

ANALISIS UMKM “MANIK-MAIK KACA” DI DESA PLUMBON GAMBANG KECAMATAN GUDO KABUPATEN JOMBANG

Yudiono Eko Putranto

S1 Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya, email : yudionoputranto@mhs.unesa.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan UMKM Manik-Manik Kaca di Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang dan untuk mengetahui upaya yang dilakukan agar perkembangan UMKM Manik-Manik Kaca di Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang kembali membaik. Ketertarikan peneliti dalam memilih topik tersebut ialah karena UMKM manik-manik kaca di Kabupaten Jombang masih menjadi sentra manik-manik kaca terbesar di Indonesia dan menjadi penyuplai permintaan manik-manik kaca, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Hal tersebut merupakan alasan yang melatarbelakangi peneliti melakukan penelitian ini. Teori yang digunakan dalam penelitian ini ialah teori modal, tenaga kerja, bahan baku dan pemasaran. Sedangkan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan studi dokumen. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari modal, tenaga kerja, bahan baku dan pemasaran, yang hingga kini masih menjadi masalah ialah mengenai bahan baku, karena bahan baku yang langka berpengaruh dan menghambat kelancaran proses produksi. Sedangkan upaya yang dilakukan untuk mempertahankan eksistensi manik-manik kaca ialah dengan cara menjaga mutu dan kualitas produk manik-manik kaca, menjaga profesionalisme, menerima kritik dan saran yang membangun dan memperbaiki pelayanan kepada pelanggan.

Kata Kunci: Perkembangan UMKM, Mempertahankan UMKM

Abstract

This study aims to determine about the development of SMEs (Small and Medium-Sizes Enterprises) glass beads in the Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang and to know the efforts made for the development of SMEs (Small and Medium-Sizes Enterprises) glass beads in the Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang regained better. The reason why researcher choosing this topic is because SMEs (Small and Medium-Sizes Enterprises) glass beads in Jombang Regency is still the center of the largest SMEs (Small and Medium-Sizes Enterprises) glass beads in Indonesia and become a supplier of glass beads, both domestically and abroad. The theory which used in this research are the theory of capital, labor, raw materials and marketing. While the research method used is descriptive qualitative research method. Observation, interview and document studies were used to collect data. The results of this study indicate that capital, labor, raw materials and marketing, until now is still a problem for SMEs glass beads especially about raw materials, because the scarcity of raw materials affect the smoothness of the production process. Whereas efforts that done to keep and to maintain the existence of SMEs glass beads are maintain the quality of glass beads products, improve their professionalism, and keep accept criticism and suggestions from customers and use that to improve service to the customers.

Keywords: SMEs Development, SMEs Maintaining

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha yang mempunyai peran yang strategis dalam perekonomian di Indonesia. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi serta penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembagunan. Peran UMKM pada perekonomian di Indonesia telah dibuktikan dengan data yakni berkontribusinya sector UMKM terhadap PDB meningkat dari 57,84% menjadi 60,34% dalam lima tahun terakhir. Serapan tenaga kerja pada sektor ini juga meningkat dari 96,99% menjadi 97,22% pada periode

yang sama (Kemenperin.go.id, 2016 diakses 15 Juni 2017).

Di Kabupaten Jombang, terdapat beberapa UMKM yang turut berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi. Salah satunya ialah UMKM Manik-Manik Kaca yang mampu menyerap 1055 tenaga kerja dari 105 unit usaha. Selain itu UMKM manik kaca juga unggul dalam nilai produksi, diantara 12 UMKM kerajinan yang ada di Kabupaten Jombang, UMKM manik kaca memiliki nilai produksi tertinggi yakni mencapai 6.532.500.000. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM manik kaca adalah UMKM unggulan yang cukup berpengaruh terhadap perekonomian Kabupaten

Jombang. Jarang yang mengetahui bahwa manik-manik yang bernilai seni tinggi dan menjadi ciri khas masing-masing suku bangsa di Indonesia adalah manik-manik yang diproduksi dan dipasok oleh pengrajin manik-manik dari Desa Plumbon Kabupaten Jombang. (www.bumn.go.id, diakses 28 Juli 2018)

UMKM Manik-Manik Kaca yang ada di Kabupaten Jombang, berpusat di Desa Plumbongambang Kecamatan Gudo. UMKM tersebut mampu memproduksi banyak macam motif manik-manik kaca, sebagian manik kaca bermotifkan manik-manik kaca tua sebagai replika, sebagian lagi dengan motif modern, ada pula motif etnik yang mengadaptasi model atau gaya manik-manik lawas seperti motif Dayak dan juga Sentani. Ada juga gaya manik-manik ala Cina, Afrika dan Venesia yang tentunya memiliki makna artistik tersendiri. Selain itu para pengrajin manik-manik juga menciptakan motif-motif kreasi sendiri untuk ditawarkan. Meskipun kerajinan manik-manik di Desa Plumbon Gambang tergolong *home industry*, produk-produk mereka telah mampu menembus pangsa pasar dalam negeri dan luar negeri.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti di Desa Plumbon Gambang, terdapat temuan bahwa UMKM manik-manik saat ini tengah mengalami kondisi yang tidak baik. Kondisi yang tidak baik tersebut ditandai dengan adanya penurunan yang terjadi pada jumlah UMKM "Manik-manik Kaca" di Desa Plumbon.

Tabel 1
Jumlah UMKM Manik-manik

Tahun	2012	2013	2014	2015	2016
Jumlah UMKM	111	96	80	76	70

Sumber: Arsip Desa Plumbon Gambang Kec. Gudo, 2016

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa UMKM manik-manik kaca di Desa Plumbon Gambang sejak tahun 2012 hingga tahun 2016 terus mengalami penurunan. UMKM Manik-Manik Kaca mengalami kondisi yang kurang baik. Hal ini terlihat dari berita yang termuat pada laman website Sindonews yang berjudul *Ekonomi Loyo, Perajin Manik-Manik Banyak Gulung Tikar*. Dalam berita tersebut dijelaskan bahwa jumlah perajin manik-manik di Jombang dari tahun ke tahun semakin menurun drastis. Penjualan manik-manik di dalam negeri sangat sulit karena daya beli masyarakat menurun serta tidak ada jaringan bisnis yang mendukung UMKM manik-manik kaca tersebut. (www.sindonews.com, diakses 15 Juni 2017).

Masalah lain juga terjadi pada kondisi pemasaran yang kurang stabil disebabkan oleh pangsa pasar manik-manik yang direbut produk dari China. Hal ini disebabkan karena harga manik-manik China yang lebih

murah padahal kualitasnya sama dengan produk manik-manik lokal Jombang.

Aspek selanjutnya yang diamati peneliti dalam UMKM manik-manik kaca ialah dari sisi permodalan. Saat ini pemilik usaha manik-manik dalam aspek permodalan masih mengusahakannya secara mandiri. Adanya koperasi juga tidak mendukung pelaku UMKM manik-manik dalam mengembangkan usahanya, sehingga masalah permodalan masih menjadi masalah yang harus diatasi pula.

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) untuk mendeskripsikan perkembangan UMKM Manik-Manik Kaca di Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang (2) Untuk mendeskripsikan upaya yang dilakukan agar perkembangan UMKM di Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang kembali membaik.

Pengertian UMKM menurut beberapa lembaga usaha, yaitu oleh Badan Pusat Statistik (BPS, 2016) didefinisikan sebagai salah satu bidang kegiatan ekonomi yang kegiatannya melakukan proses ekonomi yang bertujuan untuk menghasilkan barang dan jasa, barang dan jasa ini kemudian dijual atau ditukar dengan barang lain. UMKM tersebut dimiliki seseorang atau lebih yang bertanggung jawabkan atas kewenangan untuk mengelola, mengatur, dan menjaga jalannya usaha tersebut. Sedangkan UMKM sendiri, memiliki pengertian beraneka macam. Rata-rata, definisi UMKM disesuaikan dengan klasifikasinya. Misalnya pada Badan Pusat Statistik, mendefinisikan UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha mikro ialah usaha dengan 1 hingga 4 tenaga kerja, kemudian usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 hingga 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki tenaga kerja 20 hingga 99 orang.

Tujuan UMKM menurut Nugent & Yhee (2002) berpendapat bahwa UMKM mampu membantu ketidakseimbangan pendapatan, terutama di Negara yang berkembang. Tujuan usaha kecil ini juga tidak hanya menyediakan barang-barang dan jasa bagi konsumen yang daya belinya sedikit atau rendah, meskipun demikian bagi konsumen di perkotaan lain yang berdaya beli lebih tinggi daripada yang berada tidak di perkotaan. Tujuan usaha kecil lainnya yaitu dapat menyediakan bahan baku atau jasa bagi usaha menengah dan usaha yang besar, termasuk juga bagi pemerintah lokal. Tujuan UMKM dari segi sosial ialah untuk mencapai tingkat kesejahteraan masyarakatnya atau menjamin kebutuhan dasar bagi masyarakat.

UMKM dapat menjadi alternatif utama bagi pemerintah dan masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup dan meningkatkan pendapatan suatu Daerah karena

UMKM berfungsi menyerap tenaga kerja baru dan juga pemerataan pendapatan, hal ini dapat menguntungkan bagi semua lapisan masyarakat dan pemerintah karena diharapkan banyak UMKM baru yang akan menambah pendapatan suatu daerah.

Modal menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Nugroho (2011) dimaknai sebagai uang yang digunakan sebagai pokok dasar yang utama untuk berdagang. dan dapat juga digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan atau pendapatan. Modal dalam pengertian ini dapat di jelaskan sebagai jumlah uang yang dipergunakan dalam menjalankan sebuah kegiatan bisnis atau usaha. Sebagian besar, Banyak pengusaha atau pembisnis yang berpendapat bahwa modal atau uang sangatlah penting buat jalannya usaha atau bisnis tersebut.

Menurut Kasmir (2011) jenis modal dibedakan menjadi dua yaitu: Modal Sendiri, adalah modal yang di peroleh dari pemilik perusahaan/pengusaha dengan cara mengeluarkan uang pribadi. Keuntungan dari modal pribadi ini adalah tidak adanya bunga dan bagi hasil, sedangkan yang kedua ialah Modal Pinjaman yaitu modal yang di peroleh dari pihak luar usaha dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlah modal yang di dapat tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah yang banyak.

Tenaga kerja sendiri diartikan sebagai penduduk atau orang yang berada dalam usia masa kerja. Menurut Undang-Undang Nomor. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa “tenaga kerja adalah setiap orang yang bisa melakukan pekerjaan berguna untuk menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan dirisendiri maupun untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.” Sedangkan pengertian tenaga kerja sendiri dalam kamus besar bahasa indonesia tenaga kerja adalah orang yang sedang melakukan pekerjaan atau mengerjakan sesuatu, seseorang yang bisa melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja. Sedangkan Penduduk usia kerja menurut Badan Pusat Statistik (BPS ,2016) yang telah sesuai dengan yang diterapkan oleh *International Labor Organization (ILO)* adalah penduduk usia 15 tahun keatas yang dapat digolongkan sebagai angkatan kerja dan tidak angkatan kerja.

Menurut Schroeder (2000) definisi persediaan atau inventory adalah ketersediaan bahan yang digunakan untuk memudahkan produksi atau memuaskan permintaan pelanggan. Menurut Indrajit dan Djokopranoto (2003) penggolongan bahan baku dapat juga didasri dengan beberapa hal yaitu berdasarkan harga dan jumlah penggunaan. Bahan baku berdasarkan harga di bagi menjadi tiga yaitu (1) Bahan baku berharga tinggi (*high value items*) yang jmlah bahan bakunya biasanya

sebesar $\pm 10\%$ dari jumlah nilai yang mewakili sekitar 70% dari keseluruhan jumlah persediaan, dari hal tersebut dapat memerlukan pengawasan tingkat yang tinggi. (2) Bahan baku tarap harga yang menengah (*medium value items*) jumlah bahan bakunya yang biasanya sebesar $\pm 20\%$ dari jenis jumlah persediaan, dan nilainya berjumlah sama sekitar 20% dari jumlah nilai persediaan, dapat disimpulkan bahwa tingkat pengawasan yang cukup. (3) Bahan bakunya yang harganya rendah (*low value items*) jumlah bahan baku in biasanya sekitar $\pm 70\%$ dari keseluruhan jenis persediaan. Tetapi memiliki nilai atau harga sekitar 10% dari seluruh nilai atau harga persediaan, sehingga tidak memerlukan pengawasan yang tinggi.

Pemasaran (*marketing*) menurut Kotler (2007) adalah proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan untk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Tujuan yang utama dari pemasaran adalah dapat mengetahui dan mengerti pelanggan atau konsumen sedemikian rupa. Sehingga Barang atau jasa yang telah digunakan pembeli atau konsumen dapat memuaskan pelanggannya. Sama halnya dengan pemasaran itu bertujuann untuk menghasilkan seorang pelanggan yang siap untuk membelinya. Semua yang dibutuhkan konsumen atau pelanggan yang telah dibutuhkan sudah tersedia leat pemasaran.

METODE

Jenis pnelitian yang digunakan ialah penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2014) penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dapat dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik satu variable atau lebih tanpa membuat perbandingan menghubungkan dengan variable lainnya. Menurut Moleong (2012) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui fenomena tentang apa yang dialami oleh penelitian secara holistic dan deskripsi dalam bentuk penjelasan kata dan Bahasa.

Berdasarkan metode penelitian deskriptif kualitatif tersebut dapat menggali informasi dan menggambarkan fenomena arau keadaan yang terjadi saat ini atau sebelum-sebelumnya. Hal ini sesuai dengan tujuan peneliti yang ingin menganalisis modal, tenaga kerja, pemasaran dan bahan baku UMKM Manik-Manik di Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang dan juga menganalisis cara untuk mempertahankan eksistensi UMKM Manik-Manik Kaca di Desa Plumbon Gambang. Lokasi dari penelitian ini dilakukan di Desa Plumbon Gambang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang sebagai sentra UMKM Manik-

Manik Kaca, dan waktu penelitian dimulai sejak bulan April 2017 hingga November 2017.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan ialah melalui teknik wawancara, teknik observasi dan teknik dokumentasi. Untuk analisis data dilakukan dengan model Miles & Huberman yang dikutip oleh Sugiyono (2014) yang meliputi reduksi data yaitu merangkum hal-hal pokok dan memfokuskan pada hal-hal penting sehingga peneliti terfokus pada apa yang ingin diteliti, kemudian tahap selanjutnya ialah penyajian data, yaitu proses menyajikan data yang diperoleh dari lapangan. Melalui penyajian data ini, maka data akan terorganisir dan tersusun membentuk pola hubungan sehingga pembaca akan lebih mudah memahami hasil penelitian. Tahap Analisis data yang terakhir ialah verifikasi data, yaitu penarikan kesimpulan. Dalam tahapan verifikasi data ini, peneliti akan menganalisis aspek apa saja yang mempengaruhi perkembangan UMKM yang berada di Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang.

Adapun untuk menguji keabsahan data, peneliti menggunakan metode triangulasi sumber yang menurut Purhantara (2010) diartikan sebagai cara menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengoreksi data kepada sumber yang sama dengan Teknik yang berbeda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis UMKM Manik-Manik Kaca di Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang

Dari hasil wawancara kepada seluruh narasumber berkaitan dengan perkembangan UMKM yaitu awal mula perkembangan usahanya dapat disimpulkan bahwa seluruh narasumber yang berjumlah 8 orang, memulai usahanya setelah bekerja di usaha manik-manik milik orang lain. Setelah merasa cukup menyerap ilmu tentang cara memproduksi manik-manik dari mulai berupa bahan baku kaca hingga berbentuk manik-manik, serta menciptakan motif sendiri, maka mereka kemudian memiliki inisiatif untuk membuka usaha manik-manik kaca sendiri secara mandiri. Alasan antara narasumber yang satu dengan narasumber yang lain juga sama dalam merintis usaha manik-manik kaca, yakni untuk meningkatkan taraf perekonomian keluarga agar lebih baik lagi. Hal inilah yang kemudian menjadi penyebab jumlah pengusaha manik-manik kaca Desa Plumbon Gombang semakin hari semakin meningkat. Karena banyaknya pengusaha manik-manik, maka menjadi alasan pula ditetapkannya Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang menjadi kampung atau sentra UMKM Manik-Manik Kaca yang besar

karena banyak warganya yang berinisiatif untuk memproduksi manik-manik sendiri. Selain itu manik-manik kaca di Desa Plumbon Gombang juga dikenal luas hingga menjadi penyuplai manik-manik bagi beberapa daerah di Indonesia seperti Kalimantan, Bali dan Jakarta.

Selain meneliti tentang awal mula perkembangan UMKM manik-manik kaca di Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang, peneliti juga meneliti tentang penggunaan modal usaha pada UMKM Manik-Manik Kaca, berikut adalah tabel yang menjelaskan tentang modal usaha yang digunakan oleh pengusaha manik-manik kaca yang ada di Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang.

Tabel 2
Hasil Wawancara terkait Sumber Modal Usaha

No	Narasumber	Modal Asing	Modal Sendiri
1	Anggun	-	√
2	Rawuh Untoro	-	√
3	Suloso	√	-
4	Eka	√	-
5	Juli Purnomo	-	√
6	Langgeng Wahyuono	-	√
7	Muji Sukamto	√	-
8	Nur Supion	-	√

Sumber : hasil wawancara (diolah), 2018

Berdasarkan tabel 2 diatas, dari 8 orang narasumber, 5 orang (62,5%) menyatakan usahanya diawali dan dikembangkan dengan modal sendiri sedangkan 3 orang (37,5%) lainnya menyatakan modal usahanya berasal dari pinjaman bank atau modal asing.

Untuk hasil penelitian berkaitan dengan faktor tenaga kerja dalam UMKM manik-manik kaca, dari keseluruhan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa hampir semua pengusaha UMKM manik-manik kaca di Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang lebih memilih untuk mempekerjakan pekerja terampil dibandingkan dengan pekerja tidak terampil karena dengan mempekerjakan pekerja yang tidak terampil terlalu banyak resiko dan konsekuensi yang harus diambil. Adapun resiko dan konsekuensi tersebut adalah adanya pengorbanan waktu, pengorbanan tenaga, pengorbanan biaya untuk melakukan pelatihan seperti harus menyediakan bahan baku.

Yang dimaksud pemilihan pasar ialah memilih target yang akan dijadikan tujuan pemasaran. Hasil wawancara berkaitan dengan faktor pemasaran dalam UMKM manik-manik kaca menunjukkan bahwa terkait dengan pemilihan pasar, dari 8 narasumber yang sudah mengirimkan manik-maniknya sebagai produk ekspor hanya 3 pengusaha, sedangkan 5 pengusahalain memilih untuk memasarkan manik-manik di wilayah Indonesia saja.

Perencanaan produk meliputi produk spesifik yang akan di jual, pembentukan lini produk dan desain penawaran individual pada masing-masing lini. Dari keseluruhan hasil wawancara mengenai perencanaan produk khususnya dalam hal desain produk, dapat ditarik kesimpulan bahwa desain produk dapat berasal dari pengusaha itu sendiri serta dapat pula melayani desain produk dari permintaan pelanggan.

Penetapan harga yaitu menentukan suatu harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk tersebut kepada pelanggan. Dari hasil wawancara diketahui bahwa dalam penetapan harga jual dipengaruhi oleh harga pasaran yang berlaku, dan modal yang dikeluarkan untuk ongkos produksi, ongkos pekerja, bahan baku dan bahan bakar.

Yaitu penyalur perdagangan grosir dan eceran yang dilalui produk hingga sampai ke konsumen akhir. Hasil wawancara menunjukkan bahwa dalam sistem distribusi pengusaha menggunakan saluran distribusi langsung (*direct channel of distribution*) dan saluran distribusi tidak langsung (*indirect channel of distribution*).

Diketahui dari hasil wawancara bahwa pengusaha manik-manik di Desa Plumbon Gambang menerapkan komunikasi pemasaran (promosi) melalui internet, promosi penjualan (*sales promotion*), komunikasi di tempat pembelian (*point-of-purchase communication*), dan juga komunikasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*).

Menurut Schroeder (2000) definisi persediaan atau inventory adalah ketersediaan bahan yang digunakan untuk memudahkan produksi atau untuk memuaskan permintaan pelanggan. Dari hasil wawancara berkaitan dengan faktor persediaan bahan baku dalam UMKM manik-manik kaca, dapat disimpulkan bahwa bahan baku saat ini menjadi kendala bagi sebagian besar pengusaha manik-manik di Desa Plumbon Gambang, sebab selain langka dan susah ditemui di pasaran, harganya juga melonjak tinggi.

Upaya yang Dilakukan untuk Mempertahankan Eksistensi UMKM Manik-Manik Kaca di Desa Plumbon Gambang

Dalam mempertahankan usaha yang dirintis mulai dari nol memang tidaklah mudah, sehingga harus memiliki upaya dalam mempertahankan usaha tersebut.

Menurut para pengusaha UMKM manik-manik kaca, mereka memiliki upayanya masing-masing dalam mempertahankan usahanya. Dari hasil penelitian didapatkan informasi mengenai cara pengusaha dalam mempertahankan usaha manik-maniknya yaitu yang pertama ialah dengan cara menjaga kualitas produk manik-manik yang diproduksi. Hal ini penting karena konsumen akan selalu mencari barang yang berkualitas. Dengan tetap menjaga kualitas barang yang diproduksi maka pelanggan akan merasa puas, dan jika pelanggan puas maka mereka akan terus melakukan order.

Upaya lain yang dilakukan ialah dengan cara meningkatkan mutu pelayanan, ketika pengusaha menerima keritik dan saran maka pengusaha mau menerima kritik dan saran tersebut serta menggunakannya untuk memperbaiki hal-hal yang dapat memuaskan pelanggan. Kritik dan saran yang diberikan ialah sebagai bahan evaluasi bagi keberlangsungan usaha manik-manik kaca. Hal ini penting karena pendapat dari pelanggan merupakan hal yang berharga mengingat bahwa kepuasan pelanggan ialah mejadi prioritas dalam mempertahankan usaha.

Upaya lain yang dilakukan ialah selalu mengembangkan inovasi dan kreatifitas agar produksi manik-manik yang di produksi tidak monoton. Selain itu, terdapat upaya lain dalam mempertahankan usaha yang mana pengusaha harus senantiasa menjaga hubungan baik dengan pelanggan, selalu bersikap profesional dan bertanggung jawab dalam kerjasama yang terjalin. Dengan demikian pelanggan akan puas dengan pelayanan yang diberikan sehingga berdampak pula pada loyalitas pelanggan. Hal-hal tersebut merupakan upaya yang dilakukan oleh pengusaha UMKM manik-manik kaca di Desa Plumbon Gambang agar tetap dapat mempertahankan eksistensi usahanya.

PENUTUP

Simpulan

Seluruh hasil penelitian yang telah dilakukan maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut. Modal yang digunakan dalam UMKM manik-manik kaca masih terbatas pada modal sendiri. Pengusaha UMKM manik-manik kaca di Desa Plumbon Gambang juga masih lebih memilih untuk mempekerjakan pekerja terampil dibandingkan dengan pekerja tidak terampil. Karena dengan mempekerjakan pekerja yang tidak terampil terlalu banyak resiko dan konsekuensi yang harus diambil. Untuk pemasaran pada UMKM manik-manik kaca masih terbatas pada pasar domestik saja. Dalam aspek bahan baku ternyata masih terdapat kendala yaitu bahan baku yang langka, sehingga berpengaruh terhadap harganya yang melambung tinggi.

Kemudian upaya untuk mempertahankan eksistensi manik-manik kaca ialah melalui peningkatan kreatifitas dan inovasi, menjaga mutu dan kualitas produk manik-manik kaca, selalu menerima kritikan dan saran serta berusaha memperbaiki pelayanan terhadap pelanggan.

Saran

Dari hasil penelitian ini maka saran yang diberikan sebagai bahan pertimbangan adalah Dalam menetapkan harga, antara pengusaha yang satu dengan yang lain sebaiknya membuat kesepakatan bersama tentang standar harga, jadi tidak terjadi perang harga manik-manik sehingga harga manik-manik menjadi hancur, seperti yang dikeluhkan beberapa pengusaha. Kemudian sebaiknya mulai melakukan *branding* lagi produk manik-manik Desa Plumbon Gombang karena saat ini banyak manik-manik yang datang dari China. Dan karena bahan baku mulai susah didapatkan, diharapkan pengusaha mencari alternatif bahan baku yang lain agar tidak menghambat produksi.

Upaya yang dilakukan adalah Disarankan kepada pengusaha manik-manik untuk melakukan promosi dan melakukan penjualan *online* untuk meningkatkan omset penjualan

DAFTAR PUSTAKA

- Ardi Nugroho, Listyawan. 2011. *Pengaruh Modal Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik Jakarta Pusat, 2016. *Tenaga Kerja*, <https://www.bps.go.id/Subjek/view/id/6#subjekViewTabl>, (diakses 17 juni 2017).
- Badan Pusat Statistik, 2016. *Industri Besar dan Sedang*, <https://bps.go.id/index.php/subjek/9>, (di akses 17 Juni 2017).
- Badan Usaha Milik Negara Republik Indonesia, 2018. *Manik-Manik Jombang Melalangbuana*, www.bumn.go.id/berita/1-Manik-manikJombang-Melalangbuana. (diakses 28 juli 2018)
- Indrajit, R. E. & Djokopranoto, R. 2003. *Manajemen Persediaan, Barang Umum dan Suku Cadang Untuk Pemeliharaan dan Operasi*. Jakarta : Grasindo.
- Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, 2016. *Kontribusi UMKM NAIK*, www.kemenperin.go.id/artikel/14200/Kontribusi-UMKM-Naik. (diakses 15 Juni 2017)
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran, jlid I dan II, Edisi Kesebelas*, PT. Indeks, Gramedia, Jakarta
- Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Moleong, J. Lexy. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nugent, Jeffry B and Seung Jae Yhee. (2002). Small and Medium Enterprisess in Korea: Achievement, Constraints and Policy Issues, Small Bussiness Economics 18: 85-119
- Purhantara, Wahyu. 2010. *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis*. Yogyakarta : Grahal Ilmu.
- Rangkuti, Freddy. 2004. *ManajemenPersediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Sindonews.com. 2015. *Ekonomi Loyo, Pengrajin Manik-Manik Banyak Gulung Tikar*, <https://ekbis.sindonews.com/read/1036800/34/ekonomi-loyo-perajin-manik-manik-banyak-gulung-tikar-1440475941> . (diakses 15 Juni 2017)
- Schroeder, Roger G. 2000. *Operations Management: Contemporary Concepts and Cases*, International Edition, Mc Graw-Hill Companies, Inc., Boston
- Sugiyono. 2014. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabet.
- Undang-Undang RI Nomor 13 Tahun 2003 tentang *Ketenagakerjaan*.