

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

Desa Tahunan merupakan salah satu desa yang terletak di wilayah kecamatan Tahunan yang letaknya kurang lebih 4 kilo meter dari Ibukota Kabupaten Jepara. Terdapat perbatasan Desa Tahunan yaitu antaranya sebelah utara dibatasi Desa Senenan, sebelah selatan dibatasi Desa Sukodono, sebelah barat dibatasi Desa Mantingan dan sebelah timur dibatasi Pekalongan. Kecamatan Tahunan yang berjarak sekitar ± 7 km dari ibukota dan Kecamatan yang jauh yaitu Kecamatan Karimun Jawa yang jaraknya ± 90 km dari ibukota Kabupaten Jepara. Diukur dari permukaan laut, ketinggian tanah Kabupaten Jepara berada pada ketinggian minimum 0 m dan maksimum 1.301 m.¹

Desa Tahunan telah dikenal dengan produksi mebelnya, reputasinya telah banyak menarik kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan produksi dan pengolahan mebel. Pada saat ini, Tahunan telah menjadi salah satu sentra industri dalam sektor pengolahan mebel kayu, sehingga industri mebel di Kota Jepara dapat memberikan pengaruh yang positif terhadap perkembangan industri di sektor lain. Keberadaan pameran mebel yang terdapat di Jepara yaitu untuk memberikan indikasi pertumbuhan keakeragaman pilihan bahan dan desain mebel yang memerlukan keterampilan yang tinggi.²

Sektor industri mebel ialah tiang penyangga utama perekonomian Desa Tahunan Jepara. Industri dibedakan menjadi empat kelompok antara lain yaitu industri besar, industri sedang, industri kecil dan kerajinan rumah tangga. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2005, industri besar yaitu suatu perusahaan yang jumlah karyawannya mencapai 100 orang ke atas. Industri sedang yaitu suatu perusahaan yang jumlah karyawannya antara 20-99 orang. Industri kecil yaitu suatu perusahaan yang jumlah karyawannya antara 5-19 orang dan industri rumah tangga yang mempunyai tenaga kerja kurang dari 5 orang.³

¹ Ayuningtyas Putri Pratiwia, Kerin Khairunisa Kenangb, and M.ScC Ulli Aulia Ruki S.Sn, “Analisa Perkembangan Motif Ukiran Di Jepara Pada Abad Ke-16 Hingga Abad Ke-17. 2”, Jurnal Kreasi, volume 2, no. 2 (2017): hlm 6.

² Agus Setiawan and Annas Marzuki Sulaiman, “Pengembangan Desain Motif Ukir Untuk Aktualisasi Idenstitas Jepara Sebagai Kota Ukir”, Jurnal Desain Komunikasi, volume 3, no. 1 (2017), hlm 37.

³ Agus Setiawan and Annas Marzuki Sulaiman, “Pengembangan Desain Motif Ukir Untuk Aktualisasi Idenstitas Jepara Sebagai Kota Ukir”, hlm 37.

B. Deskripsi Data Penelitian

Pada tahap ini peneliti melakukan penelitian kualitatif dengan metode fenomenologi pada 10 industri mebel di Desa Tahunan Jepara dari tanggal 26 Agustus 2021 sampai 4 November 2021. Penelitian ini dilakukan dengan beberapa tahap dimulai dengan mengumpulkan data melalui literatur, mengumpulkan data dengan cara wawancara mendalam dengan informan, dan melalui dokumentasi. Hal ini dilakukan agar peneliti bisa memahami bagaimana esensi dari dampak covid-19 pada industri mebel di Desa Tahunan Jepara.

Table 4.1
Data Diri Informan

No	Nama Informan	Nama Industri
1	Ahmad Dzikron Budi	Laskar Furniture
2	Asro	PT. Bao Hua Indonesia
3	Budi	Laskar Furniture
4	Jaif	Cakra Mebel
5	Khoiri Esy-Jexy	Diraja Djati
6	Khoirul Anam	Berkah Mandiri
7	Kosgianto	Kembang Jati
8	Muhammad Junaedi	Indomebel Jepara
9	Yohan Frizi Risma	Pionir Furniture
10	Zainuri	Home Industri

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 10 informan terdapat beberapa tema penting sebagai berikut:

1. Kondisi Industri Mebel pada Masa Pandemi Covid-19

Industri mebel adalah salah satu sektor industri yang berpotensi karena didukung oleh ketersediaan sumber daya alamnya yang melimpah. Industri mebel merupakan salah satu sektor yang merasakan dampak dari pandemi covid-19. Pandemi covid-19 yang terjadi dalam dua tahun terakhir membawa pengaruh dan dampak yang sangat signifikan dalam sektor industri. kebijakan yang diterapkan pemerintah dengan adanya pembatasan sosial menyebabkan sektor industri mengalami dampak yang signifikan. Dampak yang ditimbulkan diantaranya yaitu pemutusan hubungan kerja (PHK) bagi karyawan yang mengakibatkan banyak orang yang kehilangan pekerjaannya.

Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah dalam mendukung kemajuan UMKM yaitu dengan cara menggenjot ekspor mebel dan industri mebel menjadi dua kali lipat. Pada

tahun 2019 Himpunan Industri Mebel Indonesia (HIMKI) mencatat bahwa nilai ekspor mebel mencapai 2,5 miliar dollar AS dan pada tahun 2020 di target mencapai 5 miliar dollar AS.⁴ Akan tetapi target tersebut akan sulit tercapai akibat dampak dari pandemi covid-19 yang saat ini sedang melanda di seluruh dunia.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti bahwa 8 informan berpendapat jika kondisi industri mebel pada masa pandemi covid-19 sangat berdampak terhadap industrinya. Kondisi mebel pada masa pandemi memang banyak yang mengeluh untuk transisinya, cuma dari pabrik sendiri sudah berusaha mengantisipasi untuk kira-kira kemungkinan apabila terjadi adanya hal yang tidak diinginkan, jadi sudah mempersiapkan ancaman tersebut. Menurut Bapak Khoirul Anam untuk mempersiapkannya yaitu mental harus kuat, mencoba merubah pola yang seharusnya dimana masa-masa di zona aman polanya seperti biasa akan tetapi sekarang sudah ada perubahan pemikiran, jadinya harus merubah dalam menyikapi pandemi covid-19 ini.⁵

Adanya pandemi covid-19 mengakibatkan perekonomian mengalami pengaruh yang signifikan hal tersebut berdampak terhadap industri mebel yang mengalami penurunan di karenakan ancaman ini tidak terjadi di Indonesia akan tetapi pasar global juga mengalami dampak dari adanya pandemi covid-19.⁶ Menurut Bapak Budi bahwa adanya pandemi covid-19 mengakibatkan omset perusahaan hilang mencapai 70% untuk kirim barang ke luar kota dan hanya tinggal 30% untuk kirim barang di Jepara sendiri, adanya pembatasan sosial yang mengakibatkan sulitnya pengiriman ke luar daerah mengalami keterlambatan bahkan tidak bisa, karena penjual dan pembeli tidak bisa leluasa keluar masuk untuk membeli ataupun menjual barang mebel dari pabrik langsung yang mengakibatkan banyak pesanan di batalkan.⁷

Kondisi industri mebel pada masa pandemi juga mendapat tanggapan yang berbeda-beda dari beberapa informan. Hampir seluruh informan sudah mempertimbangkan

⁴ Nani Sayekti et al., “Strategi Pengembangan Pengrajin Mebel Di Masa Pandemi Covid-19”, Riset Ekonomi Pembangunan, volume 5, no. 2 (2020), hlm227.

⁵ Khoirul Anam, wawancara Oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 6.

⁶ Kosgianto, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 7.

⁷ Budi, Wawancara Oleh Penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 3.

kondisi industri mebel pada masa pandemi ini. Dari delapan informan setuju bahwa kondisi industri mebel pada masa pandemi covid-19 mengalami dampak yang signifikan, akan tetapi pada industri rumahan tidak begitu mengalami dampak dari adanya pandemi covid-19. Menurut Bapak Zainuri pemilik industri rumahan, kalau untuk kondisi industri rumahan masih biasa-biasa saja karena industri rumahan berbeda dengan industri pabrik, tidak bisa tetap produksi seperti industri pabrik yang ramai ataupun sepi.⁸

Hal yang samapun disampaikan oleh Bapak Khoiri Esy-Jexy bahwa kondisi pada industri mebel rumahan biasa saja, bahkan mengalami kekurangan barang dan produksinya semakin bertambah, ditambah karyawan mebel satu juga masih mengalami kekurangan dalam proses produksi, kurang begitu paham apakah ini termasuk rezeki dari industri mebelnya ataupun cara pemasarannya, yang pasti industri rumahan tidak begitu berdampak tentang adanya pandemi covid-19.⁹ Pada kenyataannya kondisi yang dialami industri rumahan tidak begitu mengalami dampak yang signifikan karena pada industri rumahan hanya memproduksi barang sebatas mendapat pesanan dari konsumen, akan tetapi berbedahalnya dengan industri pabrik yang harus mempersiapkan barang meskipun belum mendapat pesanan dari konsumen.

Dan pada industri rumahan sektor pasarannya untuk menjual produk yaitu hanya dalam kota (Jepara).¹⁰ Industri rumahan belum mempunyai akses untuk menjual ke kota lain dikarenakan kurangnya akses pemasaran dan kurangnya jaringan di luar kota. Berbedahalnya pada industri pabrik mebel yang akses pemasarannya rata-rata keluar daerah bahkan ada beberapa yang ke luar negeri dalam menjual produk mebel Jepara.

Mayoritas informan mengungkapkan bahwa dampak dari pandemi covid-19 sangat menyebabkan penurunan dari segi penjualan. Dampaknya begitu *fluktuatif* (tidak bisa tetap) dan begitu signifikan khususnya pada industri mebel, karena terkendala dengan penjualan yang menyebabkan minimnya

⁸ Zainuri, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 10.

⁹ Khoiri Esy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

¹⁰ Khoiri Esy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

pembelian dan terkendala dengan adanya pandemi covid-19 itu yang benar-benar membatasi segala bentuk untuk industri mebel.¹¹ Dampak dari adanya pandemi covid-19 yaitu tidak bisa masuk dengan leluasa dikarenakan jalan yang ditutup total mengakibatkan yang seharusnya bisa kirim satu atau dua minggu bisa tertunda beberapa bulan.¹²

Terkait dampak yang di alami industri mebel pandemi covid-19 ini, sebagian besar informan menyatakan dampak yang di alami industri mebel sangatlah berpengaruh sehingga mengakibatkan terjadinya kerugian yang dialami sebagian besar informan. Namun bedahalnya yang dialami pada industri rumahan tidak begitu berdampak dari adanya pandemi covid-19 ini. Menurut Bapak Zainuri tidak terdapat dampak adanya pandemi covid-19, jikapun tidak terdapat pesanan maka akan dilakukan membuat stok barang seadanya untuk mengantisipasi jika mendapatkan pesanan.¹³ Dari awal kemunculan pandemi covid-19 ini tidak begitu terdapat dampak dari adanya ancaman covid-19, akan tetapi justru malah kekurangan barang dgn produksinya semakin bertambah, dan ditambahkan satu karyawan pun masih belum cukup untuk produksi.¹⁴

Setelah dilakukan wawancara oleh peneliti terdapat kesulitan untuk melakukan pemasaran industri mebel apalagi pada pengiriman ekspor. Hal ini karena pada pandemi covid-19 banyak jalan-jalan yang ditutup aksesnya menjadikan terjadinya kesulitan dalam hal pengiriman. Hal demikian merupakan salah satu bukti kendala dalam pemasaran industri mebel. Mayoritas informan mengungkapkan bahwa pada masa pandemi terdapat banyak kendala terutama pada saat pengiriman. Sebelum terjadinya pandemi covid-19 ini pengiriman industri mebel masih lancar dan tidak terdapat kendala dalam pemasaran. Bapak Dzikron mengungkapkan bahwa kendala pengiriman itu sangat signifikan, apalagi seperti pengrajin pasti sangat terkendala, untuk saat ini pembeli tidak bisa turun ke pabrik langsung untuk membeli barang ke Jepara.¹⁵

¹¹ Jaif, wawancara Oleh penulis, 04 November, 2021, Wawancara 4.

¹² Budi, Wawancara Oleh Penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 3.

¹³ Zainuri, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 10.

¹⁴ Khoiri Esy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

¹⁵ Ahmad Dzikron, wawancara oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 1.

Demikian pula kendala untuk pengiriman ke luar negeri (*ekspor*) juga sangat susah. Menurut Bapak Junaedi pada industrinya tidak bisa langsung *ekspor* ke negara-negara yang di pasarkannya, karena pada *ekspor* itu tidak dapat langsung kirim barang akan tetapi harus menunggu giliran berbulan-bulan baru bisa kirim ke luar negeri. Karena kapal yang biasanya muat kontainer tidak bisa setiap hari berangkat, terdapat jadwalnya sendiri. ekspor barang mengalami kesusahan dikarenakan sulitnya mencari akses pengiriman berupa kontener, yang mana dulu sebulan bisa kirim barang 1 kontener sekarang hanya bisa 3 sampai 4 bulan baru kirim barang.¹⁶

Hal yang sama pun juga di rasakan industri mebel Bapak Asro bahwa pada waktu pandemi hampir tidak terdapat pemasukan dari penjualan mebel, yang mana pada industri mebel tersebut akses sektor pemasaran hampir 90% ekspor ke Taiwan langsung, yang mana pada sebelum adanya pandemi covid-19 bisa kirim barang sebanyak 5 kontainer akan tetapi pada waktu pandemi hanya bisa kirim barang 1 kontener bahkan tidak bisa kirim sama sekali.¹⁷

Akan tetapi berbeda yang dirasakan pada industri rumahan, dari 2 informan industri rumahan tidak terdapat kendala pada pengiriman, dikarenakan pada industri rumahan cuma sisi pasarnya hanya di daerah Jepara sendiri, jadi untuk akses jalannya tidak terdapat kesulitan dalam hal pemasaran. Untuk industri rumahan hanya mengerjakan pesanan saja, jika kemungkinan tidak adanya permintaan barang maka pada industri rumahan hanya membuat stok barang guna untuk mengantisipasi terjadinya permintaan barang secara tiba-tiba.¹⁸

2. Promosi Industri Mebel pada Pandemi Covid-19

Promosi sebagai bagian dalam unsur bauran pemasaran yang digunakan pada suatu industri guna untuk menjalin komunikasi dengan pembeli. Promosi yaitu suatu tindakan yang digunakan seseorang ataupun perusahaan yang mengarah pada tindakan dalam memasarkan produknya agar konsumen membeli produk yang sedang ditawarkan.¹⁹ Promosi

¹⁶ Muhammad Junaedi, wawancara oleh penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 8.

¹⁷ Asro, wawancara oleh penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

¹⁸ Zainuri, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 10.

¹⁹ E Y Margaretha and D E Nurmaita, “Perkembangan Pemasaran Industri Mebel Sabarsha Gallery Di Masa Pandemi”, Citizen: Jurnal Ilmiah, volume 2, no. 2 (2022): hlm 291.

yaitu strategi yang di gunakan perusahaan yang bertujuan untuk penyebaran informasi produk dan pengenalan kepada pasar.

Pandemi telah mengubah banyak hal termasuk cara berbisnis, agar bisa bertahan dari ancaman pandemi covid-19, maka industri mebel melakukan cara agar produknya bisa tetap terjual meskipun pada masa pandemi. Penyebaran covid-19 yang cepat memang merubah interaksi antara penjual dan pembeli. Mayoritas informan setuju bahwa media sosial sangat cocok digunakan pada saat pademi covid-19.

Setelah dilakukan wawancara, hampir semuanya promosi yang digunakan yaitu sama, yaitu dengan menggunakan media sosial. Menurut Bapak Khairul Anam promosi yang digunakan saat pandemi covid-19 hanya bisa menggunakan media sosial, karena media sosial sendiri untuk saat ini sangat mempunyai jasa besar untuk masalah dalam publikasi.²⁰ Karena mengacu pada dunia globalisasi maka yang dilakukan yaitu menggunakan internet, karena masalah promosi pada pandemi covid-19 ini yaitu hanya sekedar menawarkan produk saja.²¹

Hal yang sama pun juga diungkapkan oleh Bapak Yohan, pada selama pandemi covid-19 hanya bisa memposting melalui Facebook, Instagram dan Website, jika terdapat model yang baru pasti langsung di tawarkan melalui media sosial (Marketplace).²² Bapak Jaif juga mengungkapkan pada industrinya hanya menggunakan media sosial karena memang pada pandemi covid-19 hanya dapat menggunakan internet, karena memang promosi di masa pandemi covid-19 hanya sebatas promosi dan hanya bisa menunggu hasil setelah adanya masa pandemi covid-19 mengalami penurunan.²³

Berbeda halnya yang dialami Bapak Khoiri, menurutnya tidak terdapat kendala dalam pemasaran karena pada industri rumahan akses pemasarannya hanya di kota sendiri (Jepara) menjadikannya tidak melakukan promosi melalui media sosial.²⁴ Sedangkan pada industri Bapak Asro

²⁰ Khoirul Anam, wawancara Oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 6.

²¹ Jaif, wawancara Oleh penulis, 04 November, 2021, Wawancara 4.

²² Yohan Frizi Risma, Wawancara Oleh penulis, 04 November, 2021, Wawancara 9.

²³ Jaif, Wawancara Oleh Penulis, 04 November, 2021, Wawancara 4.

²⁴ Khoiri Eisy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

hampir tidak ada promosi penjualan, karena hampir 90% penjualan nya langsung di setor ke Taiwan, karena adanya penekatan jalan dan akses yang dibatasi mengakibatkan tidak terdapat pengiriman import ke Taiwan.²⁵

Perekonomian dunia saat ini tengah mengalami penurunan yang signifikan akibat pandemi covid-19. Berbagai kebijakan negara yang digunakan untuk memutus persebaran virus covid-19 seperti *lockdown* dan PSBB tentu sangat mempengaruhi perputaran barang inndustri mebel. Berdasarkan hasil dari wawancara bahwa strategi yang dilakukan industri mebel berbeda-beda. 5 informan diantaranya berpendapat bahwa untuk saat pandemi covid-19 hanya melakukan pesanan sedikit-sedikit, semisal tidak terdapat pesanan dari pembeli maka akan melakukan stok barang pada ruangan. Jadi jika suatu saat terdapat pembeli maka bisa langsung untuk melakukan transaksi.²⁶

Menurut Bapak Khoirul yang dipersiapkan pertama yaitu mental dan yang kedua yaitu harus pintar dalam mengelola kinerja yang terdapat dilapangan mulai dari pembeli sampai karyawan.²⁷ Bapak Budi mengemukakan bahwa harus pintar-pintar dalam penjualannya untuk mencari ruang, dan untuk penjualan barang harus ditawar-tawarkan dari toko ke toko lain dan juga mempromosikan toko industri mebel di *marketplace*, kalau tidak seperti itu maka akan kalah saing dengan toko yang lain.²⁸

Berbedahalnya dari Bapak Dzikron bahwa dari industri tersebut membuka jasa desain gambar ukiran, yang dulunya hanya memproduksi mebel 1 item meja sekarang bisa membuat produk-produk baru.²⁹ Sama halnya yang dilakukan Bapak Asro, jika tidak terdapat pesanan barang, maka industri mebel PT. BAO HUA INDONESIA membuka jasa terima oven untuk menutupi kerugian dari ancaman pandemi covid-19.³⁰

²⁵ Asro, wawancara oleh penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

²⁶ Muhammad Junaedi, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 8.

²⁷ Khoirul Anam, Wawancara Oleh Penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 6.

²⁸ Budi, Wawancara Oleh Penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 3.

²⁹ Ahmad Dzikron, wawancara Oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 1.

³⁰ Asro, wawancara Oleh penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

C. Analisis Data Penelitian

Setelah peneliti mendapatkan data penelitian dari hasil observasi dan wawancara melalui 10 informan yang di minta informasi, maka langkah selanjutnya yaitu peneliti akan menganalisis data yang telah didapatkan baik melalui kajian teori yang telah di pahami peneliti dan fakta lapangan yang sudah diteliti. Berdasarkan rumusan masalah yang diteliti yaitu tentang dampak yang dihadapi industri mebel pada saat pandemi covid-19, dan strategi pengusaha industri mebel agar tetap eksis ditengah pandemi coid-19, maka peneliti dapat menganalisis sebagai berikut:

1. Dampak yang dihadapi pengusaha industri mebel pada masa pandemi covid-19

Tidak dapat dipungkiri bahwa pada saat pandemi covid-19 mengalami dampak yang sangat besar terhadap perekonomian. Salah satu dampaknya yaitu banyak tenaga kerja yang dirumahkan, dan adanya kebijakan pemerintah yang diterapkan yaitu pembatasan sosial yang mengakibatkan tidak bisa leluasa dalam proses pengiriman barang. Upaya yang dilakukan pemerintah dengan menerapkan himbauan kepada masyarakat agar melakukan *physical distancing* yaitu himbauan untuk menjaga jarak diantara masyarakat, menjauhi aktivitas dalam segala bentuk kerumunan, perkumpulan dan menghindari adanya pertemuan yang melibatkan banyak orang.

Memang benar bahwa pandemi covid-19 menimbulkan berbagai dampak negatif, namun dari bencana ini juga tidak sedikit terdapat hal yang positif, diantaranya dampak positif dan negatif industri mebel pada masa pandemi covid-19 diantaranya:

Dampak Positif	Dampak Negatif
• Kualitas tetap sama dengan sebelum pandemi	• Pengurangan jumlah karyawan
• Terdapat inovasi baru	• Sulitnya pengiriman
• Lebih mengerti istilah jual beli online	• Bahan baku mengalami kenaikan
• Harga stabil meskipun bahan baku mengalami kenaikan	• Tidak bisa transaksi langsung ke pabrik
• Membuka jasa usaha (desain ukir dan jasa terima oven)	• Penjualan menurun
• Area penjualan luas sampai keluar daerah	• Produksi menurun

Melalui hasil penelitian dapat diketahui bahwa dimasa pandemi covid-19 ini menimbulkan beberapa dampak yang mempengaruhi penjualan dan permintaan pesanan, dimana sebelum masa pandemi covid-19 terdapat banyak pesanan kemudian mengalami penurunan karena adanya ancaman pandemi covid-19. Adanya kebijakan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) mengakibatkan terjadinya keterhambatan terhadap akses pengiriman, berbagai upaya telah dilakukan pemerintah salah satunya mendukung kemajuan UMKM adalah untuk mempromosikan ekspor Industri mebel. Pada tahun 2019 Himpunan Industri Mebel dan Industri Mebel Indonesia Industri Mebel (HIMKI) telah mencatat nilai ekspor mebel dan industri mebel mencapai 2,5 miliar dolar AS dan menargetkan 5 miliar dolar AS pada tahun 2020, target yang telah ditentukan tersebut mengalami kesulitan akibat adanya dampak dari pandemi covid-19. Pada perusahaan Bapak Asro bahwa efek pandemi tahun ini di Taiwan sangat-sangat tidak ada order sama sekali, dikarenakan susah mencari jasa pengiriman ke luar negeri yang mengakibatkan tidak adanya penjualan barang.³¹

Dampak terhadap perekonomian telah mengalami penurunan yang signifikan akibat pandemi covid-19, diantaranya yaitu penurunan investasi 1,7%, 47% UMKM berhenti beroperasi di Jawa Barat. Pertumbuhan ekonomi yang mulanya diperkirakan sebesar 5,3% karena terjadinya pandemi covid-19 maka diperkirakan dibawah 2%, dan melonjaknya USD pada bulan April 2020 naik menjadi 16.000.³² Berbagai kebijakan pemerintah yang digunakan untuk memutus penyebaran covid-19 seperti *lockdown* dan PSBB tentu sangat mempengaruhi perputaran barang barang, seperti barang mentah ataupun barang jadi termasuk pada industri mebel. Hal ini menjadikan penyebab sulitnya industri mebel mencapai target 5 miliar dollar AS di tahun 2020 bahkan sampai gulung tikar.

Selama pandemi covid-19 pengusaha tidak bisa berjalan seperti biasanya, sehingga 2% mengalami gulung tikar, 44% diberhentikan sementara karena faktor tertentu, yaitu daya

³¹ Asro, wawancara Oleh penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

³² Nani Sayekti et al., "Strategi Pengembangan Pengrajin Mebel Di Masa Pandemi Covid-19", *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)* volume 5, no. 2 (2020): 226–236.

beli, pangsa pasar yang sepi dan kendala internal produksi dan distribusi. Mengakibatkan 65% karyawannya dirumahkan, 29% kegiatan produksi berhenti sementara dan 45% distribusi mengalami kemacetan. Dengan kondisi demikian mengakibatkan sebanyak 98,3% mengalami penurunan pendapatan.³³ Berdasarkan data tersebut maka industri mebel perlu memiliki strategi untuk dapat mempertahankan usahanya ditengah dampak pandemi covid-19.

Melalui hasil penelitian dari informan bahwa omset penjualan dimasa pandemi covid-19 ini mengalami penurunan pesanan dan pendapatan, meskipun begitu industri mebel di Jepara produksinya tetap berjalan lancar, karena hampir semua informan menggunakan sistem stok barang baru yang sering diminati guna memenuhi permintaan diwaktu normal mendatang. Dari hasil wawancara bahwa hampir seluruh informan berpendapat bahwa pendapatan pada waktu pandemi sangat berdampak buruk.

Pada perusahaan Bapak Asro bahwa pada selama pandemi covid-19 hanya bisa kirim 1 kontainer bedahalnya pada sebelum pandemi covid-19, pada sebelum adanya pandemi covid-19 bisa kirim barang sebanyak 5 kontainer dalam sebulan.³⁴ Samahalnya yang dialami pada perusahaan Bapak Junaedi sebelum adanya pandemi covid-19 bahwa 1 bulan bisa kirim barang 1 kontainer, akan tetapi sekarang karena adanya pandemi covid-19 selama 3 atau 4 bulan baru bisa kirim barang 1 kontainer saja.³⁵ Akan tetapi berbeda halnya yang dialami pada industri rumahan (*home industry*).

Akan tetapi berbeda dengan yang dialami industri pabrikaan. Menurut Bapak Khoiri Pada industri rumahan pendapatan yang dialami masih tetap stabil, Tidak turun dan tidak naik mengikuti alurnya karena pasarannya di kota sendiri (Jepara) berbeda dengan perusahaan pabrikaan yang mana pasarannya bisa ke luar kota maupun luar negeri.³⁶ Hal yang samapun juga dialami Bapak Zainuri, menurutnya pendapatan

³³ Nani Sayekti et al., “Strategi Pengembangan Pengrajin Mebel Di Masa Pandemi Covid-19”, hlm 227.

³⁴ Asro, Wawancara Oleh Penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

³⁵ Muhammad Junaedi, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 8.

³⁶ Khoiri Esy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

pada waktu pandemi masih stabil, tidak mengalami kenaikan maupun tidak terjadi kerugian.³⁷

Menurut data diatas dapat disimpulkan bahwa industri rumahan tidak begitu berdampak karena sektor pasarnya berada di Jepara sendiri, berbedahnya pada perusahaan pabrik yang sektor pemasarannya di luar kota ataupun ekspor ke luar negeri. Yang pada saat itu terjadi adanya aturan PPKM ataupun *lockdown* menjadikan pembeli ingin belanja secara langsung tidak bisa ke pabrik, begitu sebaliknya dengan pengiriman tidak bisa leluasa karena adanya penekatan jalan.

Pandemi covid-19 tidak semuanya memberikan pengaruh negatif, akan tetapi juga terdapat beberapa pengaruh positif. Diantaranya yaitu dari pihak industri mebel terdapat inovasi-inovasi yang baru, guna untuk menarik pelanggan-pelanggan. Pada perusahaan Bapak Dzikron terdapat melakukan sedikit-sedikit inovasi segi desain ukirannya, dulunya membuat beberapa motif akan tetapi waktu pandemi sekarang bisa sampai lima motif. Gunanya untuk memikat konsumen, jadi ada varian baru dan konsumen juga bisa memilih lebih banyak.³⁸

Dari hasil wawancara informan bahwa pandemi covid-19 strategi pengembangan yang dilakukan pengusaha mebel yaitu membagi kualitas kelas produk sesuai harga dan melayani desain permintaan konsumen. Emeltan³⁹ menyatakan bahwa meningkatkan kualitas produk dan kepuasan konsumen dengan kemampuan perusahaan untuk bisa menerima desain dari pembeli membuat perusahaan menjadi lebih banyak konsumen.

Pada pandemi covid-19 tidak diperbolehkan untuk keluar masuk kota Jepara dikarenakan adanya PPKM yang menyebabkan pembeli yang ingin transaksi langsung di perusahaan mengalami kesulitan, oleh karena itu pemilik perusahaan harus mempunyai toko online baik itu di *e-commerce*, *website* ataupun di *marketplace*. Yang semulanya cuma menawarkan barang ke toko-toko sekarang harus mempunyai toko online.

³⁷ Zainuri, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 10.

³⁸ Ahmad Dzikron, Wawancara oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 1.

³⁹ Nani Sayekti et al., “Strategi Pengembangan Pengrajin Mebel Di Masa Pandemi Covid-19”, Riset Ekonomi Pembangunan, volume 5, no. 2 (2020) hlm 231.

Dari hasil wawancara informan bahwa pada pandemi covid-19 strategi yang dilakukan oleh pengusaha mebel dengan menggunakan media online untuk memperluas pasar dengan tujuan meningkatkan pendapatan dan meminimalkan resiko kerugian. Penerapan *e-commerce* pada pandemi covid-19 terhadap industri telah menarik para peneliti dikarenakan dengan adanya *e-commerce* sangat memberikan banyak manfaat terhadap kelangsungan bisnis industri. Hasil riset yang dilakukan oleh Jahanshasi⁴⁰ bahwa tingkat dalam kinerja yang dicapai perusahaan ditunjukkan dari kinerja operasional, kinerja keuangan dan kinerja berbasis pasar.

Dan adapun beberapa pemilik perusahaan dikarenakan tidak ada pemasukan, mereka membuka jasa usaha diantaranya desain gambar atau motif, ukiran dan juga jasa terima oven kayu. Pada perusahaan Bapak Asro, karena hampir tidak ada pemasukan keuangan maka pada perusahaannya membuka jasa terima oven kayu untuk membantu pemasukan keuangan selama tidak ada order.⁴¹

Setelah dilakukan wawancara yang mendalam dapat disimpulkan bahwa sebagian informan berpendapat bahwa pandemi covid-19 ini sangat mempengaruhi industri mebel di Desa Tahunan Jepara. Namun disisi lain bahwa dampak pandemi covid-19 ini tidak begitu berdampak terhadap industri rumahan (*home industry*) karena industri rumahan berbeda dengan industri pabrik, tidak bisa tetap memproduksi barang seperti industri pabrik yang ramai ataupun sepi pesanan.

Peneliti memahami bahwa dampak pandemi covid-19 sangat berdampak terhadap industri mebel. Karena ini berdampak pada UMKM pengrajin mebel yang ada di Desa Tahunan Jepara yakni pendapatan omset yang menurun, penurunan orderan dan penurunan produksi. Pada kenyataannya kondisi yang dialami industri rumahan tidak begitu mengalami dampak yang signifikan karena pada industri rumahan hanya memproduksi barang sebatas mendapat pesanan dari konsumen, akan tetapi berbedahalnya dengan industri pabrikan yang harus

⁴⁰ Sriyanto and Nina Adelina, “Orientasi Pasar Dan Kinerja Perusahaan Pada Masa Pandemi Covid-19: Peran E-Commerce Sebagai Moderasi (Studi UMKM Di Kota Solo)”, Riset Manajemen Dan Akuntansi, volume 11, no. Nomor 2 (2020); hlm 66.

⁴¹ Asro, Wawancara oleh penulis, 24 Agustus, Wawancara 2.

mempersiapkan barang meskipun belum mendapat pesanan dari konsumen.

Terlepas dari dampak yang dialami industri mebel rumahan dengan industri mebel pabrikan juga terdapat perbandingan antara industri pabrik dan industri rumahan, diantara:

Perbandingan	Industri Pabrikan	Industri Rumahan
Modal	• Apabila tidak terdapat pesanan maka membuat stok barang	• Hanya sebatas mendapatkan pesanan saja
Tenaga kerja	• Sebagian besar karyawan dirumahkan	• Menambah karyawan

a. Modal

Modal yaitu salah satu faktor untuk menjalankan suatu produksi. Produksi dapat ditingkatkan apabila modal tercukupi. Pada umumnya modal dari industri pabrikan dengan industri rumahan sangat berbeda yang mana modal yang dikeluarkan industri pabrikan lebih besar daripada yang dikeluarkan industri rumahan. Yang mana pada industri pabrikan jumlah barang yang diproduksi sangat banyak, berbedahalnya pada industri rumahan yang memproduksi barang hanya sebatas mendapatkan pesanan dari pembeli. Pada industri mebel sebagian besar merupakan UMKM yang mempunyai keterbatasan modal khususnya pada bahan baku industri mebel.

Setiap perusahaan selalu membutuhkan dana untuk membiayai operasionalnya sehari-hari, misalnya untuk pembelian bahan mentah. Jumlah dana yang dikeluarkan diharapkan akan kembali pada perusahaan dalam waktu yang singkat dari hasil penjualan produksi. Dana yang masuk akan digunakan untuk pembiayaan operasional selanjutnya sehingga modal akan terus berputar selama kegiatan perusahaan berlangsung.

Menurut Booth⁴² bahwa kenaikan biaya operasional termasuk juga biaya tenaga kerja harus diikuti dengan kenaikan harga barang produksi, oleh sebab itu semakin besar jumlah tenaga yang digunakan maka semakin besar juga jumlah barang yang akan diproduksi, sehingga kenaikan hasil produksi dapat memperbesar jumlah modal suatu perusahaan.

Dari hasil wawancara informan didapatkan bahwa industri pabrikan membuat stok barang walaupun belum mendapat pesanan. Pada industri Bapak Junaedi⁴³ kalo misalkan sampai tidak ada order maka yang dilakukan yaitu membuat stok di sorum (gudang). Walaupun tidak ada order maka sebisa mungkin mengupayakan orang kerja mengerjakan stok-stok walaupun tidak ada pesanan, jadi misalkan jika suatu saat nanti kalo ada pembeli yang datang ke pabrik maka sudah siap barangnya yang akan di beli produsen. Berbedahnya yang dialami pada industri rumahan yang memproduksi barang hanya sebatas mendapatkan pesanan. Pada industri Bapak Zaenuri⁴⁴ soalnya kalo untuk *home industri* ada order maka mengerjakan pesanan barang.

Hal ini menunjukkan bahwa dengan modal yang tinggi maka akan meningkatkan jumlah hasil produksi, dikarenakan dalam proses produksi dibutuhkan biaya-biaya untuk digunakan dalam pembelian bahan baku, peralatan dan membayar gaji karyawan. Apabila jumlah modal yang tersedia bisa memenuhi seluruh kebutuhan dalam proses produksi maka proses produksi akan berjalan dengan lancar dan akan berpengaruh terhadap peningkatan hasil produksi.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Jaenal⁴⁵ menunjukkan bahwa semakin banyak modal yang

⁴² Jaenal and Juardi, “*Dampak Modal Usaha, Upah, Dan Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Produksi Industri Mebel Di Kabupaten Jeneponto (The Impact of Business Capital, Wages, And Labour on The Production Level of Furniture Industry In Jeneponto Regency)*”, Bulletin of Economic Studies (BEST), volume 1, no. 1 (2021): hlm 39.

⁴³ Muhammad Junaedi, wawancara Oleh penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 8.

⁴⁴ Zainuri, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 10.

⁴⁵ Jaenal and Juardi, “*Dampak Modal Usaha, Upah, Dan Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Produksi Industri Mebel Di Kabupaten Jeneponto (The Impact*

digunakan untuk proses produksi usaha industri mebel, maka semakin banyak pula dana yang dapat dialokasikan untuk pengadaan bahan baku untuk dilakukan proses produksi. Hal ini diperkuat oleh teori Cobb-Douglas, bahwa output produksi dipengaruhi oleh modal. Jadi misal suatu perusahaan menggunakan modal yang banyak maka output yang dihasilkan juga akan banyak, karena modal tersebut digunakan untuk seluruh pembiayaan proses produksi perusahaan. Dapat ditarik kesimpulan bahwa modal merupakan faktor yang terpenting dalam hal untuk meningkatkan produksi suatu perusahaan.

b. Tenaga kerja

Pada dasarnya jumlah tenaga kerja pada industri pabrikaan dengan industri rumahan jelas sangat berbeda, yang mana jumlah industri pabrikaan lebih banyak daripada industri rumahan. Akan tetapi pada saat pandemi ini jumlah industri pabrikaan dengan industri rumahan sangat berbeda, yang mana industri rumahan bisa menambah jumlah karyawan akan tetapi pada industri pabrikaan justru malah banyak mengurangi karyawannya karena kurangnya pendapatan pada perusahaan.

Dari hasil wawancara informan, bahwa pada industri pabrikaan mengurangi jumlah karyawannya dikarenakan sepiya pendapatan pesanan. Menurut Bapak Junaedi, pastinya terdapat pengurangan karyawan pada industri mebel, yang dulunya 70 karyawan sekarang menjadi 40 karyawan karena permintaan barang berkurang otomatis untuk menutup kerugian dengan mengurangi karyawan di perusahaan.⁴⁶ Akan tetapi pada perusahaan Bapak Asro,⁴⁷ menurutnya tidak ada pengurangan karyawan akan tetapi karyawannya sendiri yang keluar sendiri dikarenakan selama pandemi tidak terdapat lembur maka mereka keluar dengan sendirinya, hampir 20% karyawan hilang keluar dengan sendirinya.

Akan tetapi berbedahnya yang dialami pada industri rumahan, pada industri rumahan tidak

of Business Capital, Wages, And Labour on The Production Level of Furniture Industry In Jeneponto Regency”), hlm 39.

⁴⁶ Muhammad Junaedi, wawancara Oleh penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 4.

⁴⁷ Asro, wawancara Oleh penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

mengeluhkan tentang karyawan justru pada industri rumahan membutuhkan karyawan karena produksinya tidak mengalami dampak dari adanya pandemi covid-19. Menurut Bapak Khoiri⁴⁸ tidak terdapat pengurangan karyawan, bahkan menambah jumlah karyawan dan terdapat waktu lembur kerja. Samalahnya yang dirasakan pada Bapak Zainuri⁴⁹ menurutnya justru mencari karyawan baru, masalahnya untuk tukang kayu yang muda-muda itu larinya sudah pada ke pabrik-pabrik garmen.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah karyawan mempunyai pengaruh yang positif terhadap produktivitas. Hal ini juga sesuai dengan jumlah karyawan sangat berpengaruh terhadap pendapatan. Apabila perusahaan menambah jumlah karyawannya maka jumlah produktivitas bertambah dan laba yang diperoleh perusahaan juga akan bertambah, sehingga perusahaan mampu memberikan pendapatan yang lebih besar kepada karyawannya. Menurut Yuniartini⁵⁰ bahwa tenaga kerja berdampak signifikan terhadap produksi kerajinan ukir kayu dikecamatan Ubud Kabupaten Gianyar. Hal ini berarti bahwa produksi kerajinan kayu akan semakin meningkat dengan bertambahnya tenaga kerja.

2. Strategi pengusaha industri mebel untuk tetap eksis pada masa pandemi covid-19

Agar tetap eksis pada masa pandemi covid-19 maka kemampuan untuk mempertahankan suatu usaha industri dalam beradaptasi terhadap lingkungannya. Strategi sangat berperan penting dalam sektor usaha karena dalam upaya meningkatkan pendapatan sangat diperlukan dalam menghadapi beberapa persoalan pada masa pandemi covid-19, salah satunya yaitu terjadi penurunan penjualan yang akan menyebabkan terjadinya penurunan pendapatan agar dapat mempertahankan usahanya. Karena dampak dari pandemi covid-19 ini satu persatu pasar

⁴⁸ Khoiri Esy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

⁴⁹ Zainuri, Wawancara Oleh Penulis, 25 Oktober, 2021, Wawancara 10.

⁵⁰ Jaenal and Juardi, “*Dampak Modal Usaha, Upah, Dan Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Produksi Industri Mebel Di Kabupaten Jeneponto (The Impact of Business Capital, Wages, And Labour on The Production Level of Furniture Industry In Jeneponto Regency)*”, hlm 43.

ritel modern, skala kecil sampai besar mulai mengalami penurunan pendapatan.⁵¹

Pada pandemi covid-19 diperlukan strategi untuk perusahaan agar dapat terus mempertahankan usahannya dalam upaya meningkatkan pendapatan pada waktu pandemi covid-19 ini. Ditengah pandemi covid-19 ini banyak industri yang tetap dengan berbagai strategi dari masing-masing usaha termasuk mengasah *skill* dan melihat peluang yang ada. Saat ini sosial media merupakan jalan alternatif yang menguntungkan pada masa pandemi covid-19 ini yang memberikan jangka panjang maupun jangka pendek terhadap keberlangsungan perusahaan.

Dimasa pandemi covid-19 strategi pengembangan mutlak dilakukan oleh sebuah usaha agar tetap terjaga eksistensinya di persaingan yang terus berjalan. Semua pengrajin mebel di Desa Tahunan Jepara dituntut untuk bisa beradaptasi pada waktu pandemi covid-19 ini. Dengan strategi yang tepat maka pengusaha mebel Desa Tahunan Jepara dapat terus tetap bertahan dan berkembang pada masa pandemi covid-19 dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan.

Seperti penelitian yang dilakukan oleh Luh Gede Kusuma Dewi yang berjudul mengungkap strategi ketahanan usaha pengusaha muda. Hasil yang di dapat yaitu strategi penjualan seperti penjualan online, selalu melihat peluang, selalu mencari solusi, memiliki pikiran yang terus positif, pikiran kreatif, pengendalian diri dengan fokus pada pemasaran, kiat penjualan yang terus dilakukan. Semua itu yang telah dilakukan oleh para pengusaha yang masuk dalam anggota asosiasi pengusaha muda FE Undiksha di masa pandemi covid-19.⁵²

Selain data melalui teknik wawancara kepada 10 pengusaha atau pemilik industri mebel yang berkenaan dengan strategi bertahan pengusaha mebel di sentra industri mebel Desa Tahunan Jepara. Berdasarkan dari hasil wawancara informan

⁵¹ Hermi Sularsih and Akhamad Nasir, “Strategi UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Dimasa Pandemi Covid-19 Guna Mempertahankan Kelangsungan Usaha Di Era Revolusi Industri 4.0 (Studi Pada UMKM Makanan Dan Minuman Di Kabupaten Pasuruan)”, Jurnal Paradigma Ekonomika, volume 16, no. 4 (2021): hlm 764.

⁵² Luh Gede Kusuma Dewi, “Mengungkap Strategi Ketahanan Usaha Pengusaha Muda”, Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, volume 6, no. 2 (2021): 20–34.

pada Bapak Ahmad Dzikron,⁵³ dari segi aktivitas memang sepi tidak ada pembelian karena pembeli tidak bisa turun ke pabrik secara langsung seperti sebelum terjadinya pandemi covid-19.

Setelah melalui proses observasi dan wawancara, maka peneliti mendapatkan data bahwa 8 dari 10 pengusaha mebel yang terdapat di Desa Tahunan Jepara telah merasakan dampak dari pandemi covid-19 ini, yaitu mulai dari pengurangan karyawan, penurunan daya beli masyarakat dan penurunan omzet atau penghasilan kisaran kurang lebih sekitar 70% pada usaha mebelnya. Tentunya hal ini disebabkan oleh beberapa hal, yaitu bahwa semua sektor terkena dampak dari pandemi covid-19 ini dan keadaan perekonomian kebanyakan orang pun bermasalah, sehingga orang-orang lebih mengutamakan keperluan yang lain untuk memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari dibandingkan dengan membeli produk mebel dan sebagainya.

Adapun strategi yang digunakan oleh Bapak Asro,⁵⁴ agar tetap bisa bertahan di tengah pandemi covid-19 ini ialah dengan cara membuka jasa terima oven bahan-bahan mebel, baik itu berupa bahan baku mentah ataupun barang setengah jadi untuk mendapatkan penghasilan tambahan agar tidak terjadinya kebangkrutan.

Sama halnya dengan Bapak Muhammad Junaedi,⁵⁵ yang mengalami penurunan omzet perusahaan. Berdasarkan hasil dari informan, pada dasarnya aktivitas di gudang produksi juga tidak terlalu ramai. Bagi Bapak Muhammad Junaedi yang melakukan kegiatan ekspor ke luar negeri, tentu pandemi covid-19 ini sangat mempengaruhi penjualannya, karena juga bergantung pada sektor pengiriman yang mana bahwa saat pandemi covid-19 tidak bisa berjalan sebagaimana mestinya. Akan tetapi berdasarkan yang di sampaikan Bapak Muhammad Junaedi, bahwa untuk saat ini sudah mulai kembali seperti biasa karena adanya aturan wajib vaksin sehingga sedikit lebih aman dalam melakukan aktivitas.

Adapun strategi yang digunakan Bapak Jaif,⁵⁶ agar tetap bisa berjalan dan bertahan ditengah pandemi covid-19 ini,

⁵³ Ahmad Dzikron, Wawancara oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 1.

⁵⁴ Asro, wawancara Oleh penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 2.

⁵⁵ Muhammad Junaedi, wawancara Oleh penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 4.

⁵⁶ Jaif, Wawancara Oleh Penulis, 04 November, 2021, Wawancara 4.

salah satunya dengan mengurangi jumlah karyawan dikarenakan omzet atau penghasilan perusahaan yang menurun, oleh karena itu dengan terpaksa merumahkan beberapa tenaga kerjanya.

Agar tetap bisa produksi pada saat pandemi covid-19. Industri mebel di Desa Tahunan Jepara memiliki strategi untuk mengembangkan usahanya pada masa pandemi covid-19 yaitu dengan memperluas segmen pasar dengan melalui media sosial. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti bahwa mayoritas informan sepakat bahwa untuk memperluas segmen pasar yaitu dengan melalui sosial media Hal ini di dukung dengan hasil wawancara informan Budi,⁵⁷ menurutnya harus pintar-pintar pada marketingnya, mengusahakan untuk mencari ruang, mencari link penjualan, dan barang harus ditawarkan dari toko satu ke toko lain, dan menawarkan melalui sosial media.

Bapak Khoirul Anam⁵⁸ juga berpendapat bahwa media sosial mempunyai andil besar untuk melakukan publikasi dalam hal mempromosikan produk mebel, apalagi pada pandemi covid-19 diberlakukan adanya PPKM bahwa pembeli tidak bisa turun langsung ke pabrik. Berbeda halnya yang di alami pada industri rumahan Bapak Khoiri bahwa pada industrinya tidak melakukan promosi, dikarenakan barang masih laku dipasaran lokal dan hanya menunjukkan tenaga kerja yang ada mengakibatkan tidak mencari pelanggan yang baru.⁵⁹

Hasil wawancara informan dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi yang dilakukan oleh pengrajin mebel dengan menggunakan sosial media untuk memperluas pasar dan bekerja sama dengan rekan-rekan kerja seperti pedagang mebel online memungkinkan keduanya mencapai tujuan yang sama yaitu meningkatkan pendapatan dan meminimalkan adanya resiko kerugian. Akan tetapi berbeda halnya pada industri rumahan yang tidak memperluas akses pasarnya dikarenakan barang masih laku terjual di pasar lokal dan hanya menunjukkan tenaga kerja yang terbatas.

Tidak hanya memperluas akses pemasaran, akan tetapi pada masa pandemi covid-19 ini industri mebel juga terdapat perbedaan inovasi produk-produk mebelnya. Hal ini dapat

⁵⁷ Budi, Wawancara Oleh Penulis, 24 Agustus, 2021, Wawancara 3.

⁵⁸ Khoirul Anam, Wawancara Oleh Penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 6.

⁵⁹ Khoiri Esy-Jexy, Wawancara Oleh Penulis, 26 Agustus, 2021, Wawancara 5.

dilihat dari hasil penelitian dari Bapak Ahmad Dzikron⁶⁰ yang menunjukkan bahwa dulunya hanya memproduksi satu item mebel motif meja sekarang terdapat beberapa model *craft* pada produk mebel. Hal ini dikarekan jika produk-produk hanya itu saja maka daya minat pembelian dalam industri mebel mengalami kekurangan.

Setelah peneliti melakukan observasi bahwa selama pandemi covid-19 ini aktivitas produksi mebel dari waktu ke waktu tidak bisa tetap. Terkadang melakukan aktivitas produksi, terkadang juga tidak melakukan aktivitas apa-apa dan di dalam gudang produksi tersebut kadang terlihat cukup ramai dan kadang bisa terlihat sepi. Akan tetapi bahwa tidak pernah di dalam gudang produksi kosong tanpa produk mebel dan tanpa kayu-kayu yang digunakan sebagai bahan baku. Dalam hal ini, selama pandemi covid-19 usaha-usaha mebel di Desa Tahunan Jepara masih tetap berjalan walaupun terkadang tidak terlalu banyak aktivitas produksi yang dilakukan, karena telah merasakan dampak dari adanya pandemi covid-19. Oleh karena itu para pengusaha industri mebel membutuhkan strategi agar bisa bertahan dan mampu menyesuaikan terhadap pandemi covid-19 yang sedang terjadi.

Dari hasil wawancara diatas, peneliti dapat disimpulkan bahwa dalam mempertahankan agar tidak terjadinya kerugian maka industri mebel melakukan dengan memperluas akses pasar dengan cara promosi pada sosial media dan juga terdapat beberapa industri yang membuka jasa agar dapat menutupi kerugian perusahaan.

⁶⁰ Ahmad Dzikron, Wawancara oleh penulis, 27 Agustus, 2021, Wawancara 1.