

**PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI
DALAM MENGHADAPI DAMPAK PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI ERA
PANDEMI (Studi Kasus Penurunan Omset Penjahit UD. Ahass BJ Di Desa
Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik)**

Farihiyyah

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
farihiyyah31@gmail.com

M. Bahri Musthofa

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
bahri.musthofa@uinsby.ac.id

Abstract

The impact of the Covid-19 pandemic caused a decline in income in a nation's economic sector. This condition makes the workers experience a decrease in income. Given the economic conditions began to weaken in the middle of a pandemic. Then the situation led to a decrease in sales turnover for the home industry and impact on the tailor workers in making a living. The purpose of the research is to know (1) The economy of the tailor economy in the pandemic era; (2) The impact of the decline in home industry turnover on the economic security of tailor families; (3) an attempt undertaken to improve the tailor's economy. This type of research is a qualitative descriptive. Data collection methods used were interviews, observation, and literature studies. The results showed that the impact of the economy in the pandemic era was for tailors was the demand for stitches from UD. Ahass BJ began to decline at the request of several closed shops and traders, Impact felt by tailors is the decline in income and difficulty in meeting the economic needs of the family. The effort made is to make a substitute product in order to create economic resilience for their families.

Keywords: Pandemic; home industry; tailor; turnover; economic resilience

Pendahuluan

Pada era pandemi Covid-19, virus yang bernama Corona terbukti menyebar sangat cepat dengan tingkat transmisi penularan ke 3-4 orang dibandingkan virus lainnya. Virus ini menyebabkan angka kematian yang begitu besar di berbagai belahan dunia hanya dalam 2 bulan terakhir. Virus yang menyebar dengan begitu cepat ini membawa dampak pada berbagai bidang. Salah satu dampak yang terjadi yaitu di bagian pertumbuhan ekonomi yang mengalami dampak begitu dahsyat hampir merata di seluruh dunia. Banyak dari berbagai Negara di dunia mengalami krisis ekonomi akibat virus ini.

Sebuah studi menyebutkan, bahwa Covid-19 membuat Negara Indonesia mengalami dampak permasalahan ekonomi di beberapa sektor, diantaranya sektor pariwisata, pasar keuangan, maupun perdagangan. Persentase penurunan ekonomi sebesar 0.1%-0,2% di tahun 2020. Berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah melalui PSBB, maka Bank Dunia menyiapkan skenario terburuk yang akan terjadi pada perekonomian Indonesia yaitu akan terjadi pengurangan ekonomi sebesar 3,5% dari Produk Domestik Bruto (PDB). Jika hal demikian terjadi, kemiskinan penduduk Indonesia akan mengalami peningkatan sebesar 2,1-3,6% (The Black Swan, Covid-19, 2020, p. 5).

Provinsi Jawa timur pada 26 Juni 2020 menjadi urutan teratas di Indonesia dengan jumlah pasien terkonfirmasi positif Covid-19 tertinggi nasional dengan total 10.901 orang dan pasien yang meninggal dunia mencapai 796 orang (Seta, 2020). Sebelumnya, pada 31 Mei 2020 Jawa Timur pernah menjadi urutan kedua dengan jumlah pasien positif sebesar 2.495 orang dan angka kematian mencapai 234 orang (Seta, 2020). Penyebaran yang sangat cepat inilah yang menjadikan masyarakat membatasi kegiatan keluar rumah sesuai anjuran dari pemerintah. Dari data tersebut, pihak pemerintah provinsi Jatim dan para walikota sepakat untuk menerapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di 3 wilayah yaitu Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik. Faktor utama adanya PSBB yaitu disebabkan tingginya kasus penambahan jumlah pasien positif Covid-19 di 3 wilayah tersebut.

Berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan, beberapa kecamatan yang terdapat di Kabupaten Gresik menerapkan PSBB. Hal ini dilakukan untuk mengurangi pandemi Covid-19. Namun, berlakunya pembatasan sosial yang semakin meluas berakibat pada pertumbuhan ekonomi semakin terhenti. Di tengah wabah Covid-19 seperti ini membuat aktivitas ekonomi masyarakat macet dan berkurang secara drastis. Hal tersebut berimbas kepada perekonomian Indonesia secara keseluruhan.

Berbagai profesi di Negara Indonesia diberlakukan *Work From Home* (WFH) sebagai upaya pencegahan penyebaran virus. Hal ini berdampak pada perekonomian yang lama-kelamaan semakin melambat. Direktur Eksekutif *Institute for Development of economics and Finance* (INDEF) menyatakan bahwa WFH merupakan suatu kebijakan *social distancing* yang diperluas. Dalam jangka panjang hal ini akan berdampak jauh lebih besar daripada dampak *lockdown*. Dampak tersebut tak terkecuali juga dirasakan oleh para pekerja usaha industri rumahan yang berprofesi sebagai penjahit, aktivitas pekerjaan mereka mulai terhenti. Hal ini dikarenakan tidak adanya permintaan barang dengan jumlah banyak seperti biasanya. Umumnya, ketika bulan Ramadan, lebaran dan musim ibadah umrah maupun haji ramai tiba, banyak pesanan mukenah berdatangan. Namun hal tersebut jelas berbeda ketika masa pandemi melanda.

Status pekerjaan yang hanya mengandalkan dan bergantung pada penghasilan harian, dan aktivitas dalam *home industry* ini menyebabkan kerentanan pada ketahanan ekonomi mereka. Pasalnya para warga yang berprofesi sebagai penjahit ini mengalami ketergantungan penghasilan dari produksi mukenah yang didapatkan. Itu semua juga dikarenakan menurunnya pergerakan manusia sehingga transaksi ekonomi selama masa *social distancing* mengalami penurunan.

Jika melihat hasil paparan di atas, dampak yang ditimbulkan dari pandemi Covid-19 ini menyebabkan semakin menurunnya omset penjualan dengan melihat dari berbagai macam faktor yang telah dipaparkan di atas. Pentingnya masalah penelitian ini didukung oleh aktualitasnya. Untuk hal ini penulis mengadakan penelusuran terhadap sejumlah penelitian yang sudah ada tentang analisa yang dilakukan ketika terjadi penurunan omset penjualan. Oleh karena itu perlu menelusuri lebih lanjut terkait kondisi perekonomian penjahit, dampak bagi para pekerja, dan upaya apa saja yang telah dilakukan dalam menghadapi hal tersebut.

Ketika suatu usaha mengalami penurunan omset, maka pasti ada penyebab dan juga dampak yang dirasakan oleh para pekerja maupun pemilik usaha. Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut.

- 1) Bagaimana kondisi perekonomian penjahit pada era pandemi di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik?
- 2) Bagaimana dampak dari turunnya omset *home industry* terhadap ketahanan ekonomi keluarga penjahit di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik?
- 3) Bagaimana upaya yang dilakukan untuk meningkatkan perekonomian penjahit di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik?

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas maka dapat diambil beberapa tujuan penelitian, antara lain:

- 1) Mengetahui kondisi perekonomian penjahit pada era pandemi di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik;
- 2) Mengetahui dampak dari turunnya omset *home industry* terhadap ketahanan ekonomi keluarga penjahit di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik;
- 3) Mengetahui upaya yang dilakukan untuk meningkatkan perekonomian penjahit di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai dampak Covid-19 yang terjadi pada perekonomian yang terjadi dengan adanya penurunan omset *home industry* bagi para penjahit di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik. Selain itu, bagi masyarakat umum penelitian ini diharapkan memberikan wawasan praktis supaya dapat menjadi sumber rujukan yang memang diminati oleh para khalayak umum. Dimana disini tetap menjadi sumber aslinya dengan melakukan penelitian lanjutan yang akan mengkaji lebih lanjut mengenai dampak Covid-19.

Serta sebagai persyaratan dalam penyelesaian tugas KKN-Riset di UIN Sunan Ampel Surabaya dalam bidang ekonomi.

Penelitian ini berfokus kepada dampak situasi Covid-19 terhadap penurunan omset di keluarga penjahit yang ada di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik dan upaya strategi yang telah dilakukan oleh mereka di tengah wabah pandemi Covid-19.

Metode

(1) Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian lapangan yang bersifat deskriptif, yaitu untuk memberikan data terkait dampak adanya Covid-19 pada kondisi perekonomian warga terutama para penjahit yang bekerja pada sektor *home industry* UD. Ahass BJ.

(2) Sumber Data

Sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian kualitatif ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Data Primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek yang diteliti. Dalam penelitian ini, data yang digunakan berupa hasil wawancara, observasi. Wawancara kepada para informan yang telah ditetapkan oleh peneliti baik berupa hasil wawancara dan rekaman serta identifikasi dampak adanya Covid-19 pada kegiatan perekonomian mereka.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari kajian literatur yang ada kaitannya dengan permasalahan penelitian. Didukung dengan adanya kajian sejarah Desa Dukunanyar, sejarah berdirinya *home industry*, dan dokumentasi berupa gambar atau foto yang diambil langsung oleh peneliti di rumah para penjahit dan tempat *home industry* tersebut.

(3) Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan mendatangi langsung ke rumah para penjahit dan beberapa dilakukan di tempat *home industry*. Proses wawancara dilakukan kepada 4 penjahit dan 1 pemilik *home industry* pada 16 Juni-05 Juli 2020 secara berkala. Instrumen yang digunakan berupa pedoman wawancara semi terstruktur dan pedoman observasi atau pengamatan. Selain itu, instrumen bantuan yang digunakan yaitu kamera dan alat rekam untuk mempermudah ketika peneliti mengalami kesulitan dalam mencatat hasil wawancara. Proses pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara, karena melalui wawancara proses penyaluran informasi dari informan dapat lebih sistematis, terencana, dan sesuai dengan pembahasan penelitian sehingga data yang didapatkan lebih akurat.

(4) Teknik Penetapan Informan

Informan nantinya diwawancarai secara mendalam mengenai permasalahan yang diteliti dan dibahas dalam penelitian ini. Informan dipilih dengan pertimbangan-pertimbangan yang telah ditentukan oleh peneliti. Para informan tersebut adalah individu yang dianggap memiliki pengetahuan lebih mengenai situasi, kondisi, dan seluk beluk subjek penelitian yaitu para penjahit dan pemilik *home industry* jahitan.

(5) Teknik Analisa Data

Menurut Miles dan Huberman mengatakan bahwa ada 3 jenis analisis data yaitu pemilahan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dan verifikasi (Susanto, 2017, p. 3).

1. Pemilahan data

Data yang diperoleh berjumlah cukup banyak, maka penulis perlu memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang dicari, serta tidak menggunakan data yang tidak perlu. Dengan demikian, data yang dipilih akan memberikan gambaran yang lebih jelas.

2. Penyajian data

Setelah memilah data, dilanjutkan dengan menyajikan data dengan menguraikan hubungan antar data. Data disajikan dalam bentuk teks yang bersifat naratif.

3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi

Kesimpulan awal yang dikemukakan, bersifat sementara dan akan berubah jika tidak ditemukan bukti kuat yang mendukung. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

(6) Uji Keabsahan Data

Dalam mengoreksi keabsahan data, Licoln dan Guna dalam (Suyitno, 2018, pp. 119-121) memberikan standar keabsahan data penelitian kualitatif. Diantara kriteria atau standar yang menjamin keabsahan data kualitatif, antara lain:

1. Standar Kredibilitas, dapat dilakukan dengan (1) memperpanjang keterlibatan peneliti di lapangan, (2) melakukan observasi terus menerus dan sungguh-sungguh, sehingga peneliti dapat mendalami fenomena yang ada, (3) melakukan triangulasi (metoda, isi, dan proses), (4) melibatkan atau diskusi dengan teman sejawat, (5) melakukan kajian atau analisis kasus negatif, dan (6) melacak kesesuaian dan kelengkapan hasil analisis.
2. Standar Transferabilitas, merupakan standar yang dinilai oleh pembaca laporan. Suatu hasil penelitian dianggap memiliki transferabilitas tinggi apabila pembaca laporan memiliki pemahaman yang jelas tentang fokus dan isi penelitian.
3. Standar Dependabilitas, adanya pengecekan atau penilaian ketepatan peneliti di dalam mengkonseptualisasikan data secara ajeg. Konsistensi peneliti dalam keseluruhan proses penelitian menyebabkan pendidik ini dianggap memiliki dependabilitas tinggi.
4. Standar Konfirmabilitas, lebih terfokus pada pemeriksaan dan pengecekan (*checking and audit*) kualitas hasil penelitian, apakah benar hasil penelitian didapat dari lapangan. *Audit konfirm* mobilitas umumnya bersamaan dengan audit dependabilitas.

Hasil dan Pembahasan

(1) Hasil Penelitian

Penduduk di Desa Dukunanyar tercatat sebanyak 1472 jiwa yang terdiri dari 745 laki-laki dan 727 perempuan. Dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 418 KK (Monografi Desa Dukunanyar, 2020). Sehingga jika dipersentasekan perbandingan jumlah laki-laki dengan jumlah perempuan adalah 51% : 49%. Hal ini menegaskan bahwa jumlah penduduk laki-laki di Desa Dukunanyar hampir setara dengan jumlah dari penduduk perempuan dengan selisih 18 jiwa.

Berdasarkan dari data monografi Desa Dukunanyar per Mei 2020, diketahui bahwa rata-rata memiliki pekerjaan sebagai Ibu Rumah Tangga. Tercatat terdapat 293 jiwa yang berprofesi sebagai IRT. Data ini diperoleh dari data pekerjaan yang tercatat dalam setiap Kartu Keluarga (KK). Dari data tersebut, juga diperoleh jumlah penjahit yang ada di Desa Dukunanyar sebanyak 8 orang. Dalam hal ini, peneliti menelusuri lebih lanjut keterkaitan dengan subjek yang sedang menjadi topik penelitian. Dari hasil pengamatan peneliti selama di lapangan, jumlah penjahit yang ada lebih banyak dari yang tertulis di data monografi Desa. Hal ini diketahui dari jumlah penjahit yang ada di satu industri rumahan saja mencapai 25 orang. Belum termasuk para penjahit pribadi atau yang mengikuti industri rumahan lain.

Salah satu kabupaten yang terkenal dengan adanya kawasan industri adalah Gresik. Terdapat banyak industri yang menjadi penopang perekonomian masyarakat diantaranya industri songkok, mukenah, pengrajin tas, pengrajin perhiasan, industri konveksi dan lain sebagainya. Di salah satu desa yang berada di Kabupaten Gresik tepatnya di Desa Dukunanyar memiliki produk unggulan yang berupa mukenah. Di desa yang terdapat beberapa industri mukenah ini ada beberapa industri rumahan yang memproduksi mukenah dengan memiliki banyak karyawan penjahit baik dari masyarakat Desa Dukunanyar dan beberapa warga dari tetangga desa.

Dari dua industri rumahan mukenah yang ada di Desa Dukunanyar, penulis mengambil UD. Ahas BJ sebagai subjek penelitian. UD. Ahas BJ merupakan industri rumahan yang bergerak dalam usaha pembuatan mukenah dan penjualan perlengkapan/umroh dan oleh-olehnya. Usaha ini merupakan usaha yang dimiliki oleh Hj. Nur Hidayah yang didirikan pada tahun 1992 terletak di RT. 02 Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik yang merupakan tempat produksi. Untuk pusat pemasarannya terletak di depan POS Branjangan No. 72 Jln. Raya Tambak Langon Surabaya.

Dalam sebuah jurnal Yin Yang dijelaskan, ekonomi merupakan sesuatu yang membahas mengenai kebutuhan hidup manusia dan sarana prasarana pemenuhannya. Ekonomi menjadi kunci kekuatan bagi keluarga. Ekonomi keluarga merupakan suatu kajian mengenai upaya yang dilakukan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya melalui aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh seseorang yang bertanggungjawab atas kebutuhan dan kebahagiaan bagi kehidupannya (Fathul Aminudin Aziz dan Akhris Fuadatis Sholikhah, 2018, p. 9).

Ketahanan ekonomi merupakan kondisi dinamik kehidupan perekonomian bangsa yang berisi keuletan dan ketangguhan yang mengandung kemampuan dalam mengembangkan kekuatan dalam menghadapi segala ancaman, rintangan, gangguan serta tantangan secara langsung maupun tidak langsung untuk menjamin kelangsungan hidup perekonomian suatu bangsa (Marlinah, 2017, p. 258).

Ketahanan ekonomi kerap kalinya dikaitkan dengan adanya situasi kerentanan. Kerentanan (Arsiadi Wisnu Hapsoro dan Imam Buchori, 2015, pp. 545-546) merupakan suatu kondisi akibat dari keadaan (faktor fisik, sosial, ekonomi, dan lingkungan) yang berpengaruh buruk terhadap upaya pencegahan dan penanggulangan bencana. Beberapa faktor yang menjadikan kerentanan adalah (a) Kerentanan fisik: prasarana dasar, kontruksi, bangunan. (b) Kerentanan ekonomi: kemiskinan, penghasilan, nutrisi. (c) Kerentanan sosial: pendidikan, kesehatan, politik, hukum, kelembagaan. (d) Kerentanan lingkungan: tanah, air, lautan, tanaman, hutan. Dari keempat jenis kerentanan tersebut, peneliti mengkaitkan adanya kerentanan ekonomi yang menjadi dampak dari adanya bencana pandemi virus Covid-19 di *home industry* Desa Dukunanyar.

Kerentanan ekonomi perempuan cenderung kerap terjadi. Namun perempuan juga merupakan penyelamat terdepan dalam mempertahankan ketahanan ekonomi rumah tangga. Dengan berbagai aktivitas yang dilakukan menjadi afirmasi ekonomi yang akan berdampak pada ketahanan hidup domestik maupun publik. Perempuan mampu mengoptimalkan peran di dalam rumah tangga maupun di luar rumah dalam upaya mempertahankan ekonomi keluarga di tengah adanya pandemi sekalipun (Titik Nurhayati dan Rizqon Halal Syah Aji, 2020, p. 92).

Kerentanan kerap dapat terjadi pada warga yang pendapatannya berdasarkan pada upah harian dan bekerja di sektor informal. Upah merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan produktivitas penjahit. Semakin tinggi upah yang didapatkan, diharapkan dapat meningkatkan produktivitas penjahit (Reni Sativa Sari, dkk, 2014, p. 7). Begitu pula Ibu Rumah Tangga yang bekerja sebagai penjahit pada industri rumahan mukenah. Dari upah yang diperoleh, itu yang menentukan jumlah pendapatan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan kepada 4 penjahit dan 1 pemilik *home industry* UD. Ahas BJ untuk mengetahui dampak kondisi perekonomian penjahit pada era pandemi di Desa Dukunanyar Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik, dari hasil wawancara dengan para penjahit mukenah dan pemilik industri mukenah diketahui bahwa besarnya upah didasarkan pada banyaknya jumlah jahitan yang disetorkan oleh setiap penjahit. Kapasitas produksi yang ada di industri ini bergantung pada permintaan pangsa pasar di daerah Gresik, Malang, Surabaya, Jawa Tengah, Jakarta, Kalimantan Timur, Malaysia, dan Hongkong (Busana Muslim, 2010). Media atau sistem pemasaran menggunakan label dan media masa dengan 1) Melalui/diambil agen; 2) Dipasarkan ke toko atau pasar 3) Melalui kelompok dagang. Dari jaringan usaha yang memanfaatkan kelompok dagang, ketika terjadi wabah Covid-19 jumlah permintaan barang kepada pihak industri semakin berkurang yang kemudian berdampak pada para penjahit tidak dapat melakukan pekerjaan sebagaimana biasanya.

Sistem pengupahan yang diberlakukan pada industri mukenah ini adalah borongan yang dibayarkan setiap penjahit menyertakan hasil jahitannya. Dalam waktu satu bulan biasanya para penjahit dapat menyeter antara 4-6 kali bergantung pada pemilik industri yang datang di tempat

industri setiap *pasaran* Wage dan tergantung banyaknya kain yang diambil oleh para penjahit sebelumnya. Untuk jumlah mukenah yang biasanya disetorkan berkisar 20-25 produk dalam sekali setornya. Upah yang didapatkan oleh penjahit untuk satu produk mukenah yaitu Rp 20.000.

Semenjak wabah pandemi kian meluas dan adanya beberapa kebijakan dari pemerintah yang mengakibatkan beberapa aktivitas perekonomian menurun. Ditutupnya beberapa pusat perbelanjaan, keterbatasan akses pendistribusian antar wilayah, dan berkurangnya permintaan produksi mukenah menyebabkan omset dari industri rumahan UD. Ahass BJ kian menurun. Hal ini tentunya berdampak juga kepada para penjahit yang menggantungkan penghasilannya dari permintaan industri ini saja.

Dalam menganalisis dampak adanya pandemi pada kondisi perekonomian masyarakat khususnya pendapatan penjahit di Desa Dukunanyar, sangat berkaitan dengan adanya order jahitan masuk yang ada pada *home industry* UD. Ahass BJ. Karena hal tersebut yang dapat menentukan jumlah omset dari penjahit, maka penulis akan membandingkan pendapatan rata-rata penjahit selama 6 bulan terakhir yaitu di bulan Januari-Juni 2020.

Tabel 1. Pendapatan rata-rata penjahit

No	Nama Penjahit	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	%
1	Zahro	500.000	250.000	100.000	-	-	30.000	94%
2	Bidah	500.000	250.000	100.000	-	-	30.000	94%
3	Anti	800.000	250.000	100.000	200.000	300.000	30.000	96.3 %
4	Firoh	500.000	200.000	100.000	-	100.000	30.000	94%

Sumber: Hasil Wawancara Peneliti kepada Penjahit

Berdasarkan data pendapatan di atas, diketahui omset para penjahit selama 6 bulan terakhir mengalami penurunan. Adapun untuk Ibu Anti tetap memiliki penghasilan perbulannya dikarenakan selama adanya pandemi beliau memanfaatkan waktu luang untuk melakukan usaha sampingan. Pada bulan April-Mei 2 penjahit tidak memiliki pemasukan dan menggantungkan kebutuhan sehari-harinya dari pendapatan anggota keluarga lainnya. Untuk Ibu Firoh, pada bulan Mei mendapatkan omset dikarenakan pada bulan itu beliau menerima order jahitan mukenah pribadi dan permak mukenah dari beberapa tetangga. Pada bulan Juni, mereka semua kembali memiliki pemasukan upah dari *home industry* ketika pemiliknya mengumpulkan para pegawai untuk merapikan, *packing* ulang mukenah dan juga membersihkan kembali tempat industri.

Dari hasil pengamatan peneliti di tempat industri rumahan UD. Ahass BJ, ditemukan masih banyak produk mukenah yang belum laku terjual. Menurut pengakuan pemilik dan beberapa penjahit, mukenah ini biasanya sengaja *distock* guna diambil oleh para *reseller* untuk dijual lagi di setiap tokonya. Sebagian sisanya akan dikirimkan ke beberapa cabang toko yang ada di daerah Surabaya seperti Slompretan, PGS, Kapasan, JMP, dan Pasar turi.

Dalam menjalankan usaha tentunya ada ancaman dan hambatan yang akan terjadi. Seperti usaha produksi mukenah di Desa Dukunanyar ini ketika menghadapi dampak dari pandemi Covid-19. Banyak cara yang dapat dilakukan agar usahanya tetap bisa berjalan dan bertahan bahkan berkembang di tengah pandemi virus yang semakin meluas. Produsen mukenah UD. Ahass BJ dan beberapa penjahit melakukan beberapa strategi agar usahanya tetap dapat berjalan maju, seperti mencoba membuat produk pengganti dengan membuat masker kain, Beralih menjual makanan ringan secara *online*, dan menerima jahitan dari tetangga.

Upaya yang pernah dilakukan oleh industri rumahan dalam menghadapi sedikitnya jumlah permintaan mukenah, sempat beralih memproduksi permintaan pembuatan barang pengganti dengan memanfaatkan sisa dari kain mukenah dan dibuat oleh para penjahit untuk kemudian dijual berupa masker kain. Seiring berjalannya waktu, permintaan masker juga tidak begitu berkembang dengan pesatnya sehingga produksi masker kain juga berhenti. Berdasarkan pengakuan salah satu penjahit Ibu Zahro (50 tahun), model masker yang dihasilkan kurang bervariasi jika dibandingkan dengan

banyaknya karakter masker yang beredar di pasaran saat ini. Upaya pengadaan barang pengganti juga bergantung pada banyaknya jumlah permintaan yang masuk, sehingga ketika permintaan berkurang dan bahkan tidak ada konsumen, maka produksi masker oleh para penjahit juga berhenti dilakukan.

Selain itu, mereka juga melakukan upaya dengan melakukan doa bersama yang dihadiri oleh pemilik, pegawai, dan juga peneliti sendiri. Hal ini dibarengi setelah menata kembali beberapa produk yang perlu dikemas dan membersihkan tempat produksi. Doa dilakukan dengan harapan pandemi segera berlalu, keadaan kian membaik sehingga pergerakan distribusi produk mukenah kembali berjalan stabil seperti biasanya. Usai melakukan doa, pemilik UD. Ahass BJ memberi upah *packing* kepada para pegawainya.

Dalam menghadapi ancaman sedikitnya permintaan menjahit mukenah, beberapa penjahit beralih menjual berbagai olahan makanan ringan yang dipasarkan secara *online* melalui media sosial. Sebagaimana pengakuan Ibu Anti (35 tahun) ini dilakukan olehnya guna mencukupi kebutuhan keluarganya. Dari ungkapan beliau ketika diwawancarai waktu itu mengenai penghasilannya “...*poko’e cukup dinggo kebutuhan dapur wes Alhamdulillah...*” walaupun hanya bisa digunakan untuk mencukupi kebutuhan dapur. Setidaknya beliau berharap tidak hanya mengandalkan gaji yang diperoleh oleh suami untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

(2) Hasil Analisis Data

Dalam suatu bisnis pasti diperlukan adanya strategi dalam upaya mengembangkan maupun mempertahankan suatu usaha dalam segala situasi. Dalam mengolah data yang telah didapatkan, dianalisis dengan menggunakan Analisis SWOT. Analisis SWOT adalah sebuah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman (Istiqomah dan Irsad Andriyanto, 2017, p. 370). Analisis SWOT meliputi faktor internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta faktor eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*treats*) yang terdapat pada produksi mukenah di UD. Ahass BJ (Rahmayati, 2015, p. 62).

Upaya yang dilakukan oleh *home industry* UD. Ahass BJ selama masa pandemi ini perlu memperhatikan dan menganalisis SWOT dalam proses mengambil dan merencanakan strategi industri. Penilaian SWOT ini dilakukan oleh peneliti berdasarkan pengelompokan dari hasil wawancara yang disampaikan oleh para penjahit dan pemilik industri yang telah dilakukan pada 05/07/2020. Dari hasil wawancara tersebut, para penjahit dan pemilik usaha telah melakukan strategi SWOT secara tidak langsung. Analisis ini merupakan bentuk penilaian terhadap hasil identifikasi situasi guna mengkategorikan kondisi sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman (Syaeful Bakhri, dkk, 2019, p. 71).

1. Kekuatan (*Strength*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi sumberdaya yang dimiliki yang dapat digunakan sebagai alternatif untuk menangani ancaman. *Home industry* UD. Ahass BJ mempunyai kekuatan yang sudah teridentifikasi, yaitu:
 - a. Ketersediaan bahan baku yang melimpah dan mudah didapat
Hal ini diketahui peneliti dari hasil observasi peneliti di tempat industri rumahan. Di sana masih banyak terdapat bahan-bahan kain yang belum dijahit karena belum adanya pesanan yang masuk lagi.
 - b. Kapasitas sumber daya manusia cukup banyak
Jumlah pegawai atau penjahit yang dimiliki oleh industri rumahan ini terdapat 25 orang yang mana terdiri dari para Ibu Rumah Tangga Desa Dukunanyar dan sekitarnya.
 - c. Loyalitas pegawai tinggi
Hal ini dibuktikan ketika pemilik mengintruksikan kepada para pegawainya, mereka langsung berkumpul untuk senantiasa membantu satu sama lain menyelesaikan tugas produk mukenah yang dibuat.
2. Kelemahan (*Weakness*) adalah situasi internal organisasi di mana sumber daya organisasi sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman. Berikut identifikasi kelemahan yang ada:
 - a. Kualitas sumber daya manusia masih kurang

Hal ini diperoleh peneliti ketika mengetahui kemampuan para penjahit dalam membuat inovasi produk masih kurang sehingga kalah dengan produk yang sedang laku di pasaran. Selain itu, produk yang dibuat berdasarkan kemampuan yang dimiliki oleh para penjahit tanpa pernah adanya pelatihan yang dibuat untuk mengupgrade kemampuan mereka.

- b. Inovasi produk masih kurang
Inovasi yang dilakukan oleh industri rumahan ini dinilai masih kurang oleh peneliti dan sebagian para penjahit. Hal itu terjadi karena disebabkan adanya model baru yang muncul di pasaran tidak kembali diterapkan pada industri ini.
 - c. Kurangnya promosi produk
Promosi produk penting dilakukan mengingat tidak semua konsumen mengetahui produk yang sedang dibuat oleh industri tersebut.
 - d. Tenaga pemasaran belum optimal
Pemasaran dilakukan dengan cara *offline* dan pemilik sesekali mengunggah berupa foto produk pada media sosial miliknya, namun tidak dijelaskan lebih lanjut terkait kata-kata yang dapat menarik minat pembeli.
3. Peluang (*Opportunity*) adalah situasi eksternal yang berpotensi menguntungkan. Baik menguntungkan bagi industri satu maupun industri lain secara umum. Beberapa peluang yang dimiliki yaitu:
- a. Memiliki langganan konsumen terhadap produk yang dijual
 - b. Membuat produk *substitusi* dengan melihat kebutuhan alat kesehatan semakin meningkat di tengah wabah pandemi (makser kain, Alat Pelindung Diri (APD) kesehatan)
 - c. Sistem pemasaran yang serba *online* melalui media sosial semakin marak dilakukan di tengah situasi pandemi
4. Ancaman (*Treats*) adalah suatu keadaan eksternal yang berpotensi menimbulkan kesulitan. Hal tersebut secara umum bagi industri rumahan akan merasa dirugikan atau dipersulit dengan keadaan tersebut. Beberapa ancaman yang dialami yaitu:
- a. Permintaan pasar menurun
 - b. Daya jual beli masyarakat semakin menurun
 - c. Munculnya produk *substitusi* dari industri lain yang lebih baik
 - d. Rendahnya minat masyarakat dalam mengembangkan usaha

(3) Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase penurunan omset penjahit di Desa Dukunanyar berada pada angka 94%-96%. Hal ini terjadi dikarenakan penjahit hampir tidak memiliki pemasukan order jahitan dari *home industry* semenjak pandemi berlangsung. Mengakibatkan beberapa penjahit yang menggantungkan penghasilan dari upah ini mengalami penurunan pendapatan secara drastis. Dari omset para penjahit yang diperoleh dari hasil wawancara, maka hal ini yang menjadi dampak dari adanya pandemi Covid-19.

Dampak dari menurunnya omset UD. Ahass BJ dirasakan oleh pemilik dan juga para penjahit. Ketika omset menurun, pendapatan mereka otomatis menurun. Mereka membuat beberapa produk *substitusi* untuk dijual dalam keadaan pandemi. Di masa sulit seperti ini, pemilik usaha dan para penjahit sempat membuat produk pengganti untuk dijual berupa masker kain. Pembuatan barang *substitusi* itu memanfaatkan peluang yang ada. Hal ini dilakukan sesuai dengan pengumuman pemerintah yang menganjurkan untuk menggunakan masker kain untuk mencegah penularan virus Corona. Dari sisa kain pembuatan mukenah dimanfaatkan dengan membuat masker kemudian dijual. Namun untuk model, corak, dan jenis kain masih membutuhkan inovasi lagi dengan menyesuaikan *trend* yang sedang beredar di pasar.

Salah satu hal penting bagi seorang pengusaha yaitu mengetahui apakah produk yang mereka jual dapat disukai atau tidak di pasaran. Faktor ekstern (Khuriyati, 2013, p. 28) dari adanya penurunan omset yaitu adanya perubahan selera konsumen, barang pengganti (*substitusi*), persaingan, pemasok (*supplier*). Dari keempat faktor tersebut, industri rumahan ini mengalami perubahan selera konsumen,

dimana selera atau minat konsumen untuk membeli suatu produk dalam rangka memenuhi kebutuhannya sudah berubah.

Menjalankan sebuah usaha tidak jauh dengan adanya kendala yang akan dihadapi terkait penurunan omset dan jumlah produksi yang dapat mempengaruhi pendapatan seorang pekerja. Dalam (Rumiana, 2016, p. 10) kurangnya inovasi ketika menciptakan model baru menyebabkan konsumen kurang berminat membeli produk *home industry*. Sehingga perlu menciptakan inovasi dan kreasi baru mengikuti selera konsumen yang dapat berubah setiap saat (Khuriyati, 2013, pp. 28-29).

Keadaan pandemi menimbulkan dampak perubahan bagi perilaku belanja konsumen yang semula *offline* menjadi serba *online*. Hal ini dapat dijadikan upaya oleh UD. Ahass BJ yaitu dengan memperbanyak promosi secara *online*. Promosi penjualan (Yoebritianty, 2018, p. 31) digunakan sebagai sarana memperkenalkan produk yang dimiliki oleh produsen, sehingga pembeli juga bisa mengetahuinya walaupun tidak langsung berkunjung ke tempat produksi. Berdasarkan hasil penelitian (Yoebritianty, 2018, p. 40) menunjukkan bahwa adanya promosi penjualan terhadap minat beli produk jika dijual melalui jejaring sosial mempunyai pengaruh 50,3%. Itu artinya dengan promosi tersebut dapat menarik minat beli konsumen dengan menggunakan strategi penjualan baik menawarkan potongan harga atau pemberian hadiah.

Upaya beralihnya beberapa penjahit dengan melakukan jualan melalui media sosialnya itu disebabkan ada faktor pendorong yang mendorong seseorang menjadi wirausaha. 3 faktor (Muhammad Rizal, dkk, 2016, p. 528) yang ada yaitu faktor keluarga, faktor yang disengaja, dan faktor pemaksa. Tindakan seperti yang dilakukan oleh Ibu Anti disebabkan karena adanya faktor pemaksa, dimana seakan-akan dipaksa oleh keadaan sehingga tidak memiliki pilihan lain selain berwirausaha. Alasan lain yaitu menjadikan usaha ini sebagai usaha sampingan yang dibangun disebabkan dari faktor keadaan ekonomi yang sedang dialami.

Dari upaya yang telah dilakukan oleh pemilik dan juga penjahit seperti mulai beralih menjual beberapa makanan ringan dalam usaha mempertahankan ketahanan ekonomi keluarganya, menerima jasa jahitan dari beberapa tetangga dan lain sebagainya hal ini menunjukkan jiwa wirausaha yang ada pada diri mereka dilihat dari kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan memanfaatkan peluang melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif. Karena sejatinya kewirausahaan (Saragih, 2017, p. 27) merupakan kemampuan kreatif dan inovatif dengan proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa serta kemakmuran.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

Dari analisis data dapat dilihat bahwa dampak pandemi pada sektor perekonomian bagi pengusaha dan penjahit nyata adanya. Permintaan produk mukenah yang mulai menurun di *home industry* UD. Ahass BJ disebabkan beberapa toko dan pedagang yang tutup pada masa pandemi Covid-19 menjadi sebuah dampak bagi keadaan ekonomi para penjahit di Desa Dukunanyar. Karena penghasilan penjahit bergantung pada banyaknya order jahitan yang masuk dari industri rumahan tersebut.

Adapun upaya yang dilakukan oleh UD. Ahass BJ adalah membuat produk *substitusi* berupa pembuatan pesanan masker kain dalam rangka mempertahankan ketahanan ekonomi keluarga mereka. Ikhtiar berupa doa bersama para pegawai juga dilakukan di industri rumahan ini berharap masa pandemi berlalu dan produk mukenah yang masih ada bisa segera laku terjual di pasaran.

Berdasarkan hasil tersebut, maka saran yang dapat diberikan yaitu melakukan strategi pemasaran produk saat pandemi dengan memasarkan secara *online* dan membuat inovasi berbagai produk *substitusi* yang akan dijual. Solusi ini menjadi salah satu upaya yang dilakukan oleh para pengusaha dengan memanfaatkan kreativitas yang dimiliki. Melakukan inovasi produk agar menarik kembali konsumen membeli produk-produk yang dimiliki, sudah sepatutnya juga di masa yang serba *online* ini lebih gencar lagi dalam mempromosikan produk-produknya dengan memanfaatkan media sosial. Hal itu dilakukan supaya produk di *home industry* UD. Ahass BJ tetap terjual dan pekerjaan para penjahit juga tidak sampai terhenti.

Daftar Pustaka

(2010). *Busana Muslim*. Gresik: <https://pasagresik.blogspot.com>.

(2020). *Monografi Desa Dukunanyar*. Gresik.

(2020). *The Black Swan, Covid-19*. Hal 5. <https://www.eastspring.com>.

Arsiadi Wisnu Hapsoro dan Imam Buchori. (2015). Kajian Kerentanan Sosial dan Ekonomi Terhadap Bencana Banjir (Studi Kasus: Wilayah Pesisir Kota Pekalongan). Dalam *Jurnal Teknik PWK Volume 4 Nomor 4*, 542-553. <https://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/pwk>. Diakses pada 9 Juli 2020.

Fathul Aminudin Aziz dan Akhris Fuadatis Sholikhah. (2018). Pengaruh Wanita dalam Ketahanan Ekonomi Keluarga: Studi Kasus pada Wanita Pengrajin Tikar Pandan Di Desa Pesahangan Cimanggu Cilacap. Dalam *Jurnal Yin Yang Vol. 13 No. 1*, 1-13. www.researchgate.net. Diakses pada 20 Juni 2020.

Istiqomah dan Irsad Andriyanto. (2017). Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus). Dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam Vol. 5, No. 2*, 363-382. <https://journal.iainkudus.ac.id>. Diakses pada 8 Juli 2020.

Khuriyati, T. (2013). *Faktor-faktor Penyebab Penurunan Omzet Penjualan Pada Industri Kerajinan Monel Di Desa Kriyan Kabupaten Jepara*. SKRIPSI. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

Marlinah, L. (2017). Meningkatkan Ketahanan Ekonomi Nasional Melalui Pengembangan Ekonomi Kreatif. Dalam *Jurnal Cakrawala Humaniora Universitas Bina Sarana Informatika Vol. 17, No. 2* 258-265. <https://ejournal.bsi.ac.id>. Diakses pada 9 Juli 2020.

Merdeka. 26 Juni, *Kasus Positif Covid-19 di Jatim Lampau DKI Jakarta*. Dalam berita di <https://m.merdeka.com>. Diakses pada 27 Juni 2020.

Muhammad Rizal, dkk. (2016). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanita Berwirausaha (Studi Kasus di Kota Langsa). Dalam *Jurnal Manajemen dan Keuangan Vol. 5, No. 2 November*, 525-534. <https://ejurnalunsam.id>. Diakses pada 13 Juni 2020.

Rahmayati. (2015). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara. *Jurnal Galung Tropika*, 60-67.

Reni Sativa Sari, dkk. (2014). Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Penjahit Kain Perca Terhadap Pendapatan Total Keluarga. Dalam *Jurnal Penelitian Geografi Vol. 2, No. 5*, 1-10. <https://jurnal.fkip.unila.ac.id>. Diakses pada 9 Juli 2020.

Rumiana, A. G. (n.d.). 2016.

Rumiana, A. G. (2016). Analisis Turunnya Omset Penjualan Usaha Pengrajin Perak Di Desa Nagasepaha Kec. Buleleng. *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi (JPPE) Vol. 7 No. 2*, 1-11. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha. <https://ejournal.undiksha.ac.id>. Diakses pada 15 Juni 2020.

Saragih, R. (2017). Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. Dalam *Jurnal Kewirausahaan Vol. 3 No. 2 Desember*, 26-34. Medan: Universitas Methodist Indonesia. <https://jklmii.org>. Diakses pada 27 Juni 2020.

Seta, P. D. (2020). <https://surabaya.tribbunnews.com> . Diakses pada 15 Juni 2020.

- Susanto, R. I. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada PT. Patrinsaka. *AGORA*, Vol. 5, Nomor 1.1-7.<https://media.neliti.com>.Diakses pada 27 Juni 2020.
- Suyitno. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif: Konsep, Prinsip, dan Operasionalnya*. Tulungagung: Akademia Pustaka.
- Syaeful Bakhri, dkk. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. Dalam *Jurnal Dimasejati Vol. 1 No. 1*, 64-81.www.shekhnurjati.ac.id. Diakses pada 8 Juli 2020.
- Titik Nurhayati dan Rizqon Halal Syah Aji. (2020). Emansipasi Melawan Pandemi Global; Bukti dari Indonesia. Dalam *Jurnal 'Adalah Buletin Hukum dan Keadilan Vol. 4 No. 1*, 81-92.<https://uinjkt.ac.id>.Diakses pada 20 Juni 2020.
- Yoebrilianti, A. (2018). Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli Produk Fashion Dengan Gaya Hidup Sebagai Variabel Moderator (Survei Konsumen Pada Jejaring Sosial). Dalam *Jurnal Manajemen Volume 8, Nomor 1*, 20-41.<https://e-jurnal.lppmunsera.org>.Diakses pada 14 Juli 2020.