

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari hasil penelitian tentang peran usaha kerajinan tangan dalam meningkatkan produktivitas ekonomi rumah tangga studi kasus di Desa Bukur Tulungagung maka dapat disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut:

1. Peran Usaha Kerajinan Keset Terhadap Pendapatan Karyawan UD. Rahayu Berkah Selama Masa Pandemi Covid-19.

Bahwa dengan adanya salah satu usaha dari masyarakat ternyata berperan penting dalam kehidupan di desa, usaha yang sudah berdiri kurang lebih dari lima belas tahun ini memiliki konsumen dan karyawan yang banyak. Apalagi di masa pandemi seperti ini kegiatan apapun harus bisa menghasilkan uang agar bisa menambah pendapatan para karyawan UD. Rahayu Berkah. Usaha yang dibangun dari nol dan sudah berdiri kurang lebih selama lima belas tahun ini, sekarang menjadi pusat perhatian masyarakat khususnya di Desa Bukur sendiri dan masyarakat lainnya. UD Rahayu Berkah merupakan usaha yang didirikan dan di produksi oleh pasangan suami istri yang menuangkan idenya dengan memanfaatkan sisa-sisa kain perca dan menghasilkan sebuah karya seni

yang bernilai jual tinggi. Dan di masa pandemi Covid-19 usaha ini menjadi incaran semua kalangan untuk tetap bisa berpeluang menghasilkan uang, pandemi tak membuat semangat UD. Rahayu Berkah mengecil malah menjadikannya sebuah tangga untuk menciptakan peluang disetiap kesempatan. Selain itu dengan tetap beroperasi di masa pandemi seperti ini, kegiatan usaha dagang ini kan selalu membantu pendapatan karyawan UD. Rahayu Berkah.

2. Dampak Covid-19 Bagi Pemilik Usaha dan Karyawan Terhadap Pengembangan Dan Pendistribusian Hasil Kerajinan Kesenit Selama Masa Pandemi Covid-19.

Setiap keputusan akan selalu berdampingan dengan dampak positif maupun negatif, dampak yang terasa di saat kondisi adanya pandemi Covid-19 dan PPKM ini secara otomatis menyerang sisi dari perjalanan pendistribusian karena adanya pemberlakuan pembatasan di setiap wilayah hal ini membuat stok keset bertumpuk di gudang dan membuat omset dari usaha kerajinan keset ini menurun, meskipun terbilang tidak merugi tapi jika pandemi dan pembatasan ini semakin lebih lama melanda negara Indonesia pastinya usaha kecil yang ada di desa-desa akan cepat menghilang dan gulung tikar. Pemasukan tetap ada meskipun tidak seorderan sebelumnya, peminat konsumen ada sebagian memilih melakukan jual beli liwat pengiriman ekspedisi sebagian ada juga yang tetap mengandalkan kurirnya untuk berbelanja

secara offline di lokasi. Dalam menghadapi dampak tersebut pemilik menerapkan berbagai strategi tentang pengembangan usaha seperti yang dijelaskan di dalam wawancara tersebut bahwa mereka mencoba mengembangkan produk keset dengan berjualan online yaitu lewat aplikasi Shopee dan Tokopedia, meskipun tidak mempunyai skill khusus agar bisa mengerti bagaimana alur pemasaran dan supaya bisa diminati oleh kalangan orang-orang yang suka berbelanja orang pemilik melakukan pelatihan dan seminar bersama kelompok yang tergabung dalam UMKM Tulungagung.

Meskipun penjualan tak selaris saat sebelum pandemi. Dengan ide tersebut perlahan-lahan situasi tersebut bisa dihadapi, dengan berada di dunia bisnis digital diharapkan hasil kerajinan tangan berupa keset bisa lebih dikenal masyarakat luas. Selain itu, dengan menggunakan ekspedisi membantu terjualnya keset ke tangan konsumen, mereka mengandalkan ekspedisi karena tidak ingin repot diperjalanan yang sekarang sistemnya sulit untuk keluar masuk ke wilayah tertentu. Sebagian juga ada yang masih setia untuk mengambil di lokasi UD. Rahayu Berkah untuk yang wilayahnya masih di Jawa Timur.

Kepuasan pelanggan sendiri yaitu respon atau tanggapan yang diberikan para konsumen setelah terpenuhinya kebutuhan mereka akan suatu produk ataupun jasa sehingga para konsumen memperoleh rasa nyaman dan senang karena harapanmu terpenuhi. Solusi untuk

memperbaiki kualitas pelayanan ini menjadi penting karena akan berdampak langsung pada citra sebuah usaha, kualitas pelayanan yang baik akan menjadi sebuah keuntungan pula bagi perusahaan karena jika perusahaan sudah mendapat nilai positif di mata konsumen maka konsumen tersebut akan memberikan *feedback* yang baik bahkan akan menjadi pelanggan tetap.

3. Faktor Kendala Baik Bagi Karyawan atau Pemilik Kerajinan Kesenangan dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan UD. Rahayu Berkah Selama Masa Pandemi Covid-19.

Ada beberapa kendala yang di hadapi oleh karyawan dan pemilik UD. Rahayu Berkah yaitu permasalahan stok bahan kain untuk proses pembuatan keset, karena bahan kain didatangkan langsung dari Jakarta dan Jawa Barat. Kota yang menjalankan skema pembatasan wilayah ini berimbas pada lambatnya pengiriman stok bahan kain, padahal stok di gudang sudah menipis. Menanggapi hal tersebut pihak UD. Rahayu Berkah memberikan solusi sebelum stok habis harus segera menghubungi pengirim agar disaat barang datang stok masih ada. Selain itu juga penjualan keset juga ikut terhambat, yang biasanya di setiap hari mampu menjual keset ke berbagai daerah luar kota sekarang juga terhambat.

Selain kendala tersebut juga dijelaskan bahwa adanya karyawan baru membuat PR dari UD, Rahayu Berkah semakin banyak, mereka

masih belum bisa memahami akan kualitas produk dari keset. Bahwa kalau keset yang indah dan kualitas baik akan membuat para konsumen tertarik untuk membeli lagi, oleh karena itu pemilik memberikan solusi terkait kendala tersebut dengan menerapkan sistem pengantaran dan pengambilan barang dengan terjun langsung ke lokasi karyawan mereka akan tahu bahwa karyawannya membuat keset dengan kualitas baik atau tidak misal terdapat ada yang membuat buruk pemilik akan memberikan pelatihan lagi secara mandiri. Alasan lain kenapa diterapkannya pengambilan dan pengantaran ini karena mereka beranggapan bahwa faktor cuaca juga menjadi kendala dalam usaha mereka, selain itu rumah mereka yang jauh dan usia yang sudah tua untuk perjalanan jauh.

B. Saran

Berdasarkan hasil serta kesimpulan dari penelitian ini, maka dari itu peneliti dapat memberikan beberapa saran atas penjabaran dari awal sampai akhir penelitian, antara lain:

1. Bagi para usaha khususnya pemilik UD. Rahayu Berkah:
 - a) Dapat menerapkan strategi-strategi wirausaha yang dapat lebih meningkatkan produktivitas kerja secara signifikan, agar usaha ini terus selalu memberikan peran terbaik bagi masyarakat sekitar.
 - b) Dapat meminimalisir dampak negatif yang muncul di kegiatan berwirausaha khususnya dalam penyetokan bahan baku kain agar tidak sampai kehabisan stok.

- c) Bisa selalu mengatasi kendala-kendala yang muncul akibat adanya faktor PPKM maupun karena faktor cuaca dan lebih saling menjaga kekompakan antara pemilik UD. Rahayu Berkah dan para karyawannya.

2. Bagi penulis berikutnya:

- a) Carilah variabel lain yang lebih baik dan menarik untuk diteliti.
- b) Lebih teliti dalam menggali, mengumpulkan dan menyimpulkan data hasil survei yang diperoleh dari proses wawancara dan dokumentasi.
- c) Lebih memfokuskan terhadap program pengelolaan dan pemberdayaan masyarakat agar para pembaca khususnya pemuda sebagai generasi bangsa semakin sadar untuk mengamati, mengelola dan memanfaatkan potensi-potensi yang ada di desa sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

3. Bagi masyarakat:

Khususnya bagi masyarakat desa Bukur, dengan adanya usaha rintisan asli warga desa Bukur diharapkan mampu untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pendapatan dengan tersedianya lapangan pekerjaan yang cukup membantu masyarakat yang tengah dilanda pandemi Covid-19.