

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Perkembangan Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Musik rebana atau musik *sholawatan* berasal dari bahasa arab “*assholawat*” yang merupakan bentuk jamak dari kata “*asholat*” yang berarti doa atau sembahyang (Yunus, 1973;221). *Sholawat* adalah satu ungkapan yang penuh dengan nuansa-nuansa sastra yang berisi puji-pujian terhadap nabi Muhammad SAW. Jadi musik rebana merupakan kesenian yang bernafaskan islam. Adapun rebana adalah alat musik perkusi yang tergolong pada kelompok membranophone atau alat musik yang sumber bunyi berasal dari membran atau kulit binatang seperti sapi, kambing, dan lain-lain disebut juga dengan rebab, redap, kompangan, atau gendangan rebana. Bentuk dan ukurannya bermacam-macam, bingkai terbuat dari kayu berbentuk lingkaran dengan diameter 25 cm sampai 30 cm yang ditutupi dengan kulit kambing yang sudah dikeringkan dan dipakukan pada pinggir bingkai kayu. Ada rebana yang bingkainya dipasangi kepingan logam sehingga ketika dimainkan akan berbunyi gemerincing dan di sekitar pulau Jawa biasa disebut juga dengan *genjingI* yang jumlahnya antara tiga sampai empat, maupun rebana yang mirip dengan ketipung (Supandi,1992:56).¹

Awal mula Bapak Mustain memilih usaha pembuatan alat rebana di mulai dari kakek nya (Mbah Supomo). Menurut cerita ibunya Bapak Mustain, kakenya mempunyai hobi menggambar (suka menggambar), dulu gambarnya di batu besar di pinggir kali, pada waktu itu belum ada kapur, maka menggambar nya dengan menggunakan batu berwarna

¹ Syahrul Syah Sinaga, Fungsi dan Ciri Khas Kesenian Rebana di Pantura Jawa Tengah, *Harmonia Jurnal Pengetahuan dan Pemikiran Seni*, Vol. V II No.3, September- Desember 2006, 2-3.

putih (supaya kelihatan), kemudian merancang alat untuk membuat kayu yang besar menjadi kecil-kecil seukuran alat-alat rebana tetapi masih manual belum ada penggerak mesin, listrikpun belum masuk ke daerah itu pada waktu itu, maka penggeraknya masih manual (dengan kaki/*ngontel*). Alat tersebut maksimal bisa membantu produksi menghasilkan 5 buah terbang dalam satu harinya, itupun harus melibatkan banyak orang, ada yang tugasnya membawa kayu, menggambar pola di kayunya, dan ada pula yang membubuti (memotong) kayu sesuai dengan pola yang diinginkan dan menggunakan tenaga ekstra. Sekarang satu orang bisa menghasilkan 20 buah perhari dengan sistem penggerak mesin diesel. Pada waktu itu Bapak Mustain masih berumur belasan tahun belajar membuat alat rebana bersama kakeknya, setelah kakeknya meninggal Bapak Mustain pindah belajar dengan pamanya yang juga seorang tukang kayu, karena pada waktu itu ayah Bapak Mustain adalah seorang petani. Penggunaan alat pada waktu itu masih manual tapi bisa menghasilkan 7 buah terbang. Setiap hari sehabis pulang sekolah Bapak Mustain belajar membuat alat rebana bersama pamanya, hal ini beliau lakukan sampai pada akhirnya paman beliau meninggal.

Setelah masa itu Bapak Mustain memulai usaha sendiri (berdikari). Pada waktu itu peralatannya ditambah menjadi dua unit dan juga masih manual, waktu itu bertahan sampai setengah tahun. Sambil produksi dengan alat manual Bapak Mustain mulai berfikir untuk merancang alat tersebut dengan bantuan mesin penggerak (diesel). Pada waktu ini Bapak Mustain sempat merantau ke Ibukota untuk mencari pengalaman (kerja) sampai pada tahun 1994. Tahun 1995 Bapak Mustain memantapkan tekadnya untuk memulai usaha pembuatan alat rebana sambil merancang peralatan dengan mesin penggerak. Hasilnya Bapak Mustain bisa merancang alat pembubut kayu berkapasitas 2 kwintal sampai 3 tahun lamanya (1995-1997). Pada selang tahun ini Bapak Mustain masih sendiri menekuni usaha pembuatan alat rebana sambil

merancang alat sampai bisa merancang alat berkapasitas 2 kwintal lebih. Awalnya alat tersebut menakutkan sampai dirancang ulang menjadi alat yang tidak menakutkan.

Pada tahun 1998 Bapak Mustain mulai mempunyai karyawan sebanyak 7 orang yang berasal dari tetangga dan saudara. Semua peralatan pembuatan merupakan hasil inovasi dari rancangan sendiri, beliau belajar dan meresapi dari mulai masa kakeknya sampai pamannya. Dan usaha beliau bertahan sampai sekarang. Beda dengan tempat usaha yang lain yang Cuma membuat barang setengah jadinya saja atau finishing saja. Tapi usaha milik Bapak Mustain membuat dari bahan mentah sampai finishing dengan alat penemuan sendiri.

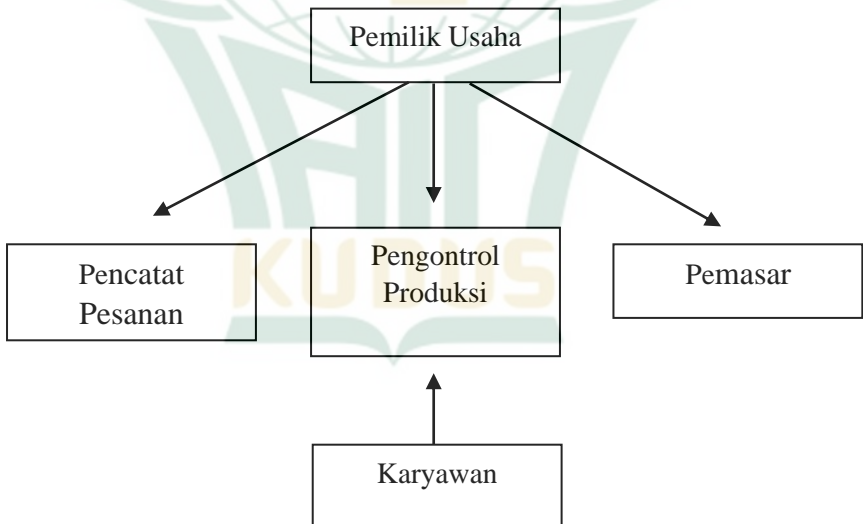
Pada tahun 1999 Bapak Mustain pernah mempunyai permintaan dari DEPAG Semarang untuk dibuatkan rebana setiap kabupaten seluruh kabupaten di Jawa Tengah setiap satu kabupaten diberikan 3 set alat rebana akan tetapi beliau tidak bisa menjangkau seluruhnya. Faktor lain yang membuat tingginya permintaan adalah karena di Indonesia mayoritas beragama Islam yang kebetulan kesenian ini (rebana) membudaya di negara kita dan digemari oleh ormas mayoritas (Sunni). Berbicara tentang kualitas atau kualitas harga alat rebana beragam.

Pada tahun 2005-2012 Bapak Mustain pernah mempunyai 26 karyawan dan omset perbulan minimal 50 juta karena banyak pengepul yang berlangganan ke Bapak Mustain mulai dari Jepara, Kudus, dan Demak. Adapun karyawan beliau sekarang hanya berjumlah 6 orang saja. Hal ini dikarenakan karyawan banyak yang keluar dan berusaha mengembangkan usaha rebana sendiri. Bagi Bapak Mustain usaha beliau ini dianggap masih mudah untuk dilakukan, yang sulit adalah bagaimana memposisikan sebagai hamba Allah SWT, bagi beliau usaha yang saat ini sedang dialami merupakan sebuah dinamika yang harus diterima sebagai makhluk (hamba), dan tidak ada yang bisa memuaskan keinginan yang dicita-citakan, karena

keinginan sifatnya tak terbatas, dan paling berat adalah menerima kenyataan. Selanjutnya usaha ini berlangsung sampai sekarang ini.²

2. Struktur Organisasi Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Struktur organisasi pada Pengrajin Rebana Nailil Muna masih terbilang sederhana karena sifatnya masih UKM (usaha kecil menengah) yang masih dpegang oleh satu orang sebagai orang yang vital yaitu Bapak Mustain itu sendiri. Beliau menjadi pemilik usaha sekaligus menjadi pencatat permintaan masuk dan pengiriman dan terkadang juga ikut membantu memproduksi. Adapun karyawan yang dimiliki berasal dari saudara pengrajin rebana Nailil Muna sendiri, terkadang juga dari anggota keluarga sendiri.³ Seperti pada gambar 1.3:



² Hasil observasi di Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara, 17 Januari, 2020, catatan observasi

³ Hasil observasi di Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara, 17 Januari, 2020, catatan observasi

3. Ruang Lingkup Produk yang dihasilkan oleh Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Adapun produk yang diproduksi di Pengraji rebana Nailil Muna seperti pada tabel 1.1 berikut:⁴

RUANG LINGKUP PRODUK	
- Terbang	- Jidur
- Kaplak mika atau kulit	- Bas
- Tam mika atau kulit	- Tifa/Rolling/Darbuka kayu
- Tifa/Darbuka/Rolling cor	- Marawis
- Keteplak/klenting	- Bedug
- Kendang wayang	- Genjur
- Gendong	- Sisa (limbah) : Grajen, asbak rokok, bledug kayu (untuk <i>dempul</i>), dan rambak (kulit perca)

4. Proses Produksi Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Produksi alat rebana dilakukan pada hari sabtu sampai kamis adapun hari jumat adalah hari libur. Bapak Mustain memproduksi sesuai pesanan atau permintaan konsumen, dan produksi alat rebana yang

⁴ Hasil observasi di Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara, 17 Januari, 2020, catatan observasi

sifatnya sering dibeli oleh konsumen dan bisa buat cadangan alat di toko (stok), seperti kaplak, dan terbang, selain membuat beliau juga menerima service alat rebana seperti mengganti kulit dan reparasi. Selain memproduksi alat rebana (terbang, bas, tam, rolling, keteplak), Bapak Mustain juga membuat bedug, dan kendang wayang, tetapi untuk alat ini jarang sekali membuat karena permintaan kurang begitu banyak.

Kalau ada pemesan yang minta logo ke dalam alat rebana, maka beliau meminta uang muka terlebih dahulu, karena jika tidak ada uang muka sebelumnya, dan produksi barang pesanan sudah ke tahap finishing tiba-tiba konsumen membatalkan pesanan maka perusahaan akan mengalami kerugian dan kalau dijual tidak bisa karena ada logo atau ukirannya. Adanya uang muka menandakan adanya keseriusan dalam memesan barang.

Selain memproduksi dari mentahan sampai finishing, Bapak Mustain juga menerima jasa service alat rebana. Service alat rebana seperti; ganti kulit, dan pengrataan permukaan kayu.

Adapun bahan baku pembuatan alat rebana masih terjangkau, karena daerah sini mayoritas produktif dan kreatif memproduksi alat rebana atau alat kesenian. Bahkan para pengepul kulit atau kayu sering menawarkan kulit dan kayu kepada para produsen, jadi tidak perlu keluar sampai keluar kota untuk mencari bahan bakunya.

Adapun alur proses pembuatan alat rebana sebagai berikut:

a. Pemilihan kayu dan kulit

Kayu yang digunakan biasanya adalah kayu maoni, kayu nangka, kayu jati, dan terkadang kayu selain itu tapi yang keras. Kayu yang sering digunakan di Pengrajin Rebana Nailil Muna adalah kayu maoni. Kayu ini mempunyai tekstur yang keras dan mudah untuk dibentuk, selain itu yang bagus lagi adalah kayu yang bagian bawah yang mempunyai banyak mata tunas yang baik dijadikan alat rebana. Adapun kayu didapat dari tukang-

tukang kayu disekitar rumah Bapak Mustain dan terkadang didapat dari tukang pemotong kayu yang kebetulan kayunya besar dan bagus jika dibuat alat rebana. Sedangkan untuk kulit Bapak Mustain menggunakan kulit kambing bagian dada atau punggung, karena kulit dibagian tersebut ukurannya besar dan tidak sulit jika diolah. Kulit kambing ini didapat dari pengepul kulit kambing, atau dari tukang jagal (tukang penyembelih hewan) dan masih bisa dijangkau.

b. Pemotongan kayu dari kayu yang besar

Selanjutnya adalah proses pemotongan kayu-kayu besar (*gelondongan*) menjadi beberapa potongan kayu yang disesuaikan dengan alat rebana yang ingin dibuat. Misal akan membuat bedug, maka kayu yang dipotong terlebih dahulu diukur sesuai dengan panjang dan diameternya. Jika sisa potongan masih bisa digunakan untuk alat rebana yang ukurannya kecil misalnya kaplak, maka beliau gunakan potongan tersebut untuk membuat kaplak. Jadi proses pemotongan sesuai dengan kondisi atau alat rebana yang ingin diproduksi. Adapun pemotongan menggunakan mesin pemotong kayu. Terkadang kayu sudah terpotong menjadi beberapa bagian dari tukang kayu. Jadi tinggal memotong sedikit (merapikan potongan) saja sesuai ukuran yang diinginkan, sehingga proses sedikit cepat.

c. Penjemuran kayu

Setelah kayu dipotong sesuai alat yang mau diproduksi, tahap selanjutnya yaitu menjemur kayu. Pada proses penjemuran kayu jika kayu basah maka kayu dijemur sampai agak kering supaya mudah untuk dibubut, jika terlalu kering pembubutan kayunya akan sedikit lebih sulit karena kayu yang kering sifatnya keras. Alasan kayu dijemur adalah supaya kayu tidak ditumbuhi oleh jamur. Jika ditumbuhi jamur maka akan mengurangi kualitas dari kayu tersebut. Proses penjemuran 6-7 hari jika produksi di bulan

produktif (april-oktober). Jika di bulan tidak produktif (november-maret) beliau tidak berproduksi dalam skala banyak dan proses penjemuran membutuhkan waktu yang sangat lama. Tujuan penjemuran kayu ini adalah untuk mengurangi kadar air yang masih ada di kayu.

d. Pembubutan kayu

Setelah kayu kering maka kayu dibubut atau dilobangi bagian tengahnya dengan mesin bubut kayu tenaga diesel dan sedikit bantuan pisau atau tatah untuk merapikan bagian luarnya. Sisa dari pembubutan kayu tersebut biasanya Bapak Mustain tidak langsung membuang, beliau mengolahnya menjadi tempat asbak rokok, tempat pot bunga, alat untuk pemotong bawang, dan kalau tidak bisa dipakai apa-apa barulah beliau membuang dan dijadikan kayu atau *gerjen* (potongan-potongan kayu yang kecil dari proses pembubutan).

e. Penjemuran kayu dan kulit

Proses penjemuran kayu biasanya sampai 4-5 hari tergantung cuaca. Jika cuaca sangat terik 3 hari sudah kering, jika musim hujan bisa satu minggu. Penjemuran kayu ini bertujuan agar kayu tidak ditumbuhi oleh lumut atau jamur, selain itu juga bertujuan untuk mengurangi kadar air kayu supaya ketika penghalusan menjadi mudah.

Adapun kulit, terlebih dahulu direndam air dan dibersihkan dari kotoran yang menempel baru dijemur. Penjemuran 4-5 hari. Penjemuran dilakukan dengan bantuan alat khusus dari besi dengan cara di jepit di setiap bagian pinggir kulit sehingga terbentang. Proses ini bertujuan untuk mengurangi kadar lemak atau minyak yang masih menempel pada kulit, dan mempermudah pemasangan kulit ke kayu nantinya.

f. Pengamplasan kayu dan penghalusan kulit

Selanjutnya kayu dengan mesin amplas dan kulit dihaluskan dengan amplas sampai halus permukaan kayu dan kulit. Jika masih kurang halus

maka dihaluskan dengan manual menggunakan amplas lagi sampai halus. Ketika masih terdapat pori-pori kayu atau lubang-lubang kayu maka, lubang tersebut ditutupi dengan dempul kayu dan lem perekat supaya permukaan rata dan lubang tertutupi.

g. Pengecatan kayu dan kulit

Tahap selanjutnya yaitu pengecatan kayu dan kulit dilakukan dengan mesin plitur. Pengecatan dilakukan dengan rata supaya terlihat bagus dan mencegah tumbuhnya jamur. Setelah dicat kemudian dijemur lagi sampai kering.

h. Finishing

Tahap terakhir adalah pemasangan kuit ke kayu dengan cara dilem bagian pinggir kulit dengan pinggir kayu, kemudian diberi kulit kecil melingkar supaya kulit menempel rapi pada sisi kayu kemudian di paku melingkar supaya kulit tidak lepas. Paku di sini selain sebagai penguat juga sebagai asesoris. Setelah itu pemasangan "*krincing*" yang terdapat di setiap lubang. Pemasangan *krincing* ini berlaku pada saat membuat terbang. Sebelum diakhiri Bapak Mustain selalu mengecek terlebih dahulu dengan cara dipukul apakah suaranya nyaring atau tidak, jika masih kurang nyaring maka kulit dikencangkan lagi dengan cara dipaku.⁵

5. Pemasaran Produk Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Pemasaran alat rebana yang Bapak Mustain lakukan adalah ke seluruh Indonesia melalui online bahkan pernah sampai mancanegara seperti Malaysia, Hongkong, Belanda, Syiria.

Adapun proses pendistribusian melalui jasa pengiriman barang. Karena proses distribusi dengan jasa pengiriman, beliau selalu mengecek atau

⁵ Hasil observasi di Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara, 17 Januari, 2020, catatan observasi.

mengontrol barang sebelum dikirim ke jasa pengiriman terdekat, mulai dari identitas penerima dan pengirim apakah sesuai dengan KTP, jumlah barang yang dikirim, alamat penerima dan harga agar merasa aman, nyaman dan kuat sesuai dengan hukum yang berlaku. Beliau pasti mengecek sebelum diantar ke jasa pengiriman dan setelah sampai di jasa pengiriman. Mengenai kerusakan, kerusakan jika dilihat dari kesalahan jasa paket, si penerima sebelum ditandatangani meminta untuk mengecek barang apakah utuh atau tidak, apakah ada kerusakan atau tidak. Jika kerusakan dari jasa pengiriman maka beliau mengkomplain jasa pengiriman. Maka biasanya beliau selalu berpesan kepada jasa pengiriman untuk hati-hati dalam mengirimkan barangnya sampai ke konsumen. Maka dari itu beliau mengedepankan hubungan yang baik antara konsumen dengan cara menjaga komunikasi dan saling mempercayai (mitra bisnis). Beliau belum pernah mengalami komplain terhadap barang, seringkali beliau menerima komplain mengenai keterlambatan pengiriman dan itu merupakan hal wajar karena cuaca maupun resiko selalu ada dalam sebuah bisnis. Setelah transaksi dengan jasa pengiriman maka tanggungjawab telah lepas dari pengrajin rebana, dan merupakan tanggungjawab jasa pengiriman karena dalam jasa pengiriman pasti ada asuransinya. Kuncinya saling pengertian dan saling percaya.⁶

6. Standar Kualitas Produk Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Standar atau patokan merupakan suatu koridor atau jalan agar proses yang dilalui sesuai dengan jalannya. Adanya standar atau patokan kualitas suatu produk bisa meminimalisir tingkat kecacatan yang dihasilkan. Standar ini harus dijalankan oleh setiap karyawan yang melakukan proses produksi sampai tahap finishing.⁷

⁶ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2019, Transkrip

⁷ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip

Adapun standar yang dijalankan pada pengrajin rebana Nailil Muna Serni Jepara sebagai berikut:

a. Tekstur kayu

kayu yang dipilih adalah kayu yang tidak terlalu keras dan tidak terlalu lunak, tidak kayu muda, dan tidak pecah hampir menyeluruh. Jika kayu terlalu keras maka proses pembubutan kayu menjadi sulit dan harus memiliki tenaga ekstra. Kalau kayu yang muda tidak cocok untuk dibuat kerajinan rebana akantetapi lebih sering digunakan untuk kayu bakar. Jika kayu pecah hampir menyeluruh sudah pasti tidak bisa dibuat utuk alat rebana, karena alat rebana harus terbuat dari kayu yang gelondongan. Bapak Mustain selaku pemilik usaha berhak memilih dengan teliti kayu-kayu yang akan digunakan dari pengepul kayu. Supaya tidak terlanjur ke proses produksi tetapi justru terjadi kecacatan kayu tersebut. Kalau kecacatan kayu dirasa masih bisa diatasi seperti kayu berlubang atau bergelombang karena banyak mata tunas maka hal tersebut masih bisa diterima.

b. Tekstur kulit

Tidak jauh berbeda dengan standar kualitas kayu, kulit juga sama. Dalam pembuatan alat rebana dipilih kulit yang bertekstur tebal tidak sobek (masih utuh). Kulit yang digunakan adalah kulit kambing yang muda yang tidak terlalu tua supaya suara yang dihasilkan nyaring. Selain itu setiap satu lembar kulit dimaksimalkan dan diprioritaskan untuk membuat *terbang* jika sudah dan mempunyai sisa maka digunakan untuk membuat selain *terbang*. Bapak Mustain selalu memilih dan memilah kulit-kulit sebelum dibeli dari pengepul. Kulit yang diinginkan selain tebal juga kulit yang tidak terlalu banyak mempunyai lemak (*gajeh*), karena jika kulit terlalu banyak mempunyai lemak maka kulit dijemur terlebih dahulu dan proses penjemuran memakan waktu yang lama. Selain dari segi teksturnya kulit yang dipilih harus terhindar dari jamur atau parasit,

karena jamur atau parasit tersebut bisa mempengaruhi kualitas rebana itu sendiri jika ditabuh.

c. Kualitas suara yang harus nyaring

Aturan untuk suara per item alat rebana mempunyai ciri khas tersendiri, jika terbang mempunyai suara yang nyaring, jidur mempunyai suara yang mendengung, kaplak mempunyai suara yang keras, dan lain sebagainya. Apabila suara yang dihasilkan ketika ditabuh tidak keluar suara yang diinginkan atau tidak sesuai dengan standar maka ada permasalahan ketika proses pemasangan kulit dan pengeleman kulit ke kayu. Bisa jadi kulit belum benar-benar kering sudah dipasang ke kayu dengan lem dan membuat lem tidak bisa merekat sempurna dan kulit menjadi tidak kencang. Bisa jadi memang kualitas kulit yang kurang bagus untuk dijadikan suatu alat rebana. Semua tindakan ini memerlukan keahlian khusus dalam hal mendengarkan suara alat rebana, selain keahlian juga menggunakan perasaan hingga benar-benar dihayati bunyi suara ketukan suatu alat rebana tersebut.

Jika ada permasalahan seperti ini maka alat rebana tadi diperbaiki ulang atau diatur ulang supaya suara yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan yang diinginkan. Terkadang konsumen meminta aturan suara alat rebana yang sedikit berbeda supaya suara terdengar lebih mantap dan suara mantul maka, kulit yang akan dipasang dicat berwarna supaya tekstur kulit menjadi keras tapi halus. Semua tergantung permintaan dari konsumen.⁸

7. Strategi Bersaing Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara

Suatu kesuksesan suatu bisnis atau UKM adalah bagaimana membuat bisnis yang memiliki

⁸ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

keberlanjutan yang terus menerus dan berani menghadapi resiko dan tantangan yang berasal dari konsumen atau bahkan dari pesaing yang senada lingkup bisnisnya.

Persaingan dalam bisnis merupakan hal yang wajar, akan tetapi bagaimana menyikapi persaingan tersebut dengan kemampuan dan keterampilan serta kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau UKM. Seperti pada pengrajin rebana Nailil Muna Serni Jepara dalam hal menyikapi persaingan yaitu dengan cara menekankan kualitas atau kualitas pada setiap proses produksi rebana.⁹ Kualitas sangat penting jika difahami dan difikirkan panjang oleh setiap pengusaha. Karena tidak puasny konsumen terkadang terletak pada kualitas suatu produk. Apabila kualitas produk tidak dipandang sebagai suatu keseriusan maka konsumen kurang puas akan produk tersebut dan otomatis berkurangnya minat konsumen terhadap produk.

Jadi, kualitas sangatlah penting untuk ditekankan apalagi dalam hal pembuatan suatu produk mulai dari pemilihan bahan baku sampai proses-proses selanjutnya sampai pada proses akhir dan distribusi ke konsumen. Semua aktifitas dalam rangka menjaga kualitas agar terjamin memerlukan sumber daya yang saling keterkaitan dan bersinergi dalam upaya mencapai kualitas atau kualitas produk. Pada titik akhirnya setelah kualitas produk benar-benar dijaga atau dikendalikan maka bukan tidak mungkin persaingan bisa dijalani dengan persaingan sehat, dan konsumen lebih condong ke produk yang berkualitas sehingga pengendalian kualitas ini bisa menjadi kekuatan yang dimiliki perusahaan atau UKM untuk bersaing.¹⁰

Selain kualitas, harga yang bersaing juga mempengaruhi daya saing. Ketika kualitas dan kualitas sudah terjaga maka otomatis harga yang diberikan juga akan menjadi mahal karena sebanding dengan segala

⁹ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

¹⁰ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

upaya yang telah dilakukan agar selalu terjaga kualitas atau kualitasnya. Tak jarang konsumen lebih memilih produk yang harganya murah akan tetapi belum tentu kualitas yang didapatkan sebanding dengan harga tersebut. Adapun konsumen yang lebih faham dengan suatu produk, dalam hal ini adalah tentang rebana, maka kualitas yang didahulukan dan harga yang ditawarkan juga mengikuti.¹¹

8. Limbah Produksi

Setiap perusahaan atau UKM yang bergerak di bidang produksi atau manufaktur pasti mempunyai limbah, sedikit atau banyak tergantung pada tingkat ramainya produksi. Begitu juga dengan Pengrajin Rebana Nailil Muna juga mempunyai limbah dari proses produksi antara lain:

a. Kulit

Untuk limbah yang dihasilkan dari kulit yaitu potongan kecil-kecil kulit. Untuk kulit berasal dari kulit kambing. Untuk satu lembar kulit biasanya satu kulit kambing utuh bagian badan bisa untuk membuat 2 buah terbang dan 1 buah kaplak. Untuk terbang, pemilihan kulit dipilih pada bagian punggung kambing dan sisanya untuk bagian kaplak. Untuk kualitas kulit bagian punggung memiliki ketebalan yang bagus dan kuat. Sedangkan untuk kaplak, kualitas kulit bagian ini kurang kuat dan bagus dan sering rusak ketika ditabuh. Untuk kerusakan ini dalam hal rebana dianggap hal yang wajar karena kaplak dipukul dengan tenaga yang keras dan *power* (kekuatan).

Dan sisa kulit dari 2 buah terbang dan 1 kaplak ini tidak dibuang melainkan dimanfaatkan oleh warga sekitar untuk diolah kembali menjadi makanan seperti Krupuk, dan rambak jika diolah dengan benar.

¹¹ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

b. Kayu

Untuk limbah dari kayu yaitu potongan dari kayu gelondongan yang masih besar bisa dimanfaatkan untuk menjadi produk lagi yaitu; tempat asbak rokok, pot tanaman, untuk karya seni ukiran. Untuk potongan kayu yang bentuknya kecil bisa dimanfaatkan untuk pembakaran api (kayu bakar) oleh warga sekitar. Untuk potongan kayu yang bentuknya halus bisa dimanfaatkan untuk menembel lubang-lubang kayu dengan diberikan lem (*dempul*). Hal ini dikarenakan sebuah kayu yang gelondongan tidak bisa diprediksi apakah di bagian tengah berlubang atau tidak dan terkadang bentuk kayu yang tidak beraturan yang bisa mempengaruhi bentuk rebana yang diinginkan. Dengan ditembel (*dempul*) maka permukaan kayu menjadi halus dan rata, dan membuat kualitas kayu se makin bagus, dari tampilan maupun dari segi kekerasan kayu. Potongan-potongan kecil ini didapatkan dari proses penghalusan kayu (*sendang*).¹²

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Hasil Penelitian Penerapan Proses Kontrol Kualitas Produksi Pada Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara Untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha

Proses kontrol kualitas dalam proses produksi yang dilakukan pada pengrajin rebana Nailil Muna yaitu mulai dari pemilihan bahan baku sampai pada finishing. Adapun pengelompokan dan penjelasannya sebagai berikut:

a. Tahap Pemilihan Bahan Baku

Pengendalian kualitas proses produksinya mulai dari pemilihan kayu “(*kalau kayu ini jelek untuk dibuat terbang, kalau kayu ini bagus untuk kaplak tapi jelek untuk terbang*)”, kalau kayu terlalu basah maka harus dikeringkan terlebih dahulu jangan sampai terlalu kering.

¹² Hasil observasi di Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara, 17 Januari, 2020, catatan observasi.

Begitu juga dengan kulit, Kulit yang bagus dipakai adalah kulit kambing betina yang tua, untuk ketahanan kulit bagus, tapi untuk kualitas suara kurang begitu bagus, masih bagus ketika menggunakan kulit kambing wanita yang agak tua karena mempunyai suara yang nyaring dan halus. Kalau menggunakan kulit kambing muda ketahanan kulitnya kurang begitu lama.

b. Tahap Proses Produksi

1) Kontrol Kualitas pada Proses Pemotongan Kayu

Selanjutnya pada proses pemotongan kayu menjadi potongan sesuai dengan alat rebana yang akan dibuat dan sesuai dengan pola yang diinginkan, dan yang terpenting beliau selalu menekankan kehati-hatian dalam proses tersebut.

2) Kontrol Kualitas pada Proses Pembubutan Kayu

Dalam proses ini kontrol kualitas produksi yang Bapak Mustain yaitu selalu memperhatikan besar kecil kayunya dan serat kayunya, apakah kayu sebesar ini aman jika dibubut atau tidak, selain itu serat pada kayu apakah serat kayunya sedikit atau banyak terlebih dalam membubut kayu bahaya atau tidak dan dengan penuh kehati-hatian.

3) Kontrol Kualitas pada Proses Pengeringan Kayu dan Kulit

Kulit dijemur dengan cara kulit dicapit setiap sisinya dengan pencapit kemudian dibentangkan dan dijemur sampai kering, dan jangan sampai terlalu kering karena dapat menyulitkan ketika memasangnya ke kayu, penjemuran ini supaya kadar minyak pada kulit berkurang dan jika berkurang maka suara akan mengeluarkan suara yang nyaring. Kayu juga ikut dikeringkan supaya kadar airnya berkurang dan mempermudah dalam menghaluskan.

Proses pengeringan tidak sampai benar-benar kering, kalau kering maka akan timbul keretakan

terutama pada kayu, hal ini bisa mempengaruhi kualitas suara yang dihasilkan.

4) Kontrol Kualitas pada Proses Penghalusan Kayu dan Kulit

Proses selanjutnya adalah proses penghalusan permukaan dan sisi kayu supaya kayu terlihat lebih halus dan ketika dicat, cat dapat merata dengan sempurna. Dalam hal ini penghalusan (pengamplasan) dilakukan dengan teliti. Adapun untuk kulit penghalusannya dilakukan dengan cara hati-hati, karena tingkat ketebalan kulit yang tipis jika dihaluskan dengan dengan kekasaran maka akan membuat kulit akan sobek.

5) Kontrol Kualitas pada Proses Pengecatan Kayu dan Kulit

Pengendalian dalam proses pengecatan kayu dan kulit, beliau memakai cat kayu dan kulit yang berkualitas dan dalam pengecatan dilakukan sampai 3 kali supaya cat benar-benar rata. Jika pemesan meminta motif ukiran maka beliau menanyakan secara detail warna atau bentuk logonya yang sesuai dengan yang diharapkan pemesan, supaya tidak terjadi kesalahan ketika dalam proses pengukiran.

6) Kontrol Kualitas pada Proses Pemasangan Kayu dan Kulit

Pengendalian kualitas pada proses ini yaitu kulit yang sudah terpasang dikayu selalu dicek kekencangannya, apabila kurang kencang maka suara yang dihasilkan kurang bagus (lemah), jika terlalu kencang maka suaranya bagus, tapi keras ketika dipukul.

c. Tahap Finishing

1) Proses penyimpanan

Pada tahap ini produk yang sudah jadi tinggal disimpan kedalam gudang dan diletakkan pada rak-rak yang telah tersedia. Dalam proses penyimpanan hal yang perlu ditekankan adalah tingkat suhu dan kelembapan ruangan yang digunakan dalam menyimpan produk rebana yang

sudah jadi. Jika disimpan dalam ruangan yang lembap dan agak dingin maka kulit dan kayu akan bergejolak, bisa tumbuh jamur dan hal ini sangat sekali mempengaruhi kualitas suaranya menjadi lemah tidak nyaring. Maka dari itu proses penyimpanan dilakukan di tempat yang kering dan hangat. Kontrol kualitas pada tahap ini adalah tidak menyimpan di tempat yang sembarangan, supaya kualitas tetap terjaga.

2) Proses pengiriman

Pada proses ini barang yang sudah jadi dan telah disimpan kemudian dimasukkan ke dalam sebuah karung yang sudah diberi peredam, supaya pada saat pengiriman barang lebih aman terhadap gesekan atau guncangan. Sebelum dimasukkan ke dalam karung, barang dicek dahulu bagaimana kualitas suaranya, wujud barangnya, dan jumlah barang yang dipesan, supaya barang benar-benar dalam kondisi yang baik dan berkualitas. Jika terjadi kecacatan maka akan diganti atau diperbaiki lagi kualitasnya.

Itulah proses kontrol kualitas yang beliau lakukan dalam proses produksi alat rebana dan terkadang aktifitas kontrol ini dilakukan oleh karyawannya tetapi dirasa beliau masih kurang dan beliau ingin mengontrol proses produksi sendiri supaya benar-benar terkontrol dan berkualitas.¹³

Menurut mas subro adapun tujuan dari pengontrolan ini adalah supaya produk yang saya buat benar-benar berkualitas dan kualitas terjaga dari mulai pemilihan bahan baku, kemudian proses, dan sampai finishing. Hal yang terpenting dari pengendalian yang saya terapkan adalah supaya produk dapat bersaing dengan produk pesaing bukan hanya dari segi harga tetapi dari segi kualitas yang terdapat pada produk ini. Adapun praktik pengendalian ini dianjurkan dilakukan oleh seluruh karyawan. Akan tetapi ada

¹³ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

beberapa dari karyawan yang merasa kalau aktifitas pengendalian kualitas pada proses akan mengurangi kecepatan dalam menghasilkan. Tak jarang saya juga melihat karyawan saya pada saat memproduksi tidak melaksanakan pengontrolan dan menghiraukannya. Melihat kejadian tersebut saya selaku orang yang dekat dengan pemilik juga akan menegur karyawan tadi dengan cara saya ajak mengobrol santai dengan karyawan tersebut, kemudian karyawan akan memahami bahwa pentingnya melakukan kontrol kualitas proses produksi adalah hal yang sangat penting bagi kelangsungan usaha pengrajin rebana di Nailil Muna.¹⁴

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan karyawan alasan mengapa karyawan tadi tidak melakukan aktifitas pengontrolan diakibatkan oleh:

- 1) Karyawan merasa dikejar-kejar target oleh permintaan dari konsumen, maka proses produksi dipercepat yang penting selesai jadi.
- 2) Tingkat psikologi dari karyawan yang berbeda-beda, ada yang karakternya sabar ada yang tidak penyabar. Hal ini juga mempengaruhi pada saat proses berlangsung.
- 3) Kegiatan kontrol kualitas memang membutuhkan waktu yang lama dan menambah panjang waktu kapan produk selesai dengan pesanan konsumen. Maka hal ini disikapi oleh Bapak Mustain dengan cara membicarakan tentang kapan jadinya pesanan dengan konsumen untuk lebih sabar menunggu, jika konsumen tergesa-gesa maka beliau tidak akan melayani untuk memproses pesannya.

¹⁴ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

- 4) Kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai bagaimana cara menerapkan standar kualitas perusahaan. Terkadang standar kualitas yang telah ditetapkan berbeda dengan apa yang sebenarnya terjadi dengan bahan-bahan pembuatan seperti rusak ditengah-tengah produksi.
- 5) Kurangnya pemilik atau mandor dalam memantau proses produksi, akibatnya proses yang dilakukan terkadang asal-asalan tidak memperhatikan kualitas yang seharusnya dipentingkan.¹⁵

Adapun mengenai keberhasilan proses pengendalian kualitas dapat dipengaruhi oleh hal-hal berikut ini:

- 1) Faktor manusia
Manusia maksudnya adalah karyawan. Karyawan pada pengrajin rebana Nailil Muna harus mempunyai rasa (*feel*), dan pengalaman dalam membuat rebana. Supaya proses pengendalian (pengecekan kualitas) dapat dilakukan. Terkadang setiap karyawan mempunyai rasa dan pengalaman yang berbeda-beda. Akan tetapi karyawan pada Nailil Muna haruslah mempunyai latar belakang pengalaman dan rasa khususnya pada pembuatan rebana. Rasa dan pengalaman bertujuan untuk mengecek pada keandalan, dan tingkat nyaring suara rebana. Jika tidak mempunyai keahlian semacam ini maka proses produksi rebana akan sulit jadi yang berkualitas.
- 2) Faktor bahan baku
Bahan baku pembuatan (kayu dan kulit) seluruhnya diambil dari pemasok atau pengepul. Dalam mencari bahan baku yang berkualitas maka harus dari pemasok yang

¹⁵ Nor Wakhid, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

telah lama terjun di dunia rebana, minimal faham bagaimana bahan baku ini bisa digunakan untuk dibuat alat rebana. Pengambilan bahan baku tidak bisa diambil sesuka hati dari pemasok.¹⁶

2. Hasil Penelitian Tentang Kiat Sukses Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara Menghadapi Persaingan Usaha

Suatu bisnis dapat dikatakan sukses jika kegiatan dalam bisnis tersebut masih terus menerus sampai beberapa tahun tetap konsisten akan memproduksi dan memasarkan produk. Selain itu juga sukses dalam artian dapat bersaing dengan pesaing secara sehat dan selalu meningkatkan daya saingnya supaya dapat meraih keunggulan dalam persaingan.

Kiat sukses dalam menghadapi persaingan pada pengrajin rebana Nailil Muna adalah selalu aktif di media sosial seperti selalu mempromosikan di komunitas jual beli rebana di jejaring sosial seperti Facebook (Rebana Nailil Muna Jepara), Whatsapp (08122838905 an Mustain Musa), Instagram (@rebana_jepara_nailil_muna), serta selalu memperhatikan perkembangan dari harga-harga pesaing, memperhatikan keunikan-keunikan dari pesaing, dan juga selalu mengedepankan kualitas produk supaya masih terjaga. Strategi pemasaran pengrajin rebana Nailil Muna selalu mengedepankan lama berkarya selama 20 tahun dan memprioritaskan hasil karya yang berkualitas. Contoh pemasarannya seperti pada kutipan berikut *“Rebana Jepara by Nailil Muna Jepara 20 tahun lebih berkarya, kualitas kerajinan adalah prioritas kami bukan harganya. Pengrajin alat tradisional bedug dan alat-alat hadroh lainnya. Nailil muna Jepara open order siap melayani satuan dan banyak, langsung dari pengrajin, melayani servis ganti kulit, dan lain-lain. Hubungi produser Nailil Muna Bapak Mustain Musa Hp/Wa/telepon (08122838905) atau Hp Muhammad Ali*

¹⁶ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

(089667543269). Nailil Muna (griya kerajinan Jepara di Bate gede Rt 09 Rw 04 Nalumsari Jawa tengah)".

Adapun cara untuk selalu menjaga kualitas atau kualitas adalah selalu mengecek dalam setiap proses produksi sampai proses pendistribusian kepada konsumen. Hal ini dimaksudkan agar kualitas benar-benar terjaga dan konsumen merasa puas dan dapat meminimalkan produk cacat yang dihasilkan serta dapat meningkatkan daya saing.¹⁷

Selain itu memperkuat jaringan atau mitra yang terdapat di luar-luar kota. Dan terkadang konsumen pertama yang sudah merasakan kualitas dari pengrajin rebana Nailil Muna juga menyarankan konsumen lain untuk memesan di pengrajin rebana Nailil Muna karena sudah terbukti kualitasnya.

Strategi persaingan yang digunakan pada pengrajin rebana Nailil Muna tentunya dengan persaingan sehat dan mengedepankan kualitas produk yang dimiliki, meminimalisir tingkat kecacatan produk dengan lebih mengontrol dalam proses produksi, dan membuat produk dengan keanekaragaman harga sesuai dengan kemampuan konsumen dalam membeli. Serta tak lupa mengoptimalkan proses produksi menggunakan mesin supaya proses lebih cepat dan lebih efektif.¹⁸

Adapun strategi lain yang digunakan untuk melawan pesaing adalah memproduksi berbagai macam kualitas dan harga yang variatif. Hal ini dipengaruhi oleh permintaan konsumen terkadang memesan dengan harga yang sekian dan kualitas sekian, maka pada Nailil Muna pun menyanggupinya. Kalau tidak menggunakan strategi demikian maka perusahaan tidak akan menerima pemasukan, karena kebanyakan konsumen yang belum tahu produk rebana menginginkan harga yang murah dan kualitas tinggi, beda dengan konsumen yang benar-benar faham produk rebana maka mereka beranggapan bahwa kualitas yang tinggi adalah hal yang penting adapun harga mengikuti.

¹⁷ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

¹⁸ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November 2019, Transkrip.

Seperti dalam praktiknya Bapak Mustain selaku pemilik usaha selalu menawarkan kepada pelanggan perihal produk yang akan dibeli, "*anda (konsumen) menginginkan alat rebana yang berprioritas dari segi kualitas atau harga?*". Adapun harga yang berbeda-beda ini dipengaruhi oleh bahan baku utama pembuat yaitu kayu dan kulit yang dipakai untuk memproduksi produk. Jika harga bahan baku tinggi maka harga produk jadinya juga akan tinggi dan sebaliknya.¹⁹

3. Hasil Penelitian Tentang Kendala Dan Solusi Yang Dihadapi Pengrajin Rebana Nailil Muna

a. Aspek iklim

Adapun kendala dalam produksi rebana adalah pada musim hujan, karena musim hujan akifitas pembuatan rebana agak terganggu seperti pengeringan kayu dan kulit, dan proses pengecatan. Karena proses ini memerlukan ruangan yang cukup luas untuk kegiatannya dan sinar matahari yang cukup supaya panas yang dihasilkan maksimal dan keringnya kayu dan kulit benar-benar kering. Adapun proses lainnya seperti penghalusan, pemasangan kulit, pemasangan aksesoris tetap dikerjakan karena proses ini dilakukan di dalam ruangan atau ruang beratap jadi meskipun hujan masih tetap bekerja.

Untuk proses pengeringan membutuhkan waktu selama satu minggu untuk hasil yang maksimal itupun menggunakan sinar matahari (alami). Sedangkan jika di musim penghujan maka proses pengeringan agak terkendala dan dikeringkan dengan cara dipanggang (diofen) dengan alat ofen yang dirakit sendiri dan hasil kurang maksimal. Proses pengeringan dengan alat ini membutuhkan waktu 4-5 hari akan tetapi untuk kualitas kurang maksimal, meskipun bagian luarnya kering tetapi terkadang bagian dalamnya masih basah dan mempengaruhi pada saat proses pengecatan mengakibatkan cat kurang sempurna menempel pada kayu dan mempengaruhi kualitas

¹⁹ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November 2019, Transkrip.

kayu. Lebih-lebih pada cat *melamin* (cat yang berkilau) harus benar-benar kering ketika akan mengecat.²⁰

b. Aspek pemasaran

Adapun kendala dalam pemasaran yaitu kesulitan dalam memasarkan produk ke daerah-daerah karena sifat produk yang bukan kebutuhan pokok lebih kepada kebutuhan yang sifatnya mengarah kepada kesenian khususnya yang mendalami seni rebana. Maka pemasarannya mengikuti musimnya atau ketika membutuhkan saja. Dalam hal ini dianggap sebagai kendala bag pengrajin rebana. Hal ini didukung oleh sikap pemerintah desa setempat yang kurang mendukung untuk mengembangkan perekonomian desa khususnya para pengrajin rebana dengan cara dibuatkan koperasi yang bertujuan untuk mengayomi dan membuat tingkat kelangsungan bisnis pengrajiin rebana lebih jelas agar bertahan lama.²¹

c. Aspek sumber daya manusia

Kendala yang dihadapi oleh pengrajin rebana Nailil Muna dalam hal sumber daya manusia adalah sulitnya mencari tenaga kerja yang profesional yang mempunyai keahlian khusus dalam hal memahami rebana. Pada Nailil Muna karyawan yang dimiliki adalah dari anggota keluarga seperti anak dan istri meskipun dahulu pernah mengalami masa kejayaan pernah mempunyai karyawan sebanyak 20 orang. Namun sekarang mencari tenaga kerja menjadi sulit karena kebanyakan orang-orang disekitar tempat pengrajin lebih memilih untuk menjadi buruh pabrik dan perantauan, selain itu karyawan memilih untuk membangun bisnis sendiri di rumah (mandiri).

Adapun solusi atas kendala-kendala diatas sebagai berikut:

a. Aspek iklim

Adanya kendala semacam itu Mas Subro selaku pelaku usaha sekaligus karyawan memilih untuk

²⁰ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

²¹ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2020, Transkrip.

bersabar dan tidak tergesa-gesa dalam memproduksi rebana permintaan konsumennya. Biasanya beliau mengkomunikasikan dengan konsumennya langsung mengenai kendala dalam proses produksi pesannya untuk sedikit bersabar menunggu pesannya jadi. Hal ini bertujuan untuk hasil produksi yang berkualitas dan terjaga kualitasnya. Solusi lainnya yaitu ketika pada proses awal memesan beliau seringkali menanyakan mengenai waktu jadinya pesanan untuk bersabar, karena sulitnya memprediksi musim atau cuaca yang tidak menentu. Semua ini untuk menjaga barang pesanan berkualitas dan meminimalisir kecacatan. Karena pernah mengalami kerusakan barang pada saat barang sudah sampai di konsumen. Beliau bertanggungjawab atas kerusakan barang tersebut yaitu dengan cara meminta barang yang rusak tadi untuk dikirim kembali dan kemudian diganti dengan barang yang baru yang berkualitas tanpa harus membayar (mengganti). Adanya kejadian semacam itu proses produksi mulai sering dikontrol supaya kualitas terjaga dari mulai proses awal sampai proses akhir (*finishing*).²²

b. Aspek pemasaran

Solusi dalam menangani hal tersebut pengrajin rebana meminta pihak pemerintah desa agar dibuatkan koperasi yang tugasnya untuk mengendalikan ekonomi kerakyatan dengan cara memasarkan produk pengrajin rebana, dan menyediakan bahan-bahan yang dibutuhkan mereka supaya perekonomian rakyat berjalan dan bertahan lama.²³

c. Aspek sumber daya manusia

Upaya dalam menangani kendala dalam sumber daya manusia diperlukan adanya pelatihan dan pengembangan yang dilakukan oleh pemilik usaha kepada calon karyawan. Pelatihan ini berupa pemahaman mengenai kontrol kualitas, manajemen produksi yang efektif dan efisien, serta pemasaran

²² Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

²³ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2019, Transkrip.

yang baik. Pemilik usaha disini memerankan peranan penting yaitu sebagai tutor (pemandu).²⁴

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Data Penelitian Tentang Penerapan Proses Kontrol Kualitas Produksi Pada Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara Untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha

Kontrol kualitas merupakan proses untuk menentukan apakah kualitas barang atau jasa yang dihasilkan sesuai tingkat kualitas yang diharapkan dan mengidentifikasi perbaikan yang perlu dilakukan pada poses produksi. Kualitas produksi perlu diperbaiki setelah membandingkan dengan standar kualitas yang telah ditetapkan. Pengendalian dilakukan pada berbagai waktu dari aktifitas produksi meliputi: pada saat menentukan desain atas rancangan produk, pada saat pelaksanaan proses produksi, pada saat aktivitas monitoring, dan pada akhir proses produksi.²⁵

Adapun pengontrolan yang dilakukan pada pengrajin rebana Nailil Muna adalah dengan pengontrolan secara langsung.²⁶ Pengontrolan secara langsung adalah Pengendalian yang dilakukan sendiri secara langsung oleh manajer. Manajer memeriksa pekerjaan yang sedang berlangsung atau sudah selesai untuk mengetahui apakah dikerjakan sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan.²⁷

Hal ini seperti pada teorinya Pandji Anoraga yang mengatakan pengendalian kualitas dapat dilakukan melalui berbagai tindakan seperti berikut:

a. Pengujian (*testing*) dan inspeksi

Pengujian menyangkut kegiatan untuk melihat dan mengukur produk. Sedangkan inspeksi menyangkut tindakan peninjauan kembali.

²⁴ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2019, Transkrip.

²⁵ Muhammad Husni Mubarak, *Pengantar Bisnis*, 144.

²⁶ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari 2020, Transkrip.

²⁷ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah*,

b. Pemeriksaan barang-barang yang dibeli.

Pemeriksaan meliputi jenis, kuantitas, dan kualitas dari pihak penyedia barang, supaya barang yang dibeli benar barang-barang yang berkualitas dan jika ada barang yang rusak bisa dikembalikan lagi.

c. Pemeriksaan barang dalam proses

Memeriksa kemungkinan terjadinya penyimpangan pada proses produksi berjalan.²⁸

Menurut teori dari Suyadi Prawirosentono menambahkan tindakan kontrol kualitas juga dilakukan pada tahap produk akhir (barang diawasi kualitasnya sejak keluar adari proses produksi) seperti tahap pembungkusan, penggudangan (penyimpanan), dan pengiriman ke konsumen.²⁹

Jadi praktik kontrol kualitas yang ada pada pengrajin rebana nailil muna sesuai dengan tindakan dalam melakukan *quality control*. Karena pada nailil muna dilakukan dengan cara mengadakan inspeksi dan pengujian terhadap alat rebana apakah dari segi suara sudah nyaring apa belum, dari segi tampilan sudah baik apa belum. Selain itu juga ada pemeriksaan barang-barang yang dibeli, dalam hal ini adalah bahan baku pembuatan alat rebana yaitu kulit dan kayu, pihak nailil muna dalam hal ini adalah manajer selalu memeriksa kayu dan kulit sebelum dibeli dengan cara dipilah-pilah mana yang sekiranya cocok dan bagus digunakan dalam membuat alat rebana tersebut. Selanjutnya pemeriksaan pada proses produksi, dan yang terakhir pemeriksaan pada produk akhir seperti penyimpanan setelah proses jadi, pembungkusan dan pengiriman. Setelah proses produksi selesai barang disimpan dahulu di tempat penyimpanan yang telah disediakan, suhu dan kelembapan diatur sedemikian rupa supaya tidak mempengaruhi kualitas pada alat rebana tadi. Setelah itu baru pembungkusan, pembungkusan dilapisi

²⁸ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, 207-209.

²⁹ Suyadi Prawirosentono, *Filosofi Baru Tentang Manajemen Kualitas Terpadu Total Quality Management Abad 21 Studi Kasus dan Analisis*, 77.

dengan kardus yang tebal dan busa agar barang aman ketika pengiriman dan selamat sampai ditangan konsumen.

Praktik kontrol kualitas proses produksi pada Nailil Muna *pertama*, dimulai dari proses pemilihan bahan, seperti biasa proses pemilihan bahan baku dilakukan sesuai dengan standar kualitas yang telah disetujui oleh pemilik usaha terkait dengan kriteria bahan baku yang berkualitas baik. Ketika proses tersebut menemukan ketidaksesuaian dengan standar yang ditetapkan maka otomatis karyawan atau manajer akan meninggalkan barang tersebut dan mencari bahan yang berkualitas tinggi. *Kedua*, masuk pada proses produksi. Hal yang perlu diperhatikan dalam proses ini adalah selalu memperhatikan standar atau aturan mengenai kualitas produk yang ada dalam proses produksi. Jika dirasa kurang dari standar kualitas yang telah ditetapkan maka produk ini akan diperbaiki lagi kualitasnya, misal proses penghalusan masih kurang halus, maka akan dihaluskan lagi baru kemudian ke proses selanjutnya. *Ketiga*, proses finishing, sama seperti pada proses-proses sebelumnya, pada proses finishing juga selalu memperhatikan pada standar-standar kualitas yang ada.

Jadi semua proses dalam produksi pada Nailil Muna selalu memperhatikan dan mempertimbangkan standar kualitas yang ada, supaya proses kontrol kualitas menjadi lebih terarah dan sesuai dengan tujuan perusahaan (efektif).³⁰

Adapun gambaran praktik kontrol kualitas produksi pada Nailil Muna pada tabel 1.2 berikut:

Proses	Tata Cara Pengontrolan	Standar Kualitas	Sesuai/Tidak
Pemilihan bahan baku	<ul style="list-style-type: none"> Dilakukan pengecekan terhadap bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> Kayu tidak retak, bagus 	Jika sesuai dengan standar (patokan) maka langsung

³⁰ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

	(kayu dan kulit)	<p>secara tampilan, dan tekstur yang keras</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kulit tidak robek, tidak berjamur, berminyak, dan tingkat ketebalan kulit 	ke proses selanjutnya, tetapi jika tidak sesuai dengan patokan maka harus diperbaiki lagi
Proses produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Dilakukan pengecekan pada proses pemotongan kayu • Dilakukan pengecekan pada proses pembubutan kayu • Dilakukan pengecekan pada proses pengeringan • Dilakukan pengecekan pada proses 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengerjaan dilakukan dengan penuh ketelitian dan kehati-hatian. 	

	<p>penghalusan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dilakukan pengecekan pada proses pengecatan • Dilakukan pengecekan pada proses perakitan atau pemasangan 		
<p><i>Finishing</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan pada tempat penyimpanan barang • Pengujian (<i>testing</i>) terhadap barang yang akan dikirim 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempat penyimpanan tidak boleh lembab dan basah • Sebelum proses pengiriman, barang diuji dulu dengan cara dipukul-pukul apakah suara yang dihasilkan 	

		an sudah nyaring apa belum	
--	--	--	--

Seperti pada metode yang digunakan untuk mengendalikan kualitas suatu produk, teori ini dikemukakan oleh Edward Deming yang dikenal dengan metode siklus PDCA (*plannig, doing, check, action*). Metode ini berguna untuk melakukan perbaikan secara terus menerus dan biasanya digunakan menguji dan menerapkan perubahan-perubahan untuk memperbaiki kinerja produk, proses, atau suatu sistem yang berdampak pada kesuksesan di masa depan.

Siklus PDCA meliputi:

- a. Menyusun rencana (*Plan*) adalah merencanakan perincian dan menetapkan standar proses yang baik.
- b. Melaksanakan (*Do*) adalah menerapkan rencana berupa standar yang telah dikemukakan pada tahap rencana dan diterapkan secara bertahap, serta melakukan perbaikan dengan sebaik mungkin agar target yang direncanakan tercapai.
- c. Pemeriksaan (*Check*) adalah memeriksa hasil dari perbaikan dengan target yang sudah ditentukan. Bila target sudah tercapai maka tahap proses bisa dilanjutkan pada tahap selanjutnya yaitu tahap *Action*. Bila proses tidak memenuhi target yang diinginkan maka proses digulirkan kemali pada tahap perencanaan untuk merencanakan kembali kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai target yang ditentukan.
- d. Melakukan tindakan (*Action*) adalah melakukan penyesuaian terhadap suatu proses bila diperlukan yang didasari dari hasil analisis yang sudah dilakukan pada tahap-tahap sebelumnya. Penyesuaian ini dilakukan dalam rangka

mencegah timbulnya kembali masalah yang diselesaikan. Dan mengemukakan permasalahan apalagi yang akan dilakukan setelah perbaikan masalah pada masalah sebelumnya terselesaikan.³¹

Jadi praktik kontrol kualitas pada pengrajin rebana Nailil Muna sesuai dengan teori tersebut karena proses kontrol kualitas yang terdapat pada proses produksi dilakukan dengan harus memperhatikan standar-standar kualitas yang ada, kemudian standar dilaksanakan, pengecekan, dan yang terakhir adalah penyesuaian. Praktik kontrol kualitas dimulai dari proses input yang berupa pengontrolan terhadap bahan baku, dan alat produksi kemudian, pada proses inti dilakukan pengontrolan terhadap proses produksi (pemotongan kayu, pembubutan kayu, pengeringan kayu dan kulit, penghalusan, pengecatan, dan perakitan kayu dan kulit) kemudian, output dilakukan pengontrolan pada hasil produksi sebelum barang dikirim ke konsumen.

2. Analisis Data Penelitian Tentang Kiat Sukses Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara Menghadapi Persaingan Usaha

Menurut Rachmat, “bisnis memiliki kekuatan saing apabila sudah menerapkan nilai-nilai (manfaat) pada produk yang dihasilkan (*value-creating strategy*) sehingga pesaing tidak dapat menyamainya.”³²

Kiat sukses dalam menghadapi persaingan pada pengrajin rebana Nailil Muna adalah selalu aktif di media sosial seperti selalu mempromosikan di komunitas jual beli rebana di jejaring sosial seperti Facebook, Whatsapp, instagram, serta selalu

³¹ Cegi Kurniawwan, Hery Hamdi Azwir, Penerapan Metode PDCA untuk Menurunkan Tingkat Kerusakan Mesin Pada Proses Produksi Penyalutan, *Journal of Industrial Engineering, Scientific Journal on Research and Application of Industrial system*, vol. 3, No. 2, 2019, 107

³² Rachmat, *Manajemen Strategik*, 143.

memperhatikan perkembangan dari harga-harga pesaing, memperhatikan keunikan-keunikan dari pesaing, dan juga selalu mengedepankan kualitas produk supaya masih terjaga. Adapun cara untuk selalu menjaga kualitas atau kualitas adalah selalu mengecek dalam setiap proses produksi sampai proses pendistribusian kepada konsumen. Hal ini dimaksudkan agar kualitas benar-benar terjaga dan konsumen merasa puas dan dapat meminimalkan produk cacat yang dihasilkan serta dapat meningkatkan daya saing.³³

Selain itu memperkuat jaringan atau mitra yang terdapat di luar-luar kota. Dan terkadang konsumen pertama yang sudah merasakan kualitas dari pengrajin rebana NaililMuna juga menyarankan konsumen lain untuk memesan di pengrajin rebana Nailil Muna karena sudah terbukti kualitasnya. Sukses tidaknya suatu usaha atau bisnis dilihat dari bagaimana kuat tidaknya menghadapi kondisi pasar dan kondisi dari perusahaan itu sendiri.

Penjelasan pada tabel 1.3 berikut:

Kiat-kiat Sukses Pengrajin Rebana Nailil Muna Serni Jepara				
Tahun	Keterangan	Jumlah Karyawan	Omset	Jumlah Produksi
Tahun 1994	Awal mula usaha sendiri membuat alat rebana	Belum mempunyai	-	3 buah alat rebana
Tahun 1995-1997	Merintis usaha dan memantapkan untuk mendirikan usaha kerajinan alat rebana	Karyawan dari keluarga pemilik	300 ribu dalam sebulan	7 buah alat rebana

³³ Hayat Subro, wawancara oleh penulis, 23 Februari, 2020, Transkrip.

Tahun 1998	Mulai mempunyai karyawan	7 orang karyawan	5 juta dalam sebulan	10 buah alat rebana
Tahun 1999	Mulai ramai akan permintaan	Karyawan semakin bertambah	Belasan sampai puluhan juta sebulan	Belasan buah alat rebana
Tahun 2005-2012	Masa puncaknya pengrajin rebana Nailil Muna	26 karyawan	Omset perbulan mencapai 50 juta	20 buah alat rebana
Tahun 2013	Awal mula penurunan dengan semakin berkurangnya karyawan yang lebih memilih mendirikan usaha sendiri tidak menjadi buruh lagi	Karyawan semakin berkurang	Omset semakin menurun	Belasan buah alat rebana
Tahun 2013-sekarang	Penurunan disebabkan karena semakin banyak pesaing yang memproduksi kerajinan rebana	6 karyawan	Omset mencapai 3 juta sebulan bahkan di bawah 3 juta	8 buah alat rebana

Strategi persaingan yang digunakan pada pengrajin rebana Nailil Muna tentunya dengan persaingan sehat dan mengedepankan kualitas produk yang dimiliki, meminimalisir tingkat kecacatan produk dengan lebih mengontrol dalam proses produksi, dan membuat produk dengan keanekaragaman harga sesuai dengan kemampuan konsumen dalam membeli. Serta tak lupa mengoptimalkan proses produksi menggunakan mesin supaya proses lebih cepat dan lebih efektif.³⁴

Adapun strategi lain yang digunakan untuk melawan pesaing adalah memproduksi berbagai macam kualitas dan harga yang variatif. Hal ini dipengaruhi oleh permintaan konsumen terkadang memesan dengan harga yang sekian dan kualitas sekian, maka pada Nailil Muna pun menyanggupinya. Kalau tidak menggunakan strategi demikian maka perusahaan tidak akan menerima pemasukan, karena kebanyakan konsumen yang belum tahu produk rebana menginginkan harga yang murah dan kualitas tinggi, beda dengan konsumen yang benar-benar faham produk rebana maka mereka beranggapan bahwa kualitas yang tinggi adalah hal yang penting adapun harga mengikuti. Seperti dalam praktiknya Bapak Mustain selaku pemilik usaha selalu menawarkan kepada pelanggan perihal produk yang akan dibeli, *“anda (konsumen) menginginkan alat rebana yang berprioritas dari segi kualitas atau harga?”*. Adapun harga yang berbeda-beda ini dipengaruhi oleh bahan baku utama pembuat yaitu kayu dan kulit yang dipakai untuk memproduksi produk. Jika harga bahan baku tinggi maka harga produk jadinya juga akan tinggi dan sebaliknya.³⁵

Seperti pada teori Henry Mintzberg (kuncoro, M., 2006: 101-102) mengemukakan strategi persaingan bisnis yaitu, strategi diferensiasi yang dibagi menjadi lima, yaitu:

³⁴ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November 2019, Transkrip.

³⁵ Mustain, Wawancara oleh penulis, 29 November 2019, Transkrip.

a. Diferensiasi melalui harga

Strategi yang digunakan dengan membuat produk yang biayanya rendah dan menjualnya dengan harga yang dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar dari pada pesaing.

b. Diferensiasi melalui citra pasar

Bertujuan untuk menciptakan citra yang baik dibenak konsumen.

c. Diferensiasi melalui desain produk

Usaha organisasi untuk berkompetisi dengan menciptakan fitur produk dan desain yang diinginkan pasar. Setiap perusahaan jika ingin terus berkembang dan bersaing dalam persaingan harus jeli terhadap situasi dan perkembangan dalam dunia bisnis.

d. Diferensiasi melalui kualitas

Strategi yang digunakan organisasi untuk berkompetisi dengan memberikan kualitas dan kinerja produk yang lebih tinggi pada harga bersaing.

e. Diferensiasi melalui pendukung produk

Strategi yang menekankan pada jasa pelayanan kepada konsumen yang disediakan organisasi.³⁶

Jadi kiat sukses pengrajin rebana Nailil Muna menghadapi persaingan bisnis sesuai dengan teori tersebut karena menggunakan strategi diferensiasi (pembeda) dalam bersaing dengan pesaing.

Adapun strategi diferensiasinya sebagai berikut:

a. Diferensiasi melalui harga

Pada pengrajin rebana Nailil Muna diferensiasi melalui harga dapat ditemukan pada harga suatu produk yang dihasilkan. Selain membuat produk dengan kualitas yang bagus dengan harga yang sebanding, juga membuat produk yang terjangkau dengan kualitas yang sebanding dengan harganya. Setiap konsumen

³⁶ Rachmat, *Manajemen Strategik*, 155-156.

yang datang biasanya saya tawari terlebih dahulu, yang diinginkan produk yang harganya terjangkau dengan kualitas seperti itu, atau produk yang mahal tapi kualitas terjamin. Perbedaan harga di sini dipengaruhi oleh bahan baku pembuatan. Semakin mahal bahan baku pembuatan maka semakin tinggi harga produk akhirnya, dan semakin rendah bahan baku yang digunakan maka semakin rendah pula harga produk akhirnya. Dan kebanyakan konsumen mencari produk dengan harga yang rendah, tetapi berbeda dengan konsumen yang benar-benar faham tentang rebana maka dia akan membeli produk yang benar-benar berkualitas meskipun harganya tinggi, ini menyangkut soal keawetan dan keandalan dari produk rebana.

b. Diferensiasi melalui citra pasar

Strategi ini pada pengrajin rebana Nailil Muna adalah melalui kekuatan merek dan kekuatan kualitas yang ditawarkan pada konsumen yang terdapat pada produk tersebut dan memberikan testimoni kepada konsumen yang sudah terbukti merasakan kepuasan setelah merasakan produk rebana Naili Muna. Dan yang terpenting adalah membangun hubungan yang baik dengan mitra. Terkadang pernah menjumpai pelanggan pertama yang sudah terbukti merasakan kepuasan setelah merasakan produk rebana Nailil Muna menjadi pelanggan yang loyal sehingga ketika ada permintaan dari pelanggan baru, pelanggan yang sudah loyal tadi menyarankan untuk memilih produk dari Nailil Muna

c. Diferensiasi melalui desain produk

Pada pengrajin rebana Nailil Muna juga terus mengikuti perkembangan dunia rebana pada zaman sekarang. Seperti halnya memberikan kesan unik dan detail pada produk yang diproduksi. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Mustain selaku pemilik pengrajin rebana Nailil Muna *“saya juga selalu menuruti permintaan konsumen,*

seperti kualitas suara yang berbeda dengan setelan yang berbeda. Mengenai desain saya selalu berkonsultasi dengan konsumen dahulu, karena produk rebana bukanlah produk yang sifatnya primer akan tetapi produk yang dikombinasikan dengan kebudayaan dan kesenian, jadi desain yang dibuat di sini tidak paten lebih kepada desain yang diinginkan oleh konsumen. Konsumen minta desain ini, itu kita layani”.

d. Diferensiasi melalui kualitas

Kualitas merupakan hal yang penting dalam dunia bisnis. Kualitas dapat berupa keandalan, keawetan, ketahanan dari produk tersebut. Adapun strategi kualitas di Nailil Muna adalah selalu mengutamakan kualitas proses produksi. Proses penjagaan kualitas dilakukan dengan cara selalu mengontrol tahap-tahap produksi. Jika proses produksi terjaga kualitasnya maka semestinya produk yang dihasilkan juga benar-benar berkualitas dan konsumen merasakan kualitas produknya sehingga merasa puas. Menurut bapak mustain, produk yang saya produksi saya berani menjamin kualitasnya dengan harga yang tinggi, tetapi tergantung pada konsumennya. Ketika konsumen yang sudah loyal terhadap produk rebana dari Nailil Muna maka berapapun harga yang saya tawarkan mereka akan tetap percaya akan kualitasnya. Terkadang juga menemui seorang konsumen yang mencari produk dengan harga yang murah, maka saya akan pilihkan produk yang sesuai dengan harga yang diinginkan konsumen tersebut.

e. Diferensiasi melalui pendukung produk

Strategi ini penerapannya pada Nailil Muna adalah pelayanan garansi terhadap produk selama 4 bulan. Pelayanan garansi jika ada kerusakan produk setelah produk diterima oleh konsumen. Biasanya kerusakan ini disebabkan oleh jasa pengiriman atau memang dari kualitas produk itu sendiri yang kurang. Seperti yang dikemukakan

oleh Bapak Mustain “kerusakan suatu produk itu hal yang wajar, bisa disebabkan oleh manusia secara sengaja maupun tidak sengaja, tidak ada produk atau benda yang sifatnya kekal abadi, yang kekal hanyalah sang Pencipta Yang Maha Kuasa, kita sebagai makhluk diperintahkan untuk berusaha supaya menjadikan yang baik Maka dari itu jika produk rebana mengalami kerusakan maka saya akan menggantinya dengan yang baru dan tidak usah membayar”.³⁷

Pengrajin rebana Nailil Muna dalam menghadapi persaingan di pasar sasaran sebagai pengisi relung pasar (*market nichers*). Pengisi relung pasar merupakan salah satu strategi memilih pasar sasaran dan memerankan persaingan di dalamnya, yaitu perusahaan yang mempunyai spesialisasi tertentu dan keahlian yang khas di pasar, konsumen, produk atau lini-lini dalam bauran pemasaran. Perusahaan jenis ini mencoba memasuki satu atau lebih celah-celah pasar yang aman.³⁸

Jadi pengrajin rebana Nailil Muna memperkuat daya saing yang dimiliki dengan memberikan harga yang bervariasi, dari yang kualitas tinggi, sedang dan rendah. Jika selain Nailil Muna bersaing dengan harga yang murah dengan mempermaikan kualitas bahan baku sebut saja pada pengrajin rebana Al-ahyar yang ada di desa Rengging Jepara, pengrajin rebana Mawardi yang di desa Kedungsari Kudus, dan pengrajin rebana Mukhsin yang ada di desa Troso Jepara. Maka pada Nailil Muna melawan dengan harga yang berbeda tanpa mengurangi kualitas dari bahan baku itu sendiri, maka dibuatkan harga yang berbeda sesuai dengan kualitasnya itu sendiri.³⁹

³⁷ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020.

³⁸ Rachmat, *Manajemen Strategik*, 162.

³⁹ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020

Seperti pada tabel 1.4 berikut:

Pengrajin Rebana	Strategi daya Saing yang dimiliki	Pesaing	Strategi daya saing yang dimiliki
<p>Nailil Muna Serni Jepara</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan harga yang bervariasi dengan kualitas tinggi, sedang, dan rendah • Kontrol kualitas selalu ditekankan, karena lokasi dekat dengan bahan baku, jadi sangat mudah memperoleh bahan baku yang berkualitas • Nama baik pengrajin terkenal dan sudah berproduksi kurang 	<p>Pengrajin rebana Al Ahyar Rengging Jepara</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Harga tinggi, kualitas terjamin • Citra perusahaan pada pasar • Perusahaan jauh dari tempat mendapatkan bahan baku (membutuhkan pemasok bahan baku)
		<p>Pengrajin rebana H. Mukhsin Troso Jepara</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Harga tinggi, kualitas terjamin • Citra perusahaan pada pasar • Membutuhkan pemasok dalam memperoleh bahan baku
		<p>Pengrajin</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kualitas didahuluka

	<p>lebih 20 tahun</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berani memberikan garansi selama 4 bulan • Pelayanan ketika terjadi kecacatan akan diganti dan tidak usah bayar (gratis) • Mempunyai produk pendukung (limbah kayu bisa dijadikan asbak dan kerajinan lainnya), jadi sektor pemasukan tidak tergantung dari hasil penjualan rebana. • Teknologi dirancang sendiri dengan inovasi yang tinggi 	<p>rebana Mawardi Gebog Kudus</p>	<p>n, harga mengikuti pesaing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dekat dari tempat memperoleh bahan baku yang berkualitas
--	---	--	--

	sehingga produksi lebih cepat.		
--	--------------------------------	--	--

Seperti pada teori Lynch yang mengatakan sumber keunggulan bersaing perusahaan yaitu:

- a. Daya pembeda dengan yang lain
- b. Biaya rendah
- c. Pengisi relung pasar
- d. Penggunaan teknologi, kualitas, integrasi vertikal, pelayanan, sinergi, budaya, dan kepemimpinan.⁴⁰

Berdasarkan teori tersebut maka kiat sukses pada pengrajin rebana Nailil Muna sesuai dengan teori Lynch tentang sumber keunggulan bersaing suatu usaha atau organisasi karena pada Nailil Muna memiliki sumber bersaing seperti strategi diferensiasi, pemasaran *Niche* (pengisi relung pasar), kualitas produk yang ditandai dengan praktik kontrol kualitas produksi, teknologi yang digunakan dalam memproduksi kian diganti dengan mesin penggerak, pelayanan yang baik, dan segi budaya yang sangat kental khususnya budaya kesenian islam berupa rebana yang sangat mempengaruhi usaha pembuatan alat rebana masih tetap eksis sampai sekarang.

Adapun yang mempengaruhi daya saing pada pengrajin rebana Nailil Muna yaitu:

- a. Selalu mengendalikan kualitas produk dengan cara mengontrol proses produksi mulai dari pemilihan bahan, proses produksi, finishing, dan pengiriman supaya kualitas tetap terjaga.
- b. Penggunaan teknologi dalam memproduksi yang semakin maju dengan

⁴⁰ Lila Bismala, dkk, *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*, 8.

penggantian ke teknologi mesin dari semula manual.

- c. Strategi harga produk yang bersaing. Selain membuat produk dengan harga yang tinggi dan kualitas terjamin, pengrajin rebana Nailil Muna juga membuat produk dengan harga yang murah. Karena kebanyakan konsumen akan memilih produk yang dengan harga yang murah. Meskipun murah tapi pada Nailil Muna tetap menjaga kualitasnya. Tinggi rendahnya harga dipengaruhi oleh harga bahan baku yang berubah-ubah sesuai dengan tingkat ketersediaan bahan baku pada saat itu.⁴¹

Metcalf, Ramlogan dan Uyerra dalam Flood, 2008 mengatakan faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UKM yaitu:

- 1) Efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya perusahaan. Penggunaan sumber daya yang efisien akan memberikan dampak pada efektifitas perusahaan mencapai tujuannya. Misalnya dengan memperhatikan kualitas bahan baku, proses dan produk, maka efisiensi biaya akan tercapai.
- 2) Kemampuan untuk mengembangkan dan memperluas perusahaan. UKM tentu memiliki keinginan untuk bertumbuh, meningkatkan kapasitas produksi yang disertai dengan peningkatan investasi. Namun biasanya terkendala dengan keterbatasan modal.
- 3) Inovasi pada teknologi dan organisasi dan dengan demikian meningkatkan efisiensi dan efektivitas. Teknologi yang digunakan adalah teknologi

⁴¹ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip

sederhana, sesuai dengan kemampuan operasional UKM.⁴²

Jadi faktor yang mempengaruhi daya saing pada Nailil Muna sesuai dengan teori tersebut yaitu berasal dari efisiensi dan efektifitas penggunaan sumber daya, memperkuat kualitas bahan baku, proses, dan produk akhir.

Akan tetapi faktor lain seperti keinginan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kemampuan berinovasi dan peningkatan teknologi pada pengrajin rebana Nailil Muna masih harus diperhatikan lagi. Karena berdasarkan wawancara dengan pemilik Nailil Muna yaitu Bapak Mustain mengatakan masih terkendala dengan sulitnya mengembangkan usaha kerajinan alat rebana meskipun usaha ini sudah berjalan hampir 20 tahun dan pada saat ini mengalami penurunan. Dan yang paling bisa dijadikan poin utama dalam meningkatkan daya saing pada Nailil Muna adalah selalu menjaga kualitas pada proses produksi (*quality control*).

3. Analisis Data Penelitian Tentang Kendala Dan Solusi Yang Dihadapi Pengrajin Rebana Nailil Muna

Berdasarkan penelitian pada Nailil Muna kendala yang dirasakan oleh pengrajin rebana Nailil Muna yaitu:

a. Aspek iklim

Adapun kendala dalam produksi rebana adalah pada musim hujan, karena di musim hujan kegiatan produksi pada Nailil Muna menjadi

⁴² Lila Bismala, dkk., *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*, 10.

terganggu seperti pada proses pengeringan kayu dan kulit. Biasanya kalau cuaca terik proses pengeringan hanya membutuhkan tiga hari saja maksimal, kalau musim hujan bisa sampai satu minggu.⁴³

b. Aspek pemasaran

Adapun kendala dalam pemasaran yaitu kesulitan dalam memasarkan produk ke daerah-daerah karena sifat produk yang bukan kebutuhan pokok lebih kepada kebutuhan yang sifatnya mengarah kepada kesenian khususnya yang mendalami seni rebana. Maka pemasarannya mengikuti musimnya atau ketika membutuhkan saja. Dalam hal ini dianggap sebagai kendala bagi pengrajin rebana. Hal ini didukung oleh sikap pemerintah desa setempat yang kurang mendukung untuk mengembangkan perekonomian desa khususnya para pengrajin rebana dengan cara dibuatkan koperasi yang bertujuan untuk mengayomi dan membuat tingkat kelangsungan bisnis pengrajin rebana lebih jelas agar bertahan lama.⁴⁴

c. Aspek sumber daya manusia

Kendala yang dihadapi oleh pengrajin rebana Nailil Muna dalam hal sumber daya manusia adalah sulitnya mencari tenaga kerja yang profesional yang mempunyai keahlian khusus dalam hal memahami rebana. Pada Nailil Muna karyawan yang dimiliki adalah dari anggota keluarga seperti anak dan istri meskipun dahulu pernah mengalami masa kejayaan pernah mempunyai karyawan sebanyak 20 orang. Namun sekarang mencari tenaga kerja menjadi sulit karena kebanyakan orang-orang disekitar tempat pengrajin lebih memilih untuk menjadi buruh pabrik dan perantauan.⁴⁵

⁴³ Mustain, wawancara oleh penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

⁴⁴ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2020, Transkrip.

⁴⁵ Mustain, wawancara dengan penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

Berdasarkan uraian di atas maka kendala yang dirasakan atau dihadapi oleh pengrajin rebana Nailil Muna sama dengan kendala-kendala yang dirasakan oleh umumnya sektor kerajinan. Seperti pada penelitian yang dilakukan oleh Ahyani Hidayatul dalam penelitiannya yang berjudul *"Peranan Pemerintah Dalam Pengembangan Industri Kecil Gerabah Di Desa Banyumulek Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat"*. Adapun kendalanya sebagai berikut:

a. Aspek iklim

Cuaca sangatlah mempengaruhi produktivitas industri gerabah. Karena dalam proses pengeringan sebelum pembakaran gerabah ini memerlukan cahaya dari matahari agar gerabah tersebut kuat dan tidak retak ketika proses pembakaran.

b. Aspek pemasaran

Usaha krajinan pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas tergantung besar kecilnya interaksi sosial pemilik usaha itu sendiri, dan kemampuan menjamah pasar yang rendah, ditambah lagi produk tidak bisa diproduksi dengan sembarangan tanpa adanya kuantitas dan kualitas, dan semakin adanya pesaing baru.

c. Aspek sumber daya manusia

Salah satu kendala utama yang dihadapi industri kecil adalah kurangnya alih teknologi dan minimnya sumber daya manusia yang berkualitas. Memang tak dapat dipungkiri bahwa keterbelakangan teknologi pada industri kecil salah satunya disebabkan oleh rendahnya kualitas sumber daya manusia,

ketersediaan sumberdaya manusia yang berkualitas masih sangat kurang.⁴⁶

Adapun solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh pengrajin rebana Nailil Muna adalah sebagai berikut:

a. Aspek iklim

Solusi untuk mengatasi kendala yang disebabkan oleh cuaca adalah mengganti proses penjemuran yang semula dengan sinar matahari diganti dengan cara diofen atau dipanggang. Meskipun dipanggang akan tetapi kualitas masih bagus ketika dijemur dengan sinar matahari. Maka dari itu bapak Mustain selaku pemilik selalu mengkomunikasikan dengan pelanggan dan menjelaskan keadaan yang terjadi. Beliau meminta untuk sedikit bersabar agar proses produksi maksimal dan kualitas tetap terjaga.⁴⁷ Jika produksi dipaksakan pada iklim yang tidak mendukung maka akan mempengaruhi kualitas produk rebana. Meskipun ada pelanggan yang mendesak agar cepat jadi maka hal semacam itu tidak bisa dilakukan, kadang membatalkan pesanan dari pelanggan semacam itu.⁴⁸

b. Aspek pemasaran

Solusi dalam menangani hal tersebut pengrajin rebana meminta pihak pemerintah desa agar dibuatkan koperasi yang tugasnya untuk mengendalikan ekonomi kerakyatan dengan cara memasarkan produk pengrajin rebana, dan menyediakan bahan-bahan yang

⁴⁶ Ahyani Hidayatul, Peranan Pemerintah dalam Pengembangan Industri kecil gerabah di desa banyumulek kecamatan kediri kabupaten lombok barat, *Journal Ilmiah Universitas Gunung Rinjani*, Vol.7 No.2, 2019, 17-18.

⁴⁷ Mustain, wawancara dengan penulis, 17 Januari, 2020, Transkrip.

⁴⁸ Hayat Subro, wawancara dengan penulis, 23 Februari, 2020. Transkrip.

dibutuhkan pengrajin supaya perekonomian rakyat berjalan dan bertahan lama.⁴⁹

c. Aspek sumber daya manusia

Sebagai pemilik usaha bapak Mustain sebaiknya melakukan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan keahlian dalam membuat kerajinan rebana. Pelatihan ini dapat berupa pelatihan tentang bagaimana memproduksi yang baik dengan tetap mengontrol kualitasnya, cara produksi yang efektif dan efisien, dan pemahaman tentang kontrol kualitas yang bisa membuat perusahaan mempunyai daya saing terhadap pesaing.⁵⁰

Lihat pada tabel 1.5 berikut:

Kendala	Keterangan	Solusi	Keterangan
Iklm	Pada musim hujan produksi terhambat karena proses pengeringan kayu dan kulit membutuhkan sinar matahari yang cukup. Dengan sinar matahari yang cukup pengeringan akan	Proses pengeringan diganti dengan alat pengering (dipanggang)	Meskipun dengan dipanggang, dari segi kualitas kurang begitu bagus karena tingkat kekeringan yang kurang, apalagi pada proses pengecatan maka warna tidak menyatu sempurna jia pengeringan

⁴⁹ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2019, Transkrip.

⁵⁰ Mustain, wawancara oleh penulis, 29 November, 2019, Transkrip.

	menghasilkan produk yang berkualitas		kurang kering
Pemasaran	Masih mengalami kesulitan dalam memasarkan produk, karena sifat produk yang bukan kebutuhan pokok tapi kebutuhan akan kesenian yang hanya dimiliki oleh orang yang memiliki jiwa kesenian, terutama kesenian islam (rebana). Dan hanya mengikuti musim-musim tertentu seperti bulan <i>maulud</i> , <i>romadhon</i> , serta ketika ada acara atau festival rebana	Dibutuhkan dengan adanya sebuah wadah semacam koperasi dan kepedulian dari pihak pemerintah	Berfungsi untuk membantu memasarkan produk dan mengendalikan bahan baku, serta kepedulian pemerintah yang mendukung produk dari desa supaya lebih dikenal di luar wilayah, sehingga bisa mengangkat ekonomi kerakyatan dari sektor kerajinan khususnya kerajinan rebana

<p>Sumber daya manusia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kualitas sumber daya manusia yang kurang dengan kurang fahamnya mengenai kontrol kualitas produksi dan faham mengenai rebana. • Selain itu mencari karyawan yang benar-benar mau bekerja semakin sulit karena dari segi gaji atau upah yang tidak seberapa dan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengetahuan dan pelatihan tentang kontrol kualitas produksi. • Karyawan dari kerabat atau keluarga sendiri 	<ul style="list-style-type: none"> • Dengan adanya pengetahuan dan pelatihan maka karyawan akan termotivasi untuk memproduksi produk lebih baik lagi kedepannya, karena tidak sembarang orang bisa mendalami kerajinan rebana dan dibutuhkan kejiwaan dan perasaan yang tinggi terhadap kesenian rebana. • Solusinya
----------------------------	---	---	--

	kebanyakan sumber daya manusia lebih memilih untuk bekerja di pabrik dengan gaji yang besar.		a adalah merekrut karyawan dari kerabat atau keluarga pemilik atau memang yang benar-benar membutuhkan pekerjaan
--	--	--	--