

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Dusun Glugur 2 Desa Palengaan Laok merupakan sebuah desa yang terletak di Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Desa ini terletak di bagian tengah pulau Madura, dengan jarak sekitar 30 menit dari Kota pamekasan.

Desa Palengaan Laok memiliki luas wilayah sekitar 1.359.180 Ha, dengan jumlah penduduk sekitar 10.430 jiwa yang terdiri dari 5.263 berjenis kelamin laki-laki dan 5.077 berjenis kelamin perempuan. Penduduk di desa ini mayoritas menjadikan pertanian sebagai mata pencaharian pokok¹

Dusun Glugur 2 sendiri terletak di wilayah bagian barat Desa Palengaan Laok, dengan akses jalan yang dapat ditempuh menggunakan kendaraan roda dua maupun roda empat. Dusun Glugur 2 memiliki potensi ekonomi yang cukup besar di bidang pertanian dan industri mebel, dengan banyak pengusaha lokal yang beroperasi di wilayah tersebut.

Secara keseluruhan, lokasi penelitian di Dusun Glugur 2 Desa Palengaan Laok Kecamatan Palengaan merupakan sebuah wilayah yang memiliki potensi ekonomi yang besar di bidang pertanian dan industri mebel

¹ Humaidi, "Geografis Desa," Palengaan Laok, diakses dari <https://palengaanlaok.wordpress.com/geografis-desa/> diakses Pada Tanggal 6 Mei 2023 pukul 12.32

2. Gambaran Usaha Mebel Bapak Nur Ali

Furniture adalah peralatan rumah tangga yang termasuk semua barang seperti kursi, meja dan lemari. Dengan kata lain. Furniture adalah setiap barang yang ditemukan dan digunakan di rumah untuk duduk, berbaring atau menyimpan benda-benda kecil seperti pakaian atau cangkir. Furniturnya sendiri kebanyakan terbuat dari kayu atau papan. Usaha Mebel Bapak Nur Ali juga terkena dampak pandemi Covid-19 Sehingga terpaksa berhenti produksi dan setelah pandemi berakhir Usaha Mebel ini akan bangkit kembali. Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk mempelajari Usaha Mebel Bapak Nur Ali.

Usaha Mebel Bapak Nur Ali merupakan salah satu perusahaan yang ada di Dusun Glugur 2 Desa Palengaan laok. usaha ini didirikan pada tahun 2007 dan bangkrut pada masa pandemi. Hingga saat ini Usaha Mebel Bapak Nur Ali telah berdiri selama \pm 16 tahun. Usaha Mebel Bapak Nur Ali terletak di Dusun Glugur 2 Desa Palengaan Laok Kecamatan palengaan Kabupaten pamekasan. Furniture by Nur Ali memiliki 2 karyawan yang bekerja di bagian produksi

Dua karyawan ini adalah tetangga atau orang di sekitar tempat kerja. alasan untuk mempekerjakan mereka yaitu karena dia (pemilik toko mebel) ingin mempekerjakan pekerja sekitar lingkungan.

Wawancara peneliti dengan Bapak Nur Ali selaku pemilik usah:

“Untuk karyawan saya nyarinya di deket-deket sini aja mas ga perlu jauh-jauh, saya ga butuh karyawan yang pintar nanti saya di bohongin lagi, saya nyari orang yang sungguh-sungguh dalam

pekerjaanya, mangkanya saya nyarinya di dekat sini karena saya tau kepribadian orang di sekitar sini”²

bapak Nur tidak mempekerjakan karyawan hebat dalam menentukan kriteria pekerjaan. karena dia mempunyai prinsip jika Anda mau mencoba dan belajar, Anda pasti akan berhasil suatu hari nanti. Jadi dia Tidak terlalu tertarik dengan latar belakang pendidikan atau pengalaman dimiliki karyawan. Dia hanya ingin menularkan ilmu bisnisnya siapa saja yang ingin bekerja

3. Visi dan misi Usaha Mebel Bapak Nur Ali

a. Visi Usaha Mebel Bapak Nur Ali

- 1) Sebagai rekan strategis yang mampu menyediakan kepuasan dan kenyamanan bagi pelanggan
- 2) Dalam memproduksi mebel/furniture, tujuan yang ingin dicapai adalah menjadi home industry yang handal dan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.

b. Misi Usaha Mebel Bapak Nur Ali

- 1) Menghasilkan produk yang bermutu
- 2) Bekerja dengan mengutamakan keselamatan karyawan
- 3) Menggunakan Bahan Baku yang Berkualitas tinggi

4. Dampak Pandemi Terhadap Usaha Mebel Bapak Nur Ali

Sejak munculnya pandemi COVID-19, banyak sektor industri menghadapi tantangan yang serius, dan industri mebel juga tidak

² Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

terkecuali. Pandemi ini telah mempengaruhi secara signifikan usaha mebel yang dikelola oleh Bapak Nur Ali.

Wawancara dengan Bapak Nr Ali selaku pemilik Usaha Mebel

“pandemi itu penyebaran penyakit yang luas dan cepat di seluruh dunia. Dalam konteks COVID-19. Bagi bisnis mebel kami, pandemi ini berarti ada perubahan signifikan dalam pola permintaan pelanggan dan tantangan baru yang harus dihadapi.”³

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nur Ali diatas tentang apa itu pandemi dan apa artinya bagi usaha Bapak Nur Ali sendiri beliau memandang pandemi ini sebagai tantangan baru bagi usahanya tentang pola permintaan yang berubah pasokan bahan baku yang berkurang, menurut Bapak Nur Ali itu sebuah tantangan baru yang harus di hadapi.

Sedangkan pandangan pandemi menurut hasan:

“Pandemi ini benar-benar mengubah segalanya. Dalam beberapa bulan pertama, saya harus beradaptasi dengan pembatasan pergerakan. Saya bekerja dari rumah, dan kegiatan sosial saya sangat terbatas. Kehidupan sehari-hari menjadi lebih terisolasi dan tidak seperti sebelumnya.”⁴

Dari hasil wawancara dengan bapak Hasan di atas dapat disimpulkan bahwa Pandemi ini merubah segalanya dari beberapa aspek baik dari aspek bermasyarakat sosial serta pekerjaan sehingga hal ini menjadi ruang bergerak dan bersosialisasi semakin mengecil dan juga berdampak pada usaha bisnis mebel yang biasanya akan ramai dengan pembeli karena adanya Pandemi membuat para pelanggan memiliki prioritas sebelum adanya pandemi. Seperti yang di paparkan ibu Mutmainah;

³ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

⁴ Hasan, *Pelanggan mebel*, Wawancara langsung, (17 April 2023)

“Dengan lebih banyak waktu yang dihabiskan di rumah, saya mulai menyadari pentingnya memiliki lingkungan yang nyaman dan fungsional. Saya perlu menyesuaikan rumah saya untuk bekerja dan belajar dari rumah. Saya membutuhkan meja kerja yang baik, kursi yang ergonomis, dan juga ruang penyimpanan tambahan untuk barang-barang pribadi dan peralatan kerja.”⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa benar pandemi mengubah segalanya karena adanya kebijakan PSBB atau pembatasan sosial bersekala besar membuat orang-orang memilih untuk tetap tinggal dirumah dan menghabiskan waktu dirumah, karena seseorang harus bekerja dari rumah dan belajar dari rumah sehingga kebutuhan mebel masyarakat itu berubah.

Wawancara dengan Bapak Nur Ali selaku pemilik usaha

“Pandemi ini memiliki dampak yang cukup besar terhadap tingkat penjualan kami. Pembatasan sosial dan ketidakpastian ekonomi menyebabkan penurunan permintaan pasar. Banyak pelanggan menunda atau mengurangi pembelian furnitur mereka karena ketidakpastian keuangan atau perubahan kebutuhan mereka. Kami melihat penurunan yang signifikan dalam volume penjualan kami sejak dimulainya pandemi.”⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Nur Ali tentang pandemi mempengaruhi tingkat penjualan Pertama-tama, dampak utama dari pandemi ini adalah penurunan permintaan pasar. Pembatasan kegiatan sosial dan ketidakpastian ekonomi telah menyebabkan banyak konsumen menunda atau mengurangi pembelian furnitur. Pembeli potensial menjadi lebih hati-hati dalam pengeluaran mereka, dengan lebih mempertimbangkan nilai dan kualitas produk yang mereka beli.

Bapak Nur Ali juga menambahkan

⁵ Mutmainah, *Pemilik Pelanggan Mebel*, Wawancara langsung, (17 April 2023)

⁶ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

“Iya karena adanya pandemi ini para konsumen atau pelanggan itu yang dulunya memesan lemari, rak dan juga tempat tidur sekarang mereka beralih membeli meja belajar dan juga kursi untuk belajar yang nyaman digunakan untuk belajar ataupun bekerja dari rumah”⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas pelanggan Mebel menyatakan bahwa pandemi telah mengubah preferensi konsumen dalam hal pembelian mebel. Pelanggan mengungkapkan bahwa sebelum pandemi, mereka cenderung memesan mebel seperti lemari, rak, dan tempat tidur. Namun, situasi pandemi telah mengakibatkan perubahan dalam kebutuhan mereka.

Pelanggan mengungkapkan bahwa sekarang mereka beralih untuk membeli meja belajar dan kursi yang nyaman digunakan saat belajar atau bekerja dari rumah. Ini menunjukkan adanya pergeseran prioritas dalam kebutuhan mebel. Dalam kondisi pembatasan pergerakan dan bekerja dari rumah, meja belajar yang baik dan kursi yang ergonomis menjadi penting untuk menciptakan lingkungan yang nyaman dan produktif di rumah.

Perubahan ini mencerminkan kebutuhan yang berbeda dalam menghadapi situasi pandemi. Pelanggan mebel menyadari pentingnya menciptakan ruang kerja yang baik di rumah, karena bekerja atau belajar dari rumah telah menjadi kebiasaan baru. Meja belajar yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan serta kursi yang nyaman adalah contoh produk yang mereka cari untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Selain itu, pergeseran ini juga mencerminkan adaptasi pelanggan terhadap situasi pandemi. Dengan menghabiskan lebih banyak waktu di rumah, pelanggan ingin memastikan bahwa mereka memiliki peralatan

⁷ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

yang mendukung kegiatan belajar atau bekerja dengan efektif. Dalam hal ini, meja belajar dan kursi yang nyaman menjadi prioritas dalam memilih mebel.

Dalam keseluruhan wawancara, Pelanggan Mebel menekankan pentingnya meja belajar dan kursi yang nyaman dalam menghadapi pandemi. Pandemi telah merangsang perubahan kebutuhan dan preferensi konsumen, dan produsen mebel perlu menyadari pergeseran ini untuk tetap relevan di pasar yang berubah.

Selain itu, pandemi ini juga menyebabkan perubahan dalam preferensi konsumen. Dengan adanya peningkatan bekerja dan belajar dari rumah, pelanggan mebel mulai mencari furnitur yang sesuai dengan kegiatan tersebut. Permintaan untuk meja kerja, kursi ergonomis, dan furnitur multifungsi meningkat. Bapak Nur Ali perlu menyesuaikan produknya untuk memenuhi kebutuhan yang berubah ini.

Dengan adanya perubahan ini, Bapak Nur Ali dihadapkan pada tantangan dan kesulitan baru dalam menjalankan usahanya. Dia harus menyesuaikan strategi pemasaran, melihat peluang baru, dan terus mempertahankan kualitas produk serta kepuasan pelanggan.

Selain itu usaha mebel milik Bapak Nur Ali ini juga terkendala dalam beberapa bahan baku untuk membuat produk yang bagus, hal ini disebabkan karena dari pemasok yang mengalami kendala terkait bahan baku ini. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Nur Ali yang berhasil kami temui:

“kendala utama kami sebenarnya ada pada bahan baku yang semakin hari semakin susah untuk kami dapatkan sehingga produk

yang dibuatpun harus menunggu bahan baku ada agar kami tetap mempertahankan kualitas yang kami miliki agar pelanggan tidak kecewa”.⁸

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan keterlambatan dan ketidakadaan bahan baku juga berdampak pada usaha mebel ini karena bahan baku pada masa pandemic sangat susah ditemui sehingga hal ini menjadi faktor penghambat dalam usaha mebel ini.

Pandemi COVID-19 telah menciptakan ketidakpastian jangka panjang dalam lingkungan bisnis, termasuk industri mebel. Bapak Nur Ali harus memiliki visi jangka panjang yang fleksibel untuk menghadapi tantangan ini, mengambil langkah-langkah inovatif, dan beradaptasi dengan perubahan yang terjadi

5. Strategi Pada Usaha Mebel Bapak Nur Ali Pasca Pandemi

Pandemi telah memberikan dampak yang signifikan terhadap banyak sektor, termasuk industri mebel. Namun, sebagai pelaku usaha yang cerdas, para pelaku usaha harus mencari peluang pasca pandemi saat ini. Seperti Usaha mebel Bapak Nur Ali yang sudah menyiapkan rencana yang matang untuk bangkit dari pandemi, sebab berdirinya sebuah perusahaan yang sukses di mulai dengan rencana yang jelas yang mempertimbangkan segala aspek yang dapat menguntungkan usahanya. Dari rancangan yang di fikirkan memperoleh strategi untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan keuntungan.

⁸ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan pada bisnis mebel kami. Namun, seiring dengan perubahan perilaku konsumen yang semakin menghargai kenyamanan di rumah, kami melihat bahwa ada peluang baru yang muncul di era pasca pandemi

Wawancara Dengan Bapak Nur Ali selaku Pemilik Usaha:

“Saya berencana untuk memulai dengan merancang dan membuat beberapa produk mebel dengan desain yang unik dan inovatif. Saya juga ingin memperluas jangkauan pasar saya dengan memanfaatkan pemasaran digital dan melakukan promosi melalui media sosial. Saya juga berencana untuk bermitra dengan toko-toko furniture untuk memperluas jangkauan pasar saya dan memperkenalkan produk saya kepada pelanggan yang lebih luas.”⁹

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nur Ali diatas tentang rencana perusahaan, Bapak Nur Ali faham bahwa pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan pada bisnis mebel. Namun, seiring dengan perubahan perilaku konsumen yang semakin menghargai kenyamanan di rumah, beliau melihat bahwa ada peluang baru yang muncul di era pasca pandemi sehingga dia ingin membuat produk yang inovatif dan kreatif yang di pajang di dalam rumah agar orang lebih nyaman tinggal dirumah.

Bapak Nur Ali juga menambahkan;

“Bagi kami, produk inovatif dan kreatif adalah produk yang tidak hanya memenuhi fungsi dasar sebagai mebel, tetapi juga menawarkan elemen desain yang unik dan solusi cerdas. Produk-produk ini memberikan nilai tambah bagi pelanggan kami, baik dari segi estetika maupun fungsionalitasnya. Kami mencoba menghadirkan konsep dan ide baru yang belum banyak ditemukan di pasar.”¹⁰

⁹ Nur Ali *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara Langsung, (16 April, 2023)

¹⁰ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

Berdasarkan hasil wawancara di atas produk inovatif dan kreatif dianggap sebagai produk yang tidak hanya memenuhi fungsi dasar sebagai mebel, tetapi juga menawarkan elemen desain yang unik dan solusi cerdas. Mereka berpendapat bahwa produk-produk tersebut memberikan nilai tambah bagi pelanggan mereka, baik dari segi estetika maupun fungsionalitasnya.

Bapak Nur Ali juga menambahkan:

“Salah satu produk inovatif dan kreatif yang telah kami hasilkan adalah meja lipat multifungsi. Meja ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan ruang yang terbatas, seperti kamar yang ukurannya 2x2 meter. Meja ini dapat dilipat menjadi ukuran yang lebih kecil saat tidak digunakan, sehingga menghemat ruang. Selain itu, meja ini juga dilengkapi dengan laci penyimpanan yang tersembunyi di dalamnya, memberikan ruang tambahan untuk menyimpan barang-barang kecil.”¹¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa produk inovatif ini mampu untuk memnuhi kebutuhan belajar dan bekerja dari rumah. Produk ini juga mampu untuk bersaing di dunia bisnis dan juga tidak akan ketinggalan zaman sehingga produk ini akan dicari oleh banyak orang meski bukan sudah ada dalam masa pandemi sehingga produk ini juga tak lekang oleh waktu.

Bapak Nur Ali juga menggunakan berbagai taktik pemasaran, seperti mengadakan promosi, menawarkan diskon, dan mengikuti pameran atau acara bisnis terkait mebel. Dia juga dapat menentukan harga yang bersaing dan menawarkan layanan pengiriman dan pemasangan mebel yang lebih baik dari pesaingnya.

¹¹ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

Wawancara dengan Bapak Nur Ali selaku Pemilik Usaha:

“Ada beberapa taktik yang saya gunakan, salah satunya adalah dengan mempertahankan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Kami selalu berusaha memberikan produk yang berkualitas dan memenuhi standar yang ketat dalam proses produksi, serta memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Selain itu, saya juga selalu mencari cara untuk mengoptimalkan proses produksi dan meningkatkan efisiensi, sehingga kami dapat mempertahankan harga yang kompetitif dan meningkatkan profitabilitas”¹²

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nur Ali diatas tentang taktik perusahaan untuk menang dari pesaing, Bapak Nur Ali memiliki taktik yaitu dengan mempertahankan kualitas yang bermutu serta pelayanan yang baik termasuk pembayarannya yang bisa dicicil bahkan tanpa adanya uang muka berikut taktik Bapak Nur Ali dalam menghadapi para pesaingnya khususnya yang ada di Desa Palengaan Laok

Wawancara dengan Bapak Nur Ali selaku pemilik Usaha:

“Salah satu ciri khas utama kami adalah desain yang unik dan kreatif. Kami memiliki tim desain yang berbakat yang menciptakan desain-desain yang unik untuk produk kami. Kami percaya bahwa desain yang menarik dan berbeda adalah salah satu faktor utama yang membuat pelanggan memilih Mebel Bapak daripada pesaing kami.”¹³

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan Bapak Nur Ali tentang salah satu ciri khas yang membedakan dari para pesaing yaitu dari sebuah desain yang unik dan juga kreatif beliau percaya bahwa desain yang unik akan lebih mudah dikenal banyak orang.

Wawancara dengan Bapak Nur Ali selaku pemilik usaha:

“Kami sangat fokus pada komunikasi dengan pelanggan kami. Sebelum memulai setiap proyek, kami melakukan diskusi

¹² Nur Ali *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara Langsung, (16 April, 2023)

¹³ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

mendalam dengan pelanggan untuk memahami kebutuhan, gaya, dan preferensi mereka. Kemudian, kami menciptakan konsep yang diadaptasi sesuai dengan keinginan pelanggan. Inilah yang membuat desain-desain kami lebih personal dan sesuai dengan harapan pelanggan.”¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan Bapak Nur Ali terkait Bagaimana Anda memastikan bahwa desain-desain unik tersebut memenuhi preferensi pelanggan, beliau menjelaskan tujuan dari usaha mebel sendiri adalah bagaimana nantinya produk yang kita hasilkan sesuai dengan keinginan pelanggan, maka dari itu penting untuk melakukan komunikasi yang lebih mendalam dengan seorang pelanggan tentang kebutuhan pelanggan dan keinginan pelanggan, tentu yang di utamakan bukan cuman desain yang unik tetapi juga kenyamanan produk ketika digunakan

Pola kerja yang efektif dan efisien jugs penting dalam membangun usaha, yaitu dengan mengembangkan proses produksi yang lebih baik dan meningkatkan komunikasi antara karyawan dan manajemen.

Wawancara Dengan Bapak Nur Ali selaku pemilik usaha:

“Saya sangat percaya pada pentingnya komunikasi yang baik dengan karyawan saya. Saya selalu berusaha untuk menjalin hubungan yang baik dengan karyawan saya dengan mendengarkan masukan mereka, memberikan umpan balik, dan membuka ruang dialog yang terbuka. Saya juga merasa bahwa memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada karyawan saya dapat membantu mereka merasa lebih terlibat dalam kesuksesan perusahaan dan memberikan dorongan untuk memberikan masukan yang lebih banyak pada keputusan-keputusan penting.”¹⁵

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nur Ali diatas dapat di simpulkan bahwa suksesnya sebuah perusaha itu juga tergantung dengan

¹⁴ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara langsung, (16 April 2023)

¹⁵ Nur Ali *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara Langsung, (16 April, 2023)

komunikasi antara bawahan dan atasan karena dalam perusahaan mereka berkesinambungan dan saling membutuhkan, komunikasi yang baik juga berpengaruh baik terhadap perusahaan.

Diperkuat dari hasil wawancara dengan Afgun, salah satu karyawan Bapak Nur Ali di usaha mebelnya:

“Komunikasi yang baik dapat membantu kami menghindari kesalahan yang mungkin terjadi saat memproduksi barang. Misalnya, jika ada kesalahan dalam instruksi yang diberikan, maka pekerjaan bisa berhenti dan harus diulang dari awal. Dengan komunikasi yang jelas dan teratur, kita dapat meminimalkan kesalahan dan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi”¹⁶

Strategi pemasaran Juga tidak kalah penting dalam sebuah perusahaan memperluas jangkauan pasar melalui toko online ataupun berkerja sam dengan perushaan lain juga dapat memperluas jangkauan pasar dan memberikan citra yang baik terhadap pelanggan.

Wawancara Dengan Bapak Nur Ali selaku pemilik usaha:

“Saya percaya bahwa kerjasama dengan perusahaan lain dapat membantu mengembangkan bisnis dan memperluas jangkauan pasar. Dalam industri mebel, kerjasama dapat dilakukan dalam berbagai bentuk, seperti pengembangan produk bersama, distribusi produk bersama, atau bahkan merger dan akuisisi. Namun, kerjasama juga harus dilakukan dengan hati-hati dan memperhatikan kepentingan bersama.”¹⁷

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nur Ali diatas pandangan beliau tentang kerja sama dengan perusahaan lain, beliau percaya bahwa kerja sama dengan perushaan lain dapat memperluas jangkauan pasar serta memperkuat posisi bisnis di industri mebel. Tentu Bapak Nur Ali juga Melakukan riset terhadap perusahaan yang mau bekerja sama tentang reputasi perusahaan dan juga citra perusahaan tersebut

¹⁶ Afgun, *Karyawan*, Wawancara Langsung, (16 April 2023)

¹⁷ Nur Ali *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara Langsung, (18 April, 2023)

Wawancara dengan Bapak Nur Ali selaku Pemilik usaha:

“Saya melihat bahwa menjual produk mebel di marketplace dapat menjadi strategi yang sangat efektif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Marketplace seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan Lazada memiliki jangkauan yang sangat luas dan dapat menjangkau konsumen yang mungkin sulit dijangkau melalui toko fisik. Selain itu, marketplace juga dapat membantu meningkatkan visibilitas merek dan produk mebel yang saya tawarkan.”¹⁸

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nur Ali diatas tentang pandangan beliau terhadap menjual produk mebel di marketplace beliau percaya bahwa dengan menjual produknya di marketplace dapat juga memperluas jangkauan pasar serta memperoleh citra yang baik dengan menulis kelebihan perusahaan di deskripsi marketplace.

Kepuasan dan penilaian pelanggan juga tidak kalah penting kepuasan pelanggan berfungsi pada saat nanti pelanggan memutuskan untuk kembali sedangkan penilaian pelanggan berfungsi untuk menarik pelanggan baru kepada usaha mebel.

Berikut hasil wawancara dengan Rusdi salah satu pelanggan Bapak Nur Ali:

“Ada beberapa alasan saya memesan barang furniture saya ke Bapak Nur Ali. Pertama, kualitas produk yang dihasilkan sangat baik. Setiap furnitur yang saya beli dari sana tahan lama dan memiliki desain yang indah. Kedua, layanan pelanggan yang diberikan sangat baik dan responsif. Saya merasa dihargai sebagai pelanggan dan selalu mendapatkan jawaban yang jelas jika saya memiliki pertanyaan atau masalah.”¹⁹

Diperkuat juga dari hasil wawancara dengan Suhudillah salah satu pelanggan dari Usaha mebel Bapak Nur Ali:

¹⁸ Nur Ali, *Pemilik Usaha Mebel*, Wawancara Langsung, (18 April, 2023)

¹⁹ Rusdi, *Pelanggan*, Wawancara Langsung (19 April, 2023)

“Saya merasa Usaha Mebel Bapak Nur Ali sangat fokus pada kualitas dan kepuasan pelanggan. Mereka selalu mengambil waktu untuk memastikan produk yang dibuat memenuhi standar kualitas yang tinggi dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggannya. Selain itu, mereka juga mampu menghasilkan produk custom sesuai dengan permintaan pelanggan, sehingga memuaskan kebutuhan pelanggan yang lebih spesifik”²⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan Rusdi dan juga Suhudillah dapat di simpulkan bahwa yang membedakan Usaha Mebel Bapak Nur Ali dengan para pesaingnya yaitu dapat dilihat dari kepuasan dan penilaian pelanggan Usaha Mebel Bapak Nur Ali memiliki citra yang baik dalam persepektif masyarakat karena selalu mementingkan kepuasan pelanggan selain itu juga Bapak Nur Ali adalah seorang ustad yang notabnya seorang ustad adalah seorang yang jujur.

B. Temuan penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari berbagai macam pengumpulan data, baik dari Observasi, Wawancara dan Dokumentasi yang dilakukan pada Usaha Mebel Bapak Nur Ali di Dusun Glugur 2 Desa palengaan Laok Kecamatan palengaan terdapat beberapa temuan-temuan.

1. Dampak Pandemi Terhadap Usaha Mebel Bapak Nur Ali

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti di lapangan baik dari hasil observasi, wawancara, dan dokumnetasi peneliti menjumpai beberapa temuan sebagai berikut:

- a. Penurunan minat pelanggan dalam membeli produk mebel dikarenakan karena prioritas yang berbeda dari sebelum pandemi.

²⁰ Suhudillah, *Pelanggan*, Wawancara Langsung (19 April, 2023)

- b. Bahan baku yang kadang sulit bahkan tidak ada pemasok kayu yang menyebabkan usaha mebel menjadi tidak berproduksi
- c. Perubahan perilaku konsumen dikarenakan adanya pandemi COVID-19 sehingga membuat konsumen membeli produk mebel sesuai dengan kebutuhan di masa pandemic.

2. Strategi Usaha Mebel Pasca Pandemi

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti di lapangan baik dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi peneliti menjumpai beberapa temuan sebagai berikut:

- a. Mebel Bapak Nur Ali pasca pandemi membuat produk yang inovatif dan kreatif.
- b. Pada pasca pandemi mebel Bapak Nur Ali menerapkan pertahanan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.
- c. Komunikasi yang baik antar karyawan dan pelanggan merupakan salah satu taktik yang dilakukan oleh mebel Bapak Nur Ali untuk mendengarkan masukan dan membuat para karyawan ikut terlibat dalam kesuksesan perusahaan.
- d. Penerapan strategi marketing dalam social media merupakan salah satu Teknik perluasan pemasaran yang dilakukan oleh mebel Bapak Nur Ali.

C. Pembahasan

Dari paparan data dan temuan penelitian di atas penulis dapat melakukan pembahasan mengenai dua hal sesuai dengan fokus penelitian ini maka dalam pembahasannya akan dibagi menjadi dua sub bab pembahasan.

Pertama bagaimana dampak Pandemi Covid-19 terhadap usaha mebel bapak Nur Ali di Dusun Glugur 2 Desa Palengaan Laok Kecamatan palengaan. kedua bagaimana strategi usaha mebel Bapak Nur Ali Pasca Pandemi Covid-19.

1. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap usaha mebel bapak Nur Ali di Dusun Glugur 2 Desa Palengaan Laok Kecamatan palengaan.

- a. Penurunan Permintaan Pasar dan minat pembeli. Pandemi Covid-19 membuat banyak orang mengurangi pengeluaran untuk hal-hal yang dianggap tidak penting, termasuk membeli mebel. Hal ini menyebabkan penurunan permintaan pasar pada produk mebel yang dihasilkan oleh Bapak Nur Ali. Pada saat pandemi COVID-19 biasanya masyarakat banyak mengeluarkan uangnya untuk memnuhi kebutuhan kehidupan sehari-hari sehingga untuk kebutuhan yang kurang penting seperti prabot mebel tidak menjadi prioritas pada saat pandemi.
- b. Masalah Pasokan Bahan Baku. Pandemi Covid-19 juga mempengaruhi pasokan bahan baku yang digunakan untuk membuat produk mebel. Beberapa produsen bahan baku mengalami kesulitan dalam memproduksi dan mendistribusikan bahan baku karena adanya pembatasan pergerakan dan lockdown di beberapa wilayah sehingga penebangan pohon dan pengiriman pohon atau kayu menjadi terhambat

bahkan tidak ada sama sekali pengiriman dikarenakan lockdown dan PSBB. Hal ini membuat bahan baku semakin langka sedangkan untuk membuat produk mebel membutuhkan bahan baku yang bagus agar kualitas tidak mengecewakan konsumen

- c. Perubahan Perilaku Konsumen. Perubahan perilaku konsumen juga menjadi dampak pandemi Covid-19 terhadap usaha mebel Bapak Nur Ali. Banyak konsumen yang lebih memilih untuk berbelanja online atau membeli produk-produk second-hand daripada membeli produk mebel baru. hal ini menyebabkan usaha ini mengalami pemerosotan pendapatan. Perubahan perilaku konsumen ini bukan hanya karena konsumen beralih berbelanja di market place tetapi juga lebih memprioritaskan pembelian untuk di konsumsi dari pada barang yang bernilai estetika. Adapun penurunan penjualan yang ada pada mabel Bapak Nur Ali pasac pandemic terlihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4 1 penjualan sebelum pandemic

Nama Produk	Jumlah Penjualan Sebelum Pandemi/ Tahun	Jumlah Penjualan Saat Pandemi/ Tahun
Lemari	83 produk	15 produk
Meja	96 produk	21 produk
Meja belajar	22 produk	97 produk
Rak dapur	75 produk	35 produk
Tempat tidur	55 produk	9 produk

Dari tabel diatas dapat disimpulkan produk produk yang berhubungan dan digunakan pada masa pandemi mengalami peningkatan yang pesat karena produk tersebut digunakan untuk menunjang pekerjaan dari rumah (*work form home*).

10 Bagaimana Strategi Usaha Mebel Bapak Nur Ali Pasca Pandemi Covid-19.

a. Plan (Rencana)

Dalam teori 5P Mintzberg, Plan merujuk pada proses perencanaan strategis yang melibatkan pembuatan rencana dan tujuan jangka panjang serta taktik yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan strategis yang matang dapat membantu organisasi memetakan langkah-langkah yang perlu diambil untuk mencapai tujuan jangka panjangnya.

Menurut Mintzberg, Plan melibatkan proses perencanaan strategis, yang mencakup pengembangan tujuan dan strategi jangka panjang, serta identifikasi taktik dan rencana taktis yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Proses perencanaan strategis dapat membantu organisasi memetakan langkah-langkah yang perlu diambil untuk mencapai tujuan jangka panjangnya dan membantu organisasi dalam membuat keputusan bisnis yang tepat.²¹

Bapak Nur Ali dapat memulai ulang dengan membuat rencana usaha mebelnya yang lebih jelas, yang mencakup analisis SWOT untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha

²¹ Rasfiuddin Sabaruddin, Iyan Antono Sibille and Hafid Bahar “STRATEGIC MANAGEMENT AND OPERATIONAL MANAGEMENT AND THEIR IMPLEMENTATION IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* No 1, Vol 11 (Juli 2022) 602

mebelnya. Dari sini, dia dapat mengembangkan strategi untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan keuntungan, serta menetapkan tujuan jangka pendek dan panjang yang spesifik dan terukur.

Analisis strategi usaha mebel Bapak Nur Ali pasca pandemi. Analisis ini akan dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi bisnis perusahaan. Berikut adalah beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam analisis strategi usaha mebel Bapak Nur Ali pasca pandemi.

1. Analisa Faktor internal

Kekuatan Perusahaan mebel Bapak Nur Ali adalah produk yang berkualitas, tenaga kerja yang ahli, dan pengalaman dalam industri mebel yang cukup lama. Produk yang dihasilkan memiliki nilai tambah, seperti desain yang unik dan bahan-bahan yang berkualitas tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menawarkan harga yang lebih tinggi dan meningkatkan margin keuntungan.

Kelemahan perusahaan mebel Bapak Nur Ali adalah ketergantungan pada pasar lokal dan kurangnya diversifikasi produk. Perusahaan belum memiliki produk yang lebih bervariasi, sehingga rentan terhadap fluktuasi permintaan pasar. Selain itu, perusahaan masih mengandalkan penjualan di pasar lokal, sehingga kurangnya pemasaran di luar daerah.

2. Analisis Faktor Eksternal

Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan mebel Bapak Nur Ali adalah meningkatnya permintaan produk mebel pada masa pasca pandemi. Hal ini terjadi karena banyak masyarakat yang menghabiskan lebih banyak waktu di rumah, sehingga meningkatkan kebutuhan akan produk mebel. Selain itu, perusahaan dapat memanfaatkan teknologi internet untuk memperluas pasar di luar daerah dan meningkatkan penetrasi pasar.

Ancaman terbesar yang dihadapi oleh perusahaan mebel Bapak Nur Ali adalah persaingan yang semakin ketat dari perusahaan-perusahaan mebel lainnya. Perusahaan-perusahaan besar dan bermodal besar dapat menawarkan harga yang lebih rendah dan memiliki pemasaran yang lebih agresif. Selain itu, ketidakpastian kondisi ekonomi dan ketersediaan bahan baku juga dapat menjadi ancaman bagi perusahaan.

3. Strategi Bisnis

Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal, strategi bisnis yang tepat untuk perusahaan mebel Bapak Nur Ali pasca pandemi adalah:

1) Diversifikasi Produk

Perusahaan harus mengembangkan produk-produk yang lebih bervariasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berbeda. Diversifikasi produk dapat membantu perusahaan

mengurangi risiko terhadap fluktuasi permintaan pasar dan meningkatkan penetrasi pasar.

2) Pemasaran Online

Perusahaan harus memanfaatkan teknologi internet untuk memperluas pasar di luar daerah dan mening.

b. Ploy (Taktik)

Ploy merujuk pada taktik bisnis yang digunakan oleh organisasi untuk mencapai tujuan bisnisnya. Ploy dapat melibatkan penggunaan strategi pemasaran yang efektif, pengaturan harga produk, manajemen stok yang efisien, serta evaluasi biaya produksi dan pengiriman.²²

Ploy mencakup keputusan taktis yang diambil oleh organisasi untuk mencapai tujuan bisnisnya. Ploy melibatkan penggunaan taktik bisnis yang tepat, seperti strategi pemasaran yang efektif, pengaturan harga produk yang sesuai dengan pasar, manajemen stok yang efisien, serta evaluasi biaya produksi dan pengiriman.²³

Bapak Nur Ali dapat menggunakan berbagai taktik pemasaran, seperti mengadakan promosi, menawarkan diskon, dan mengikuti pameran atau acara bisnis terkait mebel. Dia juga dapat menentukan harga yang bersaing dan menawarkan layanan pengiriman dan pemasangan mebel yang lebih baik dari pesaingnya. Serta dapat dengan memberikan pelayanan yang baik tentunya dengan kualitas yang baik pula.

²² Janardhanan, Manikandan, and Krishnamurthy, "Peran taktik bisnis dalam mencapai keunggulan kompetitif di usaha kecil dan menengah (UKM)". *International Journal of Business and Globalisation*, (Februari, 2019), 210-220.

²³ Ibid

c. Pattern (Pola)

Pattern (pola) merujuk pada pola perilaku yang telah terbentuk dalam perusahaan akibat dari keputusan strategis dan taktis yang telah diambil sebelumnya. Pola perilaku ini dapat mencakup kebiasaan-kebiasaan dalam pengambilan keputusan, komunikasi, dan interaksi antar individu dalam perusahaan.²⁴

Menurut Mintzberg Pattern adalah hasil akumulasi keputusan-keputusan taktis dan strategis yang diambil oleh organisasi, yang menghasilkan pola perilaku yang terbentuk dalam perusahaan. Pola perilaku ini dapat memengaruhi cara kerja dan kultur perusahaan.²⁵

Bapak Nur Ali dapat membangun pola kerja yang efektif dan efisien di dalam usahanya, yaitu dengan mengembangkan proses produksi yang lebih baik dan meningkatkan komunikasi antara karyawan dan manajemen. Hal ini dapat membantu meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha mebelnya

d. Position (Posisi):

Position (posisi) atau lokasi yang dimiliki organisasi dalam lingkungan eksternal dan internalnya. Posisi ini dapat mencakup aspek-aspek seperti pasar yang dilayani, segmen pelanggan, dan wilayah geografis yang dilayani.²⁶

Position meliputi posisi yang dimiliki perusahaan dalam lingkungan eksternal dan internalnya. Posisi ini mencakup aspek-aspek

²⁴ Vaara, Whittingto, "Strategi-sebagai-praktik: Mengambil praktik sosial dengan serius". *Academy of Management Annals*, (Juli 2021), 285-336

²⁵ Ibid

²⁶ Ahmad, Darmawan "analisis posisi strategis dan kinerja industri ritel". *Journal of Retailing and Consumer Services*, (Januari, 2016), No30, 105-113.

seperti pasar yang dilayani, segmen pelanggan, dan wilayah geografis yang dilayani.²⁷

Bapak Nur Ali perlu memahami posisi bisnisnya di pasar mebel dan menetapkan sasaran pasar yang jelas. Dia dapat mencari peluang baru untuk memasarkan produknya, serta mencari peluang untuk memasarkan produknya ke pasar yang lebih luas, seperti melalui toko online atau menjalin kerja sama dengan perusahaan besar.

e. Perspective (Perspektif)

Perspective (perspektif) atau sudut pandang yang digunakan oleh perusahaan untuk memandang dunia, dan bagaimana pandangan tersebut memengaruhi pengambilan keputusan dan tindakan yang dilakukan. Perspektif juga dapat mencakup nilai-nilai dan keyakinan yang dianut oleh perusahaan.²⁸

Perspektif adalah cara pandang perusahaan terhadap dunia, yang dapat memengaruhi pengambilan keputusan dan tindakan perusahaan. Perspektif mencakup nilai-nilai dan keyakinan yang dianut oleh perusahaan.²⁹

Bapak Nur Ali dapat menetapkan nilai-nilai bisnis yang jelas, seperti kualitas dan kepuasan pelanggan yang tinggi, serta menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan dan profesional bagi

²⁷ Ibid.,123-125

²⁸ Kabadayi, Ertosun, " Brand orientation and market orientation: A review of the literature and propositions". *Journal of Business Research*,(November,2015) No 2 Vol 68, 380-389.

²⁹ Ibid

karyawannya. Hal ini dapat membantu menciptakan citra merek yang positif dan mengembangkan kepercayaan pelanggan pada mereknya.

