

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM BORDIR KOPIAH DALAM  
PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BEJI PASURUAN**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jember Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



**Oleh :**

**Lusia Linda Aryani**  
**NIM. E20152004**

**Dosen Pembimbing:**

**Siti Masrohatin, S.E., M.M**  
**NIP. 19780612 200912 2 001**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
2019**

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM BORDIR KOPIAH DALAM  
PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BEJI PASURUAN**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jember Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

**Oleh:**

**Lusia Linda Aryani**  
**NIM. E20152004**

**Disetujui Pembimbing**



**Siti Masrohatin, S.E., M.M**  
**NIP. 19780612 200912 2 001**

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM BORDIR KOPIAH DALAM  
PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BEJI PASURUAN**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis  
Tanggal : 24 Oktober 2019

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



**Daru Anondo, SE., M.Si**  
NIP: 19750303 200901 1 009



**Rini Puji Astuti, S.Kom., M. Si**  
NUP: 201708174

Anggota :

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
2. Siti Masrohatin, S.E., M.M.



Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Hamdan Rifa'i, S.E., M.Si**  
NIP. 19680807 200003 1 001

## MOTTO

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” (QS. Al-Jumu’ah : 10).<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup> Al-Quran, 62: 10.

## PERSEMBAHAN

Karya tulis ini merupakan sebagian dari rangkaian proses kehidupan yang pendek. Atas berkah dan rahmat Allah SWT serta doa dari orang-orang yang turut andil dalam penulisan karya tulis ini sehingga dapat terselesaikan.

Dengan mengucapkan syukur, skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kepada kedua orangtuaku tercinta Ayah Sutono dan Ibu Sholihah yang selalu senantiasa memberikan doa yang selalu dipanjatkan, kasih sayang tiada duanya, motivasi, arahan, bimbingan serta semangat yang tiada henti telah dicurahkan selama ini. Terima kasih untuk semuanya yang telah diberikan tanpa mengenal kata lelah.
2. Kepada adik-adik tercintaku Aulia Betha Novianti dan Khanza Aqila Salsabilah yang selalu memberikan dukungan, mengisi hari-hariku dengan indah, dan menjadi adik yang selalu pengertian di setiap keadaan.
3. Seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan semangat dan motivasi agar selalu semangat dalam menuntut ilmu.
4. Keluarga besar kelas Ekonomi Syari'ah 1 dan teman-teman prodi Ekonomi Syari'ah (ES 2, ES 3, dan ES 4) angkatan 2015.
5. Almamater IAIN Jember dan seluruh dosen IAIN Jember khususnya dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membimbing dan memberikan ilmunya.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segenap puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, dan taufik serta hidayah-Nya sehingga perencanaan, pelaksanaan, dan penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan” dapat terselesaikan dengan lancar. Sholawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW. Semoga kita mendapatkan syafa’atnya di hari kiamat kelak. Aamiin. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk melengkapi sebagian persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana (S-1) Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto., S.E., M.M. selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Program studi Ekonomi Syari’ah.
4. Bapak Ahmadiono, S.Ag, M.E.I selaku Dosen Penasehat Akademik
5. Ibu Siti Masrohatin, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing yang dengan sabar meluangkan waktu dan pemikiran untuk memberikan ilmu dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini.

6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui.
7. Bapak Khamid, Bapak Abdullah, Bapak Khoirul, Bapak Akhmad Yahya, Bapak Akhmad, Bapak Yudi, Bapak Cahyo, Bapak Rusdi, Bapak Sholeh, Ibu Umami, Ibu Nurul, Ibu Sholihah, Bapak Sugeng, Bapak Putra yang telah memberikan data untuk melengkapi skripsi ini.

Tiada kata yang dapat penulis ucapkan semoga Allah SWT, memberi balasan kebaikan atas semua jasa yang telah diberikan. Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih mempunyai banyak kekurangan, sehingga masih perlu tahap penyempurnaan. Namun walau dengan referensi dan waktu yang terbatas, penulis mencoba untuk menyusunnya berdasarkan kemampuan yang penulis miliki dan untuk lebih menyempurnakannya tentu tidak lepas dari kritik dan saran dari para pembaca. Terakhir, harapan peneliti semoga apa yang terkandung dalam penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, 09 September 2019

**IAIN JEMBER**

Penulis

## ABSTRAK

Lusia Linda Aryani, Siti Masrohatin, SE., M.M. 2019: *Strategi Pengembangan UMKM dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.*

Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerjaan, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk Domestik Bruto. Peranannya dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja sangat besar.

Fokus penelitian yang ada dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan? 2) Bagaimana Faktor-Faktor yang Menghambat Pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam Penyerapan Tenaga Kerja?

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pengembangan UMKM Bordir Kopyah apa saja yang dilakukan guna penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan. 2) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan faktor-faktor yang menghambat pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif. Dalam penentuan subjek penelitian menggunakan *purposive* serta menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini adalah: 1) UMKM Bordir Kopyah di Kecamatan Beji Pasuruan menggunakan beberapa strategi pengembangan, modal, kerjasama, tenaga kerja. Strategi pengembangan tersebut yakni manajemen strategi, manajemen pemasaran, strategi produksi, dan manajemen sumber daya manusia. 2) Faktor yang menghambat pengembangan UMKM Bordir Kopyah yakni peluang pasar dalam pemasaran (persaingan) dan tenaga kerja, solusi atas peluang pasar dalam pemasaran (persaingan) yakni lebih kreatif dan inovatif dalam membuat desain pola pada bordir kopyah, dan dalam tenaga kerja memberikan pelatihan secara langsung baik dari pemilik UMKM Bordir Kopyah atau karyawan yang sudah ahli dalam bidangnya, apabila terjadi kesalahan maka akan dievaluasi jika tidak ada perubahan maka akan digantikan dengan karyawan yang baru.

**Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Tenaga Kerja, UMKM**



## ABSTRACT

Lusia Linda Aryani, Siti Masrohatin, SE., M, M. 2019: *MSME Development Strategy in Manpower Absorption in Beji Pasuruan District.*

Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) is one of the business sectors that can develop and be consistent in the national economy. MSMEs are a good place for productive employment creation. MSME is a labor-intensive business, does not require certain requirements such as the level of education, expertise (skills) work, and the use of relatively little business capital and the technology used tends to be simple. MSMEs still play an important role in improving the Indonesian economy, both in terms of the number of businesses, in terms of job creation, and in terms of national economic growth as measured by Gross Domestic Product. Its role in driving the pace of economic growth and employment is very large.

The focus of the research in this thesis is: 1) What is the Development Strategy for skullcap Wmbriodery SMEs in Manpower Absorption in Beji Pasuruan District? 2) What are the factors that hamper the development of skullcap embroidered SMEs in labor absorption?

This research aims to: 1) To find out and describe the strategy of developing what is embroidered skullcap MSMEs in order to absorb labor in Beji Pasuruan District. 2) To find out and describe the factors that hinder the development of Embroidered skullcap SMEs in the absorption of labor in Beji Pasuruan District.

This research uses a qualitative approach and descriptive research type. In determining the research subject using purposive and using data collection techniques through observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques through data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The data validity technique uses source triangulation.

The results of this study are: 1) Embroidered skullcap SMEs in Beji Pasuruan Subdistrict use several development strategies, capital, cooperation, labor. The development strategies are strategy management, marketing management, production strategy, and human resource management. 2) Factors that hinder the development of skullcap embroidery SMEs are market opportunities in marketing (competition) and labor, solutions to market opportunities in marketing (competition) are more creative and innovative in making pattern designs on skullcap embroidery, and in the workforce providing training in a directly from the owners of Embroidered skullcap SMEs or employees who are experts in their fields, if something goes wrong it will be evaluated if there are no changes it will be replaced with new employees.

**Keywords: Development Strategy, Labor, MSME**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian .....	9
D. Manfaat Penelitian .....	10
E. Definisi Istilah .....	11
F. Sistematika Pembahasan .....	14
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	16
B. Kajian Teori .....	29
1. Strategi Pengembangan .....	29
2. Modal .....	39

3. Kerjasama .....	40
4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja ....	42
5. Tenaga Kerja .....	44
6. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) .....	50

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	56
B. Lokasi Penelitian .....	56
C. Subyek Penelitian .....	57
D. Teknik Pengumpulan Data .....	58
E. Analisis Data .....	60
F. Keabsahan Data .....	63
G. Tahap-tahap Penelitian .....	64

### **BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

A. Gambaran Obyek Penelitian .....	66
1. Gambaran Secara Umum Kecamatan Beji.....	66
2. Sejarah UMKM Bordir Kopiah.....	67
3. Visi dan Misi UMKM Bordir Kopiah.....	69
4. Struktur Organisasi .....	70
5. Data Jumlah Pekerja.....	70
B. Penyajian Data dan Analisis .....	71
1. Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan .....	71
2. Faktor-Faktor yang Menghambat Pengembangan UMKM	

Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan .....	113
C. Pembahasan Temuan .....	119
1. Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan .....	119
2. Faktor-Faktor yang Menghambat Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan .....	130
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	133
B. Saran .....	135
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>136</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
1. Matrik Penelitian	
2. Pernyataan Keaslian Tulisan	
3. Teks Wawancara	
4. Surat Izin Penelitian Skripsi dari IAIN Jember	
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
6. Jurnal Penelitian	
7. Dokumentasi	
8. Biodata Penulis	

## DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Hal
1.1	Tabel Daftar UMKM Bordir Kopyah di Kecamatan Beji .....	6
1.2	Tabel Daftar UMKM Bordir Kopyah di Kecamatan Beji .....	7
2.1	Tabel Penelitian Terdahulu .....	24



## DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Hal
4.4	Struktur Organisasi .....	68



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Masalah utama yang dihadapi kebanyakan Negara Sedang Berkembang (NSB) termasuk Indonesia hingga saat ini adalah bagaimana memanfaatkan faktor manusia yang melimpah dan kebanyakan tidak terlatih (*unskilled*) bagi pembangunannya, sehingga penduduk yang besar bukan merupakan beban pembangunan, justru menjadi modal pembangunan. Produktivitas pekerja sangat rendah. Yang dimaksud dengan produktivitas adalah tingkat produksi yang dapat dihasilkan seorang pekerja per tahun. Dibandingkan dengan tingkat produktivitas tenaga kerja di negara maju, tingkat produktivitas seorang di negara berkembang masih relatif sangat rendah. Sebagian besar penduduk di negara berkembang berada di sektor pertanian tradisional yang sering menghadapi berbagai masalah pengangguran terselubung. Produktivitas pertanian tradisional biasanya sangat rendah, oleh karena teknologi dalam kegiatan pertanian masih sangat tradisional.<sup>1</sup>

Menurut Badan Pusat Statistika Nasional, jumlah Angkatan kerja di Indonesia per Februari 2018 sebanyak 133,94 juta orang, naik 2,39 juta dibanding Februari 2017. Penambahan jumlah angkatan kerja tersebut berbanding lurus dengan peningkatan orang – orang yang bekerja pada Februari 2018 sebesar 127, 07 juta orang naik sebanyak 2,53 juta orang dibanding 2017 yang hanya mencapai 124,54 juta orang. Dari 133,94 juta

---

<sup>1</sup> Roswita Hafni dan Ahmad Rozali, *Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkh) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia*, Vol. 5 No. 2 2015,77.

orang total Angkatan Kerja, sebanyak 6,87 juta orang penduduk masih mencari pekerjaan (pengangguran). Meskipun jumlah tersebut mengalami penurunan 140 ribu orang dibanding Februari 2017. Jumlah pengangguran yang turun, sejalan dengan angka Tingkat Pengangguran terbuka (TPT) yang turun sebesar 5,13 persen.<sup>2</sup>

Pertumbuhan ekonomi suatu daerah merupakan proses pertumbuhan ekonomi secara berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu. Pertumbuhan ekonomi juga dapat diartikan sebagai proses kenaikan kapasitas pendapatan daerah.

Perekonomian dikatakan mengalami pertumbuhan apabila tingkat kegiatan ekonomi meningkat dari satu dari satu periode ke tahun berikutnya, yang berarti jumlah barang dan jasa yang dihasilkan bertambah besar. Salah satu penyebab kegagalan dalam pencapaian pertumbuhan ekonomi dan pembangunan ekonomi suatu negara karena kurangnya *entrepreneurship* baik dalam level individu, organisasi dan masyarakat. Kewirausahaan sangat berperan dalam pembangunan ekonomi. Untuk meningkatkan pembangunan ekonomi, maka kewirausahaan harus tertanam dalam diri seorang yang akan mendirikan suatu usaha baik usaha mikro, kecil maupun usaha menengah.<sup>3</sup> Sebagaimana dalam Al-Qur'an :

فَإِذَا فُضِّيتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ

كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

<sup>2</sup> <http://today.line.me> Mei 2018 (Diakses 25 September 2018)

<sup>3</sup> Lutfiyah, *Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Bangkalan*, Vol. 4 No. 2 2016, 205.



Artinya : *“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”*.<sup>4</sup>

Maksud dari ayat tersebut adalah Allah ingin agar umatnya mencari apa yang mereka butuhkan dengan bekerja, mencari ilmu pengetahuan, dan lain-lain dan tidak hanya berdiam diri dalam rumah dan menunggu rizki itu datang kepada kita. Dari ayat tersebut pula kita diajarkan untuk selalu disiplin dalam menunaikan ibadah wajib seperti shalat, dan selalu giat dalam bekerja dan belajar dengan sungguh-sungguh. Bekerja dalam ayat ini bisa diartikan pula berwirausaha. Dalam ayat ini pula Allah memerintahkan umatnya untuk melakukan keseimbangan antara kehidupan dunia dan kehidupan akhirat mendatang. Kita dibolehkan mengejar kehidupan dunia, tapi tidak boleh terlena sehingga lupa pada kehidupan akhirat. Hal ini karena kerja yang kita lakukan telah diniatkan semata hanya untuk mencari ridha Allah, sehingga jika ada panggilan untuk ibadah kepada-Nya, tidak boleh enggan mengerjakannya.

Pengembangan UKM yang melibatkan banyak tenaga kerja pada akhirnya akan mempertinggi daya beli. Hal ini terjadi karena pengangguran berkurang dan adanya pemerataan pendapatan yang pada gilirannya akan mengentaskan kemiskinan. UKM merupakan penyangga perekonomian nasional dan mampu mencegah ambruknya perekonomian seharusnya mendapat perhatian serius, digenjut untuk membuka lapangan kerja sehingga

---

<sup>4</sup> Al-Qur'an, 62:10.

dapat mengurangi tingkat kemiskinan di saat banyak usaha besar yang melakukan pemutusan hubungan kerja.<sup>5</sup>

Seiring dengan semakin tingginya kebutuhan yang ingin di penuhi tidak hanya kebutuhan primer saja, akan tetapi juga kebutuhan sekunder dan tersier, maka dorongan akan untuk mencari pekerjaan akan semakin tinggi pula, terutama pekerjaan yang memiliki upah atau gaji yang besar. Upah yang besar tersebut tentunya bergantung dengan wilayah tempat bekerja, semakin ke arah pusat kota maka gaji yang di tawarkan juga akan semakin banyak dari pada di kota pinggiran, hal ini terjadi karena perusahaan-perusahaan dan industri besar lebih memilih kota sebagai tempat yang memiliki potensi besar bagi perusahaan tersebut untuk berkembang, aksesibilitas yang mudah di perkotaan juga menentukan tempat perusahaan tersebut berdiri.<sup>6</sup>

Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerjaan, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk

---

<sup>5</sup> Darwanto, *Membangun Daya Saing UKM dalam Perekonomian Nasional*, Vol. 2 No. 1 Mei 2011, 22.

<sup>6</sup> <https://academia.edu.documents/35914824/> (Diakses 11 Februari 2019, 21.13 WIB)

Domestik Bruto. Kontribusi UMKM diakui juga di berbagai negara, namun nasibnya berbeda di satu negara dengan negara lainnya. Perannya dalam dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja sangat besar. Banyak kasus diberbagai negara, sektor ini mampu menggerakkan sektor riil pada berbagai lapangan usaha sehingga mampu memberikan kontribusi pada pembentukan PDB.<sup>7</sup>

Kabupaten Pasuruan menjadi kawasan industri atas kebijakan pemerintah provinsi Jawa Timur setelah Surabaya, Sidoarjo dan Jombang. Pasuruan memiliki perusahaan serikat atau yang lebih dikenal PIER (Pasuruan Industri Estate Rembang), dengan luas wilayah terluas diantara ketiga kabupaten tersebut. Selain PIER, Pasuruan memiliki beberapa industri kecil dan menengah yang berpotensi terhadap perkembangan perekonomian Pasuruan, misalnya industri mebel, industri cor logam, industri batik, industri bidang pengolahan hasil pertanian dan industri makanan.<sup>8</sup>

Kabupaten Pasuruan memiliki 24 Kecamatan, terdapat salah satu UMKM yang berdiri kurang lebih 20 tahun yang terdapat di Kecamatan Beji. UMKM tersebut ialah bordir kopyah milik Bapak Abdullah (45), warga Dusun Grogolan Desa Ngembe ini merupakan bisnis keluarga. Beliau mengaku harus mempekerjakan 50 karyawan untuk memenuhi seluruh pesanan yang ada. Bahkan saat bulan Ramadhan permintaan melonjak tinggi, yang

---

<sup>7</sup> Rio F. Wilantara dan Susilawati, *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM (Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional di Era MEA)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2016), 11.

<sup>8</sup> Tita Agustini & Retno Winarni, *Industrialisasi Di Kabupaten Pasuruan Tahun 1992-2007 (A Case Study Of Pasuruan Industrial Estate Rembang)*, Vol. 2 No. 1 2014, 79.

mengakibatkan banyak karyawan yang terpaksa lembur kerja demi memenuhi seluruh pesanan yang ada di pasar.<sup>9</sup>

Bordir merupakan hiasan yang dibuat di atas kain atau bahan-bahan lain dengan jarum jahit dan benang. Sedangkan songkok, yang disebut juga sebagai peci atau kopiah merupakan sejenis topi tradisional bagi orang Melayu. Di Indonesia, songkok yang juga dikenal dengan nama peci ini kemudian menjadi bagian dari pakaian nasional, dan dipakai oleh orang Islam. Bagi kalangan orang Islam di Nusantara, songkok menjadi pemakaian kepala yang resmi ketika menghadiri upacara-upacara resmi seperti upacara perkawinan, salat Jumat, upacara keagamaan dan sewaktu menyambut Idul Fitri dan Idul Adha. Songkok juga dipakai sebagai pelengkap baju adat Melayu yang dipakai untuk menghadiri pertemuan-pertemuan tertentu.<sup>10</sup>

Terdapat beberapa UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan, data tersebut didapatkan dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Pasuruan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pasuruan, dan Kantor Kecamatan Beji. Berikut ini datanya:

**Tabel 1.1**

**Daftar UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan  
Tahun 2018**

No	Nama	Alamat
1	Abdul Hamid	Dsn. Kluncing Legi Rt 02 Rw 03
2	H. Abdullah	Dsn. Grogolan Rt 14 Rw 03

<sup>9</sup> <https://news.detik.com> Mei 2018 (Diakses 25 September 2018)

<sup>10</sup> <https://id.wikipedia.org/wiki/> (Diakses 2 April 2019)

3	H. Akhmad	Dsn. Ngembe Rt 11 Rw 02
4	H. Akhmad Yahya	Dsn. Grogolan Rt 14 Rw 03
5	H. Hariyanto	Dsn. Sidowayah Barat Rt 01 Rw 02
6	H. Kamarjul	Dsn. Kluncing Legi Rt 01 Rw 03
7	H. Nijar	Dsn. Grogolan Rt 18 Rw 03
8	Khoirul Anam	Dsn. Grogolan Rt 14 Rw 03
9	Sugeng Warno	Dsn. Kedung Arom, Sidowayah Rt 04 Rw 02
10	Yurita	Dsn. Grogolan Rt 16 Rw 03

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Kantor Kecamatan Beji

Menurut Bapak Ghozi selaku kepala bidang UKM di Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Pasuruan terdapat beberapa UMKM Bordir Kopiah yang berkembang dengan baik sampai saat ini dan memiliki karyawan banyak, serta ada pula UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji yang produknya ekspor hingga luar negeri. Diantaranya UMKM Bordir Kopiah milik Bapak Akhmad, Bapak Abdullah, Bapak Akhmad Yahya, Bapak Hamid, dan untuk yang lainnya beliau memberikan saran untuk menanyakan kesesama pemilik UMKM.<sup>11</sup>

**Tabel 1.2**

**Data Tenaga Kerja pada UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji**

**Pasuruan Tahun 2015-2019**

No	Nama	2015	2016	2017	2018	2019
1	Abdul Hamid	12	28	40	52	60
2	H. Akhmad	35	42	58	63	70
3	H. Akhmad Yahya	17	25	32	38	40
4	H. Abdullah	18	28	31	39	55
5	H. Hariyanto	21	23	20	25	28
6	H. Kamarjul	30	37	40	40	70

<sup>11</sup> Hasil wawancara pada 10 Januari 2019.

7	H. Nijar	13	17	15	15	15
8	Khoirul Anam	12	21	33	42	45
9	Sugeng Warno	15	18	15	13	10
10	Yurita	8	9	15	15	15

Sumber: Dokumentasi masing-masing UMKM

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan terdapat perubahan dalam penyerapan tenaga kerja, hal ini menunjukkan bahwa adanya penyerapan tenaga kerja setiap tahunnya pada UMKM bordir kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan. Hal ini selaras dengan rekomendasi yang diberikan oleh Bapak Ghozi selaku ketua bidang UKM Dinas Kabupaten Pasuruan. Peneliti mengambil beberapa sampel untuk diteliti, yakni milik Bapak Khamid, Bapak Abdullah, Bapak Akhmad, Bapak Akhmad Yahya, dan Bapak Khoirul. Selain karena faktor penyerapan tenaga kerja, adanya konsistensi dalam berwirausaha dari UMKM tersebut berdiri dari awal berdiri hingga saat ini.

Menurut Bapak Sutono (Ketua Rw 03 Kecamatan Beji) mengatakan bahwa terdapat permasalahan mengenai pola pikir masyarakat saat ini mengenai pentingnya pendidikan hingga ke jenjang yang lebih tinggi (Kuliah). Pola pikir masyarakat kecamatan Beji yang sangat sederhana, dimana ketika seorang anak telah lulus SMA/SMK/MAN mereka lebih memilih untuk bekerja dibandingkan dengan melanjutkan pendidikan, bahkan lulusan SMP/MTS pun ada yang langsung bekerja sebagai buruh kasar. Alasan utama mereka melakukan hal tersebut adalah dengan bekerja mereka dapat menghasilkan uang, tanpa harus merepotkan orang tua atau keluarga dan bisa hidup lebih mandiri dari sebelumnya,

sedangkan mereka beranggapan bahwa melanjutkan jenjang pendidikan yang lebih tinggi merupakan hal yang menguras energi, pikiran, dan uang tanpa menghasilkan uang, terlebih hal tersebut malah menghabiskan uang dalam jangka waktu yang cukup panjang.<sup>12</sup> Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Untuk mempermudah peneliti, maka peneliti memilih dan menentukan fokus penelitian yang hendak dikaji agar tidak melebar kemana-mana. Adapun fokus penelitian yang muncul berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan?
2. Bagaimana faktor – faktor yang menghambat pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu pada masalah-masalah yang telah dirumuskan.<sup>13</sup> Penelitian ini bertujuan untuk:

<sup>12</sup> Hasil wawancara pada tanggal 4 Juli 2018

<sup>13</sup> Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 45.

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pengembangan UMKM Bordir Kopian apa saja yang dilakukan guna penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan faktor – faktor yang menghambat pengembangan UMKM Bordir Kopian dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan dan manfaat penelitian harus realistis.<sup>14</sup> Penelitian ini diharapkan memberi manfaat secara teoritis dan praktis terhadap berbagai pihak, diantaranya:

1. Manfaat teoritis

Sebagai pengembangan keilmuan mengenai strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi Peneliti

Sebagai media untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

- b. Bagi IAIN Jember

---

<sup>14</sup> Ibid., 45.



Informasi ini dapat IAIN Jember gunakan sebagai bahan referensi dan pengembangan agar lebih baik kedepannya bagi seluruh akademisi, baik dosen maupun mahasiswa.

c. Bagi UMKM Bordir Kopyah di Kecamatan Beji

Memberikan masukan berupa saran dan referensi terkait strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.

## E. Definisi Istilah

Judul penelitian ini adalah “Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopyah Dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan”. Judul ini memiliki beberapa istilah yang harus dirumuskan, didefinisikan dan dijelaskan agar tidak mengalami kekaburan makna sesuai dengan pandangan peneliti sendiri.

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagai mana dimaksud oleh peneliti.<sup>15</sup> Istilah-istilah tersebut adalah:

1. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Strategi Pengembangan

David (2004) Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi

---

<sup>15</sup> Ibid., 45.

pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.<sup>16</sup>

Pengembangan usaha ini pada dasarnya adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha/wirausahawan. Dalam pengembangan usaha ini termasuk bagi industri rumah tangga sangat membutuhkan ke depan agar dijadikan seperti apa usaha tersebut, motivasi dan tentu saja kreativitas. Jika semua ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah atau bahkan menjadi sebuah usaha yang besar.<sup>17</sup>

#### b. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Definisi dari UMKM berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, menggariskan sebagai berikut; Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.

---

<sup>16</sup> John A. Pearce II & Richard B., *Manajemen Strategis*, (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2013), 3.

<sup>17</sup> Muhammad Afridhal, *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*, Vol. 1 No. 3 2017, 224.

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah-tangga maupun suatu badan, bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersil.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.<sup>18</sup>

## 2. Penyerapan tenaga kerja

Wahyudi (2004) mengemukakan bahwa penyerapan tenaga kerja adalah diterimanya para pelaku kerja untuk melakukan tugas sebagaimana mestinya atau adanya suatu keadaan yang menggambarkan tersedianya pekerjaan (lapangan pekerjaan) untuk diisi oleh para pencari kerja.<sup>19</sup>

Suerna (2012) Penyerapan tenaga kerja biasa dikaitkan dengan keseimbangan antara permintaan tenaga kerja dan penawaran tenaga kerja, dimana pasar permintaan tenaga kerja dan pasar penawaran tenaga kerja secara bersama menentukan suatu keseimbangan tingkat upah dan keseimbangan penggunaan tenaga kerja. Penyerapan tenaga kerja

<sup>18</sup> Rio F., *Strategi dan Kebijakan*, 8.

<sup>19</sup> Djupiansyah Ganie, *Analisis Pengaruh Upah, Tingkat Pendidikan, Jumlah Penduduk Dan Pdrb Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Berau Kalimantan Timur*, Vol. 14 No. 2 Desember 2017, 337.

dipengaruhi oleh beberapa faktor yang meliputi tingkat upah dan nilai produksi.<sup>20</sup>

Pada dasarnya penyerapan tenaga kerja diharapkan untuk mengurangi jumlah pengangguran. Penyerapan tenaga kerja dari adanya tenaga kerja dan peluang kesempatan kerja.

Strategi pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam penyerapan tenaga kerja adalah tindakan, keputusan atau cara manajer untuk menyerap atau mengambil tenaga kerja guna mengembangkan UMKM Bordir Kopyah di Kecamatan Beji Pasuruan.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah penulisan dan pemahaman secara menyeluruh tentang penelitian yang akan dilakukan, maka dipandang perlu untuk memaparkan sistematika penulisan laporan dan pembahasan skripsi sebagai berikut:<sup>21</sup>

Bab I, Pendahuluan, yang di dalamnya terdapat sub bab tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

Bab II, Kajian Kepustakaan, berisi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori tentang Strategi Pengembangan dan Tenaga Kerja.

---

<sup>20</sup> Kuswati dan Hendry Cahyono, *Analisa Pengaruh Industri Kecil Bordir Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan*, Vol. 2 No. 3 2014, 6.

<sup>21</sup> Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 68-69.

Bab III, Metode Penelitian, memaparkan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV, Penyajian Data dan Analisis Data, berisi tentang gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, dan pembahasan temuan.

Bab V, Penutup atau Kesimpulan dan Saran, berisi tentang kesimpulan dari semua pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, sekaligus penyampaian saran- saran bagi pihak- pihak yang terkait.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nurafuah yang berjudul “Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Sektor Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Di Provinsi Jawa Tengah” pada tahun 2015. Fokus penelitian ini adalah mencari korelasi antara lain; jumlah unit, nilai investasi, upah minimum terhadap penyerapan tenaga kerja. Penelitian ini menggunakan metode study kasus dengan menggunakan *mix combination*, analisis yang digunakan analisis kualitatif dan kuantitatif (korelasi).

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa, terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara UKM, Investasi, dan upah minimum terhadap penyerapan tenaga kerja.<sup>22</sup> Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja, sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, metode penelitian, dan teknik analisis data, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

2. Penelitian yang dilakukan Roswita Hafni dan Ahmad Rozali yang berjudul “Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia” pada tahun 2015. Fokus penelitian ini adalah seberapa banyak jumlah unit, luas penyebaran

---

<sup>22</sup> Nurafuah, *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Provinsi Jawa Tengah*, (Skripsi Universitas Negeri Semarang, Semarang, 2015).

UMKM dalam menyerap tenaga kerja. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan data sekunder.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa seluruh kegiatan yang berkaitan dengan UMKM banyak berpusat di Jawa Tengah, ini membuktikan bahwa provinsi Jawa Tengah merupakan sentra dari kegiatan ekonomi di Indonesia. Kebanyakan angkatan kerja mengadu nasib ke Jawa Tengah, karena mereka menganggap Jawa Tengah merupakan provinsi yang strategis untuk bekerja, dan juga banyak usaha-usaha kecil yang terdapat diprovinsi tersebut. Dilihat menurut golongan industri tampak bahwa hampir sepertiga bagian dari seluruh UMKM bergerak pada kelompok usaha industri makanan, minuman dan tembakau.<sup>23</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam penyerapan tenaga kerja, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah kajian teori, dan fokus penelitian, dan metode penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muh. Takyuddin yang berjudul “Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Percetakan Fotocopy Di Kota Kendari” pada tahun 2016. Fokus penelitian ini adalah mengetahui modal

---

<sup>23</sup> Roswita Hafni dan Ahmad Rozali, *Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, (UMKM) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia*, Vol. 5 No. 2 2015, 95.

usaha dan tingkat upah usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada usaha fotocopy di kota Kendari. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa, usaha percetakan fotocopy yang ada di Kota Kendari mampu menyerap sebanyak 70 orang tenaga kerja. Usaha percetakan fotocopy memberikan upah kepada karyawannya dengan memperhitungkan jumlah karyawan yang ada sehingga terjadi perbedaan upah yang di berikan pada masing-masing usaha percetakan fotocopy pada faktor modal awal usaha para pemilik usaha percetakan fotocopy menyesuaikan modal yang dikeluarkan perbulan dengan tingkat penyerapan tenaga kerja sehingga tidak terjadi kerugian antara modal yang dikeluarkan perbulan termasuk didalamnya upah tenaga kerja dengan jumlah keuntungan yang didapatkan oleh masing-masing usaha percetakan fotocopy.<sup>24</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja, dan metode penelitian yang sama, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah kajian teori, dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Naufal Fachreza yang berjudul “Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Konstruksi Di Kabupaten/Kota

---

<sup>24</sup> Muh. Takyuddin, *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Percetakan Fotocopy Di Kota Kendari*, Vol. 1 No. 1, April 2016, 87.



Provinsi Jawa Timur Tahun 2011 – 2015” pada tahun 2017. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh jumlah penduduk, PDRB, upah minimum terhadap tingkat penyerapan tenaga kerja. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan regresi berganda.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa, variabel jumlah penduduk berpengaruh signifikan dengan arah hubungan yang positif terhadap penyerapan tenaga kerja sektor konstruksi di Kabupaten / Kota Provinsi Jawa Timur tahun 2011-2015. PDRB berpengaruh signifikan dengan arah hubungan yang positif terhadap penyerapan tenaga kerja sektor konstruksi di Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Timur tahun 2011-2015. Upah minimum berpengaruh signifikan dengan arah hubungan yang positif terhadap penyerapan tenaga kerja sektor konstruksi di Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Timur tahun 2011-2015.<sup>25</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, metode penelitian, dan teknik analisis data, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Ariani dan Mohamad Nur Utomo yang berjudul “Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan

---

<sup>25</sup> Achmad Naufal Fachreza, *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Konstruksi Di Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Timur Tahun 2011 – 2015*, Vol. 15 No. 2 Desember 2017, 164.

Menengah (UMKM) Di Tarakan” pada tahun 2017. Fokus penelitian ini adalah strategi pengembangan dan peningkatan daya saing dalam menghadapi kompetitif pasar bebas *ASEAN Economic Community* (AEC). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan data primer & sekunder.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa, potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) kota Tarakan yang cukup besar, yang didukung oleh sumber daya alam yang dimiliki oleh kota Tarakan yang berlimpah telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian masyarakat di kota Tarakan. Namun pada saat yang sama tidak dapat dipungkiri bahwa kondisi UMKM di kota Tarakan masih lemah dalam berbagai aspek usaha, diantaranya pada aspek kemampuan SDM, sarana dan prasarana permodalan maupun dari segi pemasarannya.<sup>26</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan UMKM, metode penelitian, teknik analisis data, yang sama, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Yuliatul Hasanah yang berjudul “Strategi Pengembangan Diversifikasi Produk Kakao Di Pusat Penelitian Kopi Dan Kakao Indonesia Jember” pada tahun 2017. Fokus penelitian ini adalah

---

<sup>26</sup> Ariani dan Mohamad Nur Utomo, *Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Tarakan*, Vol. 13 No.2 September 2017, 103.

bagaimana strategi pengembangan produk kakao dan strategi diversifikasi produk kakao di pusat penelitian kopi dan kakao Indonesia Jember. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa, strategi pengembangan produk coklat di puslitkoka (Pusat Penelitian dan Kakao) diwujudkan dengan melengkapi produknya melalui atribut produk berupa; merek, kemasan, dan label. Untuk strategi diversifikasi produk coklat di puslitkoka merupakan jenis diversifikasi horizontal karena menciptakan produk baru untuk menarik para pelanggannya agar tidak jenuh dengan produk yang sudah ada dan tidak mengalami perubahan.<sup>27</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan, dan metode penelitian yang sama, sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Djupiansyah Ganie yang berjudul “Analisis Pengaruh Upah, Tingkat Pendidikan, Jumlah Penduduk Dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Berau Kalimantan Timur” pada tahun 2017. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh upah, tingkat pendidikan, jumlah penduduk dan PDRB terhadap penyerapan tenaga kerja di kabupaten Berau Kalimantan Timur. Penelitian

---

<sup>27</sup> Yuliatul Hasanah, *Strategi Pengembangan Diversifikasi Produk Kakao Di Pusat Penelitian Kopi Dan Kakao Indonesia Jember*, (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2017), 74.

ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan data sekunder dan regresi berganda.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa Upah berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Berau. Tingkat pendidikan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Berau. Jumlah penduduk berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Berau. PDRB berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Berau. Upah, tingkat pendidikan, jumlah penduduk dan PDRB secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Berau. Faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Berau adalah faktor jumlah penduduk.<sup>28</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja, sedangkan perbedaan yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, dan metode penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

8. Penelitian yang dilakukan Adiyanto yang berjudul “Strategi Pengembangan Pariwisata di Desa Wisata Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso” pada tahun 2018. Fokus penelitian ini adalah apa saja potensi dan bagaimana strategi pengembangan

---

<sup>28</sup> Djupiansyah Ganie, *Analisis Pengaruh Upah, Tingkat Pendidikan, Jumlah Penduduk Dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Berau Kalimantan Timur*, Vol. 14 No. 2 2017, 350.

menggunakan analisis SWOT di desa wisata Lombok Kulon Wonosari Kabupaten Bondowoso. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa potensi desa wisata Lombok kulon terdapat beberapa macam yakni, pertanian, perikanan, kuliner, dan kerajinan. Terdapat empat (4) strategi pengembangan yakni, strategi menggali potensi wisata alam dan buatan, strategi menyusun permodelan, strategi penguatan kesadaran masyarakat dalam mengembangkan desa wisata, dan strategi peningkatan kapasitas dan peran masyarakat.<sup>29</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan, dan metode penelitian yang sama, sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

9. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Subhan yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember” pada tahun 2018. Fokus penelitian adalah bagaimana proses produksi dan strategi pengembangan keripik singkong di desa Karangharjo. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.

---

<sup>29</sup> Adiyanto, *Strategi Pengembangan Pariwisata di Desa Wisata Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso*, (Skripsi, IAIN JEMBER, 2018), 131.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pada proses produksi keripik singkong di Desa Karangharjo terdapat enam (6) tahapan, yang pertama yakni pemilihan singkong yang bagus, kedua yakni pengupasan dan pencucian singkong, ketiga yakni pengirisan singkong menggunakan mesin pengiris dan pasat, keempat yakni penggorengan singkong, kelima yakni pembumbuan, keenam yakni pengemasan menggunakan mesin penjilid dan lilin. Untuk strategi pengembangan produk keripik singkong melalui tiga cara yakni, menciptakan merek, menciptakan kemasan, dan keputusan label.<sup>30</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas strategi pengembangan, sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

10. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Roh Nunung yang berjudul “Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Industri Di Provinsi Jawa Tengah” pada tahun 2018. Fokus penelitian ini adalah mengetahui pengaruh jumlah perusahaan, nilai upah minimum, PDRB dan pengaruh angkatan kerja terhadap jumlah tenaga kerja sektor industri di Kabupaten/Kota di Jawa Tengah. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan data panel dan menggunakan model regresi.

---

<sup>30</sup> Muhammad Subhan, *Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember*, (Skripsi, IAIN JEMBER, 2018), 86.

Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa, jumlah perusahaan berpengaruh positif dan signifikan secara individu terhadap penyerapan tenaga kerja di sektor industri di Jawa Tengah. Variabel UMR berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja. Variabel PDRB berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja. Dan untuk variabel angkatan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja.<sup>31</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada metode penelitian, teknik analisis data, kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Nurafuah/ 2015	“Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Sektor Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Di Provinsi Jawa Tengah”	Penelitian tersebut ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada metode penelitian, teknik analisis data, kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada

<sup>31</sup> Nur Roh Nunung, *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Industri di Provinsi Jawa Tengah*, (Skripsi Universitas Islam Indonesia, D.I.Y, 2018).

				strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
2	Roswita Hafni dan Ahmad Rozali/ 2015	“Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam penyerapan tenaga kerja.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah kajian teori, fokus penelitian, dan metode penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
3	Muh. Takyuddin / 2016	“Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Percetakan Fotocopy Di Kota Kendari”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah kajian teori, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
4	Achmad Naufal Fachreza/ 2017	“Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Konstruksi Di Kabupaten/ Kota Provinsi Jawa Timur Tahun 2011 – 2015”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan



				tenaga kerja.
5	Ariani dan Mohammad Nur Utomo/ 2017	“Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Tarakan”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan UMKM, metode penelitian, teknik analisis data, yang sama.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
6	Yuliatul Hasanah/ 2017	“Strategi Pengembangan Diversifikasi Produk Kakao Di Pusat Penelitian Kopi Dan Kakao Indonesia Jember”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
7	Djupiansyah Ganie/ 2017	“Analisis Pengaruh Upah, Tingkat Pendidikan, Jumlah Penduduk Dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Berau Kalimantan Timur”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, dan metode penelitian, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

8	Adiyanto/ 2018	“Strategi Pengembangan Pariwisata di Desa Wisata Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan, dan metode penelitian yang sama.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada pada fokus penelitian, kajian teori, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
9	Muhammad Subhan/ 2018	“Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan, dan metode penelitian yang sama.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada fokus penelitian, kajian teori, penelitian ini lebih fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.
10	Nur Roh Nunung/ 2018	“Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Industri Di Provinsi Jawa Tengah”	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai penyerapan tenaga kerja.	Penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada metode penelitian, teknik analisis data, kajian teori dan fokus penelitian, penelitian ini fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

Sumber: Data Diolah

Dari tabel diatas terdapat persamaan mengenai tenaga kerja ataupun usaha mikro, kecil, dan menengah. Terdapat pula perbedaan dari beberapa penelitian diatas, hal ini menunjukkan bahwa penelitian yang akan dilakukan berbeda dengan penelitian tersebut.

## **B. Kajian Teori**

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.<sup>32</sup> Kajian teori yang digunakan untuk mendasari penelitian dengan judul Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Beji Pasuruan ini sebagai berikut:

### **1. Strategi Pengembangan**

David (2004) Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan*, 46.

<sup>33</sup> John A. Pearce II & Richard B., *Manajemen Strategis*, (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2013), 3.

Menurut Umar (2003) Lingkungan bisnis merupakan faktor-faktor yang banyak mempengaruhi bisnis yang dilakukan dalam dunia perdagangan. Lingkungan bisnis yang dapat mempengaruhi suatu usaha dagang dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Dapat dijelaskan lingkungan internal sebagai berikut:

a. Aspek keuangan

Aspek keuangan merupakan tahap evaluasi untuk menentukan apakah suatu bisnis yang dijalankan cukup menguntungkan untuk didirikan.

b. Aspek SDM

Analisis aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja baik jenis/mutu tenaga kerja maupun jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.

c. Aspek pemasaran

Aspek pemasaran termasuk ujung tombak bagi rencana pendirian perusahaan. Tanpa gambaran yang cukup cerah, sulit untuk diharapkan bahwa usaha yang direncanakan dapat berjalan lancar. Oleh karena itu, penelitian terhadap aspek ini perlu mendapat perhatian serius.

d. Aspek operasional

Proses operasional merupakan proses yang ada dalam aktivitas operasional organisasi yang disajikan lebih detil mulai dari input,

proses, dan output, yang mendefinisikan tujuan operasional kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan proses implementasi program etika bisnis perusahaan dan dilaksanakan secara sistematis dan terstruktur. Di samping itu, informasi operasi diperlukan untuk melakukan perbaikan-perbaikan secara terus menerus atas efisiensi dan efektivitas operasi.

Pengembangan usaha ini pada dasarnya adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha/wirausahawan. Dalam pengembangan usaha ini termasuk bagi industri rumah tangga sangat membutuhkan ke depan agar dijadikan seperti apa usaha tersebut, motivasi dan tentu saja kreativitas. Jika semua ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah atau bahkan menjadi sebuah usaha yang besar.<sup>34</sup>

### 1. Manajemen Strategi

Manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian untuk mencapai tujuan. Strategi ialah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang secara efektif dan efisien. Manajemen strategi ialah seni dan ilmu menyusun, melaksanakan dan menilai keputusan-keputusan lintas fungsi dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.<sup>35</sup>

Kenneth R. Andrews menyatakan bahwa strategi perusahaan adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan

<sup>34</sup> Muhammad Afridhal, *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*, Vol. 1 No. 3 2017, 224.

<sup>35</sup> Abdul Rivai dan Darsono, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 3.

mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.<sup>36</sup>

Manajemen strategi didefinisikan sebagai suatu rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>37</sup>

## 2. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.<sup>38</sup> Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kombinasi alat-alat pemasaran yang dapat digunakan untuk mempengaruhi dan mempertahankan pembeli.<sup>39</sup>

Bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.<sup>40</sup>

### 1) *Product* (Produk)

Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga,

---

<sup>36</sup> Buchrari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 199.

<sup>37</sup> John A. Pearce, *Manajemen*, 3.

<sup>38</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1* (Jakarta: Erlangga, 2009), 5.

<sup>39</sup> Hanifah Asmawati, *Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Analisis Swot Pada Usaha Laundry Istiqomah Di Samarinda*, Vol. 6 No. 1 2018, 66.

<sup>40</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi ke-12 Jilid 1* (Jakarta : Erlangga, 2006), 62.

kemampuan perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan dan pengecer, yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan.<sup>41</sup>

## 2) *Price* (Harga)

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.<sup>42</sup>

## 3) *Place* (Tempat)

Tempat atau distribusi juga dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan).<sup>43</sup>

## 4) *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah kegiatan penjualan dan pemasaran dalam rangka menginformasikan dan mendorong permintaan terhadap produk, jasa, dan ide dari perusahaan dengan cara mempengaruhi konsumen agar membeli produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.<sup>44</sup>

## 5) *People* (Orang)

---

<sup>41</sup> Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), 265.

<sup>42</sup> *Ibid.*, 241.

<sup>43</sup> [https://id.wikipedia.org/wiki/Distribusi\\_\(bisnis\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Distribusi_(bisnis)) (Diakses pada tanggal 27 Juli 2019)

<sup>44</sup> Mohamad Emir Wibowo dkk, *Strategi Pemasaran Produk Sosis Siap Makan (Studi Kasus: PT Primafood Internasional)*, Vol. 13 No. 1 2018, 31.

*People* adalah Orang-orang dalam organisasi dikenal dengan karyawan sebagai unsur bauran pemasaran, memahami peranannya serta sebagai kontak pelanggan dengan perusahaan.<sup>45</sup>

#### 6) *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Penampilan fisik merupakan suatu hal yang secara nyata turut memengaruhi keputusan pelanggan, untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan. Pada perusahaan jasa, penampilan fisik lebih ditunjukkan pada kenyamanan konsumen seperti kerapihan, kebersihan, kelengkapan, penampilan karyawan, kelancaran, dan lain sebagainya.<sup>46</sup>

#### 7) *Process* (Proses)

Proses adalah gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin, di mana jasa dihasilkan dan disampaikan kepada konsumen.<sup>47</sup>

### 3. Strategi Produksi

Strategi produksi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya atau faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, mesin-mesin, peralatan, bahan mentah dan sebagainya

<sup>45</sup> Udin Rinaldi, *Pengaruh Bauran Pemasaran (7P) terhadap Keputusan Berbelanja di Swalayan*, Vol. 7 No. 3 2009, 710.

<sup>46</sup> Ika Novi Indriyati, Arief Daryanto dan Rina Oktaviani, *Pengaruh Bauran Pemasaran 7p Terhadap Persepsi Konsumen Pt Home Credit Indonesia*, Vol. 4 No. 2 2018, 263.

<sup>47</sup> Wiji Bunga Asri dan Tri Sudarwanto, *Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Keputusan Pembelian Produk Klinik Kecantikan Nanisa Beauty & Dental Clinic Di Sidoarjo*, Vol. 2 No. 3 2014, 4.



dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa.<sup>48</sup>

Sistem produksi adalah suatu gabungan dari komponen-komponen yang saling berhubungan dan saling mendukung untuk melaksanakan proses produksi dalam suatu perusahaan. Beberapa elemen yang termasuk dalam sistem produksi ini adalah produk perusahaan, lokasi pabrik, letak dan fasilitas produksi yang dipergunakan dalam perusahaan, lingkungan kerja karyawan, serta standar produksi yang berlaku dalam perusahaan tersebut.<sup>49</sup> Dalam pelaksanaan sistem produksi, dalam kegiatan menghasilkan produk berupa barang, yakni:<sup>50</sup>

- 1) Proses produksi yang kontinu (*Continou Process*), di mana peralatan produksi yang digunakan disusun dan diatur dengan memperhatikan urutan-urutan kegiatan atau *routing* dalam menghasilkan produk tersebut.
- 2) Proses produksi yang terputus-putus (*Intermitten Process*), di mana kegiatan produksi dilakukan tidak standar, tetapi didasarkan pada produk yang dikerjakan, sehingga peralatan produksi yang digunakan disusun dan diatur dapat bersifat lebih luwes (*flexible*)

---

<sup>48</sup> Hanifah, *Strategi Pengembangan Usaha*, 66.

<sup>49</sup> Ramon Patrick Karamoy, Petrus Tumade, dan Indrie Debbie Palandeng, *Implementasi Sistem Produksi Pada Industri Kecil Menengah (Studi Kasus Pada: Industri Kecil Menengah "Ikm" Di Desa Touliang Oki*, Vol. 16 No. 02 2016, 562.

<sup>50</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Operasi dan Produksi*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999), 28.

untuk dapat dipergunakan begi menghasilkan berbagai produk dan ukuran.

- 3) Proses produksi yang bersifat proyek, di mana kegiatan produksi dilakukan pada tempat dan waktu yang berbeda-beda, sehingga peralatan produksi yang digunakan ditempatkan di tempat atau lokasi di mana proyek tersebut dilaksanakan dan pada saat yang direncanakan.

#### 4. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian atas pengadaan tenaga kerja, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan dan pemutusan hubungan kerja dengan sumber daya manusia untuk mencapai sasaran perorangan, organisasi, dan masyarakat.<sup>51</sup>

##### a. Peranan MSDM

MSDM mengatur dan menetapkan program kepegawaian yang mencakup masalah-masalah sebagai berikut:<sup>52</sup>

- a) Menetapkan jumlah, kualitas, dan penempatan tenaga kerja yang efektif sesuai dengan kebutuhan perusahaan berdasarkan *job description*, *job specification*, *job recruitment*, dan *job evaluation*.

---

<sup>51</sup> M. Nazar Almasri, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Implementasi dalam Pendidikan Islam*, Vol. 19 No. 2 Desember 2016, 135.

<sup>52</sup> Malayu Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), 14.

- b) Menetapkan penarikan, seleksi, dan penempatan karyawan berdasarkan asas *the right man in the right place and the right man in the right job*.
- c) Menetapkan program kesejahteraan, pengembangan, promosi, dan pemberhentian.
- d) Meramalkan penawaran dan permintaan sumber daya manusia pada masa yang akan datang.
- e) Memperkirakan keadaan perekonomian pada umumnya dan perkembangan perusahaan pada khususnya.
- f) Memonitor dengan cermat undang-undang perburuhan dan kebijaksanaan pemberian balas jasa perusahaan-perusahaan sejenis.
- g) Memonitor kemajuan teknik dan perkembangan serikat buruh.
- h) Melaksanakan pendidikan, latihan, dan penilaian prestasi karyawan.
- i) Mengatur mutasi karyawan baik vertikal maupun horizontal.
- j) Mengatur pensiun, pemberhentian, dan pesangonnya.

b. **Pengadaan**

Pengadaan adalah fungsi operasional pertama MSDM, dimana terdapat proses penarikan, seleksi, penempatan, orientasi dan induksi untuk mendapatkan karyawan atau tenaga kerja yang efektif dan efisien membantu tercapainya tujuan perusahaan.

Proses atau langkah-langkah pengadaan atau perekrutan karyawan.<sup>53</sup>

a) Peramalan tenaga kerja

1. Jumlah produksi
2. Ramalan-ramalan usaha
3. Perluasan perusahaan
4. Perkembangan teknologi
5. Tingkat permintaan dan penawaran tenaga kerja
6. Perencanaan karier pegawai

b) Penarikan tenaga kerja

1. Penentuan dasar penarikan
2. Penentuan sumber-sumber penarikan
3. Metode penarikan
  - a. Tertutup (terhadap orang tertentu)
  - b. Terbuka (informasi secara meluas dengan pemasangan iklan)

c) Kendala-kendala penarikan

1. Kebijakan-kebijaksanaan organisasi
2. Persyaratan jabatan
3. Metode pelaksanaan penarikan
4. Kondisi pasar tenaga kerja
5. Solidaritas perusahaan

---

<sup>53</sup> Ibid., 27.

## 6. Kondisi-kondisi lingkungan eksternal

- d) Seleksi penerimaan karyawan
- e) Penempatan, Orientasi, dan Induksi karyawan.

## 2. Modal

Modal (*capital*) adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi kekayaan yang lebih banyak lagi untuk perusahaan. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Menurut Bambang R. (2010) besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. Modal sangat penting dalam mendirikan sebuah usaha. Besar kecilnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usaha yang akan didirikan.<sup>54</sup> Modal terbagi beberapa jenis, diantaranya:<sup>55</sup>

- a. Modal tetap (*fixed capital*) adalah modal yang diperlukan untuk membeli aset tetap atau permanen, seperti bangunan, tanah, komputer dan perlengkapan. Uang yang diinvestasikan dalam aset ini sifatnya cenderung beku karena tidak dapat digunakan untuk tujuan lain. Biasanya, diperlukan sejumlah besar uang untuk membeli aset tetap, dan kredit pun biasanya diberikan dalam jangka panjang.
- b. Modal kerja (*working capital*) mempresentasikan dana-dana temporer perusahaan, modal tersebut digunakan untuk mendukung operasi normal perusahaan dalam jangka pendek. Kebutuhan akan modal kerja

<sup>54</sup> Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*, Vol. 5 No. 9 2012, 20.

<sup>55</sup> Thomas W. Zimmerer, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 217.

meningkat dikarenakan adanya ketidakseimbangan arus kas masuk dan keluar dari bisnis akibat fluktuasi musiman yang biasa terjadi. Modal kerja biasanya digunakan untuk membeli persediaan, membayar tagihan, membiayai penjualan kredit, membayar upah dan gaji, serta mengatasi berbagai kondisi darurat yang tidak terduga.

c. Modal pertumbuhan (*growth capital*) muncul manakala perusahaan yang telah berjalan mulai melakukan perluasan atau mengubah arah utamanya.

### 3. Kerjasama

Kerjasama adalah semua kekuatan yang timbul diluar batas- batas organisasi yang dapat mempengaruhi keputusan serta tindakan di dalam organisasi. Karenanya perlu diadakan kerjasama dengan kekuatan yang diperkirakan mungkin akan timbul. Kerjasama tersebut dapat didasarkan atas hak, kewajiban dan tanggung jawab masing-masing orang untuk mencapai tujuan.<sup>56</sup>

Melakukan suatu kegiatan bisnis kadangkala suatu badan usaha kurang mampu menjalankan sendiri tanpa mengadakan kerja sama dengan badan usaha lain, beberapa bentuk kerjasama:<sup>57</sup>

#### a. Merger

Merger atau fusi adalah suatu penggabungan satu atau beberapa badan usaha sehingga dari sudut ekonomi merupakan satu

<sup>56</sup> Erbin Chandra, *Peranan Kerjasama Bisnis Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Toko Media Print Pematangsiantar*, Vol 2 No. 2 2014, 6.

<sup>57</sup> Kathleen C. Pontoh, *Bentuk-Bentuk Kerjasama Dalam Kegiatan Bisnis Ditinjau Dari Perspektif Hukum Bisnis*, Vol V No. 10 Desember 2017, 152.

kesatuan, tanpa melebur badan usaha yang bergabung. Dipandang dari segi ekonomi, ada dua jenis merger, yaitu :

- 1) Merger horizontal merupakan penggabungan satu atau beberapa perusahaan yang masing-masing kegiatan bisnis (produksinya) berbeda satu sama lain sehingga yang satu dengan yang lainnya merupakan kelanjutan dari masing-masing produk.
- 2) Merger vertikal merupakan penggabungan satu atau beberapa perusahaan yang masing-masing kegiatan bisnis berbeda satu sama lain, namun tidak saling mendukung dalam penggabungan produk. Hal ini akan menjurus pada pembentukan suatu kerjasama yang menuju ke arah konsern. Konsern adalah suatu susunan dari perusahaan-perusahaan yang secara yuridis tetap mandiri dan yang satu dengan yang lain merupakan satu kesatuan ekonomi yang dipimpin oleh suatu perusahaan induk.

b. Konsolidasi

Penggabungan antara dua atau lebih badan usaha yang menggabungkan diri saling melebur menjadi satu dan membentuk satu badan usaha yang baru (peleburan). Hal ini bertujuan untuk “menyehatkan” badan usaha yang bersangkutan atau biasa disebut restrukturisasi.

Restrukturisasi badan usaha tidak hanya menyangkut aspek bisnis, tetapi menyangkut usaha, organisasi, manajemen, keuangan maupun aspek hukum. Dengan demikian pengertian restrukturisasi

badan usaha adalah suatu kerjasama antara dua atau beberapa badan usaha yang dilakukan secara terencana, dengan jalan mengubah pola badan usaha dalam melaksanakan kegiatannya agar dapat mencapai tujuan dengan baik.

c. *Joint Venture*

Secara umum diartikan sebagai suatu persetujuan di antara dua pihak atau lebih, untuk melakukan kerjasama dalam suatu kegiatan. Persetujuan yang dimaksud adalah kesepakatan yang didasari atas satu perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal KUH Perdata.

d. *Waralaba/ franchise*

Perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan/ atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan jasa.

#### 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja:<sup>58</sup>

a. *Modal*

Modal yang dimaksud disini adalah modal kerja. Modal kerja adalah modal lancar yang meliputi seluruh uang tunai dan persediaan barang yang digunakan untuk kegiatan usaha (proses produksi) oleh pengusaha.

Pada suatu industri, dengan asumsi faktor-faktor produksi yang lain konstan, maka semakin besar modal yang ditanamkan akan

<sup>58</sup> Dian Yanuardani, *Analisis Pengaruh Faktor Ekonomi Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil Tempe Di Kota Semarang*, Vol. 20 No. 2 Juli 2009, 192.



menambah penggunaan tenaga kerja. Sehingga modal kerja berpengaruh positif terhadap tenaga kerja.

b. Nilai Produksi

Nilai Produksi adalah nilai dari keseluruhan barang dan jasa yang merupakan hasil akhir proses produksi pada suatu unit usaha yang selanjutnya akan dijual sampai pada tangan konsumen. Tinggi rendahnya jumlah tenaga kerja yang diminta oleh pengusaha dipengaruhi oleh tinggi rendahnya jumlah barang yang diproduksi oleh tenaga kerja tersebut. Tinggi rendahnya barang yang diproduksi tergantung kepada tinggi rendahnya permintaan oleh konsumen.

Semakin tinggi jumlah barang yang diminta oleh konsumen semakin tinggi jumlah barang yang diproduksi sehingga semakin tinggi pula jumlah tenaga kerja yang diminta oleh perusahaan tersebut. Sesuai dengan teori bahwa untuk meningkatkan output diperlukan peningkatan input yang digunakan, dalam hal ini adalah tenaga kerja. Sehingga semakin tinggi produktivitas tenaga kerja maka semakin tinggi pula jumlah barang yang diproduksi. Dengan asumsi faktor produksi lainnya tetap maka nilai produksi juga akan meningkat.

c. Tingkat Upah

Upah adalah suatu penerimaan berupa imbalan dari pemberi kerja yang diberikan kepada penerima kerja atas pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Permintaan tenaga kerja merupakan

fungsi dari tingkat upah. Semakin tinggi tingkat upah, semakin kecil permintaan pengusaha akan tenaga kerja. Kenaikan tingkat upah akan diikuti oleh turunnya jumlah tenaga kerja yang diminta, yang berarti akan menyebabkan bertambahnya jumlah pengangguran. Demikian pula sebaliknya dengan turunnya tingkat upah maka akan diikuti oleh meningkatnya permintaan tenaga kerja, sehingga dapat dikatakan bahwa permintaan tenaga kerja mempunyai hubungan terbalik dengan tingkat upah.

Tingkat upah akan mempengaruhi tinggi rendahnya biaya produksi perusahaan. Kenaikan tingkat upah akan mengakibatkan kenaikan biaya produksi, yang selanjutnya akan meningkatkan harga per unit produk yang dihasilkan.

Dengan meningkatkan sumber-sumber kenaikan produktivitas, didalamnya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya yakni, dengan kemajuan teknologi memproduksi, perbaikan sifat-sifat tenaga kerja, dan perbaikan dalam organisasi perusahaan dan masyarakat.<sup>59</sup>

## **5. Tenaga Kerja**

### **a. Pengertian Tenaga Kerja**

Tenaga kerja adalah penduduk yang berusia antara 14 sampai 60 tahun adalah variabel dari tenaga kerja itu sedangkan orang-orang

---

<sup>59</sup> Ibid., 352.

yang berusia dibawah 14 tahun digolongkan bukan sebagai tenaga kerja.<sup>60</sup>

Adapun pengertian tenaga kerja menurut undang-undang RI sebagai berikut Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri atau kebutuhan masyarakat.<sup>61</sup>

Secara garis besar penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja.<sup>62</sup> Terdapat beberapa klasifikasi pada tenaga kerja, diantaranya:

1) Berdasarkan Batas Kerja:<sup>63</sup>

- a) Angkatan Kerja adalah: penduduk usia produktif yang berusia 15-64 tahun yang sudah mempunyai pekerjaan tetapi sementara tidak bekerja, maupun sedang aktif mencari pekerjaan.

---

<sup>60</sup> Rizki Herdian Zenda dan Suparno, *Peranan Sektor Industri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Surabaya*, Vol. 2 No. 1 Maret 2017, 373.

<sup>61</sup> Tim Citra Umabara, *Undang-Undang Ketenagakerjaan*, (Bandung: Citra Umbara, 2015), 3.

<sup>62</sup> Sri Maryanti dkk, *Deskripsi Perencanaan Ketenagakerjaan*, (Jakarta: Citra Harta Pratama, t.t.), 38.

<sup>63</sup> *Ibid.*, 40.

b) Bukan angkatan kerja adalah mereka berumur 10 tahun keatas yang kegiatannya hanya bersekolah, mengurus rumah tangga dan sebagainya.

2) Berdasarkan Penduduk:<sup>64</sup>

a) Tenaga Kerja adalah seluruh jumlah penduduk yang dianggap dapat bekerja dan sanggup bekerja jika tidak ada permintaan kerja. Menurut undang undang tenaga kerja, mereka yang dikelompokkan sebagai tenaga kerja yaitu mereka yang berusia antara 15 tahun sampai dengan 64 tahun.

b) Bukan Tenaga Kerja adalah mereka yang dianggap tidak mampu dan tidak mau bekerja, meskipun ada permintaan bekerja. Menurut undang undang Tenaga Kerja No 13 tahun 2003, mereka adalah penduduk diluar usia, yaitu mereka yang berusia dibawah 15 tahun dan berusia diatas 64 tahun.

3) Berdasarkan kualitasnya:<sup>65</sup>

a) Tenaga kerja terdidik adalah orang-orang yang di dalam usia kerja yang memiliki suatu kemahiran atau keahlian dalam suatu bidang tertentu dengan cara sekolah atau pendidikan formal dan nonformal.

b) Tenaga kerja terlatih adalah orang-orang yang di dalam usia kerja yang mempunyai keahlian dalam suatu bidang tertentu dengan melalui pengalaman kerja dimana tenaga kerja terampil

<sup>64</sup> Jepi Adiando & Muhammad Ferdiansyah, *Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja Dalam Menghadapi ASEAN ECONOMY COMMUNITY*, Vol. 1 No. 2 2018, 78.

<sup>65</sup> Ibid., 80.

ini membutuhkan latihan secara berulang-ulang sehingga mereka mampu menguasai pekerjaan tersebut.

- c) Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih adalah orang-orang yang di dalam usia kerja dimana mereka sebagai pekerja kasar yang hanya mengandalkan tenaga saja.

#### b. Kesempatan kerja

Kesempatan kerja mengandung pengertian bahwa besarnya kesediaan usaha produksi untuk mempekerjakan tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi, yang dapat berarti lapangan pekerjaan atau kesempatan yang tersedia untuk bekerja yang ada dari suatu saat dari kegiatan ekonomi. Kesempatan kerja dapat tercipta apabila terjadi permintaan tenaga kerja di pasar kerja, sehingga dengan kata lain kesempatan kerja juga menunjukkan permintaan terhadap tenaga kerja.<sup>66</sup>

Pentingnya kesempatan kerja dinyatakan dengan baik dengan lima (5) hal:<sup>67</sup>

- 1) Penciptaan lapangan kerja serta pembayaran upahnya mungkin merupakan satu-satunya mekanisme yang dapat membagi kembali pendapatan kepada mereka yang sebelumnya tanpa pekerjaan.
- 2) Pengangguran (*unemployment*) adalah *demoralizing*, seseorang yang tanpa pekerjaan dapat hilang harga dirinya.

<sup>66</sup> Maryanti dkk, *Deskripsi Perencanaan*, 4.

<sup>67</sup> Paulus Kindangen dan Johan Tumiwa, *Kewirausahaan Dan Kesempatan Kerja Di Kabupaten Minahasa Tenggara*, Vol. 2 No. 2 Oktober 2015, 86.

- 3) Pada hakekatnya bekerja adalah baik, apapun dampaknya pada semangat (*morale*), harga diri atau perasaan lainnya.
- 4) Akan muncul keresahan sosial-politik jika sejumlah besar penduduk tidak memperoleh pekerjaan.
- 5) Setiap tahun akan muncul sejumlah besar pencari kerja baru.

Kebijaksanaan negara dalam kesempatan kerja meliputi upaya-upaya untuk mendorong pertumbuhan dan perluasan lapangan kerja di setiap daerah serta, perkembangan jumlah dan kualitas angkatan kerja yang tersedia agar dapat memanfaatkan seluruh potensi pembangunan di daerah masing-masing.

Bertitik tolak, dari kebijaksanaan tersebut maka dalam rangka mengatasi masalah perluasan kesempatan kerja dan mengurangi pengangguran, Departemen Tenaga Kerja dalam UU No. 13 Tahun 2002 tentang Ketenagakerjaan memandang perlu untuk menyusun program yang mampu baik secara langsung maupun tidak langsung dapat mendorong penciptaan lapangan kerja dan mengurangi pengangguran.<sup>68</sup>

#### c. Upah

Dalam UU 13/2003 Pasal 1 nomor (30) menyatakan bahwa upah adalah hak pekerja/ buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/ buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu

<sup>68</sup> M. Taufik Zamrowi, *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil (Studi Di Industri Kecil Mebel Di Kota Semarang)*, (Tesis, Universitas Diponegoro Semarang, Semarang, 2007), 12.

perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/ buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan.<sup>69</sup>

Suwarto (2003) mengemukakan bahwa bagi pekerja, upah merupakan sumber pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Sesuai dengan tujuan seseorang bekerja, maka melalui peningkatan upah kesejahteraan seseorang dapat ditingkatkan. Apabila upah semakin besar, maka makin besar pula peluang seseorang untuk dapat memenuhi dan memperbaiki tingkat hidupnya, seperti pemenuhan kebutuhan akan sandang, pangan, papan, kesehatan, rekreasi dan lainnya. Sementara itu bagi pengusaha, upah merupakan biaya produksi. Setiap terjadi peningkatan upah maka akan terjadi peningkatan biaya.<sup>70</sup>

Upah diartikan sebagai pembayaran ke atas jasa-jasa fisik maupun mental yang disediakan oleh tenaga kerja kepada para pengusaha. Tidak membedakan pembayaran kepada pegawai tetap dengan pembayaran ke atas jasa-jasa pekerja kasar dan tidak tetap.

Jenis upah terbagi menjadi:<sup>71</sup>

#### 1) Upah Uang

---

<sup>69</sup> Umabara, *Undang-Undang*, 6.

<sup>70</sup> Akmal Umar, *Upah Meningkatkan Kinerja dan Motivasi Kerja para Pekerja di Industri Manufaktur di Kota Makassar*, Vol. 25 No. 1 2012, 80.

<sup>71</sup> Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi: Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2013), 351.

Jumlah yang diterima para pekerja dari pengusaha sebagai pembayaran ke atas tenaga mental atau fisik para pekerja yang digunakan dalam proses produksi.

## 2) Upah Riil

Tingkat upah pekerja yang diukur dari sudut kemampuan upah tersebut membeli barang-barang dan jasa-jasa yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan para pekerja.

Membayar upah kepada pekerja atau karyawan sesegera mungkin. Rasulullah mengharuskan agar upah segera dibayar setelah pekerjaan selesai. Penundaan pembayaran termasuk kategori kezaliman yang sangat dilarang dalam islam. Karena itu, menurut Rasulullah, seseorang seharusnya membayar gaji orang yang bekerja sesegera mungkin sebelum keringatnya kering.

Sebagaimana sabdanya:<sup>72</sup>

: عَلَيْهِ : أَلِ رَسُولَ اللَّهِ  
الْأَجِيرَ أَجْرَهُ يَجِفُّ عَرَفُهُ

Artinya: "Dari Abdullah ibn Umar katanya: Rasulullah SAW bersabda, "Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya." (H.R Ibn Majah).

## 6. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

### a. Pengertian dan Kriteria UMKM

<sup>72</sup> Idri, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2017), 337.



Definisi dari UMKM berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, menggariskan sebagai berikut; Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.<sup>73</sup>

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah-tangga maupun suatu badan, bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersil.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Kriteria Usaha Mikro adalah:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

---

<sup>73</sup> Rio F., *Strategi dan Kebijakan*, 8.

Sedangkan Usaha Kecil, kriterianya sebagai berikut:

- 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Dan usaha Menengah, kriterianya sebagai berikut:

- 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).<sup>74</sup>

b. Asas dan Prinsip Pemberdayaan

Berdasarkan perundang-undangan, UMKM dalam menjalankan kegiatan pemberdayaan usahanya didasari oleh asas-asas sebagai berikut:

- 1) Asas kekeluargaan.
- 2) Asas demokrasi ekonomi.
- 3) Asas kebersamaan.
- 4) Asas efisiensi berkeadilan.
- 5) Asas keberlanjutan.

---

<sup>74</sup> Rio F., *Strategi dan Kebijakan*, 8.

- 6) Asas berwawasan lingkungan.
- 7) Asas kemandirian.
- 8) Asas keseimbangan kemajuan.
- 9) Asas kesatuan ekonomi nasional.

Masih berdasarkan perundang-undangan yang sama, prinsip-prinsip pemberdayaan mencakup:<sup>75</sup>

- 1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- 2) Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetisi UMKM.
- 4) Peningkatan daya saing UMKM.
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Dengan adanya UKM dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia, padahal pengangguran yang tinggi adalah penyumbang terbesar dalam penyebab terjadinya kemiskinan di Indonesia.<sup>76</sup> Banyaknya UKM akan menyebabkan perekonomian yang kuat, karena terbukti bahwa UKM paling tahan terhadap krisis. Masalah dasar yang dihadapi UKM adalah:<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> Ibid., 9-10

<sup>76</sup> Jaidan Jauhari, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Dengan Memanfaatkan E-Commerce*, Vol. 02 No. 1 April 2010, 161.

<sup>77</sup> Ibid.

- 1) Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
- 2) Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan.
- 3) Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
- 4) Keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran).
- 5) Iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang saling mematikan.
- 6) Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

##### 5. Hambatan dalam UMKM

Beberapa permasalahan dan hambatan yang ditemui baik dalam hal manajemen secara internal dan eksternal maupun dalam pelaksanaan kegiatan usaha yang antara lain sebagai berikut:<sup>78</sup>

1. Terbatasnya modal yang dimiliki oleh pelaku UMKM.
2. Masih rendahnya pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM dalam mengembangkan dan mempertahankan usaha di dunia bisnis.

---

<sup>78</sup> Ariani dan Mohamad Nur Utomo, *Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Tarakan*, Vol. 13 No.2 September 2017, 104.

3. Kurangnya ketersediaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM dalam membantu pengembangan dan peningkatan usahanya.
4. Adanya hambatan secara eksternal seperti kesediaan tenaga listrik yang dianggap mengganggu kegiatan operasional.
5. Kurangnya pemahaman dari pelaku UMKM tentang strategi, sistem dan proses pemasaran bagi hasil produksinya.
6. Kurang pemahannya mengenai birokrasi dalam dunia usaha untuk dapat menembus pasar yang lebih luas dari pasar lokal yang telah mereka lakukan dan minimnya atau sedikitnya informasi mengenai pengembangan usaha bagi UMKM.
7. Kemampuan dalam penggunaan atau penerapan teknologi dalam menunjang peningkatan usaha dan kemampuan penerapan standar produk UMKM yang masih terbatas.
8. Akses sarana informasi yang dapat diakses oleh masyarakat masih terbatas dan kebijakan yang masih terlihat bias bagi pelaku UMKM, sehingga mengurangi ruang gerak bagi pelaku UMKM.

IAIN JEMBER

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>79</sup>

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif, menurut Gay (1976), metode ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan yang menyangkut sesuatu pada waktu sedang berlangsungnya proses penelitian.<sup>80</sup>

Dalam penelitian ini peneliti ingin menggambarkan dan mendeskripsikan langsung strategi pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam penyerapan tenaga kerja di Beji Kabupaten Pasuruan. Hal ini menjadi suatu alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian diskriptif (menceritakan kondisi yang ada di lapangan).

#### **B. Lokasi Penelitian**

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini dilakukan pada UMKM Bordir Kopyah di Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan. Alasan peneliti melakukan penelitian di Kecamatan Beji Pasuruan adalah terdapat UMKM bordir kopyah yang sudah lama dan masih berkembang hingga saat ini.

---

<sup>79</sup> Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2012), 181.

<sup>80</sup> Husein Umar, *Metodologi Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. ED. 2*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 22.

### C. Subyek Penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah unit usaha mikro kecil dan menengah bordir kopiah di Beji Pasuruan. Dalam menentukan subyek penelitian sebagai sumber informan peneliti menggunakan teknik sampel (*Purposive*).

*Purposive* merupakan penarikan sampel didasarkan pada tujuan, sehingga tidak dapat dilakukan secara acak. Pada tahap awal tentukan *key informan* yang dipandang mengetahui masalah yang ingin diteliti berdasarkan kajian yang cermat, kemudian sampel bisa berkembang sesuai dengan kebutuhan informasi/ data yang ingin digali, sehingga besarnya sampel bersifat *snowball* (bola salju) yang makin membesar seiring dengan berjalannya penelitian serta perlu melengkapi data yang diperlukan sampai dicapai situasi di mana penambahan informasi tidak ada.<sup>81</sup>

Adapun sumber data diantaranya:

1. Data Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>82</sup>

Data primer, diantaranya:

- a. Pemilik usaha
  - a) Bapak Khamid
  - b) Bapak Abdullah
  - c) Bapak Akhmad Yahya
  - d) Bapak Khoirul

<sup>81</sup> Suharsaputra, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 189.

<sup>82</sup> Sugiyono, *Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2014), 225.

- e) Bapak Akhmad
  - b. Karyawan
    - a) Ibu Umami
    - b) Ibu Nurul
    - c) Bapak Putra
  - c. Tokoh masyarakat
    - a) Bapak Cahyo (Staf PMD Kecamatan Beji)
    - b) Bapak Yudi (Kasubag Umum Kecamatan Beji)
    - c) Bapak Nur Soleh (Kepala Desa Kenep)
    - d) Bapak Rusdi (Kepala Desa Ngembe)
  - d. Pihak yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah
    - a) Ibu Sholihah
    - b) Bapak Sugeng
2. Data Sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>83</sup> Data sekunder diantaranya:
- a. Buku
  - b. Dokumentasi
  - c. Internet

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan

---

<sup>83</sup> Ibid., 225.



data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penelitian tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>84</sup>

Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi ialah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis.<sup>85</sup> Penelitian ini menggunakan observasi non partisipan, dimana peneliti tidak ikut terlibat dalam kegiatan objek yang akan diteliti, dan peneliti hanya sebagai pengamat pada beberapa UMKM Bordir Kopyah di Beji Pasuruan, adapun yang akan diamati oleh peneliti meliputi:

- a. Lokasi UMKM Bordir Kopyah di Beji Pasuruan.
- b. Situasi dan kondisi UMKM Bordir Kopyah di Beji Pasuruan.

#### 2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang lain. Pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan yang diwawancarai.<sup>86</sup> Adapun wawancara atau interview yang dilakukan peneliti menggunakan wawancara semi struktur, jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara semi struktur adalah untuk

---

<sup>84</sup> Ibid., 224.

<sup>85</sup> Suharsaputra, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 209.

<sup>86</sup> Husein Umar, *Metodologi Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. ED. 2*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 51.

menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.<sup>87</sup> Adapun wawancara yang akan dilakukan mengenai:

- a. Mengenai strategi pengembangan umkm bordir kopiah dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.
- b. Mengenai faktor penghambat pengembangan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berupa tulisan gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>88</sup> Adapun dokumentasi yang akan didapatkan berupa:

- a. Sejarah UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan
- b. Visi Misi dari UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan.
- c. Struktur dari UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan.
- d. Data jumlah pekerja yang berada di UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan.

### E. Teknik Analisis Data

Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif menurut Sugiyono adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau

<sup>87</sup> Sugiyono, *Metode penelitian Kuantitatif*, 233.

<sup>88</sup> *Ibid.*, 240.

menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.<sup>89</sup>

Adapun aktivitas dalam analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Analisis data tersebut dilakukan setelah proses pengumpulan data.

Adapun teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:<sup>90</sup>

#### 1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data merupakan bagian dari analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.<sup>91</sup>

#### 2. Penyajian Data (*data display*)

Langkah berikutnya setelah reduksi data adalah menyajikan data (*data display*) untuk lebih mensistematisasikan data yang telah direduksi sehingga terlihat sosoknya yang lebih utuh. Dalam display data laporan yang sudah direduksi dilihat kembali gambaran secara keseluruhan,

---

<sup>89</sup> Ibid., 331.

<sup>90</sup> Suharsaputra, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 219.

<sup>91</sup> Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru/ Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman; penerjemah, Tjejep Rohendi Rohidi; pendamping, Mulyarto. Cet.1*, (Jakarta: UI-Press, 1992), 16.

sehingga dapat tergambar konteks data secara keseluruhan, dan dari situ dapat dilakukan penggalian data kembali apabila dipandang perlu untuk lebih mendalam salahnya. Penyajian data ini amat penting dan menentukan bagi langkah selanjutnya yaitu penarikan kesimpulan/ verifikasi karena dapat untuk memudahkan upaya pemaparan dan penegasan kesimpulan.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan penyajian data dan menganalisisnya selanjutnya menarik kesimpulan dari data-data yang sudah disajikan sesuai dengan rumusan masalah yang telah di sebutkan. Menarik kesimpulan dan verifikasi dilakukan sejak awal terhadap data yang diperoleh, tetapi kesimpulannya masih kabur (bersifat tentatif), diragukan tetapi semakin bertambahnya data maka kesimpulan itu lebih “grounded” (berbasis data lapangan). Kesimpulan harus diverifikasi selama penelitian masih berlangsung.

Sesuai dengan pernyataan Miles dan Huberman bahwa peneliti yang kompeten akan menangani kesimpulan-kesimpulan itu dengan longgar, tetap terbuka dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan, mula-mula belum jelas, namun dengan meminjam istilah klasik dari Glaser dan Strauss (1967) kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.<sup>92</sup>

---

<sup>92</sup> Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, 19.

## F. Teknik Keabsahan Data

Setelah semua data terkumpul dan sebelum peneliti menulis laporan penelitiannya, maka peneliti mengecek terlebih dahulu data-data yang akan disusun dengan cara mengkroscek data yang telah di dapat dari hasil interview dan mengamati serta melihat dokumen yang telah ada, dan data yang dapat diuji keabsahannya dan dapat dipertanggung jawabkan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada. Bila penelitian telah melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan teknik pengumpulan data dan berbagai sumber yang ada.<sup>93</sup>

Triangulasi dengan sumber artinya membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Adapun untuk mencapai kepercayaan itu, maka ditempuh langkah sebagai berikut:<sup>94</sup>

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.

---

<sup>93</sup> Sugiyono, *Metode penelitian Kuantitatif*, 241.

<sup>94</sup> Lexy J. Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosda Karya, 2012), 331.

- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan masyarakat dari berbagai kelas.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Pada triangulasi dengan metode, menurut Patton (1987:329) terdapat dua strategi, yaitu:<sup>95</sup>

- a. Pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data.
- b. Pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama.

### **G. Tahapan-tahapan Penelitian**

Adapun beberapa tahapan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti diantaranya:

#### **1. Tahap Pra-Lapangan**

Pada tahan pra lapangan peneliti mempersiapkan segala sesuatu yang di butuhkan dalam penelitain, kegiatan yang dilakukan peneliti adalah:<sup>96</sup>

- a. Menyusun rencana penelitian.
- b. Memilih lapangan penelitian.
- c. Mengurus perizinan.
- d. Menjajaki dan menilai lapangan.
- e. Memilih dan memanfaatkan informan.

<sup>95</sup> Ibid., 331

<sup>96</sup> Ibid., 127-136.

- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian.
  - g. Persoalan etika penelitian.
2. Tahap Pekerjaan Lapangan
- a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri.
  - b. Memasuki lapangan.
  - c. Berperan-serta sambil mengumpulkan data.

3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini, peneliti melakukan teknik analisis data yang diperoleh selama penelitian berlangsung atau selama peneliti berada di lapangan. Peneliti melakukan analisis terhadap beberapa jenis data yang sudah diperoleh dengan cara wawancara dan observasi. Dalam tahap ini peneliti mengkonfirmasi kembali data yang didapat dari lapangan dengan teori yang digunakan.

IAIN JEMBER

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

##### 1. Gambaran secara umum Kecamatan Beji Pasuruan

Kecamatan Beji di Kabupaten Pasuruan terletak di antara Kecamatan Gempol, Kecamatan Pandaan, dan Kecamatan Bangil, sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Sidoarjo. Wilayahnya merupakan dataran rendah hingga dataran tinggi dengan ketinggian mulai 0 mdpl hingga lebih dari 25 mdpl (diatas permukaan laut) dengan kondisi permukaan tanah yang agak miring ke Timur dan Utara antara 0-2%. Batas Daerah, di sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Sidoarjo, di sebelah Timur berbatasan dengan wilayah Kecamatan Bangil, sedangkan di sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Gempol dan sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Pandaan.

Secara Umum, wilayah Kecamatan Beji di Kabupaten Pasuruan memiliki 14 Desa/ Kelurahan, yang terbagi habis menjadi 73 Dusun, 111 Rukun Warga (RW) dan sebanyak 390 Rukun Tetangga (RT) dengan luas wilayah sebesar 42,34 Km<sup>2</sup>.<sup>97</sup>

Kabupaten Pasuruan memiliki lebih dari 20 (dua puluh) perusahaan dan berbagai macam UMKM dari makanan, minuman, hingga barang jadi. Semakin banyak perusahaan yang berdiri di Pasuruan, maka semakin banyak pula tenaga kerja yang dibutuhkan, tidak menutup kemungkinan

---

<sup>97</sup> Badan Pusat Statistika Kabupaten Pasuruan, *Kecamatan Beji dalam Angka 2018*, (Pasuruan: BPS Kabupaten Pasuruan, 2018), 2.



dengan adanya kaum urban dari beberapa kabupaten di sekitar Kabupaten Pasuruan. Setiap perusahaan memiliki kebijakan masing – masing yang menyebabkan tingginya persaingan untuk bekerja diperusahaan. Sistem kerja yang berada di perusahaan di Kabupaten Pasuruan adalah sistem kontrak, maksimal masa kontrak setiap orang yakni 3 (tiga) tahun, setelah masa kontrak habis maka akan melakukan seleksi lagi baik pada perusahaan tersebut atau perusahaan lainnya. Dengan adanya UMKM yang berada di Kecamatan Beji dapat membantu masyarakat yang tidak diterima bekerja diperusahaan atau menunggu panggilan kerja untuk tetap bekerja dengan adanya penyerapan tenaga kerja di beberapa UMKM. UMKM yang berkembang sampai saat ini dan memiliki skala produksi besar yakni UMKM bordir kopiah. UMKM bordir kopiah yang lebih dahulu berdiri dan memiliki skala produksi yang besar dan berkembang saat ini ada di Desa Ngembe dengan pengusaha yang berbeda. Untuk UMKM yang mendahului mendirikan usahanya yakni Bapak Akhmad Yahya, dan untuk yang skala produksi terbesar di Kecamatan Beji milik Bapak Abdullah yang paling berpengaruh dalam pemasaran dan contoh untuk UMKM bordir kopiah lainnya.<sup>98</sup>

## **2. Sejarah UMKM Bordir Kopiah milik Bapak Abdullah**

Usaha milik Bapak Abdullah merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah yang menghasilkan berbagai jenis kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan. Didirikan pada pertengahan tahun 1997 beliau menggunakan

---

<sup>98</sup> Observasi, Bapak Yudi, 8 Juli 2019

modal usaha yang berasal dari tabungan sendiri. Usaha yang didirikan oleh Bapak Abdullah merupakan bisnis keluarga yang berawal dari keinginan atau inisiatif sendiri untuk mendirikan usaha. Sebelum mendirikan usaha Bapak Abdullah merupakan buruh yang bekerja pada usaha kopiah, hingga beberapa tahun kemudian beliau memiliki pengalaman yang cukup dan akhirnya mendirikan suatu usaha bordir kopiah. Pada awal mendirikan usaha mesin yang digunakan untuk usaha kopiah yakni menggunakan mesin pancal dan mesin juki (*high speed*) dan pada tahun 2013 menggunakan mesin komputer bordir, dan tetap menggunakan mesin juki untuk penggabungan bagian samping dan penutup kopiah.

Saat ini mesin pribadi milik Bapak Abdullah ada 3 (tiga) mesin komputer bordir yang setiap mesin berjumlah 12 (dua belas) kepala, setiap kepala dapat membordir 4 (empat) samping kopiah, dan maksimal 8 (delapan) penutup kopiah, namun pada umumnya 6 (enam) penutup kopiah tergantung pengerjaannya. Pihak yang melakukan kerjasama dengan beliau 6 (enam) orang dengan total mesin 8 (delapan) mesin, total mesin komputer bordir untuk produksi terdapat 11 (sebelas) mesin. Karyawan pribadi milik beliau terdapat 16 (enam belas) orang pada rumah produksi, 9 (sembilan) orang pada bagian mesin. Total karyawan dan pihak yang melakukan kerjasama berjumlah 55 (lima puluh lima) orang. Karyawan beliau mayoritas laki – laki masih muda yang merupakan mantan karyawan perusahaan dan masih menunggu panggilan dari perusahaan yang berada di kabupaten Pasuruan.

Berbeda dengan UMKM bordir kopian lainnya yang memiliki *brand* atau nama dalam suatu produk, UMKM bordir kopian milik Bapak Abdullah tidak memiliki nama untuk produknya, meskipun dalam produksi dalam jumlah yang tinggi, alasan tidak ada nama karena pihak pengepul dalam pemasarannya sudah membuat nama sendiri. Sistem pemasaran yang digunakan yakni memasarkan dari toko satu ke toko lainnya, hingga menemukan salah satu pengepul yang berada di Surabaya dalam pemasarannya sudah mencapai Saudi Arabia dan beberapa negara di Asia, hingga akhirnya produksi kopian fokus utama pada pengepul tersebut dan setelah itu pada toko atau agen (distributor) yang sudah berlangganan pada beliau dari mendirikan usaha, dan apabila ada masyarakat yang membeli maka dijual perkode (berisi 20 (dua puluh) bordir kopian), penjualan per-kode dengan bahan mika dengan harga Rp. 240.000,00 (dua ratus empat puluh ribu rupiah) dan bahan sepon seharga Rp. 160.000,00 (seratus enam puluh ribu rupiah).<sup>99</sup>

### **3. Visi dan Misi UMKM Bordir Kopian milik Bapak Abdullah**

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdullah dapat digambarkan bahwa visi UMKM bordir kopian adalah “Menjadi usaha yang sukses dan memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen”. Misi dari berdirinya usaha ini adalah “Menjadi produk dengan kualitas terbaik, dan

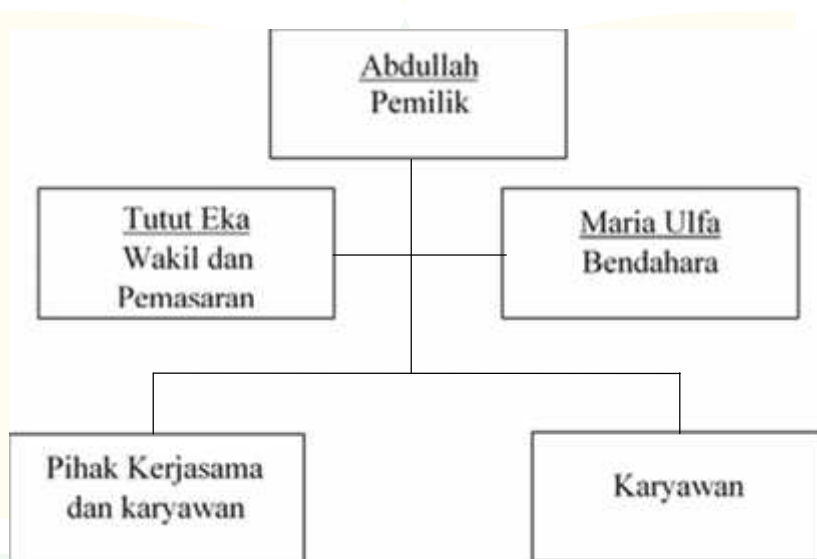
---

<sup>99</sup> Dokumentasi, Bapak Abdullah 15 Juli 2019

bekerja sama dengan perusahaan kopiah lain untuk meningkatkan pelayanan pada konsumen”.<sup>100</sup>

#### 4. Struktur organisasi

Struktur organisasi yang berada pada UMKM bordir kopiah milik Bapak Abdullah masih tergolong sederhana, sebagai berikut:<sup>101</sup>



Sumber: Data diolah

#### 5. Data jumlah pekerja yang berada pada UMKM Bordir Kopiah

Jumlah pekerja yang bekerja pada UMKM bordir kopiah milik Bapak Abdullah masih tergolong sederhana, di mana jumlah setiap tahun, atau bulan pasti mengalami perubahan yang tidak dapat di duga karena bergantung pada tinggi – rendahnya permintaan di pasar konsumen. Beliau hanya mengingat jumlah pekerja pada awal mendirikan usaha, awal menggunakan mesin komputer bordir dan saat ini. Pada awal mendirikan usaha karyawan beliau berkisar 5 (lima) orang, awal menggunakan mesin

<sup>100</sup> Dokumentasi, Bapak Abdullah 15 Juli 2019

<sup>101</sup> Dokumentasi, Bapak Abdullah 15 Juli 2019

komputer bordir kopiah berkisar 30 (tiga puluh) orang dan saat ini jumlah karyawan beliau mencapai 55 (lima puluh lima) orang termasuk pihak yang melakukan kerjasama dengan beliau terdapat 6 (enam) orang dengan 8 (delapan) mesin komputer bordir yang setiap mesin mempekerjakan 3 (tiga) orang.<sup>102</sup>

## **B. Penyajian Data dan Analisis**

Proses selanjutnya dari skripsi ini adalah menyajikan hasil data yang diperoleh selama penelitian. Setelah melakukan proses pengumpulan data di lapangan, sehingga dirasa cukup data yang diperoleh maka penelitian bisa dihentikan. Data-data yang merupakan hasil penelitian yang sudah disesuaikan dengan alat-alat pengumpulan data, maka kemudian dijelaskan secara rinci sesuai dengan bukti-bukti yang diperoleh selama penelitian. Data-data yang diperoleh akan disajikan dan dianalisis sebagai berikut:

### **1. Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.**

Strategi pengembangan merupakan yakni menuntut keputusan manajemen puncak untuk merealisasikan ide yang telah direncanakan dan mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang akan dihadapi oleh suatu usaha atau perusahaan. Ada beberapa strategi pengembangan yang telah dilakukan oleh UMKM Bordir Kopiah dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan, agar dalam usahanya tetap berkembang dan maju, diantaranya:

---

<sup>102</sup> Hasil wawancara, Bapak Abdullah, 15 Juli 2019

a. Strategi Pengembangan Usaha

a) Manajemen Strategi

Merupakan cara atau upaya yang dilakukan untuk pengembangan UMKM Bordir kopiah dalam penyerapan tenaga kerja.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Dalam melakukan suatu usaha pasti ada cara atau biasa disebut strategi, nah strategi yang saya lakukan bermacam-macam, dari pemasaran barang, memperbesar jumlah produksi, pasti butuh mesin komputer lagi. Mesin komputer dananya juga tidak sedikit, kerjasama dengan pihak lain disitu pasti ada perekrutan tenaga kerja juga.”<sup>103</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid dapat disimpulkan bahwa beliau dalam menggunakan manajemen strategi melalui pemasaran, memperbesar jumlah produksi dan modal berupa mesin.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Cara yang saya lakukan untuk pengembangan usaha ini dalam penyerapan tenaga kerja yang pasti mengenai perluasan pasar, karena dari perluasan pasar bisa melebar ke arah tenaga kerja.”<sup>104</sup>

Berbeda dengan Bapak Khamid, Bapak Abdullah lebih memfokuskan pada perluasan pangsa pasar dalam manajemen

<sup>103</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

<sup>104</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

strategi yang akan mempengaruhi jumlah penyerapan tenaga kerja yang akan dilakukan pada UMKM tersebut.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Yang saya lakukan untuk pengembangan usaha ini dalam penyerapan tenaga kerja dengan memperluas pasar, desain baru, kerjasama dengan pihak lain.”<sup>105</sup>

Terdapat kesamaan dalam pengembangan UMKM melalui manajemen strategi dengan Bapak Abdullah, Bapak Akhmad Yahya tidak hanya perluasan pasar melainkan pada produk yakni desain pada bordir kopiah dan adanya kerjasama dengan pihak lain.

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Terdapat beberapa hal yang saya lakukan untuk pengembangan usaha ini, baik dari pemasaran, desain, menghasilkan produksi yang dengan jumlah yang besar hingga masalah tenaga kerja (karyawan), dan kerjasama dengan beberapa pihak.”<sup>106</sup>

Penggabungan dari manajemen strategi milik Bapak Khamid, Bapak Abdullah, Bapak Akhmad Yahya yakni melalui pemasaran, produk (desain kopiah), meningkatkan jumlah produksi, ketenagakerjaan, dan adanya kerjasama dengan pihak lain.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

<sup>105</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>106</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

“Cara atau strategi yang saya terapkan dalam usaha ini lebih condong terhadap produk, desain, modal, dan pemasaran. Untuk tenaga kerja saya tidak memiliki cara lain kecuali dia memang niat untuk bekerja sama saya.”<sup>107</sup>

Hampir sama dengan beberapa UMKM Bordir Kopiah sebelumnya, yakni pada pemasaran, produk (desain), dan modal. Dapat disimpulkan bahwa setiap UMKM bordir kopiah milik Bapak Khamid, Bapak Abdullah, Bapak Akhmad Yahya, Bapak Khoirul, dan Bapak Akhmad, mempunyai cara masing-masing untuk mengembangkan usaha bordir kopiah namun masih dalam lingkup pemasaran (*marketing*), produksi, keuangan, dan manajemen sumber daya manusia.

#### b) Manajemen pemasaran

Memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Hasil wawancara dengan Bapak Rusdi selaku kepala desa Ngembe:

“Usaha bordir kopiah yang ada di desa Ngembe merupakan usaha yang bergerak secara mandiri, berdiri sendiri tanpa ada campur tangan dari pihak desa dari awal berdirinya usaha sampai saat ini dan pihak desa hanya bisa membantu dalam hal pemasaran melalui media sosial yang ada, sejauh ini hanya bisa melalui *Facebook* dan *What’sApp* yang sering kita gunakan. Alasan hanya membantu dalam hal pemasaran itu sebenarnya dana yang dibutuhkan oleh pihak pengusaha untuk pemasok barang mentahnya terlalu besar nominalnya dan dana dari BUMDES (Badan Usaha Milik Desa) tidak mencukupi untuk membeli barang untuk di pasok oleh pengusaha yang ada disana. Dari pihak pengusaha tidak

<sup>107</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 116 Juli 2019



mempermasalahkan jika tidak ada bantuan dana dan hanya membantu pemasaran barang saja.”<sup>108</sup>

Pihak Desa Ngembe hanya membantu dalam pemasaran produk saja, yakni melalui media sosial *facebook* dan *what'sapp*.

UMKM Bordir Kopiah yang berada di desa Ngembe merupakan UMKM yang mandiri dari awal berdirinya usaha sampai berkembang sampai saat ini.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Untuk pemasaran, awal mulanya saya menjajakan (menawarkan) dari toko satu ke toko lainnya, dan keliling sampai semampu saya. Perjalanan yang saya lakukan paling jauh untuk memasarkan produk bordir kopiah sampai Jawa Tengah, setelah itu saya melakukan penjualan melalui media *online* dan alhamdulillahnya untuk pengiriman bordir kopiah sudah ke seluruh pulau yang ada di Indonesia. Semakin kesini ya semakin banyak memang usaha bordir kopiah, tapi saya rasa pelanggan atau konsumen sudah bisa menentukan mana yang mereka inginkan. Kita hanya mengikuti keinginan konsumen dari desain, brand dan logo kita sudah mempunyai ciri khas. Untuk pengiriman saya biasanya ke jasa pengiriman yang ada di dekat sini, saya kemas serapi mungkin agar pelanggan tidak kecewa dengan produk saya. Nah, untuk desain yang ada di kopiah itu saya membeli jasa pembuatan desain bordir kopiah. Sekarang sudah banyak ditemui dimana-mana, pihak yang mendesain melakukan pola dan gambar sesuai dengan permintaan saya atas kebutuhan yang ada di masyarakat. Semakin luas pangsa pasar yang bisa saya masuki, semakin banyak juga permintaan kopiah bordir milik saya, hal ini memiliki dampak positif, tingginya jumlah permintaan bordir kopiah mengakibatkan membutuhkan tenaga kerja yang banyak.”<sup>109</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

<sup>108</sup> Wawancara, Bapak Rusdi pada tanggal 11 Juli 2019

<sup>109</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

“Dalam suatu usaha pasti ada pemasaran, pemasaran yang saya lakukan pada awal usaha yakni menawarkan kopiah dari toko satu ke toko lainnya, hingga saya menemukan salah satu pengepul. Tingginya persaingan dalam usaha bordir kopiah tidak membuat saya berkecil hati, itu merupakan motivasi saya untuk lebih berusaha lagi agar usaha saya lebih maju dan berkembang. Pengepul tersebut merupakan pengepul di Surabaya Jawa Timur dalam pemasarannya yang sudah mencapai Saudi Arabia dan beberapa negara di Asia. Hingga akhirnya saya fokus utama saya produksi kopiah disetorkan kepada pengepul tersebut, dan yang kedua dan ketiga kepada toko atau distributor langganan saya dari awal mendirikan usaha. Besarnya permintaan dari pengepul yang berada di Surabaya membuat saya fokus kepadanya, dan saya memenuhi semua permintaan beberapa desain atau model dari pengepul tersebut. Dalam mendesain gambar yang diminta oleh pihak yang berada di Surabaya membutuhkan waktu dan ketelitian yang cukup lama karena pangsa pasarnya tidak hanya di Indonesia, jadi menyesuaikan di negara mana produk tersebut di pasarkan, karena setiap wilayah atau negara selera konsumen atau pelanggan berbeda. Untuk membuat desain gambar kopiah saya sudah ada langganan untuk menggambarkan polanya sesuai dengan yang saya minta dan jasa pembuatan desain sudah ada dimana-mana dan mudah untuk mendapatkannya, namun harus hati-hati juga karena membuat pola untuk ukuran setiap gambar itu harus diperhatikan, jadi pilihlah jasa desain bordir kopiah yang profesional. Tingginya permintaan pada saat bulan haji dan bulan ramadhan, sering terjadi yang mengakibatkan kurangnya tenaga kerja dan berimbas pada lembur sampai malam. Dari bentuk, pola, dan desain beraneka ragam dan warna, hal ini karena perbedaan permintaan. Tidak hanya usaha bordir kopiah saya saja yang seperti itu, saya rasa semua usaha bordir kopiah juga mengalami hal yang sama. Untuk saat ini pengiriman barang dilakukan anak saya, saya cuma mengawasi saja.”<sup>110</sup>

Dari hasil wawancara dengan Bapak Khamid dan Bapak Abdullah pemasaran awal mendirikan usaha dilakukan sendiri dari toko ke toko lainnya, untuk saat ini sedikit berbeda dengan Bapak Abdullah yang berfokus pada pengepul (distributor) dan

<sup>110</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

pengiriman dilakukan oleh putrinya. Untuk pengiriman diluar Jawa Timur menggunakan jasa pengiriman.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Saya kalau memasarkan produk awalnya mungkin sama dengan pengusaha-pengusaha yang lainnya, menawarkan dari toko ke toko lainnya. Dan sekarang kan zaman semakin modern, jadi saya minta tolong anak pertama saya untuk jualan lewat internet (*online*). Pangsa pasar saya masih tidak terlalu luas dan lebar seperti usaha milik Abah Abdullah, tapi ya Alhamdulillah dari saya mendirikan usaha tahun 1996 an tidak mengalami penurunan apalagi sampai tutup usaha. Ya untuk gambar dan jenis kopiahnya saya menyesuaikan sama permintaan saja *nduk*, ada yang mengatakan pembeli adalah raja, jadi ya menyesuaikan sama keinginan pelanggan atau konsumen. Permintaan naik pas bulan ramadhan sama bulan haji, kadang yang dibagian mesin komputer harus teliti dan cekatan, itu kan pesanan pelanggan yang harus dikirim, kalau ada kesalahan membutuhkan waktu yang lebih lama lagi. Untuk pesanan yang biasanya dari luar Jawa Timur saya kirim melalui paket.”<sup>111</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Ya kalau memasarkan produk, saya melakukannya sendiri dari berdirinya usaha ini sampai saat ini. Saya menawarkan dari toko satu ke toko lainnya bahkan ke agen pun saya tawarkan produk saya. Saya menawarkan produk dari wilayah satu ke wilayah lainnya, untuk saat ini saya memasarkan produk kopiah melalui *online* kan sekarang banyak aplikasi untuk jualan berbagai macam jenis barang. Untuk pengiriman barang di luar Jawa Timur seperti Cilacap, Jakarta dan Semarang melalui jasa pengiriman barang. Permintaan konsumen sekarang beragam dan bervariasi, jadi saya menyesuaikan dengan keinginan konsumen. Untuk pembuatan model atau desain pola dan gambar sama seperti usaha bordir kopiah lainnya menggunakan jasa pembuatan model atau desain bordir kopiah.”<sup>112</sup>

<sup>111</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>112</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

Tidak jauh berbeda dengan pemilik UMKM bordir kopiah sebelumnya, yakni awal mendirikan usaha melakukan pemasaran dengan cara dari toko satu ke toko lainnya, dan untuk pengiriman di luar Jawa Timur menggunakan jasa pengiriman jasa.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

#### Bordir Kopiah:

“Cara menjual atau memasarkan produk itu kan macam-macam, mulai dari harga yang terjangkau, barang mudah di dapat, pola bordir kopiah yang bagus. Kalau saya yang paling penting desain pola dari bordir kopiahnya, semakin menarik semakin tinggi harga jualnya. Yang namanya bordir kopiah itu kan pasti menyesuaikan sama permintaan konsumen, jadi saya menerima *request* pola bahkan pernah menerima pesanan untuk Madrasah Ibtida’iyah, ada memang beberapa usaha bordir kopiah yang menerima begitu saja permintaan seperti itu, termasuk saya. Ada juga yang tidak mau menerima karena pola dari bordir kopiahnya terlalu susah. Ya saya menerima permintaan karena sekarang kan banyak jasa pembuatan pola untuk bordir kopiah, kalau hasilnya bagus bisa langganan ke jasa itu, tapi kalau tidak sesuai ya mencari yang lain. Penjualan bordir kopiah ini saya lakukan waktu awal buka usaha ini saya menawarkan dari toko ke toko dan agen, alhamdulillah sekarang pengiriman bordir kopiah sudah hampir ke seluruh Indonesia. Pengiriman untuk luar Jawa Timur melalui jasa pengiriman.”<sup>113</sup>

Tidak berbeda dengan pemilik UMKM sebelumnya yang menggunakan teknik pemasaran dari toko satu ke toko lainnya, dan pengiriman di luar Jawa Timur menggunakan jasa pengiriman.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, UMKM bordir kopiah milik 5 (lima) pengusaha tersebut memiliki teknik pemasaran yang sama pada awal merintis usaha, dan untuk pemasaran *marketing mix* yang terpenting adalah produk dari

<sup>113</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

bordir kopiah yakni desain yang menjadi ciri khas setiap UMKM. Pentingnya desain merupakan hal terpenting karena dapat mempengaruhi tinggi rendahnya permintaan bordir kopiah, semakin unik dan bagus maka semakin tinggi pula permintaan kopiah tersebut. Dan untuk sistem memasarkan produk saat ini yang dilakukan UMKM Bordir Kopiah berbasis *online* melalui aplikasi atau website yang mudah diakses oleh semua kalangan dan pihak pemerintah desa ikut andil dalam memasarkan produk UMKM bordir kopiah, dalam pengiriman pesanan konsumen menggunakan jasa pengiriman yang ada disekitar UMKM tersebut.

#### c) Strategi Produksi

Strategi produksi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya atau faktor-faktor produksi yang terdapat pada UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Untuk produksi saya membeli bahan mentahannya di toko penyedia benang dan bahan bordir dari benang sampai berbagai jenis kain. Jenis kopiah yang saya produksi ada 2 (dua) macam bahan yakni mika dan sepon dengan berbagai jenis model dan warna. Proses pertama dalam produksi yang pasti pembelian bahan-bahan, dan selanjutnya pengukuran bahan yang akan di bordir. Bordir kopiah menggunakan mesin komputer dibagi menjadi dua yakni bagian samping dan penutup. Yang selanjutnya yakni penjahitan menggunakan mesin juki itu biar bisa menyatukan penutup dan samping kopiah yang sudah dibordir dengan mesin komputer bordir, setelah itu ada perapian, biasanya menggunting

benang-benang yang lebih lalu dirapikan dan dibungkus (*packing*).”<sup>114</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Bahan-bahan yang saya gunakan semuanya hampir sama seperti UMKM bordir kopiah pada umumnya mungkin ada 1 (satu) bahan yang berbeda dengan UMKM yang lain, saya menggunakan 2 (dua) bahan utama yakni mika dan sepon. Untuk bahan yang lainnya insyaallah sama dengan UMKM Bordir Kopiah lainnya, dari kedua jenis bahan tersebut yang paling susah menggunakan sepon karena harus memilah dengan teliti dalam satu rol sepon itu kadang tidak sama ketebalannya, kadang bagian tengah sangat tipis jadi harus dipotong bagian tersebut dan disambung dengan sepon yang ketebalannya yang sama. Untuk yang mika biasanya jarum pada mesin komputer patah karena mika itu kan sejenis plastik tapi tebal dan tidak kaku, hanya saja waktu pemasangan bahan-bahan di mesin komputer di pres jadi ketarik. Saya rasa proses produksinya sama dengan UMKM bordir lainnya, yang pertama pemasangan bahan pada mesin komputer, proses pembordiran menghabiskan waktu yang cukup lama, tergantung model yang di bordir semakin rumit maka waktu yang dibutuhkan juga lama. Bordir menggunakan mesin komputer terbagi menjadi dua bagian yakni samping dan tutup, setelah itu perapian dan penggabungan menggunakan mesin juki setelah setelah perapian dan pengemasan. Untuk yang melakukan kerjasama dengan saya ya mereka cuma modal mesin dan benang saja untuk bisa bekerjasama dengan saya, yang lainnya saya yang mengatur.”<sup>115</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik

UMKM Bordir Kopiah:

“Untuk bahan sama seperti UMKM bordir kopiah pada umumnya mungkin yang membedakan bahan utamanya, saya pakai 2 (dua) jenis bahan utama, mika dan sepon. Untuk prosesnya sama saja dengan UMKM lainnya dari menata bahan lalu dibordir, setelah di bordir dipotong, setelah itu diserahkan ke rumah produksi utama untuk penggabungan antara penutup dan samping kopiah, setelah itu perapian dan pengemasan. Berhubung yang mengerjakan bisnis ini saya bersama anak saya, jadi setelah proses bagian mesin

<sup>114</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

<sup>115</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

komputer dia menyetorkan bagian samping dan penutup kepada saya.”<sup>116</sup>

Dalam produksi UMKM Bordir Kopiah milik Bapak Khamid, Bapak Abdullah, dan Bapak Akhmad Yahya memiliki kesamaan dalam bahan utama yakni mika dan sepon, dalam tahap proses produksi sama, yakni pertama pemasangan beberapa lapis bahan untuk di bordir mesin komputer yang dalam sekali pengerjaan bagian samping kopiah bisa menghabiskan waktu mencapai 3 jam, kedua pemotongan samping kopiah atau penutup kopiah yang nantinya akan disambung menggunakan mesin juki, yang ketiga perapian dan pengemasan bordir kopiah yang siap untuk di pasarkan.

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Pada usaha saya untuk bahan yang terpenting terdapat 3 (tiga) jenis bahan yang berbeda yakni, sepon, mika, dan dakron. Untuk bahan yang lainnya sama dengan UMKM bordir lainnya dari kain, kain keras bagus, kain keras jelek, peles dan salah satu dari ketiga bahan utama yang tadi. Proses pertama pada mesin komputer untuk membordir gambar yang ada di komputer minimal dalam pengerjaannya membutuhkan waktu 2 jam 45 menit untuk desain yang biasa bagi tenaga kerja yang cekatan, untuk desain yang rumit untuk sekali pengerjaan hampir 4 jam itu untuk sekali pengerjaan samping kopiah. Tahap selanjutnya pemotongan dan perapian setelah itu penggabungan antara penutup dan samping menggunakan mesin juki dan sejenisnya itu, setelah selesai langsung perapian dan pengemasan. Dan bagi yang kerjasama dengan usaha saya mereka hanya mengambil bahan dan model atau desain bordir kopiah untuk dibordir, setelah itu disetorkan lagi ke saya untuk proses produksi lanjutan.”<sup>117</sup>

<sup>116</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>117</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

Berbeda dengan bahan utama UMKM Bordir Kopiah milik Bapak Khoirul dengan UMKM Bordir Kopiah lainnya yakni terdapat 3 (tiga) jenis sepon, mika dan dakron, untuk proses, bahan lainnya dan tahapan-tahapan produksi sama saja dengan UMKM Bordir Kopiah lainnya.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Bahan utama yang saya pakai ada 2 (dua) jenis yakni karpit dan kapas, selebihnya samalah dengan UMKM bordir lainnya, untuk proses sama dari membordir dengan mesin komputer setelah itu pemotongan dan penggabungan melalui penjahitan dengan mesin juki, setelah itu perapian dan pengemasan”.<sup>118</sup>

Berbeda dengan keempat UMKM Bordir Kopiah yang lainnya, UMKM Bordir Kopiah milik Bapak Akhmad menggunakan bahan utama karpit dan kapas. Dan untuk bahan lainnya semuanya sama, dalam proses produksi tahap pertama pemasangan bahan-bahan dan membordir menggunakan mesin komputer bordir kopiah, tahap kedua pemotongan bahan yang sudah dibordir setelah itu penggabungan antara penutup dan samping bagian kopiah, tahap ketiga perapian dan pembersihan serta pengemasan.

Dalam strategi produksi juga membutuhkan tenaga kerja yang sabar dan teliti dalam proses produksi, dengan tingginya jumlah produksi berarti membutuhkan tenaga kerja lebih.

---

<sup>118</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019



d) Manajemen Sumber Daya Manusia

Merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian atas pengadaan tenaga kerja

Hasil wawancara dengan Bapak Cahyo (Staf PMD) selaku tokoh masyarakat dari kantor Kecamatan Beji:

“Untuk masalah tenaga kerja atau sumber daya manusia, dari pihak kecamatan hanya ada pelatihan saja, pelatihan ini merupakan program dari Dinas Koperasi dan UMKM dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Pelatihan ini untuk umum, dan jenis pelatihan yang dilakukan juga secara menyeluruh maksudnya tidak hanya pelatihan A atau B saja. Tapi kita juga pernah melaksanakan pelatihan untuk usaha bordir kopiah beberapa tahun yang lalu. Contoh yang pelatihan kemarin mengenai rias pengantin, jadi tidak monoton mbak.”<sup>119</sup>

Hasil wawancara dengan pihak Kecamatan Beji dalam manajemen sumber daya manusia untuk penyerapan tenaga kerja melakukan pelatihan yang memang sudah menjadi kewajiban atau rutinitas yang sudah ditetapkan oleh Dinas Kabupaten Pasuruan, hanya saja dalam pelatihan yang dilaksanakan oleh pihak Kecamatan Beji tidak monoton mengenai bordir kopiah melainkan secara universal. Pihak Kecamatan Beji hanya melaksanakan tugas yang diberikan oleh Dinas Kabupaten Pasuruan untuk melaksanakan pelatihan untuk umum dan informasi tersebut disebar luaskan melalui perangkat desa yang ada di Kecamatan Beji dan dilaksanakan di kantor kecamatan.

Bapak Yudi (Kasubag Umum) menambahkan:

---

<sup>119</sup> Wawancara, Bapak Cahyo pada tanggal 8 Juli 2019

“Jumlah lulusan SMA/ MA/ SMK yang melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi semakin tahun semakin sedikit, mereka memilih untuk bekerja daripada kuliah. Saya rasa pola pikir yang seperti ini sudah tertanam dari tahun ke tahun, meskipun ya mbak di Pasuruan ini banyak sekali perusahaan kan itu tidak menjamin mereka akan diterima kerja disana. Nah setidaknya dengan adanya UMKM bordir kopiah ini kan dapat membantu menyerap tenaga kerja, dan mereka yang menganggur karena tidak ada panggilan dari perusahaan bisa bekerja di UMKM tersebut.”<sup>120</sup>

Sedangkan kesimpulan wawancara dengan Bapak Yudi yakni karena pola pikir masyarakat yang menganggap pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi tidaklah terlalu penting karena di Pasuruan memiliki banyak sekali perusahaan, dan lebih baik bekerja. Disisi lain perusahaan-perusahaan yang berada di Pasuruan, memiliki cara tersendiri dalam perekrutan tenaga kerja yang membuat banyak tenaga kerja menganggur, dengan adanya UMKM Bordir Kopiah memberikan peluang bagi yang menganggur untuk bekerja dan tetap berpenghasilan, baik dalam proses menunggu panggilan dari perusahaan atau yang sudah keluar dari perusahaan.

Hasil wawancara dengan Bapak Soleh selaku kepala desa Kenep:

“Kalau UMKM yang punya pak Khamid pernah melakukan pelatihan dengan mengajak PNPM pada tahun 2015, pelatihannya dilaksanakan disini (Balai Desa) dan terbuka untuk umum.”<sup>121</sup>

Pihak desa Kenep menjadi penengah dan memberikan fasilitas pelatihan secara umum dan gratis atas permintaan Bapak Khamid yang mengajak PNPM (Progam Nasional Pemberdayaan

<sup>120</sup> Wawancara, Bapak Yudi pada tanggal 8 Juli 2019

<sup>121</sup> Wawancara, Bapak Soleh pada tanggal 10 Juli 2019

masyarakat Mandiri) untuk melaksanakan pelatihan Bordir Kopiah milik Bapak Khamid.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Waktu awal 2015 saya melakukan pelatihan terbuka secara umum yang dibantu oleh pihak PNPM awal tahun 2015. Untuk mendapatkan tenaga kerja saya tidak mau sembarangan merekrut, setidaknya saya tahu terlebih dahulu kemampuan dia yang mau bekerja dengan saya, mampu dalam penjahitan atau perapian atau bagian mesin komputer, jadi ketika sudah bekerja tidak mengajarnya dengan susah. Calon karyawan yang mau bekerja ke saya biasanya tau dari karyawan saya kalau saya butuh tenaga kerja lagi.”<sup>122</sup>

Setelah melakukan pelatihan dengan pihak PNPM, Bapak Khamid dalam perekrutan tenaga kerja harus mengetahui kemampuan dalam bidang bordir, setelah mengetahui kemampuannya dimana, maka akan ditempatkan posisi sesuai dengan kemampuannya. Dalam perekrutan tenaga kerja baru, calon karyawan mengetahui informasi melalui karyawan yang bekerja kepada beliau.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Kalau mau kerja sama saya, pastinya saya lihat dulu orangnya seperti apa, mau diajarin atau tidak, bisa sabar dan menerima ketika saya marah waktu dia membuat kesalahan. Yang paling penting cekatan, biasanya yang mau bekerja ke saya tau informasi dari anak-anak yang sudah bekerja sama saya, biasanya saudara atau tetangga mereka.”<sup>123</sup>

<sup>122</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

<sup>123</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

Hampir sama dengan Bapak Khamid hanya saja yang pertama kali dilihat oleh Bapak Abdullah adalah keinginan untuk belajar, sabar, dan cekatan dalam mengerjakan tugasnya. Informasi yang di dapatkan oleh calon karyawan mengenai lowongan pada UMKM tersebut berasal dari karyawan yang bekerja kepada beliau, yang mayoritas adalah tetangga atau saudara dari karyawan beliau.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik

UMKM Bordir Kopiah:

“Saya lebih memprioritaskan perempuan untuk yang bekerja kepada saya, karena lebih teliti dan sabar, kalau yang laki-laki itu saya serahkan ke anak saya yang mengontrol mesin kan produksi utama di rumah saya.”<sup>124</sup>

Berbeda dengan Bapak Khamid dan Bapak Abdullah, Bapak Akhmad Yahya lebih memprioritaskan tenaga kerja wanita, sedangkan laki-laki diprioritaskan untuk posisikan pada bagian mesin komputer bordir kopiah.

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Kalau banyak pesanan seperti sekarang ya saya menerima saja, kalau tidak bisa pasti diajari sama karyawan yang sudah ahlinya, pastinya tidak saya tempatkan dibagian mesin, karena ada kesalahan sedikit saja akibatnya sangat fatal, biasanya saya tempatkan di rumah produksi utama bagian perapian dan pengemasan, atau bagian penggabungan antara samping dan penutup.”<sup>125</sup>

Sedikit berbeda dengan UMKM Bordir kopiah yang sebelumnya, dimana Bapak Khoirul dalam merekrut tenaga kerja

<sup>124</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>125</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

baru melihat tingginya permintaan di pasar, selain itu ada pelatihan yang diberikan kepada tenaga kerja (karyawan) baru yang dilatih sendiri oleh Bapak Khoirul atau karyawan senior yang sudah ahli dalam posisinya. Memilih karyawan bagian mesin yang sudah memahami mesin, teliti dan cekatan, karena bagian ini yang tersulit dalam merekrut karyawan.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Saya pasti memilah dan memilih mana yang pas untuk saya rekrut, kalau laki-laki pasti dibagian mesin kalau perempuan bagian penggabungan atau perapian. Saya sesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan mereka, tidak asal ditempatkan.”<sup>126</sup>

UMKM Bordir Kopiah milik Bapak Akhmad lebih mengutamakan kebutuhan dan kemampuan calon karyawan yang akan beliau rekrut, dan memposisikan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masing-masing calon karyawan.

Hasil wawancara dengan Ibu Sholihah selaku pihak yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah:

“Yang meminta kerja menjadi karyawan saya pasti ada setiap kali ada karyawan saya yang keluar, saya pasti langsung menerima dan harus laki-laki, walaupun masih belum bisa saya sendiri yang mengajari, selama proses pembelajaran itu tetap saya gaji, saya melihat sampai beberapa minggu tidak ada perubahan saya mengganti karyawan tersebut dengan karyawan baru yang lebih cekatan, teliti dan disiplin.”<sup>127</sup>

<sup>126</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

<sup>127</sup> Wawancara, Ibu Sholihah pada tanggal 18 Juli 2019

Sedangkan dalam perekrutan tenaga kerja di Ibu Sholihah memprioritaskan laki-laki mendapatkan pelatihan secara langsung dari beliau, apabila tidak ada perubahan dalam waktu beberapa minggu maka dilakukan pemberhentian dan merekrut tenaga kerja baru, serta mengganti dengan tenaga kerja yang baru.

Hasil wawancara dengan Bapak Sugeng selaku pihak yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah:

“Dalam mendapatkan karyawan, banyak yang menawarkan diri untuk bekerja di tempat saya, mereka taunya dari salah satu yang kerja sama saya. Calon karyawannya harus sesuai dengan kriteria, pekerja saya harus teliti, cekatan dan siap diomelin, tidak sembarangan menerima karyawan baru.”<sup>128</sup>

Berbeda dengan Ibu Sholihah, Bapak Sugeng memberikan kriteria yang sesuai dengan pekerjaan yang akan dilakukan, dan calon karyawan tersebut mengetahui adanya lowongan pekerjaan dari salah satu karyawannya.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, dari pihak pemilik UMKM Bordir Kopiah maupun pihak yang melakukan kerjasama dengan UMKM bordir kopiah memiliki cara tersendiri dalam merekrut karyawannya sesuai dengan kebijakan setiap UMKM. Dari pihak kecamatan maupun desa menyediakan pelatihan secara gratis dan terbuka untuk masyarakat yang telah ditentukan oleh Dinas Kabupaten Pasuruan.

---

<sup>128</sup> Wawancara, Bapak Sugeng pada tanggal 19 Juli 2019

b. Modal

Merupakan hal yang sangat penting dalam mendirikan suatu usaha, dengan segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi kekayaan yang lebih banyak lagi untuk perusahaan.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Awal mendirikan usaha pasti butuh modal, nah modal yang saya gunakan sebagian besar dari pihak bank, seiring berjalannya waktu tabungan mulai terkumpul dan banyak dari hasil usaha saya melunasi hutang di bank dan digunakan untuk membeli mesin komputer bordir kopiah dan perlengkapan lainnya hingga terkumpul saat ini 5 (lima) mesin bordir kopiah dan 3 mesin *high speed* (Juki).”<sup>129</sup>

Dalam menjalankan bisnis hal yang paling utama adalah modal, modal yang didapatkan oleh Bapak Khamid dalam menjalankan bisnis yakni melalui pihak bank, dengan berjalannya bisnis Bordir Kopiah keuntungan yang didapatkan beliau alokasikan untuk melunasi hutang pada bank dan untuk mengembangkan usaha yang saat ini beliau lakukan hingga terkumpul 5 (lima) mesin komputer bordir kopiah dan beberapa mesin juki untuk penggabungan samping dan penutup kopiah.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Modal awal saya itu berasal dari tabungan saya dan istri setelah beberapa tahun bekerja, akhirnya terkumpul dan membeli mesin pancal dan juki untuk memulai usaha, tambah tahun alhamdulillah

<sup>129</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

terkumpul tabungan dan awal mula pakai mesin komputer pada tahun 2011.”<sup>130</sup>

Berbeda dengan Bapak Khamid, Bapak Abdullah memulai bisnis dengan modal berasal dari tabungan dengan seiring berjalannya waktu mendapatkan keuntungan yang digunakan untuk mengembangkan UMKM Bordir Kopiah tersebut.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Waktu saya mendirikan usaha ini saya memakai tabungan yang seharusnya saya berikan ke kedua anak saya waktu itu untuk keperluan sekolah, tapi saya gunakan untuk usaha. Dalam beberapa bulan alhamdulillah saya dapat menjalankan bisnis tanpa mengganggu masalah sekolah kedua anak saya, tuntutan yang mendesak itulah yang membuat saya harus bekerja keras dan menghasilkan uang. Awal mula mendirikan usaha saya membeli mesin pancal, dan bahan-bahan untuk kopiah, tabungan terkumpul beli mesin juki, saya menggunakan mesin komputer bordir awal tahun 2015.”<sup>131</sup>

Sedangkan Bapak Akhmad Yahya menggunakan uang tabungan untuk berbisnis yang seharusnya diberikan kepada anaknya, dengan berjalannya waktu usaha tersebut membuahkan hasil dan keuntungan yang didapatkan digunakan untuk mengembangkan usaha bordir kopiah, hingga saat ini UMKM milik Bapak Akhmad Yahya masih bertahan dan terus berkembang.

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Dulu awal membuka usaha itu saya pakai uang tabungan saya sendiri, waktu itu saya belum menikah jadi mengumpulkan uang

<sup>130</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>131</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019



tabungan dari hasil kerja lebih mudah dan cepat terkumpul banyak. Setelah modal tercukupi saya membuka usaha yang awal mulanya saya kerjakan sendiri dengan mesin juki dan seiring berjalannya waktu, terkumpul tabungan dan mengembangkan usaha hingga saat ini.”<sup>132</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Awal mulanya saya memulai usaha ini modalnya dari tabungan saya dan istri, awalnya ya pakai mesin sejenis mesin juki dan pancal, minta bantuan dana atau pinjaman dana untuk nambah modal ke PNPM tidak dikasih, ya akhirnya saya berusaha dengan keras dan tekun dengan apa yang ada dan akhirnya ya alhamdulillah berkembang sampai saat ini. Dalam usaha atau bisnis itu pasti ada pasang surut dalam keuangan, saya mencoba lagi untuk meminjam dana ke PNPM tetap tidak di kasih, padahal usaha saya sudah berkembang sampai akhirnya saya berpikir bagaimana caranya usaha tetap jalan meskipun banyak kendala di keuangan, akhirnya Allah memberi jalan dan masalah keuangan dengan adanya saudara yang mau membantu hingga akhirnya sudah teratasi.”<sup>133</sup>

Awal mendirikan usaha Bapak Akhmad menggunakan modal yang berasal dari simpanan/ tabungan miliknya beserta istri, seiring berjalannya waktu adakalanya pasang surut bisnis, yang mengakibatkan kekurangan dana saat menjalankan bisnis, berupaya untuk meminjam kepada pihak lain selain bank, namun mendapatkan penolakan. Pada akhirnya menemukan jalan sendiri yakni meminjam kepada saudara beliau.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, pada UMKM bordir kopiah modal merupakan salah satu hal terpenting dalam pengembangan suatu usaha. Apabila dalam merintis usaha tidak

<sup>132</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>133</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

memiliki cukup modal maka hal yang dilakukan adalah meminjam dana kepada pihak lain seperti kepada teman, saudara, bahkan bank.

c. Kerjasama

Melakukan suatu kegiatan bisnis, kadangkala suatu badan usaha kurang mampu menjalankan usahanya sendiri dan membutuhkan kerjasama dengan pihak lain untuk kelangsungan produksi barang.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Saat ini saya hanya melakukan kerjasama dalam produksi bersama adik saya, untuk masyarakat luas belum ada keinginan karena sejauh ini masih bisa dikendalikan dalam sisi produksi.”<sup>134</sup>

Dalam melakukan kerjasama, perlu adanya rasa kepercayaan kepada pihak lain, sejauh ini Bapak Khamid mempercayakan adiknya dalam melakukan kerjasama produksi, yang mana semua bahan berasal dari beliau.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Sejauh ini saya tidak melakukan kerjasama dengan siapapun, usaha saya sudah dijalankan oleh kedua putra saya yang masing-masing memiliki bagiannya sendiri.”<sup>135</sup>

Berbeda dengan Bapak Khamid yang mempercayakan kerjasama produksi kepada sang adik, Bapak Akhmad Yahya belum

<sup>134</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

<sup>135</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

melakukan kerjasama produksi dengan pihak lain selain anaknya sendiri untuk mengurus sebagian dari bisnis bordir kopiah.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Sejauh ini yang saya ajak kerjasama adalah orang yang siap atas semua resiko yang saya jelaskan kepada mereka diawal saat mau melakukan kerjasama dengan saya dan bisa bertanggung jawab pastinya dalam kerjasama ini yang paling penting sudah memiliki mesin komputer bordir kopiah dan siap berbagai jenis dan warna benang. Tidak ada perjanjian tertulis, hanya saja perjanjian kerjasama secara lisan dan saling percaya. Pihak yang melakukan kerjasama dengan saya perorangan sudah ada 6 (enam) orang.”<sup>136</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Ada masyarakat yang bekerjasama dengan saya, mereka modal mesin komputer bordir dan berbagai warna dan jenis benang, memiliki rasa tanggung jawab dan siap dengan semua resiko yang akan terjadi, resiko itu sudah saya bicarakan saat awal adanya kerjasama. Kerjasama ini tidak tertulis, atas dasar kepercayaan saja. Yang melakukan kerjasama dengan saya sudah ada 4 (empat) orang.”<sup>137</sup>

Jawaban yang sama diberikan oleh Bapak Abdullah dan Bapak Khoirul, yang paling penting dalam melakukan kerjasama yakni produksi harus memiliki mesin komputer, karena dalam kerjasama usaha bordir kopiah hanya bisa melakukan kerjasama melalui produksi saja. Melakukan kerjasama berarti sudah siap akan resiko yang ada, dalam kerjasama di UMKM bordir kopiah tidak ada perjanjian secara tertulis, hanya perjanjian secara lisan dan atas dasar kepercayaan pemilik UMKM kepada masyarakat yang mau melakukan kerjasama.

<sup>136</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>137</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Saat ini saya tidak melakukan kerjasama dalam produksi dengan siapapun, semuanya saya *headle* sendiri, kalau saya mengantar pesanan istri saya yang mengontrol.”<sup>138</sup>

Berbeda dengan pemilik UMKM bordir kopiah sebelumnya, Bapak Akhmad lebih memilih untuk tidak melakukan kerjasama dalam bidang produksi, yang semua proses beliau kerjakan sendiri mulai pemasaran, produksi, dan tenaga kerja/ karyawan.

Hasil wawancara dengan Ibu Sholihah selaku masyarakat yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah:

“Saya sebagai ibu rumah tangga, suami sebagai petani ingin memiliki usaha sampingan yang pekerjaannya tidak terlalu ribet dan bisa dikerjakan dirumah, akhirnya menawarkan diri untuk ikut bekerjasama dalam produksi bordir kopiah. Ya pokoknya setiap bulan ada pemasukan untuk kebutuhan keluarga, modal awal yang harus disediakan lahan, berbagai jenis dan warna benang, dan mesin komputer bordir.”<sup>139</sup>

Sebagai seorang ibu rumah tangga tidak membuat Ibu Sholihah untuk tidak mendapatkan penghasilan setiap bulan, beliau melakukan kerjasama dengan UMKM bordir kopiah agar tetap berpenghasilan untuk membantu suami dalam kebutuhan sehari-hari, dan dalam melakukan kerjasama usaha beliau menyiapkan lahan, mesin dan keperluan lainnya dalam produksi bordir kopiah.

Hasil wawancara dengan Bapak Sugeng selaku masyarakat yang melakukan kerjasama dengan UMK Bordir Kopiah:

<sup>138</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

<sup>139</sup> Wawancara, Ibu Sholihah pada tanggal 18 Juli 2019

“Saya ini lulusan MAN yang bekerja di perusahaan sebagai buruh tidak bekerja tidak lebih dari 2 (dua) tahun karena tidak tahan dengan tekanan yang ada, baik tekanan dari atasan atau dari senior kan pasti ada, belum lagi dikambing hitamkan. Saya dan orang tua berinisiatif untuk melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir kopiah karena pekerjaannya tidak terlalu menekan dan lebih luwes meskipun harus hati-hati dalam pengerjaannya, daripada saya menganggur mending bekerja sebagai pemilik mesin dan bekerja dalam mengontrol mesin. Kerjasama ini atas dasar kepercayaan saja, modal mesin komputer, lahan dan perlengkapan lainnya.”<sup>140</sup>

Tekanan yang diberikan oleh perusahaan terhadap buruh membuat Bapak Sugeng untuk memulai usaha dirumah, beliau beserta orangtuanya berinisiatif untuk melakukan kerjasama dengan pihak UMKM bordir kopiah agar tetap berpenghasilan cukup meskipun tidak bekerja di suatu perusahaan seperti tetangga beliau. Memulai kerjasama dengan UMKM bordir kopiah melakukan hal yang sama seperti yang dilakukan oleh Ibu Sholihah menyiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan produksi, dalam melakukan kerjasama dengan UMKM bordir kopiah tidak dilakukan secara tertulis, melainkan dengan lisan dan atas dasar kepercayaan.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat yang meminta melakukan kerjasama dengan UMKM bordir kopiah serta tidak ada perjanjian tertulis hanya berlandaskan kepercayaan, dan kerjasama tersebut pihak yang melakukan kerjasama setidaknya memiliki lahan yang cukup untuk menampung mesin komputer bordir kopiah, benang dan perlengkapan lainnya. Dalam melakukan kerjasama dengan UMKM bordir kopiah masyarakat

---

<sup>140</sup> Wawancara, Bapak Sugeng pada tanggal 19 Juli 2019

hanya dapat kerjasama dalam bidang produksi melakukan bordir menggunakan mesin komputer saja, dan bahan utama untuk kopian disediakan oleh pemilik UMKM dan masyarakat hanya menyediakan mesin komputer bordir, lahan, listrik dan benang. Dengan demikian adanya kerjasama dengan UMKM bordir kopian dapat membuka lapangan pekerjaan dalam bidang produksi di tempat masyarakat yang melakukan kerjasama.

d. Faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja

Hasil wawancara dengan Bapak Cahyo selaku Staf PMD di Kecamatan Beji:

“Sebenarnya di Kabupaten Pasuruan ini banyak sekali perusahaan dan pastinya membutuhkan banyak tenaga kerja, dan tidak menutup kemungkinan masyarakat yang berada di sekitar wilayah Kabupaten Pasuruan berdatangan untuk bekerja di wilayah Pasuruan seperti dari Kabupaten Lumajang, Malang, Probolinggo bahkan sampai Banyuwangi itu ada dan bekerja di Kabupaten Pasuruan. Ada sisi lain yang perlu diketahui, perusahaan-perusahaan yang berada di Kabupaten Pasuruan memiliki kebijakan yang tidak semua orang bisa diterima kerja disini, baik itu dilihat dari psikologi calon karyawannya atau sebagainya. Di Pasuruan sistem pekerja buruh pabrik itu menggunakan sistem kontrak jadi ketika habis masa kontraknya mencari lagi lowongan, terus begitu siklusnya, dengan adanya UMKM Bordir Kopian ini ada penyerapan tenaga kerja juga, apalagi saat bulan ramadhan dan bulan haji setelah ini pasti banyak permintaan bordir kopian, pihak UMKM membutuhkan tenaga lebih, mereka yang menganggur otomatis terserap dan bekerja disana, meskipun hanya tenaga kerja kasar. Semakin tinggi jumlah produksi barang maka semakin tinggi pula tenaga kerja yang dibutuhkan.”<sup>141</sup>

Banyaknya jumlah perusahaan yang ada di Kabupaten Pasuruan yang berarti membutuhkan tenaga kerja yang banyak pula, tidak menutup kemungkinan adanya kaum urban dari beberapa

<sup>141</sup> Wawancara, Bapak Cahyo pada tanggal 8 Juli 2019

kabupaten di sekitar Kabupaten Pasuruan yang berakibat persaingan untuk masuk kerja ke suatu perusahaan, setiap perusahaan memiliki kebijakan masing-masing yang tidak semua pelamar diterima pada perusahaan. Dengan adanya UMKM bordir kopiah yang dapat membantu penyerapan tenaga kerja bagi tenaga kerja yang tidak diterima kerja di perusahaan bagi masyarakat.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

**Bordir Kopiah:**

“Banyaknya jumlah tenaga kerja berawal dari banyaknya mesin, banyaknya mesin ditentukan oleh modal, jadi semakin besar modal yang dikeluarkan maka semakin banyak tenaga kerja terserap intinya disitu dalam suatu usaha, sekarang saja karyawan saya ada sekitar 65 orang.”<sup>142</sup>

Tingginya tenaga kerja yang bekerja di UMKM bordir kopiah milik Bapak Khamid berasal dari besarnya modal yang dikeluarkan. Semakin besar modal yang dikeluarkan maka semakin banyak pula tenaga kerjanya.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

**Bordir Kopiah:**

“Karyawan saya bisa dikategorikan banyak sekitar 55 (lima puluh lima) orang, asalnya ya tingginya permintaan dari konsumen sehingga memaksa saya untuk memproduksi dengan jumlah yang banyak jadi pasti membutuhkan tenaga kerja lagi. Perluasan usaha juga termasuk dalam menangani peningkatan permintaan dari konsumen, perluasan ini ya pastinya beli mesin atau adanya kerjasama dengan masyarakat.”<sup>143</sup>

<sup>142</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

<sup>143</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Perluasan usaha itu berawal dari tingginya permintaan barang dari konsumen, karena akarnya disana, jadi beli mesin komputer lagi, atau mengajak kerjasama masyarakat dengan seperti itu usaha dapat berkembang dan pastinya menyerap tenaga kerja lebih banyak dan modal yang besar untuk perluasa usaha.”<sup>144</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Peningkatan permintaan, membuat saya memperluas usaha dengan membeli beberapa mesin hingga terkumpul 4 (empat) mesin komputer bordir kopiah, dengan jumlah segitu pasti menambah tenaga kerja.”<sup>145</sup>

Berbeda dengan jawaban Bapak Khamid, Bapak Abdullah, Bapak Khoirul, dan Bapak Akhmad memberikan pernyataan bahwa faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja yang utama adalah tingginya permintaan di pasar/ konsumen, yang akan merambah pada modal yakni pembelian mesin, dan membutuhkan banyak tenaga kerja yang dapat mengajak kerjasama dengan masyarakat untuk peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan pasar/ konsumen.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik

UMKM Bordir Kopiah:

“Saya tidak terlalu paham dan saya mensyukuri saja usaha saya berkembang dan tidak gulung tikar. Tapi pekerja saya yang masih muda mayoritas menunggu panggilan dari perusahaan, jadi kalau ada panggilan mereka keluar, dan berganti karyawan baru, memutar seperti itu jalannya selama ini.”<sup>146</sup>

<sup>144</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>145</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

<sup>146</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019



Berbeda dengan pemilik UMKM bordir kopiah sebelumnya, Bapak Akhmad Yahya menjalankan bisnis ini lebih bersyukur yang ada, namun untuk tenaga kerja yang menjadi karyawan beliau mayoritas yang menunggu panggilan kerja di perusahaan. Apabila karyawan tersebut keluar untuk bekerja di perusahaan yang menerima dia, maka Bapak Akhmad Yahya mengganti dengan karyawan yang baru, perputaran siklus tenaga kerja.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja yakni, modal, tingginya jumlah produksi (nilai produksi), dan peluang untuk bekerja di perusahaan.

e. Tenaga kerja

Merupakan penduduk yang telah memasuki usia kerja dengan mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri atau kebutuhan masyarakat yang berumur 15 – 64 tahun.

a) Klasifikasi tenaga kerja

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Karyawan saya mayoritas lulusan SMA dan SMK yang baru lulus sekolah, ada juga yang sebelumnya bekerja sebagai buruh di perusahaan, ibu-ibu juga ada penempatannya sesuai dengan kemampuan. Mesin komputer yang saya miliki sekarang ada 5 (lima) setiap mesin mempekerjakan 3 (tiga) orang (laki – laki) dan mesin pancal atau juki berkisar 3 (tiga). Dan adik saya yang bekerjasama dengan saya mempunyai 2 (dua) mesin, yang total karyawannya ada 6 (enam) orang, total keseluruhan pekerja saya

berkisar 60 (enam puluh) orang (termasuk pihak yang melakukan kerjasama).”<sup>147</sup>

Tenaga kerja yang dimiliki Bapak Khamid memiliki pembagian tenaga kerja/ karyawan sesuai dengan kemampuan yang berarti tenaga kerja tersebut merupakan tenaga kerja terlatih hal ini biasa pada posisi penjahitan yakni ibu – ibu yang memiliki cukup pengalaman dalam menjahit. Untuk yang pada posisi mesin yakni laki – laki yang memiliki tenaga lebih besar dalam melakukan pekerjaannya yang berarti ini merupakan tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih namun teliti dalam menyusun bahan dan menentukan warna yang akan dibordir pada mesin komputer bordir.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Karyawan saya untuk yang ibu-ibu itu sudah termasuk karyawan lama dan berpengalaman dalam menjahit, biasanya penempatannya penggabungan antara bagian samping dan penutup kopiah. Ada juga yang masih sekolah beberapa tahun yang lalu, sekarang dia sudah lulus tapi masih tetap bekerja sama saya, sekolah disini kan ada sekolah swasta yang masuk sekolahnya dari siang (habis sholat dhuhur) sampai sore sekitar jam lima sore, jadi paginya mereka kerja sampai jam sebelas (11.00) setelah itu saya suruh pulang, awalnya memang saya menolak tapi karena dari bekerja mereka bisa sekolah akhirnya saya menerima mereka. Untuk karyawan yang laki-laki ada yang baru lulus SMA/ SMK yang tidak diterima di perusahaan yang ada di Kabupaten Pasuruan. Untuk mesin komputer ada 3 tiga (tiga) yang saya urus sendiri dan untuk 1 (satu) mesin mempekerjakan 3 (tiga) orang, dan yang melakukan kerjasama dengan saya ada 6 (enam) orang dengan jumlah mesin 8 (delapan), dan mesin pancal/ juki ada 5 (lima) milik pribadi yang

---

<sup>147</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

setiap mesin dikerjakan 1 (satu) orang. Jadi kalau ditotal semua yang kerja dan kerjasama dengan saya beserta karyawannya ya berkisar 55 (lima puluh lima) orang.”<sup>148</sup>

Sedikit berbeda dengan Bapak Khamid, Bapak Abdullah memiliki karyawan ibu – ibu yang merupakan tenaga kerja/ karyawan lama dan berpengalaman yang berarti tenaga kerja tersebut termasuk dalam tenaga kerja terlatih, dan yang berbeda dengan UMKM bordir kopiah sebelumnya yakni dengan ada anak sekolah yang bekerja sampingan pada UMKM tersebut hal ini terjadi beberapa tahun lalu, mereka bekerja dari pagi sampai siang, dan siang sampai sore mereka bersekolah hal ini mereka termasuk pada bukan angkatan kerja. Tenaga kerja/ karyawan yang berada di posisi mesin merupakan tenaga kerja yang baru lulus sekolah atau yang masih menunggu panggilan dari perusahaan hal ini termasuk pada tenaga kerja yang tidak terdidik dan tidak terlatih.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir:

“Untuk bagian mesin itu harus laki-laki, untuk yang bagian penggabungan mayoritas perempuan, ada beberapa laki-laki yang memang dalam pengerjaannya dia sangat sabar dan teliti. Yang perapian saya dan istri saya ikut andil, jadi ikut merapikan dan untuk pengemasan saya dibantu oleh menantu saya yang rumahnya tidak jauh dari sini. Mesin saya ada 3 (tiga) mesin komputer bordir yang diurus sama kedua anak saya, yang masing – masing mesin memiliki 3 (tiga) karyawan, dan mesin juki ada 4 (empat) mesin yang setiap mesin dikerjakan 1 (satu) karyawan.

---

<sup>148</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

Pada tahun 1997 jumlah karyawan saya berkisar 10 (sepuluh) orang, kalau sekarang berkisar 40 (empat puluh) orang..”<sup>149</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Karyawan saya ada yang ibu-ibu biasanya bagian perapian dan penggabungan samping dan penutup dari mesin komputer bordir, mayoritas laki-laki yang bekerja ke saya itu masih muda belum ada yang Bapak-Bapak, kalau yang Bapak-Bapak biasanya yang kerjasama ke saya. Nah laki-laki ini ada yang dibagian mesin komputer ada yang bagian pemotongan bahan, dan perapian serta pengemasan. Pihak yang melakukan kerjasama dengan saya ada 4 (empat) orang dengan jumlah mesin milik saya pribadi ada 6 (enam) yang masing-masing pasti mempekerjakan laki – laki setiap mesin ada 3 (tiga) orang. Ada satu laki-laki yang saya pekerjakan hanya untuk membeli bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi bordir dari kain, benang, mika, dan sepon, jadi barang-barang tersebut sudah saya pesan melalui telfon dan dia hanya mengambil bahan pesanan saya saja, pihak toko pun sudah mengerti bahwa itu salah satu pekerja saya. Jadi total karyawan dan termasuk karyawan yang bekerjasama dengan saya semuanya berkisar 45 (empat puluh lima) orang.”<sup>150</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Mayoritas laki-laki khususnya dibagian mesin, karena butuh tenaga yang ekstra juga, pasti di UMKM bordir kopiah lainnya sama yang bagian mesin pasti laki-laki bukan perempuan, yang perempuan bagian penggabungan bagian samping dan penutup, saya rasa untuk kedua jenis karyawan tersebut hampir sama dengan UMKM lainnya, mungkin pada penggabungan bahan ada yang laki-laki itu saja perbedaannya. Untuk perapian itu bagian perempuan, dan untuk pengemasan saya, istri dan keponakan yang melakukan. Karena saya tidak melakukan kerjasama dengan pihak lain dalam produksi, jadi ini karyawan saya murni itu berkisar 70 (tujuh puluh) orang dengan total mesin komputer bordir kopiah ada 4 (empat) mesin, dan mesin juki ada 3 (tiga) mesin.”<sup>151</sup>

<sup>149</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>150</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>151</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

Sedangkan hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya, Bapak Khoirul, dan Bapak Akhmad memiliki kesamaan yakni tenaga kerja/ karyawan yang terdiri dari ibu – ibu merupakan tenaga kerja yang memiliki pengalaman dalam menjahit hal ini berarti tenaga kerja tersebut merupakan tenaga kerja terlatih, untuk tenaga kerja pada posisi mesin yakni laki – laki yang baru lulus sekolah atau yang sedang menunggu panggilan kerja dari perusahaan yang berarti mereka termasuk dalam tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih.

Dari hasil wawancara dengan pemilik UMKM dapat disimpulkan bahwa mereka (tenaga kerja/ karyawan) merupakan angkatan kerja dan bukan angkatan kerja yang berdasarkan kualitasnya terdidik yang tidak terdidik, tidak terlatih dan terlatih.

#### b) Upah

Upah merupakan hak yang diterima oleh pekerja dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja.

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Pemberian upahnya insyaallah hampir sama dengan UMKM bordir kopiah lainnya, pembayaran dilakukan seminggu sekali, untuk yang penjahitan dan dan perapian sistem borongan, untuk yang mesin dihitung per-sift.”<sup>152</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

<sup>152</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

“Untuk yang setiap pekerja berbeda, yang bagian mesin komputer, upah mereka berdasarkan jam kerja dan upah diberikan seminggu sekali, dan ada makan kalau yang jamnya tengah malam uang makan diberikan. Bagian perapian dan dan penjahitan upahnya dibayar per-kodi yang sudah diselesaikan (borongan) diberikan seminggu, untuk yang kerjasama dengan saya upahnya setiap 2 (dua) minggu sekali.”<sup>153</sup>

Pemberian upah kepada karyawan yakni seminggu sekali sedangkan pihak yang melakukan kerjasama yakni 2 (dua) minggu sekali.

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Untuk yang bagian mesin komputer itu biasanya 2 (dua) minggu sekali itu bagian anak saya yang mengurus, untuk yang dirumah produksi penjahitan dan perapian upahnya diberikan setiap seminggu sekali pakai sistem borongan.”<sup>154</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah:

“Yang di rumah produksi utama bagian penjahitan dan perapian pakai sistem borongan, pemberian upahnya seminggu sekali, bagian mesin komputer pemberian upahnya 2 (dua) minggu sekali sesuai dengan sift mereka bekerja dan ada upah makan. Pihak yang melakukan kerjasama pemberian upahnya 2 (dua) minggu sekali, kadang kalau pembayaran dari konsumen telat pembayaran kepada pihak yang bekerjasama dengan saya juga pembayarannya telat juga, sudah menjadi resiko.”<sup>155</sup>

Tidak berbeda dengan pemilik UMKM bordir kopiah sebelumnya dalam pemberian upah kepada karyawan dan pihak yang melakukan kerjasama dalam waktu yang sama seminggu sekali dan 2 (dua) minggu sekali.

<sup>153</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>154</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>155</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM:

“Untuk pemberian upah dilakukan setiap 2 (dua) minggu sekali, saya rasa untuk yang penjahitan dan perapian sistemnya sama seperti UMKM bordir kopiah lainnya, yakni borongan jadi semakin banyak yang sudah diselesaikan maka upah yang di dapatkan nominalnya besar.”<sup>156</sup>

Berbeda dengan UMKM milik Bapak Akhmad yang memberikan upah kepada karyawan setiap 2 (dua) minggu sekali dan beliau juga tidak ada kerjasama dengan pihak lain. Dapat disimpulkan dari 5 (lima) pemilik UMKM bordir dalam pemberian upah terdapat perbedaan dalam waktu pemberian upah kepada tenaga kerja/ karyawan ada yang seminggu sekali, ada pula yang 2 (dua) minggu sekali, unruk penjahitan dan perapian pemberian upah dalam sistem borongan (sesuai dengan jumlah yang dikerjakan).

Hasil wawancara dengan Ibu Umami selaku karyawan UMKM

Bordir Kopiah:

“Upah yang saya terima rutin seminggu sekali dengan sistem borongan, kalau ada lembur waktu pesanan meningkat pasti ada tambahan upah lembur, biasanya bulan ramadhan dan bulan haji, normalnya kerja dari jam 07.30 (setengah delapan) sampai dhuhur kalau lembur sampai sore saja di tempat saya bekerja.”<sup>157</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Nurul selaku karyawan UMKM

Bordir Kopiah:

“Upah yang saya terima rutin seminggu sekali dengan hasil yang saya kerjakan, karena saya bagian perapian dan memakai sistem

<sup>156</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

<sup>157</sup> Wawancara, Ibu Umami pada tanggal 17 Juli 2019

borongan. Kalau banyak pesanan seperti sekarang pasti ada upah lembur.”<sup>158</sup>

Dalam pemberian upah kepada tenaga kerja/ karyawan pada posisi penjahitan dan perapian menggunakan sistem borongan (sesuai dengan jumlah yang dikerjakan) dan upah dikalkulasikan selama seminggu bekerja.

Hasil wawancara dengan Ibu Sholihah selaku masyarakat yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah:

“Pembayaran biasanya dilakukan 2 (dua) minggu sekali, pada bulan ramadhan dan bulan haji setiap selesai bordir ganti motif karena memang pesanan banyak karena biasanya satu motif tapi berbeda nomor, pembayaran upah tergantung seberapa banyak yang diproduksi dan tergantung motif yang dikerjakan. Untuk pembayaran upah kepada pekerja saya, selalu rutin 2 (dua) minggu sekali, terkadang pada hari libur (hari minggu) tetap ada yang mau bekerja karena banyak pesanan, saya hanya menawarkan tapi tidak menuntut mereka, jika memang tidak ada saya kerjakan sendiri, bukan hanya upah uang bagian mesin komputer juga mendapatkan makan dari saya walaupun saya tidak memasak maka diganti dengan uang makan.”<sup>159</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Sugeng selaku masyarakat yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah:

“Pembayaran upah rutin dilakukan seminggu sekali dan ada makan kalau tidak sempat mengantar makanan diganti menjadi uang makan, dan pemberian upah kepada saya selaku yang melakukan kerjasama rutin 2 (dua) minggu sekali, upah yang diberikan sesuai dengan jumlah yang diproduksi, motif, dan pemberian upah kepada karyawan saya biasanya seminggu sekali. Kadang kalau si pengusaha banyak pesanan itu menawarkan kepada saya mau atau tidak hari minggu tetap kerja, kadang saya menolak dan kadang menerima, si pengusaha tidak marah atau sebagainya, karena yang mau membordir kopiah dia lah yang mendapatkan upah.”<sup>160</sup>

<sup>158</sup> Wawancara, Ibu Nurul pada tanggal 17 Juli 2019

<sup>159</sup> Wawancara, Ibu Sholihah pada tanggal

<sup>160</sup> Wawancara, Bapak Sugeng pada tanggal 19 Juli 2019



Dari 2 (dua) wawancara dengan pihak yang melakukan kerjasama memiliki persamaan, namun ada sedikit perbedaan dalam pemberian upah pada karyawan masing – masing pihak, milik Ibu Sholihah pembayaran upah pada karyawan dilakukan setiap 2 (dua) minggu sekali sedangkan pihak Bapak Sugeng dilakukan setiap seminggu sekali. Persamaannya terletak pada upah yang diberikan kepada pihak yang melakukan kerjasama diberikan setiap 2 (dua) minggu sekali oleh pemilik UMKM bordir kopiah sesuai dengan hasil yang diproduksi dengan motif yang dikerjakan dalam 2 (dua) minggu tersebut, dan tingginya permintaan akan pesanan dari pasar/ konsumen pemilik UMKM bordir kopiah menawarkan untuk melakukan produksi pada hari libur dan tidak menuntut untuk mengerjakan, dan setiap motif berbeda harga. Upah yang diberikan sesuai dengan motif yang diproduksi.

Hasil wawancara dengan Bapak Putra selaku karyawan pada UMKM Bordir Kopiah:

“Upah yang saya terima rutin, 1 (satu) minggu sekali, mendapatkan makan juga dari Bapak, walaupun tidak mendapatkan makan pasti diganti dengan uang makan dan dibayarkan saat gaji, gaji itu dihitung berapa hari dia masuk kerja dalam waktu seminggu itu. Pada bagian mesin, tidak ada lembur kecuali waktu malam-malam terakhir menjelang idhul fitri, biasanya H-5 umumnya libur Bapak ngasih lembur ke karyawannya bahkan sampai H-1 pasti ada uang lembur yang dibayarkan ditambah dengan THR.”<sup>161</sup>

---

<sup>161</sup> Wawancara, Bapak Putra pada tanggal 20 Juli 2019

Berbeda dengan Ibu Nurul dan Ibu Umami upah yang didapatkan Bapak Putra selaku karyawan yang bekerja di UMKM bordir kopiah (bagian mesin) yakni bukan hanya upah uang tetapi juga makanan saat bekerja, pemberian upah dilakukan 1 (satu) minggu sekali, dan jika terjadi tinggi permintaan pada pasar/konsumen maka ada lembur dan ada upah lembur yang biasa terjadi saat lebaran idhul fitri. Pemberian upah sesuai dengan hari kerja karyawan.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan pihak pemilik UMKM Bordir Kopiah memberikan upah kepada karyawan dan pihak yang melakukan kerjasama dalam waktu yang berbeda-beda, dan bukan hanya upah uang melainkan ada upah lembur dan konsumsi.

c) Kesempatan kerja

Kesempatan kerja adalah besarnya kesediaan usaha produksi untuk mempekerjakan tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi UMKM Bordir Kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan.

Hasil wawancara dengan Bapak Yudi (Kasubag Umum) selaku tokoh masyarakat dari kantor Kecamatan Beji:

“Di Pasuruan ini kan jumlah perusahaan banyak, UMKM pun banyak bahkan sering kita mendengar istilah Pasuruan kota Industri. Memang betul kabupaten Pasuruan memiliki banyak perusahaan bahkan lebih dari 20 (dua puluh) perusahaan. Tapi setiap perusahaan memiliki kebijakan masing-masing mengenai

karyawan atau calon karyawan perusahaan tersebut. Kita tau lah, mbak sendiri pasti punya banyak teman atau tetangga yang kerja sebagai buruh di perusahaan yang ada di kabupaten Pasuruan, jangka bekerja mereka itu kan tidak lebih dari 5 (lima) tahun karena perusahaan di Pasuruan itu menerapkan sistem kontrak pada buruh, ada yang cuma 1 (satu) tahun, 2 (dua) tahun mentok biasanya 3 (tahun) habis masa kontrak minta perpanjang atau pindah ke perusahaan lain, dan terkadang seleksi untuk masuk ke perusahaan tersebut tidak mudah, banyak kan anak sekarang lulus SMA/ MA/ SMK lebih memilih untuk bekerja, jadi persaingan masuk ke perusahaan sebagai buruh semakin banyak, seleksi semakin rumit. Nah, dengan adanya UMKM dapat membantu menyerap tenaga kerja yang menganggur yang siap bekerja. UMKM di kabupaten Pasuruan banyak sekali, dari usaha perikanan, peternakan, pertanian, mebel, makanan, minuman, sampai pakaian dari kepala sampai kaki pun ada dan sering kita jumpai di Kecamatan Beji. Namun, yang menjadi andalan sampai saat ini untuk UMKM di kecamatan Beji itu bordir kopyah karena mereka UMKM yang mandiri dan mampu mensejahterakan masyarakat yang ada di sekitarnya.”<sup>162</sup>

Banyaknya perusahaan yang berada di Kabupaten Pasuruan dan tingginya calon tenaga kerja yang berasal dari lulusan SMA/ SMK/ MA tidak membuat perusahaan langsung menerima calon tenaga kerja begitu saja, ada persyaratan khusus pada setiap perusahaan. Dengan adanya UMKM - UMKM yang berada di Kecamatan Beji membuka peluang kerja bagi yang sudah habis masa kontrak kerja atau yang menunggu panggilan dari perusahaan saat ini UMKM bordir kopyah yang menjadi andalan Kecamatan Beji karena kemandirian dan mampu mensejahterakan masyarakat melalui penyerapan tenaga kerja.

Hasil wawancara dengan Ibu Umami selaku karyawan di salah satu UMKM Bordir Kopyah:

---

<sup>162</sup> Wawancara, Bapak Yudi pada tanggal 8 Juli 2019

“Alasan saya lebih memilih kerja di usaha seperti ini ya karena dari tahun 1997-an saya menjadi karyawan usaha bordir kopiah Cuma pindah-pindah juragan (pengusaha) saja, pindah-pindah seperti itu juga karena kadang sepi permintaan, jadi produksinya berkurang. Saya tidak ada minat bekerja di perusahaan menjadi buruh itu ya ribet ngurus surat-suratnya belum lagi kerjanya kan terus-terusan dari jam 6 (enam) pagi sampai jam 6 (enam) sore, tekanannya besar, kalau kerja di usaha bordir kopiah kan *flexible*, luwes lah jam kerja bagian saya dari pagi sampai siang saja. Jadi kan tidak terlalu tertekan apalagi kerjanya nyantai ga di tekan kayak di perusahaan-perusahaan.”<sup>163</sup>

Dari awal berdirinya UMKM bordir kopiah Ibu Umami memilih untuk bekerja pada UMKM bordir kopiah hanya berpindah-pindah pengusaha karena rendahnya permintaan dari konsumen, memilih bekerja pada UMKM bordir kopiah karena tidak ada minat karena susah/ ribet dalam berkas dan tekanan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya, sedangkan di UMKM sistem kerjanya berbeda dengan perusahaan yang tinggi akan tekanan dan lebih luwes.

Hasil wawancara Ibu Nurul selaku karyawan di salah satu UMKM Bordir Kopiah:

“Saya ini kan cuma lulusan MAN keinginan untuk kuliah ada waktu itu, cuma ya merasa tidak mampu dari segi keuangan jadi ya saya memilih untuk kerja. Awalnya sempat *down* lambat laun akhirnya saya memilih untuk membuat berkas-berkas untuk keperluan lamaran kerja, tapi ternyata sulit dan ribet. Berkas sudah selesai, saya menaruh berkas lamaran di beberapa perusahaan, namun tidak ada panggilan. Akhirnya salah satu pemilik UMKM Bordir Kopiah menawarkan pekerjaan kepada saya, bagi saya ini adalah kesempatan untuk bekerja meskipun tidak di perusahaan, bekerja di UMKM persyaratannya juga

<sup>163</sup> Wawancara, Ibu Umami pada tanggal 17 Juli 2019

tidak sulit dan ribet malah bisa dikatakan sangat mudah dan sederhana.”<sup>164</sup>

Tidak ada minat untuk bekerja pada perusahaan karena alasan susah atau ribet dalam membuat berkas membuat dan Ibu Nurul tidak bekerja pada perusahaan, dan tidak ada panggilan kerja dari perusahaan, hingga akhirnya salah satu pemilik UMKM bordir kopian menawarkan pekerjaan, dengan adanya kesempatan tersebut, beliau menerima. Meskipun tidak bekerja pada suatu perusahaan tetapi tetap berpenghasilan dari bekerja pada UMKM tersebut, meskipun pendapat yang didapatkan berbeda dengan bekerja pada perusahaan.

Hasil wawancara dengan Ibu Sholihah selaku masyarakat yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopian:

“Dengan adanya masyarakat yang melakukan kerjasama dengan pihak UMKM bordir kopian itu akan membuka lapangan pekerjaan baru, di mana masyarakat tersebut membeli mesin komputer bordir yang akan dikerjakan oleh karyawan yang jumlahnya berkisar 2 (dua) sampai 3 (tiga orang) dalam 1 (satu) mesin, saya punya 1 (satu) mesin saat ini. Hal ini dapat membantu masyarakat lain yang belum bekerja atau sedang menunggu panggilan pekerjaan di perusahaan untuk tetap bekerja dan berpenghasilan.”<sup>165</sup>

Adanya kerjasama dengan UMKM bordir kopian dalam produksi, membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar yang ingin bekerja dan berpenghasilan. Mesin yang dimiliki 1 (satu) mesin yang berarti dapat menyerap tenaga kerja 3 (tiga) orang.

---

<sup>164</sup> Wawancara, Ibu Nurul pada tanggal 17 Juli 2019

<sup>165</sup> Wawancara, Ibu Sholihah pada tanggal 18 Juli 2019

Peran Ibu Sholihah dalam hal ini sebagai pengawas dan mengontrol mesin komputer bordir.

Hasil wawancara dengan Bapak Sugeng selaku masyarakat yang melakukan kerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah:

“Saya sendiri merupakan mantan karyawan disalah satu UMKM bordir kopiah yang akhirnya melakukan kerjasama usaha dengan UMKM tersebut, awalnya saya adalah lulusan MAN yang memulai bekerja di suatu perusahaan dengan sistem kontrak, setelah masa kontrak habis mencari ke perusahaan lain dan pernah juga *Resign* karena tidak kuat dan tidak tahan dengan tekanan yang ada. Sampai akhirnya orang tua saya menyarankan untuk bekerja di UMKM bordir kopiah, selama 2 (dua) tahun saya sebagai karyawan dan pada akhirnya memilih untuk bekerja sama dengan UMKM tersebut. Selain bekerja sama, saya juga merangkap sebagai karyawan yang mengerjakan di bagian mesin saya sendiri, alasannya jika saya hanya mengontrol tanpa ikut mengerjakan sama saja saya tidak bekerja, karena mesin komputer bordir hanya butuh ketelitian gambar, benang dan kondisi mesin saja, berbeda dengan ikut serta mengerjakan dari menyusun bahan hingga memotong bahan setengah jadi.”<sup>166</sup>

Sedikit berbeda dengan Ibu Sholihah selaku pihak yang melakukan kerjasama dengan UMKM, Bapak Sugeng dalam ikut bekerja dalam mesin komputer bordir tidak hanya menjadi pengawas/ mengontrol melainkan ikut bekerja seperti karyawan beliau.

Hasil wawancara dengan Bapak Putra selaku karyawan di salah satu UMKM Bordir Kopiah:

“Dulu setelah lulus SMK saya bekerja di perusahaan *Seafood* selama 2 (dua) tahun masa kontrak, setelah masa kontrak habis tidak dapat di perpanjang untuk perusahaan ini, jadi saya mencari lowongan pekerjaan di perusahaan lain yang ada di Kabupaten Pasuruan. Sudah banyak berkas lamaran yang saya berikan di

<sup>166</sup> Wawancara, Bapak Sugeng pada tanggal 19 Juli 2019

beberapa perusahaan, ternyata tidak ada panggilan sampai akhirnya saya bertanya dan menawarkan diri untuk bekerja di salah satu UMKM bordir kopiah untuk bagian mesin komputer bordir, ternyata diterima dan bekerja di bagian tersebut. Saya tetap mencoba meletakkan berkas lamaran pekerjaan di perusahaan-perusahaan, tapi ya 2 (dua) tahun terakhir ini nihil tidak ada panggilan pekerjaan dari perusahaan jadi ya tetap menjalankan pekerjaan sebagai karyawan UMKM bordir kopiah.”<sup>167</sup>

Bukti dari pernyataan Bapak Yudi yang menyatakan banyaknya jumlah perusahaan yang berada di Kabupaten Pasuruan tidak menjamin masyarakatnya bisa bekerja di perusahaan. Dengan adanya UMKM bordir kopiah memberi kesempatan bagi masyarakat yang merasakan hal yang sama seperti Bapak Putra yang sebelumnya bekerja di perusahaan dan melamar pekerjaan kembali namun tidak ada panggilan dari perusahaan.

Dengan adanya UMKM mampu memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat yang belum memiliki pekerjaan atau yang baru saja habis masa kontrak di perusahaan yang berada di Kabupaten Pasuruan.

## **2. Faktor-Faktor Yang Menghambat Pengembangan UMKM Bordir Kopiah Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Beji Pasuruan.**

Dalam pengembangan usaha adakalanya UMKM mengalami suatu hambatan, faktor faktor penghambat tersebut yakni:

<sup>167</sup> Wawancara, Bapak Putra pada tanggal 20 Juli 2019

a. Persaingan

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Hambatan yang sering muncul ketika dalam memasarkan produk yakni peluang memasuki pasar, karena saya lihat sekarang banyak orang membuka bisnis bordir kopiah, jadi produk siapa yang menarik dia yang berkuasa di pasar tersebut. Kalau saya tidak bisa memasuki pasar konsumen, permintaan sedikit produksi maka produksi sedikit, imbasnya jumlah pekerja saya semakin sedikit, jika mengalami peningkatan begitu pula sebaliknya”.<sup>168</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Pemasaran yang terbesar pada pengepul yang berada di Surabaya, hambatan yang sering terjadi mengenai desain atau pola, jadi semakin unik atau bagus pola bordir kopiah maka kopiah tersebut yang tinggi angka permintaannya, jika biasa saja maka pihak pengepul mungkin memperkecil jumlah permintaan kepada saya imbasnya ke tenaga kerja pastinya”.<sup>169</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik

UMKM Bordir Kopiah:

“Persaingan model atau desain bordir kopiah yang semakin beragam dengan berbagai warna yang menarik, itu yang membuat saya harus berpikir untuk mendesain pola sebaik mungkin agar diminati oleh konsumen.”<sup>170</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Banyak pola atau desain yang menarik yang bisa saja membuat pasar yang bisa saya masuki menjadi sulit untuk dimasuki, yang nantinya akan berakibat pada tenaga kerja, semakin menarik semakin tinggi

<sup>168</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

<sup>169</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>170</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019



pula permintaan serta tenaga kerja semakin banyak, begitu pula sebaliknya.”<sup>171</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Pasar yang semakin hari semakin sulit dimasuki karena semakin banyak pengusaha yang bersaing melalui gambar atau desain yang menarik kadang harus lebih kreatif dalam mendesain, dalam jangka panjang akan berakibat fatal dari jumlah produksi, tenaga kerja bahkan bisa gulung tikar.”<sup>172</sup>

Dapat disimpulkan dari kelima UMKM bordir kopiah diatas memilik kesamaan dalam hambatan utama yakni peluang memasuki pasar yang dialami UMKM bordir kopiah saat ini banyak pembisnis pemula yang mulai merambah ke bordir kopiah, dan persaingan dalam desain/ pola pada bordir kopiah. Semakin menarik bordir kopiah yang dipasarkan maka bordir kopiah tersebut yang akan menguasai pasar.

Hal ini menuntut para pemilik UMKM bordir kopiah untuk lebih kreatif dalam mendesain pola pada bordir kopiah.

#### b. Tenaga kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terlatih

Hasil wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Biasanya yang sering saya temui kurang rapi, bersih, dan disiplin dalam mengerjakan tugas, ada juga yang memang dalam mengerjakan tugasnya khususnya bagian mesin komputer salah warna model atau ukuran bahkan warna itu pernah terjadi, tapi sangat minim.”<sup>173</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

<sup>171</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>172</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

<sup>173</sup> Wawancara, Bapak Khamid pada tanggal 13 Juli 2019

“Yang sering terjadi di rumah produksi utama pemotongan bagian samping yang terkadang berlebihan atau tidak rapi khususnya tenaga kerja yang baru. Lelet dalam mengantarkan bahan kepada karyawan yang lain. Kesalahan di mesin komputer untuk pemula salah pencet tombol, dan yang fatal pada pemasangan bahan yang salah.”<sup>174</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Yahya selaku pemilik

UMKM Bordir Kopiah:

“Untuk pekerja yang bagian mesin anak saya yang menangani, untuk yang rumah produksi utama yang sering terjadi kurang teliti saat pemotongan bahan dan kurang rapi.”<sup>175</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Pemotongan bahan di rumah produksi utama sering terjadi, kurang rapi, memotong berlebihan, ukuran tidak sesuai. Untuk bagian mesin saya selalu mengingatkan untuk berhati-hati karena satu kesalahan saja berakibat fatal, dalam penyusunan bahan, ukuran, model, dan benang yang digunakan harus sesuai dengan permintaan saya. Untuk tenaga kerja baru yang belum saya ketahui kemampuan aslinya saya letakkan dirumah produksi, karena ada yang membantu.”<sup>176</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Yang sering terjadi pada bagian mesin komputer salah ukuran, dan kurang teliti dalam mengukur dan melihat tombol pada mesin komputer. Untuk yang pemotongan sering kurang rapi, masih baik kurang rapi daripada berlebihan dalam memotong, karena itu sudah cacat dan tidak layak dipasarkan.”<sup>177</sup>

Dapat disimpulkan wawancara yang telah dilakukan dengan kelima UMKM bordir kopiah mengenai tenaga kerja/ karyawan yang pengerjaan pada setiap posisi yang memang sering terjadi kesalahan

<sup>174</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>175</sup> Wawancara, Bapak Akhmad Yahya pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>176</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

<sup>177</sup> Wawancara, Bapak Akhmad pada tanggal 16 Juli 2019

pada saat produksi bordir kopiah, tenaga kerja/ sumber daya manusia yang menjadi faktor penghambat yang kedua setelah pemasaran pada UMKM bordir kopiah di Kecamatan Beji Pasuruan.

- c. Solusi atas hambatan pada pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam penyerapan tenaga kerja.

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Kebanyakan usaha bordir kopiah masalah utamanya pada pemasaran di produknya, bukan harga, jadi produk itu kayak desain atau pola dari bordir kopiahnya, jadi kebanyakan pemilik usaha bordir kopiah yang ada disini berinisiatif untuk ke jasa pembuatan desain/ pola/ gambar yang sesuai dengan permintaan agen atau konsumen yang ada di pasaran. Untuk tenaga kerja yang biasanya masalah pada bidang produksi, karyawan yang sudah lama dan terlatih dalam posisinya mengajari anak baru yang belum bisa, sampai ada perubahan dalam waktu beberapa minggu, kalau tidak ada ya diberhentikan dan digantikan dengan calon karyawan yang baru, pasti ada kok yang mau kerja di UMKM bordir kopiah, jadi tinggal milih saja siapa yang memang menurut saya cocok.”<sup>178</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM

Bordir Kopiah:

“Mungkin sama ya dalam mensiasati masalah pemasaran di produk dengan UMKM bordir kopiah lainnya, pergi ke jasa pembuatan desain pada bordir kopiah, menyesuaikan saja dengan keinginan pasar, karena sekarang banyak sekali jasa pembuatan desain bordir, tetapi harus memilih dan memilah yang bagus. Untuk masalah tenaga kerja kalau di usaha saya karyawan baru pasti saya ajari secara langsung sesuai dengan posisi dia, kalau saya sibuk minta tolong karyawan yang lama untuk mengajari dia, saya lihat beberapa minggu tidak ada perubahan pasti langsung saya berhentikan dan digantikan oleh tenaga kerja yang baru. Kalau saya waktu tingginya permintaan seperti bulan haji dan ramadhan, pastinya semua UMKM bordir kopiah merasakan ini (permintaan mengalami kenaikan), pasti butuh banyak tenaga kerja

<sup>178</sup> Wawancara, Bapak Abdullah pada tanggal 15 Juli 2019

jadi saya langsung saja menerima, kalau selain bulan itu saya masih memilih dan memilah dalam merekrut karyawan baru.”<sup>179</sup>

Solusi atas hambatan yang dialami UMKM bordir kopiah sudah ditemukan oleh masing – masing UMKM sesuai dengan pernyataan Bapak Abdullah dan Bapak Khoirul dan pasti UMKM bordir kopiah yang ada di Kecamatan Beji Pasuruan juga merasakan hal yang sama yang dinyatakan bahwa masalah dalam pemasaran berasal dari produk, yakni dari desain/ gambar/ pola pada bordir kopiah dengan cara pergi ke jasa pembuatan desain pada bordir kopiah yang sudah banyak ditemui di Kabupaten Pasuruan. Dengan melakukan perubahan pada desain/ gambar/ pola dapat memberikan peluang untuk masuk dan memperluas pangsa pasar.

Masalah yang kedua mengenai tenaga kerja dimana pihak UMKM memberikan pelatihan pada saat kerja yang dilakukan sendiri oleh pemilik kepada karyawan barunya, dan terkadang karyawan lama yang sudah ahli dalam posisinya memberikan pelatihan atau mengajari karyawan baru tersebut agar menguasai ilmunya sesuai dengan posisinya. Dan apabila melakukan kesalahan akan dilakukan evaluasi dan teguran langsung dari pemilik usaha, dalam beberapa minggu selanjutnya tidak ada perubahan maka akan diberhentikan dan mendapatkan haknya sebagai karyawan (upah selama bekerja), yang selanjutnya digantikan dengan tenaga kerja baru.

---

<sup>179</sup> Wawancara, Bapak Khoirul pada tanggal 15 Juli 2019

### C. Pembahasan Temuan

Setelah data diperoleh melalui teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, maka data-data tersebut disajikan dan dianalisa melalui pembahasan temuan. Data yang disajikan merupakan pokok pikiran dari metode penelitian dan kajian teori yang dibahas pada bagian sebelumnya.

#### 1. Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.

##### a. Strategi Pengembangan

Berdasarkan analisis diatas, bahwa UMKM bordir kopiah telah melakukan beberapa strategi pengembangan untuk usahanya melalui beberapa strategi yang dilakukan, hal ini selaras dengan pernyataan yang disebutkan oleh Muhammad Afridal dalam jurnal penelitian (2017) yang menyebutkan bahwa strategi pengembangan untuk kehidupan organisasi dalam jangka panjang yang berorientasi pada masa depan.<sup>180</sup>

##### a) Manajemen Strategi

Pemilik UMKM bordir kopiah yang berada di Kecamatan Beji Pasuruan memiliki cara – cara tersendiri dalam mengembangkan usaha dalam penyerapan tenaga kerja mulai dari pemasaran, jumlah produksi, modal dan tenaga kerja yang setiap UMKM berbeda – beda cara. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Abdul Rivai dan Darsono (2015) bahwa

<sup>180</sup> Muhammad Afridal, *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*, Vol. 1 No. 3 2017.

manajemen strategi ialah cara untuk mencapai tujuan dalam jangka panjang secara efektif dan efisien.<sup>181</sup>

b) Strategi Pemasaran

Pemilik UMKM bordir kopiah melakukan pemasaran menekankan pada produk yang dipasarkan dengan detail desain yang menyesuaikan dengan permintaan konsumen yang menjadi ciri khas dan menginovasi desain dari kopiah milik setiap UMKM, dan pihak UMKM melakukan pemasaran melalui media sosial, dan pengiriman di luar Jawa Timur menggunakan jasa pengiriman barang, pihak desa membantu dalam pemasaran melalui sosial media *facebook* dan *what'sapp*. Hal ini sesuai dengan pernyataan Philip Kotler dan Gary Amstrong menyatakan bahwa bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.<sup>182</sup> Selaras dengan dengan pernyataan Firdayanti Abbas (2015) yang mengutip pernyataan Kotler (2004) pada jurnal penelitian, yang menyatakan bahwa Aspek desain dalam kegiatan pemasaran merupakan salah satu pembetulan daya tarik terhadap suatu produk, sehingga dapat menjadi suatu ciri khas pada merk suatu produk. Ciri khas dari suatu produk tersebut pada akhirnya akan dapat membedakan dengan produk-produk

---

<sup>181</sup> Abdul Rivai dan Darsono, *Manajemen Strategis*, 3.

<sup>182</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip*, 62.

sejenis merek lain dari pesaing.<sup>183</sup> Sejalan dengan pembahasan Bauran Pemasaran pada promosi Mohamad Emir Wibowo dkk (2018) jurnal penelitian menyatakan bahwa kegiatan penjualan dan pemasaran dalam rangka menginformasikan dan mendorong permintaan terhadap produk, jasa, dan ide dari perusahaan dengan cara mempengaruhi konsumen agar membeli produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.<sup>184</sup> Sama halnya yang di paparkan Udin Rinaldi (2009) jurnal penelitian menyatakan mengenai orang yakni Orang-orang dalam organisasi dikenal dengan karyawan sebagai unsur bauran pemasaran, memahami peranannya serta sebagai kontak pelanggan dengan perusahaan.<sup>185</sup>

#### c) Strategi produksi

Pemilik UMKM bordir kopyah dalam melakukan produksi menggunakan bahan yang sama dan bahan utama yang sedikit berbeda, dalam melakukan produksi. Bagi pemilik UMKM yang melakukan kerjasama dengan masyarakat, hanya melakukan kerjasama dalam produksi, di mana semua bahan utama selain benang dan mesin disediakan oleh pemilik UMKM, yang dilakukan proses pengerjaan bordir kopyah pada mesin

---

<sup>183</sup> Firdayanti Abbas, *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen (Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda)*, Vol. 3 No. 1 2015, 247.

<sup>184</sup> Mohamad Emir Wibowo dkk, *Strategi Pemasaran Produk Sosis Siap Makan (Studi Kasus: PT Primafood Internasional)*, Vol. 13 No. 1 2018, 31.

<sup>185</sup> Udin Rinaldi, *Pengaruh Bauran Pemasaran (7P) terhadap Keputusan Berbelanja di Swalayan*, Vol. 7 No. 3 2009, 710.

komputer bordir dalam waktu yang sama dan tergantung dengan kecepatan dalam pengerjaannya, setelah selesai maka disetorkan untuk tahapan selanjutnya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ramon, Petrus dan Indrie dalam jurnal penelitian (2016) yang menyatakan bahwa sistem produksi adalah suatu gabungan dari komponen – komponen yang saling berhubungan dan saling mendukung untuk melaksanakan proses dalam suatu perusahaan, yang mana elemen pada sistem produksi berupa produk perusahaan, lokasi, letak dan fasilitas produksi yang digunakan dalam perusahaan lingkungan kerja dan standar produksi yang berlaku.<sup>186</sup>

Sejalan dengan pernyataan dari Sofjan Assauri (1998) dalam pelaksanaan sistem produksi yang proses produksi yang bersifat proyek, di mana kegiatan produksi dilakukan pada tempat dan waktu yang berbeda-beda, sehingga peralatan produksi yang digunakan ditempatkan di tempat atau lokasi di mana proyek tersebut dilaksanakan dan pada saat yang direncanakan.<sup>187</sup>

d) Manajemen Sumber Daya Manusia

Pihak Kecamatan Beji melakukan pelatihan secara rutin yang ditetapkan oleh Dinas Kabupaten Pasuruan, dalam

---

<sup>186</sup> Ramon Patrick Karamoy, Petrus Tumade, dan Indrie Debbie Palandeng, *Implementasi Sistem Produksi Pada Industri Kecil Menengah (Studi Kasus Pada: Industri Kecil Menengah “Ikm” Di Desa Touliang Oki*, Vol. 16 No. 02 2016, 562.

<sup>187</sup> Sofjan, *Manajemen Operasi*, 28.



pelatihan tersebut terbuka dan tidak monoton pada satu jenis pelatihan saja. Banyaknya jumlah perusahaan yang berada di Kabupaten Pasuruan dan tingginya angkatan kerja (lulusan sekolah lebih memilih bekerja daripada kuliah) mengakibatkan tingginya persaingan untuk bekerja di perusahaan, dengan adanya UMKM bordir kopyah dapat menyerap tenaga kerja yang tidak terpilih untuk menjadi karyawan di perusahaan yang menyesuaikan dengan tinggi – rendahnya permintaan di pasar/konsumen. Dalam memilih tenaga kerja pemilik UMKM bordir kopyah memiliki cara masing – masing di setiap UMKM ada yang melihat keahliannya, ada pula yang langsung diterima dengan tujuan untuk memenuhi jumlah produksi yang tinggi dan ditempatkan sesuai dengan kemampuannya, dan jika pemula maka akan diajari langsung oleh pemilik usaha atau meminta karyawan yang berpengalaman yang sudah lama bekerja di UMKM tersebut, apabila dalam pekerjaan melakukan kesalahan fatal dalam jangka waktu beberapa minggu setelah ia bekerja maka pemilik UMKM bordir kopyah melakukan pemberhentian dan memberikan upahnya selama bekerja. Pemilihan tenaga kerja baru pemilik UMKM tidak melakukan perluasan informasi dan pemasangan iklan, melainkan calon tenaga kerja tersebut mengetahui informasi lowongan pekerjaan melalui karyawan yang bekerja pada UMKM tersebut.

Hal ini selaras dengan yang dipaparkan oleh M. Nizar Almasri (2016) dalam jurnal penelitian yang menyatakan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian atas pengadaan tenaga kerja, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan dan pemutusan hubungan kerja dengan sumber daya manusia untuk mencapai sasaran perorangan, organisasi, dan masyarakat.<sup>188</sup> Sejalan dengan pernyataan Malayu Hasibuan (2009) yang menyatakan peranan MSDM yakni mengatur dan menetapkan program kepegawaian, dan pengadaan yakni fungsi operasional pertama dalam manajemen sumber daya manusia, di mana terdapat proses penarikan, seleksi, penempatan, orientasi dan induksi untuk mendapatkan karyawan atau tenaga kerja yang efektif dan efisien membantu tercapainya tujuan perusahaan.<sup>189</sup>

#### b. Modal

Modal ketika awal mendirikan usaha sebagian besar berasal dari tabungan dan ada pula yang meminjam kepada bank. Modal tersebut digunakan untuk membeli peralatan usaha, seperti mesin, benang, bahkan lahan. Menurut pemilik UMKM bordir kopiah yang sudah peneliti wawancara, modal merupakan salah satu faktor yang penting dalam menjalankan usaha, dengan modal

<sup>188</sup> M. Nazar Almasri, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Implementasi dalam Pendidikan Islam*, Vol. 19 No. 2 Desember 2016, 135.

<sup>189</sup> Malayu Hasibuan, *Manajemen*, 27.

yang cukup besar maka perluasan atau pelebaran usaha bisa dilakukan. Hal ini selaras dengan pernyataan dari Endang Purwanti (2012) dalam jurnal penelitian, modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum mendirikan usaha yang harus tersedia sebelum kegiatan, besar kecilnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usaha yang akan didirikan.<sup>190</sup>

Dalam jenis modal sesuai dengan pemaparan dari Thomas W. Zimmerer (2009) modal terbagi menjadi 3 (tiga) yakni pertama, modal tetap berupa bangunan, komputer dan perlengkapan (aset tetap atau permanen), kedua modal kerja yang digunakan untuk mendukung operasi dalam jangka pendek (membeli persediaan, membayar upah, membayar tagihan), dan ketiga modal pertumbuhan yang digunakan perusahaan untuk perluasan.<sup>191</sup>

### c. Kerjasama

Kerjasama yang dilakukan oleh pemilik UMKM dengan masyarakat atau keluarganya merupakan kerjasama dalam bidang produksi saja, di mana dalam melakukan kerjasama masyarakat atau keluarga mengeluarkan modal untuk produksi, dari mesin, lahan, peralatan, perlengkapan, dan listrik. Bahan utama dan desain berasal dari pemilik UMKM bordir kopiah, dalam melakukan kerjasama tidak ada perjanjian tertulis hanya

---

<sup>190</sup> Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*, Vol. 5 No. 9 2012, 20.

<sup>191</sup> Thomas, *Kerirusahaan*, 217.

berlandaskan kepercayaan. Hal ini sejalan dengan Undang-undang nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang menjelaskan tentang kemitraan adalah kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar.<sup>192</sup> Sedangkan yang di paparkan oleh Rina Fiati dan Zuliyati (2016) jurnal penelitian menyatakan bahwa pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar, dimana usaha kecil yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari hasil produksinya.<sup>193</sup>

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dilapangan, menemukan bahwa pemilik UMKM dan pihak Kecamatan Beji yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja yakni modal, dan nilai produksi. Hal ini selaras dengan pernyataan yang disebutkan oleh Dian Yanuardani (2009) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja yakni modal yang meliputi seluruh uang tunai dan persediaan barang yang digunakan untuk proses produksi. Semakin besar modal yang

<sup>192</sup> <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro,-Kecil,-dan-Menengah.aspx> (Diakses pada 28 Agustus 2019)

<sup>193</sup> Rina Fiati dan Zuliyati, *Strategi Pengembangan Jaringan Usaha Umkm Pigura Kaligrafi Memasuki Pasar Ekspor*, Vol. 5 No. 1 2016, 57.

ditanamkan akan menambah penggunaan tenaga kerja. Kedua nilai produksi (jumlah produksi), semakin tinggi jumlah barang yang diminta oleh konsumen semakin tinggi jumlah barang yang diproduksi sehingga semakin tinggi pula jumlah tenaga kerja yang diminta oleh perusahaan tersebut.<sup>194</sup>

e. Tenaga Kerja

a) Klasifikasi tenaga kerja

Tenaga kerja yang bekerja pada UMKM bordir kopian di Kecamatan Beji yakni mayoritas laki-laki baik yang baru lulus sekolah atau yang baru habis masa kontrak di perusahaan, terdapat pula ibu-ibu yang bekerja pada penjahitan, pernah ada anak sekolah yang bekerja pada salah satu UMKM untuk membiayai sekolah dan akhirnya lulus sekolah tetap bekerja di UMKM bordir kopian tersebut. Hal ini sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Sri Maryanti, dkk (t.t) dalam bukunya dan Jepi Adianto & Muhammad Ferdianyah (2018) dalam jurnal penelitian mengenai tenaga kerja berdasarkan batas kerja, penduduk dan kualitas. Berdasarkan batas kerja tenaga kerja yang ada di UMKM bordir kopian di Kecamatan Beji yakni angkatan kerja yang penduduk usia produktif yang berusia 15-64 tahun.<sup>195</sup> Berdasarkan penduduk yakni tenaga

<sup>194</sup> Dian Yanuardani, *Analisis Pengaruh Faktor Ekonomi Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil Tempe Di Kota Semarang*, Vol. 20 No. 2 Juli 2009, 192.

<sup>195</sup> Sri Maryanti dkk, *Deskripsi Perencanaan Ketenagakerjaan*, (Jakarta: Citra Harta Pratama, t.t.), 38.

kerja yang dianggap dapat bekerja dan sanggup bekerja yang berusia antar 15-64 tahun. Berdasarkan kualitasnya yakni tenaga kerja terlatih yakni orang-orang yang di dalam usia kerja yang mempunyai keahlian dalam suatu bidang tertentu dengan melalui pengalaman kerja, dan tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih yang orang-orang di dalam usia kerja dimana mereka sebagai pekerja kasar yang hanya mengandalkan tenaga saja.<sup>196</sup>

b) Kesempatan kerja

Dengan adanya UMKM bordir kopyah di Kecamatan Beji dapat memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat yang baru lulus sekolah (tidak melanjutkan kuliah), dan yang menunggu panggilan kerja atau tenaga kerja yang habis masa kontrak dalam perusahaan. Produksi pada UMKM bordir kopyah mengalami kenaikan jumlah produksi pada bulan tertentu maka membutuhkan tenaga kerja lebih. Pada saat melewati bulan tersebut pihak UMKM tidak memberhentikan tenaga kerja melainkan mengurangi jam kerja. Hal ini selaras dengan teori Sri Maryanti (t.t) yang menyatakan bahwa besarnya kesediaan usaha produksi untuk mempekerjakan tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi yang berarti lapangan pekerjaan yang tersedia untuk bekerja,

---

<sup>196</sup> Jepi Adiando & Muhammad Ferdiansyah, *Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja Dalam Menghadapi ASEAN ECONOMY COMMUNITY*, Vol. 1 No. 2 2018, 78.

kesempatan kerja juga menunjukkan permintaan terhadap tenaga kerja.<sup>197</sup>

c) Upah

Pemilik UMKM maupun pihak yang melakukan kerjasama dengan UMKM dalam memberikan upah kepada karyawan/ tenaga kerja dilakukan dalam waktu yang berbeda tiap UMKM namun sama dalam sistem pemberian upah yang diberikan berbeda-beda antara penjahit dan perapian menggunakan sistem borongan dengan yang di mesin komputer bordir kopiah menggunakan sistem berapa hari ia bekerja. Hal ini selaras dengan teori Sadono Sukirno (2013) yang menyatakan bahwa upah yang diterima oleh tenaga kerja maupun yang melakukan kerjasama dengan UMKM yakni Upah uang dari pengusaha sebagai pembayaran ke atas atas tenaga mental atau fisik para pekerja yang digunakan dalam proses produksi.<sup>198</sup> Selaras dengan teori Edytus Adisu (2008) bahwa upah yang diberikan merupakan upah harian, upah borongan dan upah tidak tetap. Upah harian adalah upah yang dibayarkan oleh pemberi pekerja kepada pekerja yang telah melakukan pekerjaan yang dihitung secara harian atau berdasarkan tingkat kehadiran. Upah borongan adalah upah yang dibayarkan oleh pemberi kerja kepada pekerja yang telah

---

<sup>197</sup> Sri Maryanti dkk, *Deskripsi Perencanaan Ketenagakerjaan*, (Jakarta: Citra Harta Pratama, t.t.), 4.

<sup>198</sup> Sadono, *Mikro Ekonomi*, 351.

melakukan pekerjaan secara borongan atau berdasarkan volume pekerjaan. Upah tidak tetap upah yang diterima pekerja secara tidak tetap atas suatu pekerjaan, akibat dari volume pekerjaan yang tidak stabil. Kalau pekerjaan padat maka dilakukan kerja lembur sehingga upahnya juga akan bertambah besar, demikian sebaliknya.<sup>199</sup>

## **2. Faktor-Faktor Yang Menghambat Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.**

### **a. Faktor yang menghambat**

#### **a) Persaingan**

Hambatan yang dialami oleh UMKM bordir kopiah yakni peluang memasuki pasar yang saat ini banyak pembisnis pemula yang mulai merambah bisnis ke usaha bordir kopiah, dan persaingan dalam desain/ pola bordir kopiah. Semakin menarik yang dipasarkan maka bordir kopiah tersebut yang akan menguasai pasar. Hal ini sesuai dengan pemaparan Jaidan Jauhari (2010) dalam jurnal penelitian yang salah satu poin menyatakan kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.<sup>200</sup>

<sup>199</sup> Editus Adisu, *Hak Karyawan Atas gaji dan Pedoman Menghitung*, (Jakarta: Forum Sahabat, 2008), 4.

<sup>200</sup> Jaidan Jauhari, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce*, Vol. 02 No.1 April 2010, 161.



b) Tenaga Kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terlatih

Tenaga kerja baru sering melakukan kesalahan khususnya yang baru lulus sekolah atau habis masa kontrak di perusahaan hal itu sudah menjadi biasa, namun kesalahan yang berakibat sangat fatal adalah pada bagian mesin karena dalam sekali pengerjaan terdapat kesalahan maka bahan-bahan tersebut tidak dapat digunakan dan pihak UMKM mengalami kerugian. Hal ini selaras dengan pernyataan Ariani & Mohamad Nur Utomo (2017) jurnal penelitian yang menyebutkan salah satu poin kelemahan UMKM yakni ketersediaan SDM yang memiliki keahlian dan pengalaman yang kurang.<sup>201</sup>

b. Solusi atas hambatan pada pengembangan UMKM Bordir Kopyah

a) Persaingan

Pemilik UMKM dituntut untuk lebih kreatif dalam mendesain produk bordir kopyah dengan menggunakan jasa pembuatan desain pada bordir kopyah yang sudah banyak ditemui di Kabupaten Pasuruan. Dengan melakukan perubahan pada desain/ pola dapat memberikan peluang lebih besar untuk masuk dan memperluas pangsa pasar. Hal ini sesuai dengan dengan pernyataan Firdayanti Abbas (2015) yang mengutip pernyataan Kotler (2004) pada jurnal penelitian, yang menyatakan bahwa Aspek desain dalam kegiatan pemasaran merupakan salah satu

<sup>201</sup> Ariani dan Mohamad Nur Utomo, *Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Tarakan*, Vol. 13 No.2 September 2017, 115.

pembetulan daya tarik terhadap suatu produk, sehingga dapat menjadi suatu ciri khas pada merk suatu produk. Ciri khas dari suatu produk tersebut pada akhirnya akan dapat membedakan dengan produk-produk sejenis merek lain dari pesaing.<sup>202</sup>

b) Tenaga kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terlatih

Pemilik UMKM memberikan pelatihan pada saat kerja yang dilakukan sendiri oleh pemilik UMKM kepada karyawan barunya, dan terkadang karyawan lama yang sudah ahli dalam posisinya memberikan pelatihan atau mengajari karyawan baru tersebut agar menguasai ilmunya sesuai dengan posisinya. Untuk karyawan yang melakukan kesalahan fatal akan di evaluasi langsung oleh pemilik UMKM bordir kopyah, dan apabila tidak ada perubahan dalam beberapa minggu maka akan diberhentikan dan mengganti dengan tenaga kerja yang baru. Hal ini sesuai dengan pemaparan Malayu Hasibuan (2009) yang menyatakan bahwa peranan manajemen sumber daya manusia yakni mengatur dan menetapkan program kepegawaian dan pengadaan karyawan.<sup>203</sup>

---

<sup>202</sup> Firdayanti Abbas, *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen (Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda)*, Vol. 3 No. 1 2015, 247.

<sup>203</sup> Malayu, *Manajemen Sumber*, 14.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.

Pemilik UMKM dalam melakukan strategi pengembangan melalui beberapa hal diantaranya manajemen strategi yang setiap pemilik UMKM bordir kopiah memiliki cara yang berbeda-beda antar UMKM bordir kopiah. Strategi pemasaran dengan memasarkan produk dari toko satu ke toko lainnya dan melakukan pengiriman barang untuk luar Jawa Timur menggunakan jasa pengiriman barang. Strategi produksi menggunakan sistem produksi bersifat proyek dan pada bahan utama setiap UMKM berbeda.

Manajemen sumber daya manusia dalam sistem perekrutan tenaga kerja yang berbeda setiap UMKM atau pihak yang melakukan kerjasama memiliki cara yang berbeda dalam merekrut tenaga kerja. Modal yang digunakan UMKM bordir kopiah dalam usahanya menggunakan modal tetap, modal kerja, dan modal pertumbuhan. Kerjasama yang dilakukan pemilik UMKM dengan masyarakat merupakan kerjasama dalam bidang produksi. Faktor-faktor yang mempengaruhi tenaga kerja yakni modal dan nilai produksi, semakin besar modal yang digunakan maka akan menambah pengguna tenaga kerja, sama halnya dengan nilai produksi

semakin tinggi produksi suatu barang maka akan menambah jumlah tenaga kerja.

Tenaga kerja jenis tenaga kerja yang berada di UMKM bordir kopiah merupakan tenaga kerja terlatih, tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih. Hal ini memberikan kesempatan kerja bagi tenaga kerja yang baru saja habis masa kontrak dan yang menunggu panggilan kerja pada perusahaan untuk tetap bekerja. Untuk pemberian upah pada karyawan maupun pihak yang melakukan kerjasama yakni upah harian, upah borongan, dan upah tidak tetap..

## 2. Faktor-Faktor yang Menghambat Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan.

Faktor yang menghambat yakni peluang pasar dalam pemasaran (persaingan) karena tingginya pebisnis pemula dan semakin menarik desain pola maka bordir kopiah tersebut yang menguasai pasar. Yang kedua masalah tenaga kerja yang sering terjadi kesalahan dalam pengerjaan sesuai dengan posisi berdasarkan kemampuan.

Solusi atas hambatan pada pengembangan UMKM bordir kopiah dalam penyerapan tenaga kerja pada peluang pasar dalam pemasaran (persaingan) yakni dengan menggunakan jasa pembuatan desain pola bordir kopiah yang akan memberikan peluang lebih besar untuk masuk dan memperluas pasar. Yang kedua solusi atas tenaga kerja memberikan pelatihan dari pemilik UMKM atau tenaga kerja/ karyawan lama yang sudah ahli agar menguasai ilmunya sesuai dengan posisinya. Dan memberikan evaluasi apabila tidak ada perubahan maka digantikan dengan

tenaga kerja dengan tenaga kerja yang baru apabila dalam kesalahan yang sudah dilakukan tidak ada perubahan, serta menerima haknya sebagai tenaga kerja/ karyawan.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Pemilik UMKM Bordir Kopiah**

Disarankan kepada pemilik UMKM bordir terus melakukan berbagai strategi pengembangan, perluasan usaha guna menyerap tenaga kerja, dan pemilik UMKM bordir kopiah dalam mendesain pola lebih kreatif dan inovatif, serta meningkatkan kemampuan (*skill*) pada para karyawannya.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Diharapkan bisa menambah variabel-variabel pada penelitian ini supaya bisa dijadikan sebagai penelitian lebih lanjut untuk upaya penyempurnaan penelitian ini, baik bagi peneliti yang bersangkutan maupun oleh peneliti lain sehingga kegiatan penelitian ini dapat dilakukan secara berkesinambungan.

**IAIN JEMBER**

## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Firdayanti. 2015. Jurnal Penelitian: *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen (Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda)*. Samarinda: Universitas Negeri Mulawarman.
- Adianto, Jepi & Muhammad Ferdiansyah. 2018. Jurnal Penelitian: *Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja Dalam Menghadapi ASEAN ECONOMY COMMUNITY*. Bandung: Universitas Pandjajaran.
- Adisu, Editus. 2008. *Hak Karyawan Atas gaji dan Pedoman Menghitung*. Jakarta: Forum Sahabat.
- Adiyanto. 2018. Skripsi: *Strategi Pengembangan Pariwisata di Desa Wisata Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso*. Jember: IAIN Jember.
- Afridal, Muhammad. 2017. Jurnal Penelitian: *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*. Aceh: Universitas Almuslim.
- Alma, Buchrari. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta.
- Almasri, M. Nazar. 2016. Jurnal Penelitian. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Implementasi dalam Pendidikan Islam*. Kampar: Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim.
- Al-Qur'an, 62:10 .
- Asmawati, Hanifah. 2018. Jurnal Penelitian: *Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Analisis Swot Pada Usaha Laundry Istiqomah Di Samarinda*. Samarinda: Universitas Negeri Mulawarman.
- Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Operasi dan Produksi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- B, Matthew dan A. Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru/ Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman; penerjemah, Tjejep Rohendi Rohidi; pendamping, Mulyarto. Cet.1*. Jakarta: UI-Press.
- Darwanto. 2011. Jurnal Penelitian: *Membangun Daya Saing UKM dalam Perekonomian Nasional*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Fachreza, Achmad Naufal. 2017. Jurnal Penelitian: *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Konstruksi Di Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Timur Tahun 2011 – 2015*. Ponorogo: Bank PTPN Syariah.
- Ganie, Djupiansyah. 2017. Jurnal Penelitian: *Analisis Pengaruh Upah, Tingkat Pendidikan, Jumlah Penduduk Dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga*

- Kerja Di Kabupaten Berau Kalimantan Timur*. Berau: STIE Muhammadiyah Tanjung Redeb.
- Hafni, Roswita dan Ahmad Rozali. 2015. *Jurnal Penelitian: Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia*. Medan: Universitas Sumatera Utara.
- Hasanah, Yuliatul. 2017. Skripsi: *Strategi Pengembangan Diversifikasi Produk Kakao Di Pusat Penelitian Kopi Dan Kakao Indonesia Jember*. Jember: IAIN Jember.
- Hasibuan, Malayu. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Idri. 2017. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Indriyati, Ika Novi Arief Daryanto dan Rina Oktaviani. 2018. *Jurnal Penelitian: Pengaruh Bauran Pemasaran 7p Terhadap Persepsi Konsumen Pt Home Credit Indonesia*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Jauhari, Jaidan. 2010. *Jurnal Penelitian: Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce*. Ogan Ilir: Universitas Sriwijaya.
- Kotler, Philip dan Gary Amstronng. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi ke-12 Jilid 1*. Jakarta : Erlangga.
- Lutfiyah. 2016. *Jurnal Penelitian: Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Bangkalan*. Surabaya: Universitas Surabaya.
- Maleong, Lexy J. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosda Karya.
- Nunung, Nur Roh. 2018. Skripsi: *Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Industri di Provinsi Jawa Tengah*. D.I.Y: Universitas Islam Indonesia.
- Pearce II, John A. & Richard B. 2013. *Manajemen Strategis* Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Purwanti, Endang. 2012. *Jurnal Penelitian: Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Ukm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*. Salatiga: STIE AMA Salatiga
- Rivai, Abdul dan Darsono. 2015. *Manajemen Strategis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Subhan, Muhammad. 2018. Skripsi: *Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember*. Jember: IAIN JEMBER.
- Sugiyono. 2014. *Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA.

- Suharsaputra, Uhar. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Suharto, Babun dkk, 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Sukirno, Sadono. 2013. *Mikro Ekonomi: Teori Pengantar*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Takyuddin, Muh. 2016. *Jurnal Penelitian: Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Percetakan Fotocopy Di Kota Kendari*. Kendari: Universitas Halu Oleo.
- Umabara, Tim Citra. 2015. *Undang-Undang Ketenagakerjaan*. Bandung: Citra Umbara.
- Umar, Akmal. 2012. *Jurnal Penelitian: Upah Meningkatkan Kinerja dan Motivasi Kerja para Pekerja di Industri Manufaktur di Kota Makassar*. Vol. 25 No. 1. Makassar: STIMI YAPMI
- Umar, Husein. 2008. *Metodologi Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. ED. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Utomo, Mohamad Nur dan Ariani. 2017. *Jurnal Penelitian: Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Tarakan*, Vol. 13 No. 2. Tarakan: Universitas Borneo Tarakan.
- Wilantara, Rio F. dan Susilawati. 2016. *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM (Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional di Era MEA)*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Zamrowi, M. Taufik. 2007. *Tesis: Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil (Studi Di Industri Kecil Mebel Di Kota Semarang)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Zimmerer, Thomas W. 2009. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.
- <http://today.line.me>
- <https://academia.edu.documents/35914824/>
- <https://news.detik.com>
- <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro,-Kecil,-dan-Menengah.aspx>



## Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Subvariabel	Indikator	Sumber data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Pengembangan</li> <li>2. Penyerapan Tenaga Kerja</li> <li>3. UMKM</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Pengembangan</li> <li>2. Modal</li> <li>3. Kerjasama</li> <li>1. Faktor yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja</li> <li>2. Tenaga Kerja</li> <li>3. UMKM</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manajemen Strategi</li> <li>2. Manajemen Pemasaran</li> <li>3. Strategi Produksi</li> <li>4. Manajemen Sumber Daya Manusia</li> <li>1. Klasifikasi</li> <li>2. Kesempatan Kerja</li> <li>3. Upah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Primer Informan:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Pemilik Usaha Bordir kopyah</li> <li>b. Karyawan</li> <li>c. Tokoh Masyarakat</li> <li>d. Pihak yang melakukan Kerjasama</li> </ol> </li> <li>2. Sekunder               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Buku</li> <li>b. Dokumen</li> <li>c. Internet</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan dan Jenis Penelitian:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Pendekatan Kualitatif</li> <li>b. Jenis Penelitian: Deskriptif</li> </ol> </li> <li>2. Metode Pengumpulan Data:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi</li> <li>b. Wawancara</li> <li>c. Dokumentasi</li> </ol> </li> <li>3. Teknik Penentu Informan: <i>Purposive</i></li> <li>4. Analisis Data:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Reduksi data</li> <li>b. Penyajian data</li> <li>c. Penarikan Kesimpulan</li> </ol> </li> <li>5. Teknik Keabsahan Data: Triangulasi Sumber</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan?</li> <li>2. Bagaimana Faktor-Faktor yang Menghambat Pengembangan UMKM Bordir Kopyah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan</li> </ol>

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lusia Linda Ayani  
NIM : E20152004  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syari'ah  
Institut : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan" merupakan hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember 09 September 2019

Dengan ini menyatakan



**Lusia Linda Aryani**  
NIM. E20152004

## PEDOMAN WAWANCARA

### a. Pemilik Usaha

1. Bagaimana sejarah berdirinya usaha bordir kopiah milik anda ?
2. Strategi apa saja yang digunakan dalam penyerapan tenaga kerja ?
3. Strategi apa saja yang digunakan dalam perekrutan tenaga kerja pada usaha bordir kopiah ?
4. Bagaimana teknik pemasaran yang dilakukan UMKM bordir kopiah ?
5. Bagaimana strategi produksi yang dilakukan UMKM bordir kopiah dalam memproduksi kopiah ?
6. Apakah modal yang digunakan di awal hingga saat ini berasal dari modal sendiri atau pinjaman dari pihak lain ?
7. Apakah ada kerjasama dengan pihak lain atau pemerintah dalam pengembangan usaha bordir kopiah ?
8. Bagaimana jenis karyawan dan sistem pemberian upah pada karyawan dan pihak yang melakukan kerjasama pada usaha bordir kopiah ?
9. Apa saja faktor-faktor yang menghambat pengembangan usaha bordir kopiah ? Bagaimana solusinya ?

### b. Karyawan

1. Apa alasan memilih bekerja di UMKM bordir kopiah ?
2. Bagaimana pemberian upah yang diberikan oleh pemilik UMKM kepada karyawan ?

c. Tokoh masyarakat

1. Apakah dengan adanya usaha bordir kopyah di Kecamatan Beji Pasuruan memberikan dampak positif bagi masyarakat di Kecamatan Beji Pasuruan?
2. Apakah ada kerjasama antara pihak usaha bordir kopyah dengan pemerintah daerah guna pengembangan usaha bordir kopyah di Kecamatan Beji Pasuruan?
3. Bagaimana peran tokoh masyarakat atau pemerintah pada pengembangan usaha bordir kopyah dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Beji Pasuruan ?

d. Pihak yang melakukan kerjasama usaha dengan UMKM Bordir Kopyah

1. Apa alasan melakukan kerjasama dengan UMKM bordir kopyah ?
2. Strategi apa yang dilakukan dalam perekrutan tenaga kerja ?
3. Bagaimana sistem pemberian upah dari pemilik UMKM dan kepada karyawan ?

IAIN JEMBER





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 1mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136  
Website : WWW.in-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

**J E M B E R**

Nomor : B-308 /In.20/7.a/PP.00.9/07/2019  
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada :  
Yth. **Pimpinan Bangkesbangpol Kabupaten Pasuruan**  
Di  
TEMPAT

***Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh***

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama Mahasiswa	: Lusia Linda Aryani
NIM	: E20152004
Semester	: VIII
Prodi	: Ekonomi Syari'ah
Jurusan	: Ekonomi Islam
Alamat	: Grogolan Ngembe RT/RW 16/03, Kec. Beji Kab. Pasuruan
No TLP	: 085704845076
Dosen Pembimbing	: Siti Masrohatin, SE., M.M
NIP	: 19780612 200912 2 001
Judul Skripsi	: "Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopiah dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan."

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

***Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh***

Jember, 01 Juli 2019

an Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik



**Dr. Abdul Rokhim, S.Ag.,M.E.I**  
NIP. 19730830 199903 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68135  
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id  
**J E M B E R**

Nomor : B- 273 /In.20/7.a/PP.00.9/ /2019  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada

Yth. Pengusaha Bordir Kopyah Beji Pasuruan

di-

TEMPAT

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Lusia Linda Aryani  
NIM : E20152004  
Semester : VIII  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
No Telpon : 085 704 845 076  
Dosen Pembimbing : Siti Masrohatin, S.E., M.M.  
NIP : 19780612 200912 2 001  
Judul Penelitian : Strategi Pengembangan UMKM Bordir Kopyah Dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Beji Pasuruan

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Jember, 19 Juni 2019

*a.n. Dekan,*  
Wakil Dekan Bidang Akademik



*Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I*  
NIP: 19730830 199903 1 002

Tembusan:

- 1 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
- 2 LP2M IAIN Jember
- 3 Arsip



**REKOMENDASI PENELITIAN/SURVEY**  
 NO. 072 / 312 /424.104/SUR/RES/2019

- : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Dalam Negeri ( Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2010 Nomor 316 ), sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 14 Tahun 2011 tentang Perubahan Atas Peraturan menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kementrian Dalam Negeri ( Berita negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 168 ).
- : 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 7 Tahun 2014 tentang Perubahan atas peraturan Menteri Dalam Negeri No. 64 Tahun 2011.
- : Surat dari Institut Agama Islam Negeri Jember, tertanggal 01 Juli 2019, Nomor : B-318/In.20/7a/PP.00.9/07/2019, Perihal Permohonan Ijin Penelitian atas nama LUSIA LINDA ARYANI

Badan Bangsa dan Politik Pemerintah Kabupaten Pasuruan, memberikan Rekomendasi Kepada :

: **LUSIA LINDA ARYANI**  
 : E20152004  
 : Grogolan RT.16 RW.03 Kec. Beji  
 : Mahasiswi  
 : Institut Agama Islam Jember  
 : Indonesia  
 : **" STRATEGI PENGEMBANGANUMKM BORDIR KOPIAH DALAM PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BEJI PASURUAN "**

: Penelitian  
 : Ekonomi  
 : **LUSIA LINDA ARYANI**

- arta :
1. -
  2. -
  3. -
  4. -
  5. -
  6. -
  7. -
  8. -
  9. -

san  
 an : 1 (satu) Bulan TMT Surat dikeluarkan  
 Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan

1. Berkewajiban menghormati dan mentaati Peraturan dan tata tertib di daerah setempat/lokasi penelitian/survey/kegiatan;
2. Pelaksanaan penelitian agar tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan keamanan dan ketertiban di daerah/lokasi setempat;
3. Berkewajiban melaporkan hasil penelitian dan sejenisnya kepada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Pemerintah Kabupaten Pasuruan dalam kesempatan pertama.

Pasuruan, 5 Juli 2019  
 An Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik  
 Kabupaten Pasuruan  
 Kepala Bidang Kesatuan Bangsa  
 BADAN KESATUAN BANGSA  
 DAN POLITIK  
**FAUZAN, S. Pd. MM**  
 NIP. 196706151986021001

1. Sdr. Camat Beji Kabupaten Pasuruan
2. Arsip.
3. -
4. -
5. -
6. -
7. -
8. -
9. -



# SURAT PERNYATAAN

NAMA : Lusya Linda Aryani  
TEMPAT TGL. LAHIR : Pasuruan, 31 Desember 1997  
JENIS KELAMIN : Perempuan  
PEKERJAAN : Mahasiswa  
KEBANGSAAN : Indonesia  
ALAMAT : Grogolan Ngembe RT/RW 16/03 Beji, Pasuruan  
PENGIKUT / PESERTA :  
NO. TELP/HP : 085 704 845 076  
ALAMAT E-MAIL : lusialinda31@gmail.com

Dengan ini kami menyatakan dengan sebenarnya, bahwa kami bersedia mentaati, memperhatikan dan melaksanakan ketentuan sebagai berikut :

1. Berkewajiban menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah setempat.
2. Menjaga tata tertib keamanan, kesopanan, dan kesusilaan serta menghindari pernyataan-pernyataan baik dengan lisan maupun tulisan-tulisan yang dapat menyinggung perasaan atau menghina agama dan Negara dari suatu golongan penduduk.
3. Pelaksanaan penelitian / survey / research agar tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu.
4. Melaporkan hasil penelitian dan sejenisnya kepada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Pasuruan dalam kesempatan pertama.

Demikian surat pernyataan ini kami buat, dan bila kami melanggar ketentuan tersebut di atas maka saya bersedia dituntut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Pasuruan, 5 Juli 2019  
Yang membuat pernyataan

  
(..... Lusya Linda A .....)





**PEMERINTAH KABUPATEN PASURUAN  
KECAMATAN BEJI**

Jalan Luwung No. 02 Telp. ( 0343 ) 656355  
BEJI 67154

Beji, 24 Juli 2019

nomor : 005/353/424.302/2019  
tipe : Penting  
inspirasi : -  
kepada : Yth.Sdr.  
di : Di.  
: **Surat Keterangan Selesai Penelitian**

Menindaklanjuti surat dari Bakesbang Linmas Kabupaten Pasuruan nomor : 072/312/424.104/SUR/RES/2019 perihal tersebut pada pokok surat. Maka dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang bernama:

Nama : Lusia Linda Aryani  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Semester : 8 (Akhir)  
Instansi : IAIN Jember

Telah selesai melakukan penelitian di Desa Ngembe dan Kenep terhitung 3 bulan sejak TMT dikeluarkannya surat izin untuk memperoleh data dalam rangka penelitian dan survey untuk penyusunan skripsi yang berjudul "*STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM BORDIR KOPIAH DALAM PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BEJI*"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Beji, 24 Juli 2019



**Taufikrul Ghonv, SE, M. Si**  
Pembina  
NIP. 19700211 199303 1006

### Jurnal Penelitian

No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	8 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Cahyo selaku Staf PMD	
2	8 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Yudi selaku Kasubag Umum	
3	10 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Nur Soleh selaku Kepala Desa Kenep	
4	11 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Rusdi selaku Kepala Desa Ngembe	
5	13 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Khamid selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah	
6	15 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah	
7	15 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah	
8	15 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Khoirul selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah	
9	16 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Akhmad selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah	
10	17 Juli 2019	Wawancara dengan Ibu Umami selaku karyawan di UMKM Bordir Kopiah	
11	17 Juli 2019	Wawancara dengan Ibu Nurul karyawan di UMKM Bordir Kopiah	
12	18 Juli 2019	Wawancara dengan Ibu Sholihah selaku masyarakat yang bekerjasama dengan UMKM Bordir Kopiah	



Wawancara dengan Bapak Abdullah selaku pemilik UMKM Bordir Kopiah



Wawancara dengan Bapak Akhmad Yahya pemilik UMKM Bordir Kopiah



Wawancara dengan Bapak Yudi selaku Kasubag Umum Kecamatan Beji



Wawancara dengan Bapak Rusdi selaku Kepala Desa Ngembe



Wawancara dengan Ibu Sholihah, masyarakat yang melakukan kerjasama



Wawancara dengan Ibu Nurul selaku karyawan UMKM Bordir Kopiah





## Proses Produksi



## BIODATA MAHASISWA

Nama : Lusia Linda Ayani

Tempat /Tgl Lahir : Pasuruan, 31 Desember 1997

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

NIM : E20152004

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syari'ah

Alamat Asal : Dusun Grogolan Rt/Rw 16/03 Desa Ngembe Kec. Beji  
Kab. Pasuruan

Telp : 085704845076

Riwayat Pendidikan : 1. SDN Ngembe 2 Kab. Pasuruan (Tahun 2009)  
2. SMPN 1 Bangil Kab. Pasuruan (Tahun 2012)  
3. SMAN 1 Bangil Kab. Pasuruan (Tahun 2015)  
4. IAIN Jember (Tahun 2019)



# IAIN JEMBER