkan tidak hanya uang saja melainkan bantuan modal berupa peralatan usaha seperti alat-alat produksi dan mesin canggih lainnya guna menunjang keberlangsungan usaha serta meningkatkan jumlah produksi. Kucuran dana dari pemerintah sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha yang mengalami kesulitan pendaan. Sehingga mengakibatkan sulitnya pelaku usaha melakukan ekspansi usaha

c. Teknologi

Perlunya teknologi dalam meningkatkan daya saing menjadi masalah yang tak biasa, penggunaan teknologi ini dapat menunjang keberlangsungan usaha baik dari sisi produksi maupun sisi pemasarannya. Dengan adanya teknologi, kegiatan bisnis akan menjadi cepat, tepat dan jangka waktu yang efisien. Dari hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha, ternyata ada dua pelaku usaha yang mengalami masalah dalam teknologi. Dapat disimpulkan bahwa mereka memang membutuhkan kecanggihan teknologi untuk menunjang kegiatan bisnis mereka, namun kendala tersebut belum mampu memberikan kepuasan pada output yang dihasilkan terutama pada proses pemotongan ataupun proses penghalusan.

Selain alat teknologi pada kegiatan produksi, kecanggihan teknologi informasi belum bisa diaplikasikan secara maksimal oleh para pelaku usaha, seperti penggunaan media sosial untuk kegiatan promosi. Yang mana seharusnya dimanfaatkan penuh oleh pelaku usaha untuk mempromosikan produk, tetapi justru menimbulkan kendala tersendiri bagi mereka. Dalam kegiatan pemasaran, beberapa pelaku usaha pernah mencoba menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya, namun hal itu tidak berlangsung lama dengan alasan penggunaannya rumit, ketidak sanggupan SDM dalam menerima lonjakan pesanan, waktu yang tidak efisien dan rendahnya kemampuan sumber daya manusia dalam pengelolaan teknologi informasi tersebut. Dari pengamatan penulis sendiri hal tersebut dilatar belakangi oleh faktor usia yang tidak muda lagi dari pemilik usaha tersebut.

d. Pemasaran Masih Konvensional

Di era globalisasi pola pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM Pande Besi harus diubah dengan pemasaran online. Hal tersebut harus dilakukan karena seiring perkembangan zaman, masyarakat banyak yang beralih dari pembelian konvensional menjadi pembelian online. Keterbatasan

SDM dalam merespon teknologi menjadi salah satu penghambat pelaku usaha untuk melakukan pengembangan usahanya, sehingga usaha yang dijalankan masih tetap dititik tersebut.

e. Perdagangan Bebas

Dalam dunia bisnis, istilah perdagangan bebas sudah tidak asing lagi bagi mereka. seiring berkembangnya zaman persaingan usaha akan semakin meningkat dan menggunakan berbagai cara agar produk mereka dapat menarik minat konsumen. Masalah yang dialami pelaku UMKM Pande Besi ialah karena gempuran produk Cina yang menyerbu pasaran Indonesia, seperti gunting yang digunakan karyawan perusahaan rokok di Kudus dulu menggunakan produk dari Pande Besi Hadipolo, tetapi sekarang sudah tidak lagi dikarenakan produk yang Cina tawarkan harganya jauh lebih murah. Inilah yang mengakibatkan pelaku UMKM kesulitan dalam mengembangkan usaha mereka.

Dari data yang diperoleh peneliti, kini peneliti dapat menyimpulkan adanya korelasi antara teori yang digunakan dengan fakta yang ada di lapangan. Hansen dan Mowen mengatakan bahwa dalam perusahaan pasti terdapat kendala usaha, yaitu kendala internal dan kendala eksternal. Teori tersebut sesuai dengan yang ada pada UMKM Pande Besi di Hadipolo, bahwa dalam mengembangkan usahanya mereka mengalami masalah yaitu masalah internal dan masalah eksternal.

Masalah internal yang dialami pelaku usaha Pande Besi tidak lain meliputi keterbatasan SDM, masalah permodalan, dan masalah teknologi. Upaya yang telah mereka lakukan untuk mengatasi hal tersebut yaitu meningkatkan kualitas sumber daya manusianya dengan mengikuti berbagai pelatihan yang telah diadakan oleh pemerintah terkait, pelatihan dari kelompok usaha bersama maupun pelatihan dari berbagai universitas yang menjadi mitra usaha bagi usaha mereka.

Adapun masalah eksternal yang dialami UMKM Pande Besi di Hadipolo adalah karena implikasi perdagangan bebas. Persaingan global tidak menjadi hal asing bagi mereka, ini disebabkan karena pelaku usaha di berbagai dunia berlomba-lomba untuk memasarkan produk dengan cara yang inovatif agar konsumen tertarik terhadap produk mereka. Untuk mengatasi hal tersebut para pengrajin memilih meningkatkan kualitas produknya, dibandingkan menurunkan harga.

## 2. Upaya Pengembangan Usaha di Era Globalisasi

Upaya pengembangan usaha yang tepat sangat penting untuk meraih kesuksesan dalam bisnis yang ditentukan. Untuk mencapai hasil yang diinginkan, sebuah bisnis tidak bisa hanya menggunakan cara yang biasa saja melainkan harus selalu berusaha mengembangkan usahanya agar selalu mengalami peningkatan, terlebih era saat ini.

Pentingnya perencanaan bisnis sejak awal menjadi hal penting yang harus dipikirkan. Selain menjadi referensi dalam menjalankan bisnis, strategi juga penting untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat. Langkah ini menjadi penting untuk membangun dan memperluas pangsa pasar. Tanpa adanya ide dan gagasan yang inovatif dalam pengembangan usaha, bisa jadi bisnis yang dijalankan akan berjalan stagnan. Untuk itu dibutuhkan upaya yang efektif dalam pengembangan usaha, diantaranya:

### a. Upaya Menangani SDM dengan Meningkatkan Kualitas SDM

Aspek terpenting dalam pengembangan usaha adalah sumber daya manusia. Sumber daya manusia menjadi motor penggerak usaha, apabila sumber daya manusia tidak mengikuti tren sekarang maka usaha yang ia jalankan akan stagnan. Di era sekarang ini, pengembangan SDM perlu dilakukan oleh seluruh *stakeholder* karena akan membentuk pribadi yang berkualitas dengan ketrampilan, kemampuan kerja dan loyalitas kerja pada suatu bisnis.

Dari beberapa wawancara diatas dapat diambil kesimpulan bahwa peningkatan kualitas SDM dapat dilakukan dengan cara memberikan pelatihan dan pembinaan. Pelatihan dapat dilakukan dengan mengembangkan individu dalam peningkatan ketrampilan maupun pengetahuan. Pelatihan yang diperoleh pengrajin pande besi biasanya dari universitas-universitas yang melakukan kegiatan maupun penelitian di daerah Hadipolo serta pembinaan dari dinas terkait.

### b. Bantuan Permodalan

Kucuran dana dari pemerintah menjadi langkah yang efektif dalam pengembangan usaha, karena dengan adanya bantuan dari pemerintah aktivitas bisnis menjadi lebih mudah. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan pemerintah desa, jika masalah permodalan bisa diatasi dengan cara mengajukan proposal kepada dinas atau kementerian terkait melalui persetujuan desa.

### c. Meningkatkan Kualitas Produk

Peningkatan produk yang dimaksud adalah meningkatkan produk dari sisi kualitas maupun kuantitas. Sisi kuantitas berarti pelaku usaha harus meningkatkan jumlah produksinya agar

ketika terjadi lonjakan pesanan mereka tidak mengalami kesulitan, karena mereka sudah memiliki stok. Tidak hanya itu, hal terpenting dari peningkatan produk adalah sisi kualitas. Ini dimaksudkan apabila pelaku usaha memberikan kualitas yang buruk, secara otomatis pelanggan mereka akan kabur dan memilih produsen baru.

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pentingnya meningkatkan produk menjadi modal yang penting bagi pelaku usaha Pande Besi di Hadipolo, karena dengan ini mereka akan dapat bersaing dengan pengusaha lainnya dan tetap eksis di pasar nasional maupun internasional.

d. Mengikuti Pameran dan Webinar

Salah satu cara mengembangkan usaha dengan taktik promosi yang efektif adalah pameran. Pameran sudah tidak asing lagi bagi pelaku UMKM, karena pameran sama aja seperti pasar, dimana ini menjadi tempat bertemu penjual dan pembeli. Semakin ketatnya persaingan bisnis, mengharuskan seluruh pelaku usaha harus pintar-pintarnya mengambil hati konsumen, salah satunya dengan mengikuti pameran. Dengan mengikuti pameran, kesempatan untuk meningkatkan penjualan, menjangkau konsumen dalam jumlah besar, kesempatan kerjasama bisnis menjadi luas, dan ini menjadi peluang bagi pelaku usaha pande besi memperkenalkan produknya.

Hasil wawancara dengan beberapa pihak dapat disimpulkan bahwa pameran menjadi media untuk memperkenalkan produk pande besi kepada masyarakat atau calon customer. Dengan adanya pameran akses mereka untuk melakukan promosi menjadi lebih mudah. Namun, ditengah pandemi seperti ini KUB Hadipolo memilih melakukan webinar untuk mempromosikan produknya. Webinar ini menjadi cara yang efektif untuk mempromosikan produknya, karena dirasa lebih efektif dan efisien serta menekan biaya promosi karena dilakukan secara virtual.

e. Pemasaran melalui Jaringan Online

Memperluas pangsa pasar merupakan bagian terpenting dalam strategi pengembangan usaha, artinya perluasan pasar tersebut tidak meninggalkan pasar lama melainkan harus tetap dipertahankan. Perluasan pangsa pasar di era revolusi industri ini dapat dilakukan melalui media sosial.

Saat ini media sosial masih menjadi wadah utama dan paling efektif untuk melakukan pengembangan usaha, dan ini ditandai dengan dominasi media sosial dalam komunikasi modern. Dimana upaya untuk memperluas pasar dengan media sosial akan jauh lebih mudah, efektif dan efisien, sehingga ini

akan menekan biaya promosi. Seperti halnya yang dilakukan oleh beberapa pelaku UMKM Pande Besi di Hadipolo yang memanfaatkan penuh media sosial untuk memperluas pasar mereka.

Penggunaan media sosial yang digunakan KUB Hadipolo dalam memasarkan produknya, menjadikan anggota yang tergabung dalam KUB menjadi lebih tertata, sehingga pangsa pasar mereka semakin luas. Jaringan *online* yang digunakan mereka misalnya membuka *e-marketplace*, melakukan promosi di facebook (Sahri Hasil Logam), whatapp, instagram (sahri\_baedlowi\_ud.hasil\_logam) hingga ke youtube (Sahri Hasil Logam).

f. Dibentuknya KUB (Kelompok Usaha Bersama)

Salah satu upaya pengembangan usaha yang dilakukan oleh beberapa orang adalah dengan membentuk KUB. KUB menjadi salah satu wadah bagi mereka dalam mengembangkan usaha, karena dengan adanya KUB mereka beranggapan bahwa akses modal menjadi lebih mudah, kemitraan dengan pihak luar semakin luas, mudahnya akses menjual produk. Salah satu contoh pencapaian yang dimiliki KUB Hadipolo yaitu kemitraan dengan berbagai universitas dan kemitraan dengan dinas terkait, biasanya para mendapatkan pelatihan-pelatihan dari mahasiswa teknik dalam pembuatan mesin pembakaran modern, ataupun alat-alat lainnya.