

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. HASIL PENELITIAN**

##### **1. Gambaran Umum Usaha Penjualan Kopianh Matsuri di Desa**

###### **Meddelan.**

Usaha penjualan kopianh Matsuri di mulai sejak tahun 1992 M, dengan sistem penjualan direct marketing. Awal mula bapak Matsuri membangun usaha penjualan kopianh adalah dengan adanya ajakan dari kakak iparnya yang juga merupakan seorang penjual kopianh eceran. Dengan modal awal yang tidak begitu banyak bapak Matsuri mulai membeli tanah di kecamatan Tamberu tepatnya dipasar tamberu, lalu bapak Matsuri membangun toko diatas tanah yang dibelinya dengan model toko warung yang terbuat dari bambu. Ketika warung yang terbuat sudah siap bapak Matsuri mulai ngulak kopianh di salah satu langganan kakak iparnya di gresik. Tahun ketahun bapak Matsuri sudah mulai membeli los dan satu toko yang berada dikecamatan Pasean, Ambunten, Pasongsongan, serta memiliki stok stok kopianh dirumahnya sendiri. Kopianh yang dijual oleh bapak Matsuri berbagai macam merek dan model, mulai dari kopianh polos, bordir, AC, dpeci peci haji dan lain sebagainya.

Penjualan bapak Matsuri tidak selamanya mulus, banyak juga naik turunnya, mulai dari omset, kurangnya modal, dan beberapa musibah yang menimpanya sehingga sempat terjadi pemberhentian penjualan sementara. Karena bapak Matsuri sebagai tulang punggung keluarga maka harus bangkit kembali

menjalankan usaha jualan kopiahnya, yang sampai saat ini sudah berjalan 30 tahun lamanya.

## **2. Upaya Peningkatan Penjualan Kopiah Bapak Matsuri di Desa Meddelan**

Kondisi peningkatan penjualan kopiah bapak Matsuri mulai ada perkembangan seiring dengan dilakukannya pendampingan terhadap usaha penjualan bapak Matsuri. Dalam data lapangan yang sering terjadi bahkan sudah menjadi resiko dalam penjualan yaitu mengalami naik turunnya jumlah penghasilan, dan hal tersebut sudah sering terjadi terhadap pelaku penjualan. Untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh Pedagang, seperti halnya pedagang kopiah yang digeluti oleh bapak Matsuri. Maka peneliti mengadakan sistem peningkatan hasil penjualan bapak Matsuri yang diantaranya adalah sebagai berikut:

### **a. Promosi Online**

Hal yang pertama yang dilakukan oleh peneliti adalah promosi online, dimana dalam hal tersebut adalah merupakan salah satu cara bentuk peningkatan penjualan kopiah bapak Matsuri. Peneliti menggunakan tiga media online sebagai ajang penjualan kopiah bapak Matsuri. Zaman sekarang ini dikarenakan lagi marak-maraknya online shop maka hal ini menjadi langkah yang baik dari awal pemberdayaan yang baik. Terkait dengan maraknya belanja online berikut wawancara yang saya dapat terhadap salah satu masyarakat Desa Meddelan Ach Kurniadi.

“Menurut saya belanja kopiah di media online sangatlah baik, kualitasnya bagus dan harganya relatif murah dan belanjanya mudah, membuat saya senang berbelanja online”.<sup>64</sup>

Shoope, Facebook, Whatsapp ketiga media tersebut menjadi sasaran baru penjualan kopiah bapak Matsuri. Selain bapak Matsuri menjual kopiahnya secara Direct Marketing atau pemasaran langsung, maka peneliti membantu proses peningkatan jualan dengan media online. Tujuan dengan adanya pemasaran online ini maka paling utama adalah menaikkan penjualan dan menjangkau pasar lebih luas. Hal ini menjadi strategi pemasaran yang cukup efektif dalam perdagangan digital.<sup>65</sup> Hal ini dijelaskan langsung lewat wawancara dengan bapak Matsuri terkait kesiapan bapak Matsuri dalam menambah sistem marketing pemasarannya :

“ Terimakasih atas bantuannya dalam usaha penjualan kopiah bapak, bapak sangat setuju dengan penawaran yang kamu beri dalam menambah pemasaran online, nanti bapak siapkan berbagai kebutuhan yang diperlukan dalam penjualan online yang kamu lakukan, serta daftar merek-merek kopiah yang bapak jual beserta jumlahnya”.<sup>66</sup>

Kemampuan dalam mengelola usaha Penjualan harus lebih inovatif yaitu dengan cara melihat produk kopiah seperti apa yang dicari oleh masyarakat saat ini. Pedagang kopiah yang umumnya tidak memiliki keahlian khusus mengharuskan mereka bertahan dalam suatu kondisi yang kurang baik, dengan begitu banyak kendala yang harus dihadapi diantaranya kurangnya modal, tempat berjualan yang kurang strategis. Menjadi Pedagang bukanlah sesuatu yang mudah, diperlukan jiwa usaha yang baik, inovatif, kreatif, mempunyai mental yang tangguh dan berani dalam menghadapi berbagai resiko. Apabila sudah

---

<sup>64</sup> Ach Kurniadi, Masyarakat desa Meddelan, wawancara langsung, ( Rabu 22 Februari 2023 ).

<sup>65</sup> Rizki Indra, “ *Tips Wirausa* “, diakses dari <https://www.lemonilo.com> pada 28 Februari 2023 pukul 09.45.

<sup>66</sup> Matsuri, Pedagang Kopiah, wawancara langsung ( Selasa, 21 Februari 2023 ).

mempunyai sifat demikian maka pedagang mampu berjuang mengembangkan usahanya.<sup>67</sup> Seiring penjelasan diatas maka berikut hasil wawancara dengan bapak Matsuri selaku pedagang kopiah :

“Merintis usaha dari 30 tahun yang lalu merupakan tantangan bagi bapak, karena bapak merupakan salah satu tulang punggung keluarga. Berbagai strategi yang bapak lakukan dari tahun ketahun, seperti salah satunya mencari model terbaru di toko kulakan, namun percaya atau tidak naik turunnya rejeki itu pasti ada, walaupun sekarang bapak berada di titik menengah proses pemulihan usaha, bapak tidak akan pernah putus asa dalam terus mengelola perdagangan kopiah ini, karena setiap kendala itu pasti ada solusinya”.<sup>68</sup>

Pelayanan yang baik adalah yang harus dilakukan oleh para pedagang khususnya disini pedagang kopiah seperti bapak Matsuri, sikap ramah dan memberikan harga yang sesuai dengan ranah barangnya, tidak hanya sistem direct marketing yang harus melayani costumer dengan baik, namun dengan penjualan online juga harus tetap ramah dan kejujurannya terhadap costumernya, karena sistem jualan online lebih tertantang dari sistem direct marketing, karena yang diutamakan yaitu mempertahankan kepercayaan costumer. Jika pelanggan merasa nyaman sehingga memutuskan untuk menjadi pelanggan tetap bapak Matsuri . Dengan adanya pelanggan tetap maka pedagang kopiah bapak Matsuri dapat dikatakan sudah melakukan kegiatan yang baik dan benar. Hal ini dibenarkan oleh bapak Matsuri sebagai pedagang kopiah :

“Kalau dipasar banyak persaingan, kan tidak hanya satu dua yang jualan kopiah jadi tidak banyak pelanggan tetapnya, tapi kalau dirumah Alhamdulillah hampir satu dusun kalau beli kopiah ke bapak, jadi ada pelanggan-pelanggan tetap ke bapak, mencari pelanggan tetap itu kita harus mampu berelasi satu sama lain, ramah kepada pembeli, tidak terlalu ngambil untung banyak, dan memberikan pelayanan yang baik terhadap pembeli.

---

<sup>67</sup> Dikutip dari skripsi Eko Siswanto “ *Pemberdayaan Pedagan Kaki Lima di Kota Metro*”, (Disertasi, IAIN Metro, 2019).

<sup>68</sup> Matsuri, Pedagang Kopiah, wawancara langsung ( Selasa, 21 Februari 2023 ).

kamu sekarang membantu marketing pemasaran online ini, maka jangan lupa tips yang bapak gunakan ini juga kamu praktekan”.<sup>69</sup>

WhatsaApp, facebook, shopee menjadi pilihan dalam penjualan kopiah online bapak Matsuri, keempat media tersebut menjadi media yang sangat dibutuhkan karena ke empat media tersebut menjadi sarana berbagai hal, baik komonikasi, informasi dan bahkan bisa lebih daripada itu. Seperti hal salah satunya instagram yang merupakan suatu sarana informasi terkait trend dalam berbusana dan lain sebagainya. Penyampaian ini diperkuat oleh Nuriyanto selaku salah satu mahasiwa serta masyarakat desa Meddelan :

“ Media sosial bagi saya itu sangat penting sehingga saya menggunakannya seperti whatsaAp, facebook, shopee, semua media sosial ini berguna bagi saya karena selain sebagai sarana komonikasi, juga sebagai sarana iformasi, selain itu juga sebagai sarana kegiatan belajar bagi saya. Bahkan ada yang lebih lagi yaitu sebagai sarana pembelian online ”.<sup>70</sup>

Tidak hanya kaum muda saja, belanja online pada zaman sekarang banyak diminati oleh seluruh kalangan, dari kalangan anak-anak sampai kalangan dewasa, karena sistem belanja tidak ribet hanya saja tau bagaimana cara menggunakan media dengan baik dan benar. Tinggal pesan dan langsung diantarkan kerumahnya. Hal tersebut dibenarkan oleh bapak Sugianto selaku masyarakat kalangan dewasa keatas desa Meddelan:

“Sangat membantu sekali media pembelian online ini, ketika saya tidak sempat belanja ketempatnya langsung tinggal klik apa saja yang dibutuhkan, beberapa hari kemudian langsung dianter kerumah”.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> Matsuri, Pedagang Kopiah, wawancara langsung ( Selasa, 21 Februari 2023 ).

<sup>70</sup> Nuriyanto, salah satu mahasiswa di desa Meddelan, wawancara langsung ( Rabu 22 Februari 2023 ).

<sup>71</sup> Sugianto, masyarakat desa Meddelan, wawancara langsung, ( Rabu 22 Februari 2023).

Shopee menjadi salah satu pilihan terbaik tempat pembelian online, sering terjadi jawaban-jawaban dari orang-orang terkait pembelajarannya di shopee, selain harganya yang lebih murah, serta langsung diantarkan ke rumah konsumen masing-masing oleh kurir. Shopee juga banyak mengeluarkan diskon besar-besaran beserta gratis ongkir, sehingga membuat para konsumen nyaman berbelanja di lapak tersebut. Hal ini juga disampaikan oleh Nuriyanto salah satu mahasiswa di desa Meddelan:

“Shopee menurut saya yang paling nyaman saat belanja online, karena banyaknya diskon yang diberikan juga gratis ongkir. Ya harganya lumayan lebih murah daripada harga di toko-toko, juga bisa lihat komentar pembeli lainnya terkait barang yang dibeli, rekomendasi tidaknya itu bisa diketahui”.<sup>72</sup>

Adapun perbedaan hasil dari ketiga lapak aplikasi yang menjadi sarana promosi online pendampingan usaha penjualan kopiah Matsuri adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.1**

**Pendapatan hasil promosi online di tiga lapak aplikasi**

No	Nama Lapak	Hasil Penjualan
1	WhatsApp	Rp.560.000
2	Facebook	Rp.340.000
3	Shopee	Rp.0

Sumber : Data di Olah

Secara promosi online yang dilakukan dengan tiga aplikasi, yang mana WhatsApp itu memiliki tingkat penjualan senilai Rp.560.000 selama pendampingan, Facebook memiliki tingkat penjualan Rp.340.000 selama pendampingan, sedangkan penjualan online yang telah dilakukan promosi namun

<sup>72</sup> Nuriyanto, salah satu mahasiswa di desa Meddelan, wawancara langsung ( Rabu 22 Februari 2023 ).

tidak berhasil dalam progres penjualannya yaitu penjualan di aplikasi Shopee dimana tingkat penjualannya Rp.0.

#### b. Pendampingan Mandiri

Hal ini sesuai dengan hasil-hasil wawancara diatas bahwasanya melakukan pendampingan bagi masyarakat yang memiliki usaha dengan hasil pas pasan atau tidak besar sangatlah penting dan diperlukan. Tugas utama pendampingan ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha besar.

Pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi adalah penguatan bersama, dimana yang besar hanya akan berkembang, kalau ada yang kecil dan menengah, dan yang kecil akan berkembang alau ada yang besar dan menengah. Daya saing yang tinggi hanya ada jika ada keterkaitan antara yang besar dengan yang menengah dan kecil. Sebab hanya dengan keterkaitan produksi yang adil, efesiensi akan terbangun. Oleh sebab itu melalui kemitraan dalam bidang permodalan, kemitraaan dalam proses produksi, kemitraan dalam distribusi, masing-masing pihak akan diperdayakan.<sup>73</sup>

Melakukan pendampingan terhadap usaha-usaha yang masih layak dibangkitkan adalah suatu kewajiban khusus bagi siapa saja yang memang betul-betul dan bersedia dengan ikhlas, karena melakukan pendampingan tidak semudah membalikkan telapak tangan, pati juga terdapat proses yang menghambat didalamnya. Meneliti atau melakukan proses pendampigan terhadap usaha yang memiliki hasil rendah bukanlah suatu alasan untuk tidak dilakukan pemberdayaan,

---

<sup>73</sup> Observasi ( Minggu 26 Februari 2023).

karena pemberdayaan itu sendiri membongkar keburukan yang ada dengan menanam kebaikan-kebaikan yang akan menumbuhkan hasil yang baik terhadap usaha yang ada. Hal tersebut dipertegas oleh Junaidi selaku salah satu perintis usaha di desa Meddelan:

“Saya merupakan salah satu orang yang tidak gampang untuk menyerah, sekalipun hasil yang saya dapatkan menurun dan melemah, maka akan saya cari jalan lain untuk menuju rumah kesuksesan. Seperti halnya saya banyak teman yang bisa membantu saya dalam proses pemulihan usaha saya, maka bentuk kepedulian teman saya itu adalah suatu pemberdayaan terhadap sesama temannya. Karena apabila konsep pemberdayaan diperluas maka tidak hanya hal-hal itu saja yang akan dibahas dan dilakukan”.<sup>74</sup>

Pedagang kopiah dimana merupakan salah satu pedagang dengan hasil musiman. Artinya hasil musiman itu hasil yang didapatkan meningkat dihari-hari tertentu seperti bulan Ramadhan dan hari-hari besar Islam lainnya. Salah satu dari kegiatan ekonomi yang dominan yaitu berdagang dalam hal barang maupun jasa. Berdagang merupakan suatu modal tempat usaha yang dijalankan oleh wirausaha atau pedagang dengan harapan untuk mendapatkan suatu penghasilan dan keuntungan laba berupa alat pembayaran uang dari produk barang dan atau jasa melalui kegiatan jual beli dari pedagang produksi kepada pembeli konsumsi atau pelanggan. Hal tersebut, merupakan keadaan dalam setiap kehidupan manusia yang harus memiliki kemampuan untuk menghasilkan suatu keuntungan, maka dengan keuntungan tersebut para Pedagang dapat memenuhi kebutuhan hidup dirinya dan keluarganya. Berikut penjelasan hasil wawancara dengan bapak Matsuri:

“Alhamdulillah selama menjadi pedagang kopiah, saya yang biasanya tidak punya apa-apa, sekarang sudah bisa membangun rumah sendiri, beli mobil, dan cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Bapak dari dulu tekun

---

<sup>74</sup> Junaidi, masyarakat desa Meddelan, wawancara langsung ( Senin 27 Februari 2023).



terhadap pekerjaan bapak sebagai pedagang Ya karena sekarang usaha bapak tidak begitu lancar seperti tahun-tahun sebelumnya, apalagi kalau sudah menjelang lebaran omset tiap harinya tidak luput dari 4-5 juta rupiah, karena apa yang kita miliki tidak mungkin selamanya akan ada dipuncak, naik turun itu pasti ada”.<sup>75</sup>

Adapun daftar harga kopiah dari berbagai macam merk baik berupa penjualan online maupun penjualan offline yang diringkas dalam tabel berikut :

**Tabel 4.2**

**Daftar Harga Kopiah dari bermacam merk**

No	Merek Kopiah	Harga Eceran	Terjual	Total
1.	Tiga Odeng	Rp.140.000	10	Rp.1.400.000
2.	Awing	Rp.120.000	5	Rp.600.000
3.	Presiden	Rp.60.000	50	Rp.3.000.000
4.	Lumbung Padi	Rp.50.000	35	Rp.1.750.000
5.	Terompah	Rp.50.000	20	Rp.1.000.000
6.	Arofah	Rp.45.000	48	Rp.2.160.000
7.	Anak Sholeh	Rp.40.000	30	Rp.1.200.000
	Total keseluruhan =	= Rp.505.000	= 198 Barang terjual	= Rp.11.110.000

Sumber: Data diolah

Jika dilihat pada tabel diatas bahwa harga kopiah paling mahal dari merk tiga odeng seharga Rp. 140.000 Rupiah, sedangkan harga paling rendah terdapat

<sup>75</sup> Matsuri, pedagang kopiah, wawancara langsung, ( Minggu, 26 Februari 2023).

pada merk Anak Sholeh dengan harga Rp. 40.000 Rupiah. Merk pada tabel diatas yang banyak terjual adalah merk president dengan 50 barang terjual. Harga setiap merk bisa berubah ubah sesuai dengan naik turunnya harga kopiah per Box yang dikulak oleh bapak Matsuri.

Pada umumnya pedagang adalah wirausaha yang mempunyai permasalahan dengan lokasi tempat berdagang, kurangnya modal, kurangnya pengetahuan atau keterampilan dan sikap mental entrepreneurship serta kurangnya sarana dan prasarana. Kemampuan dalam mengelola usaha pedagang harus lebih inovatif dan kreatif untuk menarik minat pelanggan maka pedagang harus lebih update. Hal ini disampaikan langsung oleh istri bapak Matsuri ibu Marwiyah terkait untuk tidaknya dalam perdagangan:

“Saya juga merasakan apa yang suami saya rasakan, suka dukanya selama merintis dagang kopiah itu pasti ada, mulai dari adanya pemindahan lokasi penjualan, modal tidak punya, pengetahuan yang kami miliki sedikit, namun hal tersebut tidak mematahkan semangat saya dengan suami untuk terus meneruskan usaha dagang kopiah ini, karena kami menjalaninya sudah 30 tahunan. Saya sering ikut suami jualan, suami kalau ada apa-apa dengan usahanya ya dia cerita makanya saya juga bisa merasakan apa yang suami saya rasakan”.<sup>76</sup>

Seperti yang diketahui bapak Matsuri memiliki istri yang menjadi salah satu support terbaik dalam menjalankan bisnisnya ini, 30 tahun lamanya bisnis kopiah tersebut berjalan, namun dibalik menurun nya penjualan kopiah bapak Matsuri selalu terdapat motivasi dan ajakan-ajakan oleh ibu Marwiyah agar tetap tidak berhenti dalam dunia perdagangan kopiah ini. Seperti hasil wawancara yang telah disampaikan oleh ibu Marwiyah:

---

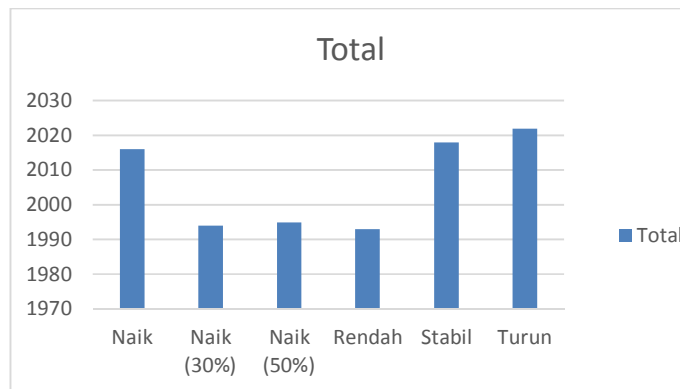
<sup>76</sup> Marwiyah, istri bapak Matsuri, wawancara langsung ( Minggu 26 Februari 2023)

“Sering terjadi bahkan setiap hari saya berbicara dengan suami saya bahwasanya jika penjualan kopiah ini berhenti, maka tidak akan mampu kita membiayai sekolah anak-anak kita dan kebutuhan-kebutuhan lainnya. Ya saya selalu bilang sama suami saya bahwasanya perdagangan kopiah ini masih menjadi salah satu warisan kita kepada anak-anak kita nantinya, selama kita masih sehat mari bersama jalankan perdagangan kopiah ini semakin lebih baik lagi, dan Alhamdulillah sampai saat ini masih berjalan bisnis dagang ini”<sup>77</sup>.

Berikut gambar grafik penjualan kopiah bapak Matsuri dari tahun ke tahun.

**Gambar 4.1**

**Grafik penjualan kopiah Matsuri dari tahun ke tahun**



Berdasarkan grafik tersebut dapat diketahui bahwa tingkat penjualan kopiah bapak Matsuri mengalami penurunan sebelum adanya progres pendampingan terhadap penjualan kopiah bapak Matsuri.

Dapat diketahui dengan adanya pendampingan kepada pedagang kopiah yang dirintis oleh bapak Matsuri maka omset penjualan akan semakin lancar, produk-produk yang lama seperti merk lama bisa diganti dengan merk baru yang kualitasnya lebih bagus.

<sup>77</sup> Marwiyah, istri bapak Matsuri, wawancara langsung ( Minggu 26 Februari 2023)

Tabel 4.3

**Data Perolehan Pendapatan Penjualan Sebelum dan Selama Pendampingan**

	<b>Hasil Penjualan Tahun 2022 kebelakang</b>	<b>Hasil penjualan Tahun 2023</b>
<b>Pendapatan kotor/bulan</b>	Rp.3.000.000	Rp.6.000.000
<b>Pendapatan bersih/bulan</b>	Rp.1.500.000	Rp. 4.500.000

Sumber: Data diolah

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa laba kotor belum tercatat sebagai penghasilan bulanan tetap, karena hal tersebut belum dikurangi biaya penjualan mulai dari pembelian plastik, pembayaran pajak pasar, pembelian kuota handphone, ongkos tukang pikul kopiah, ongkos mobil pemuat kopiah. Dapat dijabarkan dalam tiap bulan bapak Matsuri menghasilkan jumlah uang penjualan senilai Rp. 4.500.000 rupiah.

c. Manajemen diri

Setiap kelompok masyarakat harus mampu memilih pemimpin mereka sendiri dan mengatur kegiatan mereka sendiri, seperti melaksanakan pertemuan-pertemuan, melakukan pencatatan dan pelaporan, mengoperasikan tabungan dan kredit, resolusi konflik dan manajemen kepemilikan masyarakat. Pada tahap awal, pendamping dari luar dapat membantu bapak Matsuri dalam mengembangkan sebuah sistem penjualan kopiah, kemudian dapat diberi wewenang penuh untuk

melaksanakan dan mengatur sistem tersebut. Wawancara dengan bapak Matsuri terkait manajemen diri yang sudah dilaksanakan oleh peneliti:

“Alhamdulillah dengan masukan yang dilakukan oleh peneliti melalui manajemen diri ini, saya sudah bisa memiliki tabungan dari hasil pendapatan tiap harinya, mulai dari hasil yang diperoleh dipasar dan hasil jualan online kopiah saya yang dilakukan oleh peneliti”.<sup>78</sup>

Peneliti melakukan simpanan hasil penjualan kepada BMT NU Jawa Timur cabang Lenteng agar ada hasil tetap tanpa pengeluaran yang disimpan dan dijadikan modal dalam jangka satu tahun berikut merupakan pendampingan dari peneliti melalui jalur manajemen diri.

**Gambar 4.2**

### **Progres Pendampingan Melalui Manajemen Diri**



Maksud dari gambar diatas yaitu adalah proses pemanajemenan terhadap penjualan kopiah bapak Matsuri, dimana bapak Matsuri sebagai pemilik usaha penjualan kopiah, lalu dari hasil penjualan kopiah tersebut bapak Matsuri menabungkan uangnya kepada BMT NU Jawa Timur cabang Lenteng, lalu apabila ada kekurangan modal dari proses penjualan kopiahnya, bapak Matsuri menarik sebagian hasil uang tabungan di koperasi tersebut. Kurang lebihnya

<sup>78</sup> Matsuri, pedagang kopiah, wawancara langsung, ( Minggu, 26 Februari, 2023).

seperti hal tersebut salah satu bentuk peneliti membantu perbaikan terhadap pengelolaan uang penjualan kopiah Matsuri.

Pada dasarnya dengan adanya manajemen diri ini mampu mengontrol kemampuan seseorang, perasaan dan tindakan. Manajemen diri juga bisa dimaknai sebagai kemampuan untuk memprioritaskan tujuan, memutuskan apa yang harus dilakukan dan bertanggung jawab untuk menyelesaikan tindakan yang diperlukan.

Hal ini dijelaskan kembali dari jawaban Junaidi masyarakat desa Meddelan:

“Menurut saya tentang manajemen diri yaitu proses perbaikan diri, artinya mengubah pola tindakan hidup yang buruk menjadi baik, yang baik terus dipertahankan kebaikannya. Fokus terhadap target yang ada, mengatur ulang sebaik mungkin kesalahan-kesalahan, dan yang terpenting bagi saya tidak menoleh kebelakang terhadap proses orang lain, tekuni, jalani, ikhtiar dengan apapun keadaan yang ada”<sup>79</sup>.

Manajemen diri juga merupakan bentuk kesadaran seseorang terhadap gaya hidupnya baik dalam kebutuhan jasmani maupun rohani. Seperti salah satu masyarakat desa Meddelan mengungkapkan, bahwasanya berkopiah merupakan salah satu penangkal kelayakan berpakaian pada zaman sekarang ini, dikarenakan apabila berkopiah itu menampilkan bentuk kesopanan kita dan nilai sikap orang-orang terhadap kita. Seperti ini penjelasan Ach Kurniadi salah satu masyarakat desa Meddelan:

“Menurut saya sebagai remaja yang hidup pada zaman sekarang ini, berkopiah itu sangat baik, sangat bagus dan lebih sopan dalam berbiadab. Jadi buat remaja zaman sekarang lebih cocok menggunakan kopiah, selain tampil lebih rapi dan agamis, karena sayapun seperti itu”<sup>80</sup>.

Kopiah memang tidak menjadi kewajiban dalam menggunakannya, namun tidak hanya satu dua saja yang dapat ditemui bahwa bagi mereka berkopiah adalah

---

<sup>79</sup> Junaidi, masyarakat desa Meddelan, wawancara langsung ( Kamis 23 November 2023).

<sup>80</sup> Ach Kurniadi, Masyarakat desa Meddelan, wawancara langsung, ( Kamis 23 Februari 2023 ).

salah satu rutinitas pakaian atau outfit yang menjadi senjata sehari-hari dalam menjalankan hidupnya. Selain menjadi pelengkap ibadah, kopiah juga menjadi kebiasaan sehari-hari digunakan, seperti penjelasan bapak Sugianto dibawah ini, yang didapatkan dari hasil wawancara:

“Pertama karena faktor rambut yang sudah tak baik lagi untuk dipandang, apabila ditutupi kopiah akan semakin aman dari paparan matahari langsung dan terlihat lebih baik dalam berpakaian. Tentu saya lebih suka pakai kopiah dalam sehari-hari kalau pas lagi kerja pakai topi, kan saya kuli bangunan”<sup>81</sup>

Ada salah satu manajemen diri yang harus di lakukan karena dalam bentuk sosialisme terhadap orang-orang disekitar. Seperti halnya membeli sesuatu terhadap orang terdekat kita atau tetangga, dengan adanya bentuk sosialisme dari kita maka akan tercipta kerukunan-kerukunan yang lebih baik, walaupun rezeki itu sudar ter atur oleh Allah SWT.

“Iya, saya kalau beli kopiah pasti di bapak Matsuri, apalagi sering dikasih diskon harga oleh bapak Matsuri, selain enak dengan harga diskon, juga enak tidak perlu kepasar atau ketoko”.<sup>82</sup>

Dengan adanya tindakan perubahan usaha dagang kopiah bapak Matsuri, maka perdagangan yang biasanya memiliki omset penjualan sangat kecil, kini sedikit demi sedikit memiliki keuntungan 30% lebih baik dari hasil penjualan sebelumnya, dan apabila proses pendampingan ini terus berlanjut perdagangan yang biasa dijual eceran maka bisa terus berkembang dengan sistem penjualan kulakan, atau sama halnya dengan pedagang besar.

### **3. Perbandingan Pertumbuhan Penjualan Kopiah Bapak Matsuri Sebelum dan Selama Pendampingan**

---

<sup>81</sup> Sugianto, masyarakat desa Meddelan, wawancara langsung, ( Rabu 22 Februari 2023).

<sup>82</sup> Nuriyanto, salah satu mahasiswa di desa Meddelan, wawancara langsung ( Rabu 22 Februari 2023 ).

Pedagang kopiah seperti bapak Matsuri ini termasuk warga negara yang harus dilindungi hak-haknya, hak unmgalatuk hidup, bebas berkarya, berserikat, dan berkumpul. Penjualan yang mengalami naik turun perlu diadakan pendampingan sebab akibat mengapa terjadinya hal tersebut perlu diselidiki dan diteliti.

Adapun perbandingan pertumbuhan penjualan kopiah bapak Matsuri sebelum dan selama pendampingan yaitu:

1. Sebelum dilakukan pendampingan usaha kopiah bapak Matsuri mengalami penurunan omset penjualan. Selama pendampingan saat ini omset tiap harinya mulai stabil dan membaik, karena didampingi dengan adanya promosi online di sosial media, sehingga postingan-postingan kopiah bapak Matsuri mulai laku di sosial media.
2. Tren berjualan ini memang sudah menjadi trend dalam beberapa tahun terakhir sejak menjamurnya marketplace dan media sosial. Contohnya pedagang kopiah seperti bapak Matsuri ini, dimana yang sebelumnya hanya mengandalkan toko fisik, saat ini juga membuka toko online. Hal tersebut dikarenakan adanya pendampingan dalam bentuk pemberdayaan terhadap usaha penjualan kopiah bapak Matsuri.
3. Strategi paling mudah yaitu menentukan harga, tentu dengan melihat pesaing. Jika ingin cepat terjual, kita bisa menggunakan strategi potongan harga atau diskon namun dengan tetap mempertimbangkan keuntungan. Hal ini berlaku kepada usaha penjualan kopiah bapak Matsuri. Sebelum adanya pendampingan bapak Matsuri jarang menggunakan kata diskon atau potongan harga, walaupun sebenarnya menurut penjelasan bapak Matsuri sering bapak Matsuri



kasih potongan harga namun tidak memberi tahu kepada pelanggannya. Jadi setelah adanya pendampingan usaha dagang kopiah bapak Matsuri baik yang toko fisik maupun toko online diterterakan bahwa adanya diskon di toko kopiah bapak Matsuri. Seperti memberi penjelasan kepada calon pembeli bahwa adanya diskon kopiah di bapak Matsuri dengan ketentuan-ketentuan tertentu, hal tersebut berlaku selama penjualan direct marketing bapak Matsuri. Namun apabila di toko online cukup menggunakan deskripsi hastag sebgas mungkin terkait adanya diskon ataupun membuat tamplet yang berkaitan dengan diskon kopiah dari bapak Matsuri.

4. Sebelum adanya pendampingan ini belum ada pemberitahuan tentang apa itu pentingnya manajemen diri kepada bapak Matsuri. Sekarang ini bapak Matsuri telah faham dengan pentingnya manajemen diri, sehingga selama pendampingan bapak Matsuri sudah mulai terbiasa menabungkan hasil hariannya kepada salah satu koperasi simpan pinjam syariah. Dengan adanya tabungan tersebut, nantinya dapat menambah permodalan terhadap usaha dagang kopiah bapak Matsuri. Dengan adanya pendampingan manajemen diri peneliti mengajak bapak Matsuri bekerja sama dengan pedagang kulakan kopiah yang menjadi langganannya, dengan tujuan persiapan pemindahan usaha dagang kecil ke usaha dagang besar. Karena melakukan perencanaan lebih awal itu sangatlah bagus apalagi jika diimbangi dengan semangat kerja yang baik.

Dampak positif dan negatif terhadap pertumbuhan usaha penjualan kopiah bapak Matsuri sebelum dan sesudah adanya pendampingan yaitu:

- a. Dampak Positif. Dampak positif sebelum adanya pendampingan yaitu adalah banyak menikmati momen bersama keluarga. Dampak positifnya setelah ada pendampingan yaitu, peningkatan usaha dagang kopiah bapak Matsuri semakin lancar, memiliki toko online, ekonomi keluarga semakin stabil, menambah ilmu dagang yang lebih baik pastinya.
- b. Dampak Negatif. Sebelum adanya pendampingan yaitu keuangan tidak stabil, sistem kerja menurun, kerugian semakin banyak. Adapun dampak negatif setelah adanya pendampingan yaitu perencanaan yang terkadang masih tidak sesuai dengan harapan, contohnya seperti melakukan peluasan marketing pemasaran terhadap yang salah.

## **B. PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil pendampingan yang peneliti lakukan terhadap pedagang kopiah bapak Matsuri, saat ini usaha perdagangan kopiah bapak Matsuri mengalami peningkatan dengan adanya pendampingan melalui promosi online, pendampingan, serta manajemen diri. Pedagang di sektor informal merupakan salah satu kelompok masyarakat marginal yang perlu diberdayakan agar lebih mampu melakukan kegiatan ekonomi sehingga taraf hidupnya meningkat dan lebih berkontribusi dalam pembangunan bangsa. Kelompok ini pada umumnya mempunyai keterbatasan-keterbatasan untuk melakukan usaha, antara lain minimnya modal, rendahnya tingkat pendidikan, dan kurangnya akses terhadap kebijakan pemerintah, informasi dan sarana- sarana ekonomi maupun sosial. Usaha-usaha untuk mengatasi kelemahan- kelemahan ini perlu dilakukan agar kelompok masyarakat tersebut menjadi lebih berdaya dalam melakukan usaha.

Penjualan kopiah bapak Matsuri yang mengalami penurunan dengan berbagai macam konflik, seperti penghasilan kecil, minimnya modal perdagangan, kurangnya jaringan antar sesama, serta melemahnya pemasaran yang ada. Maka dari itu perlu dilakukan pemberdayaan dalam bentuk pendampingan yang dilakukan oleh peneliti. Dengan tujuan penjualan kopiah bapak Matsuri semakin meningkat, serta jaringan penjualannya semakin luas agar banyak jalan menuju roma ketika usaha tersebut nantinya mengalami penurunan kembali.

WhatsApp, facebook, shopee menjadi pilihan, ketiga media tersebut menjadi media yang sangat dibutuhkan karena ke empat media tersebut menjadi sarana berbagai hal, baik komunikasi, informasi dan bahkan bisa lebih daripada itu. Seperti hal salah satunya instagram yang merupakan suatu sarana informasi terkait trend dalam berbusana dan lain sebagainya. Peneliti menggunakan empat media online sebagai ajang penjualan kopiah bapak Matsuri. Zaman sekarang ini dikarenakan lagi marak-maraknya online shop maka hal ini menjadi langkah yang baik dari awal pemberdayaan yang baik.

Pembinaan, bimbingan dan penyuluhan yang diterima pedagang kopiah sebelumnya hanya mendapat bimbingan dan penyuluhan yang berhubungan dengan penegakan peraturan dan ketertiban, seperti halnya tidak melampaui batas peraturan perundang undangan tentang perdagangan, serta pemakaian media online yang baik sebagai sarana jual beli online. Dengan adanya tindakan perubahan usaha dagang kopiah bapak Matsuri, maka perdagangan yang biasanya memiliki omset penjualan sangat kecil, kini sedikit demi sedikit memiliki keuntungan 50% lebih baik dari hasil penjualan sebelumnya, dan apabila proses pendampingan ini terus berlanjut perdagangan yang biasa dijual eceran maka bisa

terus berkembang dengan sistem penjualan kulakan, atau sama halnya dengan pedagang besar.

Kemampuan dalam mengelola usaha Perdagangan harus lebih inovatif yaitu dengan cara melihat produk kopiah seperti apa yang dicari oleh masyarakat. Pedagang kopiah yang umumnya tidak memiliki keahlian khusus mengharuskan mereka bertahan dalam suatu kondisi yang memprihatinkan, dengan begitu banyak kendala yang harus dihadapi diantaranya kurangnya modal, tempat berjualan yang kurang strategis, kemudian ditambah dengan berbagai aturan seperti adanya Perda yang melarang keberadaan mereka. Menjadi Pedagang bukanlah sesuatu yang mudah, diperlukan jiwa usaha yang baik, inovatif, kreatif, mempunyai mental yang tangguh dan berani dalam menghadapi berbagai resiko. Apabila sudah mempunyai sifat demikian maka pedagang mampu berjuang mengembangkan usahanya

Upaya yang dilakukan peneliti untuk meningkatkan penjualan kopiah bapak Matsuri yaitu merupakan bentuk pendampingan dengan usaha hasil ilmu yang diperoleh selama duduk dibangku perkuliahaan. Dengan adanya tindakan dalam penelitian ini maka dengan sungguh-sungguh dan sebenar-benarnya pendampingan terhadap penjualan kopiah bapak Matsuri dilakukan, dengan adanya peningkatan dalam pendampingan tersebut semoga menjadi kemaslahatan ummat artinya bermanfaat terhadap orang lain. Penjualan kopiah dengan hasil yang kecil bukan tidak patut di teliti bahkan wajib untuk dipemberdayakan selama masih bisa dalam melakukan pemberdayaan tersebut.

Manajemen diri, sehingga selama pendampingan bapak Matsuri sudah mulai terbiasa menabungkan hasil hariannya kepada salah satu koperasi simpan pinjam syariah. Dengan adanya tabungan tersebut, nantinya dapat menambah permodalan terhadap usaha dagang kopiah bapak Matsuri. Dengan adanya pendampingan manajemen diri peneliti mengajak bapak Matsuri bekerja sama dengan pedagang kulakan kopiah yang menjadi langganannya, dengan tujuan persiapan pemindahan usaha dagang kecil ke usaha dagang besar. Karena melakukan perencanaan lebih awal itu sangatlah bagus apalagi jika diimbangi dengan semangat kerja yang baik. Mampu tidaknya seseorang harus bisa bertindak lebih baik lagi dari sebelumnya, sebab itu sangat diperlukan adanya pemanajemen diri agar bisa merombak permasalahan-permasalahan yang ada terhadap penjualan kopiah bapak Matsuri tersebut.

Masyarakat umum mengenal usaha perdagangan yang modal usahanya relatif kecil maka dengan anggapan tersebut para Pedagang khususnya bapak Matsuri ini mempunyai semangat dalam mengembangkan usaha dan bekerja keras agar usahanya tidak mengalami kebangkrutan sehingga dapat merugikan pedagang itu sendiri. Bapak Matsuri pernah mengalami kebangkrutan namun bapak Matsuri dapat menstabilkan dengan cepat agar kegiatan usaha dapat beraktivitas kembali, yaitu bapak Matsuri biasanya meminjam uang kepada saudara atau lembaga keuangan atas pembiayaan untuk modal usahanya, dan menurut bapak Matsuri ini terjadi di tahun 2007.

Menjadi Pedagang seperti bapak Matsuri ini bukanlah profesi yang sangat mudah dilakukan oleh semua orang, karena pedagang identik dengan wirausaha yang banyak masalah, terkadang masyarakat menilai pedagang kopiah bapak

Matsuri sangat rendah, karena hasilnya yang bisa dibbilang cukup kecil, tidak mempunyai kemampuan dan sebagainya. Namun pedagang sering memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mengembangkan usahanya. Para Pedagang kopiah seperti bapak Matsuri ini sangat menjunjung tinggi solidaritas antar sesama pedagang kopiahnya, tidak saling menjatuhkan dan saling mendukung. Pedagang kopiah seperti bapak Matsuri dapat dikatakan wirausahawan, seorang wirausahawan dalam mengembangkan usahanya harus mempunyai keberanian dalam mengembangkan usaha dan mengambil segala macam resiko serta mereka yang mendapat keuntungannya. seorang wirausaha harus pandai mencari peluang untuk menentukan langkah kegiatan, dan berani menanggung resiko dalam upaya meraih kemanfaatan dalam produk atau jasa yang digunakannya.

Selama pendampingan saat ini banyak hasil yang membuahkan kesan suka dan duka, karena pengungkapan suka itu tidak lepas dari awal kedukaan. Seperti halnya pepatah mengatakan berarkt rakit kehulu berenang-renang ketepian bersakit sakit dahulu bersenang-senang kemudian. Pendampingan yang berjalan lancar ini tidak lepas juga dari semangat bapak Matsuri dalam mengembangkan penjualan kopiahnya, karena bapak Matsuri merupakan tulang punggung keluarga yang harus memenuhu dan mencukupi kebutuhan hidup keluarganya.

Peneliti juga menganalisis dari analisis SWOT, berikut analisis SWOT yang terdapat dalam skripsi ini:

#### **Strength ( kekuatan )**

1. Konsep gaya kopiah kekinian dan mengikuti tren.
2. Harga produk terjangkau dan sering dapat diskon bagi pelanggan tetapnya.

3. Menjadi satu-satunya penjual kopiah di desa Meddelan.

**Weakness ( kelemahan )**

1. Menurunnya jumlah omset penjualan.
2. Masalah pendanaan.
3. Kurangnya relasi pemasaran online.

**Opportunity ( Peluang )**

1. Memiliki peluang besar dibulan Ramadhan.
2. Media sosial membantu pemasaran dengan cepat.
3. Permintaan pasar selalu ada dan dukungan tren produk kopiah yang terus berkembang.

**Threat ( Ancaman )**

1. Dagangan kopiah ditinggalkan penegemudinya atau macet.
2. Kompetitor memiliki produk serupa.
3. Stok merk yang diminati konsumen kosong.

Dengan adanya analisis SWOT maka dalam penelitian skripsi ini akan lebih mudah dipahami maksud dari permasalahan yang diteliti serta penanggulangan dari permasalahan tersebut. Analisis WOT didefinisikan sebagai akronim untuk Strengths, weakness, opportunities dan threats yang merupakan teknis analisis riset pasar yang efektif.