

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini UMKM menjadi suatu hal yang sangat penting untuk dikembangkan, hal ini disebabkan karena pertumbuhan dan pengembangan ekonomi Indonesia salah satunya juga dipengaruhi oleh pengembangan UMKM. Aktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Selanjutnya disebut dengan UMKM) memiliki peranan yang besar dalam membangun perekonomian nasional serta penyerapan tenaga kerja. Peran lain yang terdapat dalam diri UMKM yaitu pendistribusian produk hasil pembangunan yang juga menjadi moto penggerak bertumbuhnya aktivitas ekonomi nasional.

Pengembangan UMKM juga memberikan makna tersendiri karena menjadi salah satu upaya dalam mengurangi angka kemiskinan di Negara Indonesia. Berhasilnya negara dalam menumbuh kembangkan UMKM juga menjadi salah satu indikator bahwa negara telah berhasil membangun ekonomi bangsa, terlebih lagi bagi negara dengan pendapatan perkapita yang tidak terlalu tinggi.

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia beberapa dekade lalu mengakibatkan tidak sedikit usaha dengan skala besar yang terkena dampaknya dan mengakibatkan stagnasi, lain halnya dengan UMKM yang tetap eksis menampilkan ketangguhannya dalam menghadapi krisis tersebut. Melalui data yang terdapat di dalam BPS (Badan Pusat Statistika) tahun 2000, tahun ketiga setelah krisis ekonomi 1997 sektor UMKM menunjukkan kontribusinya pada negara, hal ini diperlihatkan dengan PDB (Produk Domestik Bruto) Nasionalnya sebesar 4,9 % dimana 2,8% merupakan pertumbuhan yang ada dalam diri UMKM.

Kemudian data BPS tahun 2003 jumlah seluruh unit usaha di Indonesia yaitu 99,85% yang berasal dari usaha dengan skala kecil dan 0,14 berasal dari usaha bersekala menengah. Kedua data ini memperlihatkan bahwasannya dominasi usaha yang dilakukan di Indonesia ada pada skala menengah dan kecil.¹

UMKM memiliki banyak sekali bentuk usaha, mulai dari makanan, minuman dan lain sebagainya. Tidak sedikit perusahaan yang memfokuskan dirinya untuk mengembangkan produk minuman (*drink*) dan mengakibatkan banyak sekali persaingan dalam dunia produksi. Terlebih lagi ketika baru mendirikan suatu perusahaan maka

¹ Halim Oky Zulkamaen “*Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Dan Menengah UKM Makanan Ringan*”, (Skripsi Program Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang, 2013), hlm 1.

harus mampu melakukan persaingan dengan produk lainnya agar mampu bertahan di dunia ekonomi.² Demi tetap eksis dan mampu melakukan persaingan maka perusahaan diharuskan memiliki upaya dalam mengembangkan strategi bisnis sehingga usaha yang dilakukannya dapat meningkat.

Selain kemampuan strategi yang baik, pengusaha juga diharuskan memiliki daya prediksi yang baik pula sehingga perubahan yang terjadi sekarang dan masa mendatang dapat dihadapinya dengan baik. Pengusaha juga diharuskan mampu bergerak cepat dalam menanggapi keinginan dan kebutuhan pasar dan mampu melihat waktu dan lokasi dibutuhkannya produk tersebut. Selain itu tuntutan juga ada pada kemampuan perusahaan dalam menciptakan produk yang diinginkan dan dibutuhkan. Namun perlu disadari bahwasannya promosi terhadap produk mesti dilakukan dengan memberikan pesan kepada pasar bahwasannya produk yang diinginkan telah hadir dan memiliki kelebihan dibanding produk lainnya. Maka dari itu kemampuan pengusaha dalam menyesuaikan diri dengan berubahnya akan mengatakannya kepada keberhasilan.³

Pengusaha biasanya diartikan dengan seorang wirausaha, padahal makna wirausaha tidak sebatas itu, wirausaha diartikan dengan pengusaha yang mempunyai kemampuan khusus dalam menciptakan hal baru dan sukses di dalamnya. Peran wirausaha sudah banyak dikemukakan oleh berbagai tokoh dan juga pengamat diantaranya ialah Schumpeter, Schumpeter mengatakan

“Dalam memperkenalkan produk atau jasa-jasa baru (servis, metode produksi, peluang, dan sumber-sumber) orang akan mengambil resiko dan menciptakan teknologi baru untuk memajukan perekonomian dan tercapai tujuan utamanya”⁴

Dalam suatu usaha tidak bisa lepas dari adanya persaingan, pesaing sendiri ada yang kuat dan juga lemah, dimana biasanya pesaing ini mempunyai produk yang serupa dengan yang diproduksi. Pesaing ini sudah bisa dipastikan akan mengganggu lakunya produk yang ditawarkan kepada konsumen. Pengusaha dalam menjalankan bisnisnya memiliki tugas utama yang tidak bisa dilepaskan yaitu mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya, baik pelanggan baru ataupun yang sudah menjadi pelanggan produk lainnya. Pengusaha

² Daryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Cetakan Pertama, Satu Nusa, 2011), h.22.

³ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, Rajawali Pres, 2012), h.278.

⁴ Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil* (Jogjakarta: Cetakan Ketujuh, BPFE-Yogyakarta, 2018),

juga harus memiliki strategi dalam memata-matai pesaing baik secara langsung ataupun perlahan. Dalam era usaha dimana pengusaha saling berkompetisi dalam memasarkan dan mempertahankan produknya harus dibarengi dengan menganalisa strategi yang digunakan pesaing. Pengusaha harus selalu *update* informasi terbaru perihal langkah yang diambil pesaingnya. Informasi ini bisa didapatkan dengan banyak metode baik melalui media yang ada, mata-mata ataupun dari langkah lain. Hal ini bertujuan supaya perusahaan memiliki pengetahuan mengenai kelebihan pesaing dan juga kelemahannya untuk mengantisipasi terjadinya persaingan yang merugikan.⁵

Dalam menjalankan suatu usaha kegiatan produksi menjadi hal yang menjamin kelangsungan suatu usaha. Produksi tidak hanya diartikan dalam sebuah kata kerja saja namun lebih jauh kata sifat juga perlu diperhatikan, oleh karena itu perusahaan tidak hanya harus selalu menjalankan produksi namun juga harus produktif, produktifitas perusahaan ini menjadi salah satu faktor yang menentukan kelangsungan perusahaan. Meningkatnya produktifitas yang ada dalam suatu perusahaan, berpengaruh pada meningkatnya laba yang akan di hasilkan, hal ini juga berlaku sebaliknya jika laba yang dihasilkan rendah ada kemungkinan produktifitas dalam perusahaan lemah. Tinggi rendahnya produksi juga disebabkan dari sumber daya manusia sebagai pengelola proses produksi. Sehingga dalam kegiatan produksi hadirnya pekerja atau buruh menjadi hal yang sangat penting. Kehadiran karyawan ini juga menuntut adanya kesejahteraan yang diterima yaitu berkaitan dengan ketentuan besaran gaji yang di dapatkan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan karyawan juga mendapatkan kepuasan.⁶

Persaingan dalam memperoleh pekerjaan dalam dunia modern saat ini sangatlah ketat. Kemampuan dan tingkat pendidikan menjadi salah satu hal yang sangat dipertimbangkan. Namun realitas mengatakan bahawa terdapat beberapa orang yang memiliki modal namun tidak memiliki kemampuan dalam menjalankan bisnis, begitu juga sebaliknya terdapat manusia yang mampu menjalankan bisnis namun tidak memiliki modal sehingga realitas manusia sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan menjadi suatu keniscayaan. Kerjasama antara pemilik modal dan juga pekerja harus terjadi sehingga pekerja akan mendapatkan upah dari pekerjaannya dan pemodal mendapatkan laba hasil usaha yang dijalkannya.

⁵ Ibid, h. 279

⁶ Susilo Martoyo, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: PT BPFE, 1987),h.130.

Problematika yang terjadi adalah pengusaha tidak memahami manajemen pemberian upah kepada pekerja khususnya jika dikaitkan dengan ekonomi Islam sehingga terdapat kerugian dan kadang praktik yang terjadi tidak sesuai dengan syariat.

Islam telah mengatur bahwasannya terdapat usaha yang dilarang yaitu riba dan umat Islam wajib menjauhinya jika menginginkan keberhasilan dalam usahanya, namun pelaksanaan usaha ini juga harus di sesuaikan dengan syariat Islam. Islam juga tidak membatasi umatnya harus menjalankan aktivitas yang tidak dilarang baik itu perdagangan, perindustrian, periklanan, perkebunan, pertanian dan aktivitas ekonomi lainnya. Bekerja dalam agama Islam tidak hanya dimaknai dengan memenuhi kebutuhan hidup manusia, namun juga dimaknai dengan aktivitas ibadah oleh karena itu kaum muslim wajib memperhatikan pelaksanaan ekonomi yang dilakukannya agar laba yang di dapatkan tidak diperoleh dengan jalan yang tidak baik dan dilarang oleh agama. Q.S Al-Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

*Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*⁷

Usaha UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria berlatar belakang dari banyaknya buah Parijoto di daerah kawasan Gunung Muria. Selama covid-19 ini berkembang di Indonesia, para pelaku UMKM secara tidak sengaja memanfaatkan media sosial maupun perdagangan elektronik (*electronic/e-commerce*) sebagai pasar barunya. Alhasil pelaku usaha UMKM yang justru diuntungkan dengan pandemi covid-19. Selama pandemi ini produksi dari CV. Seleksi Alam Muria mengalami peningkatan yang signifikan dalam produksinya. Hampir tiap minggu mampu memproduksi sampai dengan 8-10 kuintal yang sebelumnya hanya 2-3 kuintal.

Bapak Triyanto R. Soetardjo selaku CEO & Founder CV. Seleksi Alam Muria mengatakan bahwa ide pertama kali pembuatan salah satu produknya adalah Sirup Parijoto berawal dari banyaknya buah Parijoto dikawasan gunung Muria yang menjadikan produk unggulan wisatawan religi di Gunung Muria (Sunan Muria atau Raden

⁷ Referensi: <https://tafsirweb.com/10910-quran-surat-al-jumuah-ayat-10>.

Umar Said). Sehingga beliau meneliti lebih jauh buah Parijoto agar bisa memaksimalkan potensi yang ada di kawasan tersebut. Dan pada tahun 2015 itu adalah pertama kali memulai menggali dan mengelola buah Parijoto menjadi sirup yang enak, namun karena sebagai kegiatan sampingan potensi ini belum bisa dimaksimalkan dengan baik. hingga pada tahun 2017 saat ada reputasi jejak si gundul trans 7, jejak anak negeri ini datang, akhirnya menjadi keseriusan bapak tri untuk mengelola semaksimal mungkin agar menumbuhkan ekonomi baru.⁸

Melalui deskripsi yang sudah diberikan, maka peneliti tertarik melaksanakan penelitian dengan judul **“Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif yang Eksis Tengah Pandemi Covid-19 di Kota Kudus (Studi Atas Kasus Pelaku Ukm CV. Seleksi Alam Muria Desa Colo Kab. Kudus)”**

B. Fokus Penelitian

Agar penelitian tetap fokus pada tema kajian dan tidak meluas kedalam kajian yang tidak sesuai dengan tema kajian, maka diberikan fokus penelitian dimana penelitian ini berfokus pada **“Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif yang Eksis Tengah Pandemi Covid-19 di Kota Kudus (Studi Atas Kasus Pelaku UMKM CV. Seleksi Alam Muria Desa Colo Kab. Kudus)”**

C. Rumusan Masalah

Melalui deskripsi yang sudah di paparkan di latar belakang masalah maka rumusan masalah yang diberikan yaitu:

1. Bagaimana strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria yang eksis di tengah pandemi Covid-19?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam tentang strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria dalam Pasar Digital dalam kondisi Covid-19?

D. Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan dan menganalisis strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria yang eksis di tengah pandemi Covid-19.

⁸ Wawancara dengan Bapak Triyanto, Ceo & Founder Alammu Sirup Parijoto, Colo, Dawe, Kudus, Tanggal 21 Februari 2021

2. Mendeskripsikan dan menganalisis pandangan ekonomi Islam tentang strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria dalam Pasar Digital dalam kondisi Covid-19.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Sumbangsih keilmuan pada bidang ekonomi Islam khususnya dalam kajian Strategi Marketing suatu produk dan menjadi suatu contoh pelaksanaan penelitian yang dilaksanakan di masyarakat dengan fenomena yang terjadi di dalamnya saat mempunyai suatu usaha tetapi banyak sekali kendala ditengah pandemi Covid-19. Secara keseluruhan sebagai bentuk riyadhah atau menjaga usaha warisan lurus agar tetap eksis sampai dikenal masyarakat luas. peminat dalam kajian ini masih kurang sehingga generasi selanjutnya diharapkan mampu memberikan tambahan pemikirannya dalam mengkaji Strategi pemasaran produk UMKM berdasarkan ilmu-ilmu sosial marketing.

2. Manfaat Praktis

Maksud dilaksanakannya penelitian ini yaitu memunculkan kesadaran dan kecintaan masyarakat mengenai urgensi menumbuhkan jiwa Pengusaha serta menjadikan motivasi bagi seluruh masyarakat kawasan Gunung Muria agar mampu mengolah buah Parijoto menjadi produk unggulan yang mana nantinya akan meningkatkan ekonomi yang lebih baik.

F. Sistematika Penulisan

Demi memudahkan pembaca dalam memahami struktu isi penelitian ini maka akan disajikan sistematika penulisan dimana dalam penelitian ini terdiri atas lima bab dan beberapa sub bab di dalamnya yang dijelaskan sebagai berikut:

BAB I berisi mengenai latar belakang dilaksanakannya penelitian ini berupa gap penelitian, dan urgensi penelitian dilaksanakan, dilanjutkan dengan fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan serta manfaat yang dihasilkan dalam penelitian ini dan kemudian sistematika penulisan.

BAB II berisi mengenai kajian teoritik prihal tema penelitian dimana terdapat tiga sub bab di dalamnya yaitu: Teori-teori yang berkaitan dengan judul atau deskripsi pustaka menjelaskan tentang pengertian Ekonomi Islam, gambaran tentang UMKM, keutamaan Strategi Pemasaran di tengah Covid-19, usaha-usaha strategi serta motivasi dalam menumbuhkan jiwa pengusaha yang berhasil, pengelolaan dalam strategi

memasarkan produk UMKM, Sejarah yang melatar belakangi adanya usaha pembuatan Sirup Parijoto. Dilanjutkan dengan kajian penelitian yang sudah pernah dilaksanakan, dan kerangka berpikir dalam penelitian ini.

BAB III berisi mengenai metode dalam melaksanakan penelitian dengan beberapa sub bab di dalamnya yaitu jenis dan pendekatan dalam penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan teknik analisis data.

BAB IV berisi mengenai hasil penelitian yang di dapatkan beserta analisis dengan menggunakan teori yang sudah dirumuskan..

BAB V berisi mengenai simpulan dan saran

