

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Kamen Khas Bali Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Desa Banaran Kecamatan Kauman Tulungagung)” ini ditulis oleh Cindy Fita Sari, NIM 12402173312, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Dosen Pembimbing H. Muhamad Aqim Adlan, S.Pd.I, M.E.I.

Saat ini dunia sedang mengalami pandemi covid-19 termasuk Indonesia. Himbauan untuk mencegah mata rantai penyebaran virus ini mengharuskan masyarakat untuk berdiam diri dirumah. Hal ini berdampak pada ketidakstabilan ekonomi dan salah satu yang terdampak adalah UMKM. Untuk itu diperlukan strategi bertahan bagi UMKM untuk dapat terus mempertahankan bisnisnya di tengah pandemi ini. Oleh karenanya penelitian ini akan membahas terkait: (1) Bagaimana strategi pengembangan yang dilakukan Usaha Konveksi Kamen Bali dalam menghadapi pandemi covid-19? (2) Apa saja kendala yang dialami Usaha Konveksi Kamen Bali dalam menghadapi pandemi covid-19? (3) Apa saja solusi yang dilakukan oleh Usaha Konveksi Kamen Bali dalam mengatasi pandemi covid-19?.

Pendekatan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif dan jenis penelitian adalah penelitian studi kasus. Proses pengambilan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan analisis reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk menguji keabsahan data peneliti ini menggunakan triangulasi dengan sumber.

Hasil Penelitian adalah: (1) strategi pengembangan yang dilakukan oleh para pemilik Usaha Konveksi Kamen Bali adalah dengan melakukan perluasan jaringan pasar, melakukan pemaksimalan kualitas SDM, serta melakukan pemasaran online. (2) kendala yang dihadapi oleh Usaha Konveksi Kamen Bali ada dua jenis, yakni kendala internal yang berupa kurangnya kreatifitas dan inovasi, kemudian kendala eksternal terdiri dari penurunan omset dan daya beli konsumen, susahnya akses pendistribusian produk, naiknya harga bahan baku, tidak adanya bantuan UMKM dari pemerintah. (3) solusi yang dilakukan untuk menghadapi kendala yaitu, mencari referensi melalui teknologi, melakukan evaluasi dan menganalisis trend pasar meningkatkan penjualan melalui online, mencari sumber bahan baku pengganti, menggunakan modal pribadi.

Kata Kunci: Strategi pengembangan, Usaha, Pandemi Covid-19

ABSTRACT

The thesis entitled "The Strategy for the Development of a Typical Bali Kamen Convection Business in Facing the Covid-19 Pandemic (Case Study of Banaran Village, Kauman Tulungagung District)" was written by Cindy Fita Sari, NIM 12402173312, Department of Sharia Economics, Faculty of Economics and Islamic Business, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Advisory Lecturer H. Muhamad Aqim Adlan, S.Pd.I., M.E.I.

Currently the world is experiencing a COVID-19 pandemic, including Indonesia. The appeal to prevent the chain of spreading this virus requires people to stay at home. This has an impact on economic instability and one of those affected is MSMEs. For this reason, a survival strategy is needed for MSMEs to be able to continue to maintain their business in the midst of this pandemic.

Therefore, this research will discuss related: (1) How is the development strategy carried out by the Bali Kamen Convection Business in dealing with the covid-19 pandemic? (2) What are the obstacles experienced by the Bali Kamen Convection Business in dealing with the COVID-19 pandemic? (3) What are the solutions carried out by the Bali Kamen Convection Business in overcoming the covid-19 pandemic?. This research approach is descriptive qualitative approach and the type of research is case study research. The process of data collection using interviews, observation and documentation. In analyzing the data, the researcher used data reduction analysis, data presentation, and drawing conclusions. Meanwhile, to test the validity of the data, this researcher uses triangulation with sources.

The results of the research are: (1) the development strategy carried out by the owners of the Bali Kamen Convection Business is to expand the market network, maximize the quality of human resources, and carry out online marketing. (2) the obstacles faced by the Kamen Bali Convection Business are of two types, namely internal constraints in the form of decreased turnover and consumer purchasing power, lack of creativity and innovation, then external constraints consisting of difficulty in accessing product distribution, rising raw material prices, lack of assistance MSMEs from the government (3) solutions that are carried out to deal with obstacles are evaluating and analyzing market trends, looking for references through technology, increasing sales through online, looking for substitute raw material sources, using personal capital.

Keywords: Development strategy, Business, Covid-19 Pandemic