

**STRATEGI BERTAHAN USAHA KERAJINAN DI YOGYAKARTA PADA
MASA PANDEMI COVID-19 PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

*(Survival Strategy In Craft Business In Yogyakarta During Covid-19 Pandemic
In Perspective Of Islamic Business Ethics)*

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi Sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam



Ag Munagrasah
5 feb 2024

Oleh:

HAMAD HIBATULLAH DINNUR HILMI AL FIKRI

18423042

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hamad Hibatullah Dinnur Hilmi Al Fikri

NIM : 18423042

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Strategi Bertahan Usaha Kerajinan Di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Prespektif Etika Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi ini merupakan karya sendiri dan benar keasliannya, apabila ternyata di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak ada paksaan.

Yogyakarta, 05 Februari 2024



Hamad Hibatullah D.

NOTA DINASYogyakarta, 05 Februari 202424
Rajab
1445 H

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
Di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: No: 656/Dek/60/DAATI/FIAI/IV/2023 tanggal 05 Februari 2024 atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Hamad Hibatullah Dinnur Hilmi Al Fikri

NIM : 18423042

Program Studi : Ekonomi Islam

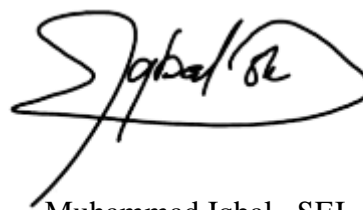
Fakultas : Fakultas Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Strategi Bertahan Usaha Kerajinan Di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, sudah dapat diajukan untuk memenuhi sebagai syarat memperoleh gelar sarjana. Dengan ini kami mengharap agar skripsi saudara tersebut diatas dimunaqasah. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Muhammad Iqbal., SEI., MSI

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertandatangan di bawah ini, Dosen pembimbing skripsi

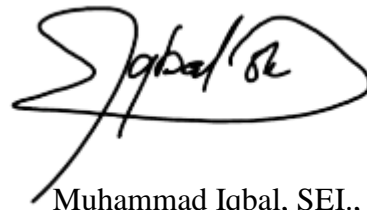
Nama : Hamad Hibatullah Dinnur Hilmi Al Fikri

NIM :18423042

Judul Skripsi : Strategi Bertahan Usaha Kerajinan Di Yogyakarta Pada
Masa Pandemi Covid Perspektif Etika Bisnis Islam

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqosah skripsi pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 05 Februari 2024

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Iqbal/SE', enclosed within a large, stylized circular flourish.

Muhammad Iqbal, SEI., MSI



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiiai@uii.ac.id
W. fiiai.uui.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Senin
Tanggal : 4 Maret 2024
Judul Tugas Akhir : Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam
Disusun oleh : HAMAD HIBATULLAH DINNUR HILMI AL FIKRI
Nomor Mahasiswa : 18423042

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua/Pembimbing : Muhammad Iqbal, SEI, MSI (.....)
Penguji I : Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. (.....)
Penguji II : Dr. Anton Priyo Nugroho, SE, MM (.....)

Yogyakarta, 5 Maret 2024



Dr. Drs. Amuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan ungkapan rasa syukur atas kahadirat Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya dan shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini saya persembahkan kepada orang tua tercinta, ibunda Nurul Siti Chotimah dan ayahanda M. Dianto, terima kasih telah memberikan kasih sayang dan dukungan tiada henti serta pengorbanan beriring dengan do'a yang tidak terhitung jumlahnya.

Terima kasih kepada Istri tercinta saya Andina Ziadatul Akmalia, yang selalu memberikan support setiap saatnya, memberikan teladan tentang sabar dan ikhtiar yang sungguh-sungguh. *I love you so much.*

Terima kasih untuk anggota keluarga saya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang senantiasa memberikan dukungan baik secara moral maupun spiritual.

Kepada Bapak Muhammad Iqbal, SEI., MSI selaku dosen pembimbing saya, terima kasih telah meluangkan waktu dengan sabar untuk memberikan bimbingan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Serta kepada seluruh teman-teman saya di kampus UII, selama di Yogyakarta. Yang selalu memberikan pelajaran tentang kehidupan dan memberikan warna dimasa perkuliahan saya. Terima kasih untuk semua dukungan dan do'anya.

Semoga Allah SWT selalu memberikan lindungan kepada orang tua, keluarga, sahabat, teman. Aaamiinnn.

HALAMAN MOTTO

“Kunci kenikmatan itu cuman satu: Jangan melihat kenikmatan orang lain.”

(KH. Bahauddin Nursalim)

“Dan mintalah pertolongan dengan sabar dan shalat.”

(QS Al Baqarah:45)

ABSTRAK

STRATEGI BERTAHAN USAHA KERAJINAN DI YOGYAKARTA PADA MASA PANDEMI COVID-19 PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

HAMAD HIBATULLAH DINNUR HILMI AL FIKRI

18423042

Pandemic *Covid-19* memiliki dampak yang luar biasa terhadap sektor ekonomi di Indonesia, tidak terkecuali terhadap usaha kerajinan. Pelaku usaha kerajinan diharapkan mampu dapat menerapkan strategi untuk bersaing dalam mempertahankan usahanya selama pandemic *Covid-19* berlangsung. Penelitian ini mengkaji mengenai strategi bertahan usaha kerajinan di Yogyakarta dalam perspektif ekonomi Islam. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bertahan yang diterapkan para pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta dalam menghadapi kondisi selama pandemic *Covid-19* dalam perspektif etika bisnis Islam. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif-kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi lapangan, wawancara dan dokumentasi. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan berlokasi penelitian di Yogyakarta yang memiliki beberapa para pelaku usaha kerajinan yang unit usahanya terdampak dari pandemic *Covid-19*. Jumlah sampel pada penelitian ini terdiri dari 5 jenis produk kerajinan dari 10 lokasi di Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian ini rata-rata pelaku usaha kerajinan menggunakan strategi bertahan penciutan (*retrenchment*) hampir keseluruhan menggunakan strategi ini. Karena hal tersebut dianggap dapat berjalan efisien untuk dilakukan selama pandemic *Covid-19* berlangsung. Selanjutnya para pelaku usaha kerajinan juga melakukan adaptasi serta melakukan evaluasi dengan kondisi pandemic selama menjalankan usahanya dimasa pandemic dan ada seagian yang melakukan strategi difensif-ofensif dengan membuka unit usaha baru. Dalam menjalankan bisnisnya para pelaku usaha kerajinan sudah cukup baik dalam menerapkan etika bisnis islam dalam perspektif ekonomi Islam dalam pelaksanaannya, seperti menerapkan unsur kejujuran, tolong menolong sesama, serta transparansi dalam pengupahan.

Kata Kunci: *Covid-19, strategi bertahan, usaha kerajinan, Etika bisnis islam*

ABSTRACT

SURVIVAL STRATEGY IN CRAFT BUSINESS IN YOGYAKARTA DURING COVID-19 PANDEMIC IN PERSPECTIVE OF ISLAMIC BUSINESS ETHICS

**HAMAD HIBATULLAH DINNUR HILMI AL FIKRI
18423042**

The Covid-19 pandemic has brought a tremendous impact on economic sector in Indonesia, including craft businesses. It is expected that craft business actors will be capable of implementing a number of strategies to compete in maintaining their business during the Covid-19 pandemic. This research examines the survival strategies of craft businesses in Yogyakarta in the Islamic economic perspective. It aims to determine the survival strategies implemented by craft business actors in Yogyakarta in facing conditions during the Covid-19 pandemic from the perspective of Islamic business ethics. This research used a descriptive-qualitative approach in which the data were collected through field observations, interviews and documentation. This field research was conducted in Yogyakarta which has several craft business actors whose business units have been affected by the Covid-19 pandemic. This research involved 5 types of craft products from 10 locations in Yogyakarta. The results of this research, on average, showed that almost all craft business actors used retrenchment strategy as this is considered efficient during the Covid-19 pandemic. Furthermore, craft business actors also adapted and evaluated pandemic conditions while running their businesses during the pandemic and there are some who carry out offensive-defensive strategies by opening new business units. In running their business, craft business actors were found quite good at implementing Islamic business ethics from the perspective of Islamic business ethics in their implementation, such as applying values of honesty, helping others, and transparency in wages.

Keywords: *Covid-19, survival strategy, craft business, Islamic business ethics*

January 30, 2024

TRANSLATOR STATEMENT
The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Waabarakatuh

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ

يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ،

وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kahadirat Allah Subhanahu Waa Ta'ala yang telah memberikan nikmat yang sangat luar biasa, yaitu nikmat iman, Islam serta nikmat sehat walafiyat sehingga penyusun mampu dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tidak lupa Shalawat serta salam kepada junjungan Nabi besar Muhammad Shalallahu 'Alaihi Wassallam, kepada keluarganya, sahabatnya, serta pengikutnya dan semoga kita termasuk umatnya yang mendapat syafa'at di yaumul qiyamah kelak. Aamiin Yaa Rabbal 'Alamin.

Skripsi dengan judul “Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam” telah penulis selesaikan guna menyelesaikan salah satu syarat Pendidikan tinggi jenjang sarjana pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini masih banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan pertolongan Allah SWT sehingga kendala-kendala yang dihadapi dapat dilewati. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua tercinta ayahanda M. Dianto dan ibunda Nurul Siti Chotimah dengan jerih payahnya, gigih dan sabar yang tak terhingga membesarkan penulis dengan penuh cinta, senantiasa memanjatkan do'a, memotivasi dan dukungannya. Serta kepada istri tercinta Andina Ziadatul Akmalia yang selalu memberikan dukungan kasih

sayang, semangat, motivasi, serta kebersamaan hingga penulis dapat menyelesaikan Pendidikan tinggi.

Selanjutnya penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini diantaranya adalah:

1. Prof. Fathul Wahid, S.T., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Drs. H. Asmuni Mth., MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyono Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., M.E., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Ibu Siti Latifah Mubasiroh, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Akademik
6. Bapak Muhammad Iqbal, SEI, MSI., selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah dengan sabar membimbing, membantu, meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
7. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan dan mengajarkan ilmunya selama penulis menuntut ilmu pada almamater ini dan senantiasa membantu dalam penulisan dengan mempermudah dalam segala hal administrasi mulai dari awal perkuliahan hingga akhir penulisan skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan mahasiswa Ekonomi Islam Angkatan 2018 yang selama masa perkuliahan senantiasa memberikan pengalaman dan pelajaran baru setiap harinya.
9. Sahabat dekat Shalahuddin Al Ayyubi, S.H yang setiap saat selalu memberikan dukungan dan semangat untuk penulis agar segera menyelesaikan skripsi.

Dan semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Penulis menyadari ini masih

jauh dari kata sempurna, namun penulis berharap tugas akhir skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan pihak-pihak yang terkait didalamnya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Waabarakatuh

Yogyakarta, 05 Februari 2024
Penulis,

Hamad Hibatullah D
18423042

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA**

**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN MENTERI
KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b/U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan Tunggal

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	-
ت	Ta	T	-
ث	Ša	š	s (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	-
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)

خ	Kha	Kh	-
د	Dal	d	-
ذ	Ḍal	ḏ	z (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	-
ز	Zai	z	-
س	Sin	s	-
ش	Syin	sy	-
ص	Ṣad	ṣ	s (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḏ	d (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	t (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	z (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	-
ف	Fa	f	-
ق	Qaf	q	-
ك	Kaf	k	-
ل	Lam	l	-
م	Mim	m	-
ن	Nun	n	-
و	Wau	w	-
ه	Ha	h	-
ء	Hamzah	‘	apostrof

ي	Ya	y	-
---	----	---	---

2. Vokal (Tunggal dan Rangkap)

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ...ي	Fathah dan ya	ai	a dan u
َ...و	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba

- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ su`ila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ...أ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
إ...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
أ...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَا qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَا qīla
- يَقُولُوا yaqūlu

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1) Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2) Ta' marbutah mati

Ta' marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

- 3) Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah
Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf "l" diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah
Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

7. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- شَيْئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh

kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

BAB I	xxii
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
1. Aspek Teoritis	3
2. Aspek Akademis.....	4
E. Sistematika Penulisan	4
BAB II.....	6
TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI.....	6
A. Telaah Pustaka (Literatur Review).....	6
B. Landasan Teori.....	19
1. Pengertian Strategi	19
2. Stretegi Bertahan	19
3. Pengertian Kerajinan	22
4. Pandemi <i>Covid-19</i>	22
5. Etika Bisnis Islam.....	23
BAB III	26
METODE PENELITIAN.....	26
A. Desain Penelitian.....	26
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	26
C. Objek Penelitian	27
D. Populasi dan Sampel	27
E. Sumber Data.....	27
F. Teknik Pengumpulan Data.....	28
G. Analisis dan Interpretasi Data	28
H. Uji Kreadibilitas	29
BAB IV	31

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
A. Hasil Penelitian	31
1. Gambaran Umum Subjek Penelitian	31
2. Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Masa Pandemi.....	34
3. Strategi bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam.....	49
B. Pembahasan.....	58
BAB V.....	63
PENUTUP.....	63
A. Kesimpulan	63
1. Strategi Bertahan yang Digunakan Usaha Kerajinan Di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19.....	63
2. Strategi Bertahan dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.....	63
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN.....	69

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	11
Tabel 4.1 Strategi Retrenchment	36
Tabel 4.2 Strategi Divestasi	45

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Situasi pandemi yang telah terjadi di Indonesia sejak tahun 2020 lalu hingga masih terasa dampaknya saat ini yang masih belum pulih sepenuhnya. Berdasarkan hasil dari Komite Penanganan Covid-19 dan Pemulihan Ekonomi Nasional, pada bulan juli pertambahan kasus yang terkonfirmasi covid-19 sebanyak 49.071 orang. Kondisi yang cenderung sangat tidak stabil ini menjadikan adanya gejala khususnya pada sektor perekonomian. Tingginya kasus yang terkonfirmasi Covid-19 membuat Presiden Indonesia Joko Widodo mengeluarkan sebuah kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Pemberlakuan kebijakan dengan berbagai macam pertimbangan dianggap dapat menjadi solutif untuk meminimalisir lonjakan kasus terkonfirmasi Covid-19. Pemerintah mengambil langkah untuk sekedar memberlakukan pembatasan sebagai tujuan agar tetap mempertimbangkan jalannya perekonomian masyarakat. Situasi saat ini membawa perubahan pada perilaku masyarakat dengan kebiasaan baru yaitu melakukan 3M (mencuci tangan, memakai masker, dan menjaga jarak) serta adanya kewajiban untuk melakukan vaksinasi (Nurshabrina et al., 2021)

Data yang disuguhkan oleh kementerian koperasi dan usaha kecil menengah (UKM) bahwasannya pada tahun 2018 terdapat 64.194.057 UMKM di Indonesia dan mempekerjakan 116.978.631 tenaga kerja. Indonesia didominasi oleh UMKM yang merupakan tulang punggung perekonomian nasional juga terdampak serius bukan hanya pada aspek produksi dan pendapatan mereka saja, namun juga pada jumlah tenaga kerja yang dikurangi dikarenakan pandemi ini (Pakpahan, 2020). UMKM masih kurang dalam memiliki ketahanan dan fleksibilitas dalam menghadapi kondisi khusus pandemi ini dikarenakan adanya beberapa

hal seperti tingkat digitalisasi yang masih rendah, kesulitan dalam mengakses teknologi dan kurangnya pemahaman tentang strategi bertahan dalam bisnis. UMKM dituntut untuk mampu dalam menyesuaikan diri dengan adanya perkembangan bisnis yang pada zaman saat ini karena bisnis yang mampu bertahan dalam bisnis adalah yang responsif terhadap perkembangan zaman.

Pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta yang terdampak pandemi tentu sangat merasakan situasi ini menjadi beban yang sangat berat dan pasrah pada keadaan untuk menghentikan aktifitas pekerjaan mereka. Dampak situasi ini membuat sebagian dari pelaku usaha kerajinan dalam taraf ekonomi masyarakat ekonomi mengalami kegoyahan. Seluruh aktifitas produksi kerajinan berhenti total dan dalam kondisi kebingung menghadapi situasi yang masih gamang untuk berbuat apa dan dimana-mana terjadinya *lockdown area* yang mengakibatkan jalur distribusi produk kerajinan menjadi sangat terhambat.

Namun, fenomena yang terjadi di lapangan tidak semua usaha kerajinan di Yogyakarta terdampak pandemi covid-19. Ada beberapa pelaku usaha kerajinan justru mengalami peningkatan omset pendapatan. Pada masa pandemi tetap melakukan transaksi bisnis yang dilakukan dengan cara dan metode yang menyesuaikan dengan kondisi saat terdampak pandemic Covid-19. Bahkan peningkatan pesanan produk melebihi hari-hari pada biasa sebelum terjadinya masa pandemi covid-19.

Permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian kali ini adalah keberadaan para pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta yang ketika masa pandemi covid-19 ini masih eksis dan tetap memproduksi menyesuaikan dengan kondisi pandemi covid-19. Sehingga akan diperoleh manfaat bagi UMKM secara luas terutama strategi yang digunakan oleh pelaku usaha bidang kerajinan di Yogyakarta secara umum, belum berfokus pada perspektif etika bisnis Islam. Oleh karena

itu, penelitian ini akan dilakukan lebih lanjut mengenai strategi bertahan usaha kerajinan dalam perspektif etika bisnis Islam.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan pemaparan diatas, terdapat beberapa permasalahan yang perlu dikaji dan di teliti sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi bertahan pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta untuk dapat bertahan pada masa pandemi Covid-19?
2. Bagaimana strategi bertahan yang diterapkan pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta pada masa pandemic Covid-19 sesuai dengan perspektif etika bisnis Islam?

C. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi bertahan apa yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta dalam menghadapi kondisi selama pandemi covid-19.
2. Untuk mengetahui bagaimana sebuah strategi bertahan selama pandemi covid-19 yang digunakan oleh pelaku usaha bidang kerajinan di Yogyakarta dalam perspektif etika bisnis Islam.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu dan pengetahuan penulis mengenai faktor serta upaya yang perlu dilakukan oleh pelaku bisnis UMKM dalam merencanakan sebuah strategi bertahan selama pandemi covid-19

2. Aspek Akademis

Penelitian ini dapat dijadikan acuan dan referensi dalam mengembangkan Ekonomi Islam Khususnya di Prodi Ekonomi Islam di kampus Universitas Islam Indoneisa, juga agar dapat dijadikan referensi atau gambaran kepada mahasiswa lainnya atau generasi selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan topik penelitian yang sama.

E. Sistematika Penulisan

Agar dapat membantu pembaca dan penulis dalam penyusunan temuan penelitian ini, maka peneliti akan menyusun tulisan ini dikelompokkan dalam lima bab yang masing-masing memiliki sub bab, dan setiap sub bab merupakan bagian dari bab yang tentunya menjelaskan lebih rinci apa yang terdapat dalam isi bab tersebut. Secara umum, sistematika tulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab Pertama Pendahuluan, pada bab pertama ini akan di paparkan terkait latar belakang, rumusan masalah yang terbentuk dari latar belakang tersebut, kemudian, pada bab ini juga akan dipaparkan terkait dengan tujuan serta manfaat dari penelitian yang dilakukan ini. Oleh sebab itu, bab ini akan menjadi acuan penelitian dalam penulisan penelitian dari awal pelaksanaan hingga akhir penelitian.

Bab Kedua Telaah Pustaka dan Landasan Teori, pada bab ini berisikan dua poin. Pertama, telaah pustaka atau literatur review yang bersumber dari jurnal ilmiah yang relevan dengan penelitian ini. Kedua, landasan teori yang menjadi rujukan dari setiap kegiatan yang terdapat dalam penelitian ini.

Bab Ketiga Metode Penelitian, bab ini berisikan terkait pemaparan metode penelitian, pembahasan yang didalamnya merupakan uraian dari metode yang digunakan dalam penelitian. Pembahasan yang mengenai metode tersebut adalah: desain dan teknik pengumpulan data, analisis dan uji kredibilitas hasil dari temuan penelitian ini.

Bab Keempat Analisa Data dan Pembahasan, hasil dari analisa data yang telah diperoleh dari informan oleh peneliti serta pembahasannya, sehingga bab ini merupakan inti dari hasil penelitian. Pada bab ini peneliti akan memaparkan hasil dari jawaban rumusan masalah-masalah yang telah di rumuskan di bab pertama pada bagian rumusan masalah.

Bab Kelima Penutup, bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti. Bab ini merupakan penutup dan akhir dari penyusunan penulisan penelitian yang dilakukan oleh peneliti/mahasiswa.

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Telaah Pustaka (Literatur Review)

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa referensi jurnal ilmiah yang relevan dengan permasalahan yang akan di akat sebagai pendukung jalannya penelitian ini. Referensi dapat dijadikan literatur review. Telaah pustaka ini yang pada nantinya akan berfokus dalam mengarahkan peneliti pada pandangan masalah yang kritis. Adapun jurnal ilmiah yang relevan dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Pertama, penelitian yang telah dilakukan oleh Wan Laura Hardilawati (2020) dengan judul penelitian “Strategi Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19” tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan rekomendasi kepada para pelaku UMKM mengenai strategi bertahan untuk dapat mempertahankan bisnisnya, yaitu satu, melakukan penjualan produk melalui *e-commerce* dikarenakan masyarakat pada zaman saat ini mulai beralih pada belanja *online*. Kedua, melakukan pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi digital (*digital marketing*) agar dapat menjangkau lebih luas para konsumen. Ketiga, melakukan perbaikan kualitas produk dan kualitas layanan. Keempat, melakukan pemasaran hubungan pelanggan (*customer relationship marketing*) untuk membangun kepercayaan konsumen dan menumbuhkan loyalitas pelanggan.

Kedua, penelitian yang telah dilakukan oleh Marco Bettiol, Mauro Capestro and Eleonora Di Maria (2022) “Strategi ambidextrous di masa penuh gejolak: pengalaman UKM manufaktur selama pandemi COVID-19” UKM untuk mengatasi tantangan yang muncul akibat pandemi dan untuk mempertahankan bisnis. Ambidexterity selama masa krisis dapat menjadi strategi yang berhasil bagi UKM karena mereka memiliki kemungkinan untuk dengan cepat beradaptasi dan meningkatkan produk/layanan yang ada

dan mengembangkan, melalui percobaan, solusi baru. Dalam hal ini, Tabel 3 menyajikan ringkasan strategi yang berakar pada analisis empiris, yang memungkinkan kami untuk menggambarkan implikasi teoretis dan manajerial, serta menentukan tindakan dan alat untuk menjadi lebih tangguh dan kompetitif dalam rantai pasokan global di skenario pasca pandemi

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Hanifah Nurshabrina, Dinda Fitri Ayu Rahmawati, Tukiman (2021) yang berjudul “Strategi Bertahan UMKM Paguyupan Sewelas Penjaringansari dalam Menghadapi Pandemi Covid-19” ada tiga strategi bertahan yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha UMKM Paguyupan Sewelas yaitu, pertama, melakukan inovasi terhadap produk bunga telang, meningkatkan kualitas dan kuantitas produk bunga telang yang menjadikan keistimewaan dari produk tersebut seperti menggunakan plastik klip transparan yang memudahkan konsumen dapat melihat dengan jelas. Kedua, memanfaatkan digital marketing, maupun *e-commerce* seperti menggunakan google bisnis untuk pemasaran produk dan mengunggah dilaman youtube. Ketiga, menjaga hubungan dengan baik antara pelaku UMKM Paguyupan Sewelas dengan konsumen.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Nofrizal (2020) yang berjudul “Analisis Strategi Bertahan Pengerajin Rotan Kota Pekanbaru” dari analisis yang telah dilakukan oleh penulis disimpulkan faktor strategis yang menjadikan pengerajin rotan kota Pekanbaru dapat bertahan pada masa pandemi covid-19 adalah kesesuaian harga dan reputasi yang di bangun dengan baik. Namun indikator lain yang menunjukkan kelemahan pada segi promosi, kualitas pendidikan, perkembangan inflasi, program CSR dan program pembinaan UKM. Penulis memberikan saran dan masukan guna memperbaiki indikator-indikator yang lemah dengan membangun kerjasama antara swasta, pemerintah dan pengerajin membuat workshop bersama untuk menyusun strategi-strategi untuk menaikkan nilai indikator yang lemah.

Kelima, penelitian yang telah dilakukan oleh Jaroslav Belas, Beata Gavurova, Jan Dvorsky, Martin Cepel & Pavol Durana (2022) yang berjudul “Dampak pandemi COVID-19 pada area tertentu dari sistem manajemen di UKM” Hasil penelitian empiris menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam keseluruhan struktur sikap terhadap pernyataan pilihan manajemen risiko bisnis, pasar, personalia dan keuangan akibat pandemi di kedua negara. Di CR, pengusaha di UKM lebih positif melihat pernyataan bahwa langkah-langkah pemerintah dapat membantu bisnis untuk bertahan hidup berbeda dengan pengusaha di UKM di SR. UKM secara identik merasakan aspek lain dari manajemen bisnis dan manajemen risiko bisnis selama pandemi. Republik Ceko dan Republik Slovakia, yang dapat mewakili keterbatasan penelitian di sektor UKM. Hal ini penting dalam fase fleksibilitas kelangsungan hidup UKM, dan juga dalam proses penggunaan mekanisme pendukung, program inovasi, dan perubahan transformasi di perusahaan selama krisis.

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Febri Purnama Sari dan Risa Indriyani (2022) yang berjudul “Perubahan Pola Strategi Pemasaran Kerajinan Tangan di Singaraja Pada Masa Pandemi Covid-19” perubahan strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pengerajintangan di Singaraja pada saat pandemi covid memberikan dampak yang positif. Strategi yang di terapkan menggunakan digital marketing. Aplikasi-apliaksi yang telah digunakan seperti whatsapp, facebook, instagram, dan juga shopee. Dan jenis strategi pemasaran digital marketing ada tiga yang pertama, content marketing, kemudian instan messsaging marketing dan terakhir sosial media marketing. Hal tersebut membantu dalam hal mempromosikan produk. Hal tersebut menjadikan para pengerajin tangan masih memiliki pemasukan walaupun tidak sebesar saat diluar pandemi covid-19.

Ketujuh, penelitian yang dilakukan oleh Gregorius Rio Alfrian dan Endang Pitaloka (2020) yang memiliki judul “strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid-19 di

Indonesia” telah meneliti dari 10 jurnal guna mencegah atau menyelamatkan UMKM yang ada pada kondisi pandemi covid-19, ada lima strategi yang dapat di terapkan oleh para pelaku UMKM yaitu:

1. Mempelajari tentang *digital marketing* seperti membuat media promosi melalui media sosial yang tersedia saat ini.
2. Memperkuat sumber daya manusia dengan cara menanamkan pembelajaran mengenai era globalisasi dan teknologi yang sangat berkembang pada zaman saat ini.
3. Mengasah Inovasi kreatif untuk membuat konsumen tertarik dalam membeli produk pada masa pandemi.
4. Meningkatkan pelayanan kepada konsumen dengan lebih detail dan menjamin kehygienisan dan keamanan produk.
5. Kebijakan pemerintah yang memberikan bantuan dana untuk para pelaku UMKM agar tetap berjalan.

Kedelapan, penelitian yang telah dilakukan oleh Arif Suharson (2020) yang berjudul “Strategi UMKM Bantul Merespon Pandemi (Studi Kasus Bidang Kriya/Kerajinan)” dengan berkembangnya teknologi informasi pada zaman saat ini masalah sosial kultural yang ada setiap saat bagi karyawan kreatif tetap menjadikan momentum untuk melakukan perubahan. Harus semakin sadar secara profesional untuk mengembangkan potensi diri, potensi media, dan potensi teknologi dalam menciptakan karya seni yang harus melalui konsep yang kuat dan penggalian ide yang estetis serta analitis seperti pada masa pandemi covid-19. Dengan melakukan pemasaran dan pameran produk secara online juga menjadi kesempatan untuk menarik pembeli dimasa pandemi covid-19.

Persamaan yang ada dalam literatur review dengan topik yang akan diteliti terkait dengan strategi bertahan UMKM/pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta pada masa pandemi covid-19 perspektif ekonomis islam. Pembaharuan yang dilakukan penulis adalah berfokus

pada strategi bertahan UMKM kerajinan pada masa pandemi covid-19 meliputi strategi produksi, pemasaran, distribusi yang kemudian ditinjau kembali secara menyeluruh penerapannya dalam perspektif ekonomis islam.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 1

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Wan Laura Hardilawati, 2020, Jurnal Akuntansi & Ekonomika, Vol 10 No. 1	Strategi Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19	penelitian ini adalah untuk memberikan rekomendasi kepada para pelaku UMKM mengenai strategi bertahan untuk dapat mempertahankan bisnisnya, yaitu satu, melakukan penjualan produk melalui <i>e-commerce</i> dikarenakan masyarakat pada zaman saat ini mulai beralih pada belanja <i>online</i> .	Penelitian ini lebih mengarah pada pelaku usaha pada semua jenis usaha, sedangkan penelitian yang akan saya lakukan fokus pada pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta yang di tinjau dari sudut perspektif ekonomi islam.
2	Marco Bettioli, Mauro Capestro and Eleonora Di Maria, 2022, International Journal of	Strategi ambidextrous di masa penuh 8 gejala: pengalaman UKM	Hasil penelitian ini untuk mengatasi tantangan yang muncul pada UKM akibat pandemi dan untuk	Penelitian ini mengarah pada strategi bertahan dengan mengacu

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
	Physical Distribution and Logistics Management	manufaktur selama pandemi COVID-19	mempertahankan bisnis. Ambidexterity selama masa krisis dapat menjadi strategi yang berhasil bagi UKM karena mereka memiliki kemungkinan untuk dengan cepat beradaptasi dan meningkatkan produk/layanan yang ada dan mengembangkan, melalui percobaan, solusi baru	pada strategi ambidexterity pada bidang manufaktur. Sedangkan penelitian yang saya ambil pada bidang pealu usaha kerajinan yang menggunakan strategi bertahan menurut Fred R. David
3	Hanifah Nurshabrina, Dinda Fitri Ayu Rahmawati, Tukiman , 2021, Dinamika: Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi	Strategi Bertahan UMKM Paguyupan Sewelas Penjaringansari dalam Menghadapi	Hasil penelitian menunjukkan ada tiga strategi bertahan yang dapat diterpkan oleh pelaku usaha UMKM Paguyupan Sewelas yaitu, pertama, melakukan inovasi terhadap	Penelitian yang akan saya lakukan tertuju untuk pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta dengan fokus pada

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
	Negara, Vol 8 No 2	Pandemi Covid-19	produk bunga telang, meningkatkan kualitas dan kuantitas produk bunga telang yang menjadikan keistimewaan dari produk tersebut seperti menggunakan plastik klip transparan yang memudahkan konsumen dapat melihat dengan jelas. Kedua, memanfaatkan digital marketing, maupun e- commerce seperti menggunakan google bisnis untuk pemasaran produk dan mengunggah dilaman youtube. Ketiga, menjaga hubungan dengan baik antara pelaku	strategi bertahan pada masa pandemi covid-19 dengan di tinjau dari perspektif ekonomis islam

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
			UMKM Paguyupan Sewelas dengan konsumen.	
4	Nofrizal, 2020, Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis, Vol 17 No. 1	Analisis Strategi Bertahan Pengerajin Rotan Kota Pekanbaru	Hasil penelitian ini menunjukkan faktor strategis yang menjadikan pengerajin rotan kota Pekanbaru dapat bertahan pada masa pandemi covid-19 adalah kesesuaian harga dan reputasi yang di bangun dengan baik. Namun indikator lain yang menunjukkan kelemahan pada segi promosi, kualitas pendidikan, perkembangan inflasi, program CSR dan program pembinaan UKM	Penelitian yang akan saya lakukan berfokus pada pelaku usaha kerajinan yang berlokasi di Yogyakarta dan meninjau strategi bertahan dengan tinjauan perspektif ekonomi islam
5	Jaroslav Belas, Beata Gavurova, Jan	Dampak pandemi COVID-19	Hasil penelitian empiris menunjukkan	Penelitian yang akan saya lakukan

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
	Dvorsky, Martin Cepel & Pavol Durana 2022, Economic Research-Ekonomiska Istrazivanja, Vol. 35 No.1	pada area tertentu dari sistem manajemen di UKM	perbedaan yang signifikan dalam keseluruhan struktur sikap terhadap pernyataan pilihan manajemen risiko bisnis, pasar, personalia dan keuangan akibat pandemi di kedua negara. Di CR, pengusaha di UKM lebih positif melihat pernyataan bahwa langkah-langkah pemerintah dapat membantu bisnis untuk bertahan hidup berbeda dengan pengusaha di UKM di SR	berfokus pada strategi bertahan pelaku usaha kerajinan secara khusus yang berlokasi di Yogyakarta yang di tinjau dengan perspektif ekonomi islam
6	Febri Purnama Sari dan Risa Indriyani, 2022, E-Jurnal Manajemen Universitas	Perubahan Pola Strategi Pemasaran Kerajinan Tangan di Singaraja Pada	perubahan strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pengerajin tangan di Singaraja pada saat pandemi covid memberikan	Penelitian yang akan saya lakukan berfokus pada startegi bertahan pelaku usaha

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
	Udayana, Vol 11 No 1	Masa Pandemi Covid-19	dampak yang positif. Strategi yang di terapkan menggunakan digital marketing. Aplikasi-apliaksi yang telah digunakan seperti whatsapp, facebook, instagram, dan juga shopee. Dan jenis strategi pemasaran digital marketing ada tiga yang pertama, content marketing, kemudian instan messsaging marketing dan terakhir sosial media marketing.	kerajinan yang berada di Yogyakarta dengan di tinjau dari perspektif ekonomi islam
7	Gregorius Rio Alfrian dan Endang Pitaloka, 2020, Seminar Nasional Terapan Riset	strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bertahan Pada Kondisi Pandemik	Telah meneliti dari 10 jurnal guna mencegah atau menyelamatkan UMKM yang ada pada kondisi pandemi covid-19,	Penelitian yang akan saya lakukan berfokus pada pelaku usaha kerajinan

No	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
	Inovatif (SENTRINOVE) Vol 6 No 2	Covid-19 di Indonesia	<p>ada lima strategi yang dapat di terapkan oleh para pelaku UMKM yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempelajari digital marketing 2. Memperkuat SDM 3. Mengasah inovasi kreatif 4. Meningkatkan pelayanan customer 5. Kebijakan pemerintah 	yang berlokasi di Yogyakarta dan meninjau strategi bertahan dengan tinjauan perspektif ekonomi islam
8	Arif Suharson, 2020, Jurnal Riset Daerah, Vol 1 No 3	Strategi UMKM Bantul Merespon Pandemi (Studi Kasus Bidang Kriya/Kerajinan)	Hasil penelitian dengan berkembangnya teknologi informasi pada zaman saat ini masalah sosial kultural yang ada setiap saat bagi karyawan kreatif	Penelitian yang akan saya lakukan memiliki tinjauan dari sudut perspektif ekonomi islam

No .	Identitas Jurnal	Judul Artikel	Hasil Penelitian	Perbedaan
			<p>tetap menjadikan momentum untuk melakukan perubahan. Harus semakin sadar secara profesional untuk mengembangkan potensi diri, potensi media, dan potensi teknologi dalam menciptakan karya seni yang harus melalui konsep yang kuat dan penggalian ide yang estetis serta analitis seperti pada masa pandemi covid-19. Dengan melakukan pemasaran dan pameran produk secara online juga menjadi kesempatan untuk menarik pembeli dimasa pandemi covid-19</p>	

B. Landasan Teori

1. Pengertian Strategi

Strategi merupakan penempatan misi dari sebuah perusahaan, penempatan pada sasaran sebuah organisasi dengan cara mengikat kekuatan eksternal dan internal, dalam merumuskan sebuah kebijakan dan strategi dalam mencapai sasaran dan memastikan pengimplementasiannya secara tepat. Strategi secara bahasa berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos*, yang berarti adalah jenderal. Secara harfiah kata ini telah mengacu pada puncak dalam manajemen organisasi. (Viantika et al., 2021)

2. Strategi Bertahan

Pada umumnya suatu perusahaan yang menerapkan strategi bisnis bertahan tentunya akan mengkombinasikan antara strategi *defensive* (bertahan) dan strategi *ofensif*. Strategi *defensive* merupakan usaha dengan mengurangi adanya kemungkinan keluarnya pelanggan dan beralih pelanggan ke pasar lain. Strategi *ofensif* ditunjukkan untuk meraih pelanggan baru. Penerapan strategi ini diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar, penjualan, dan jumlah pelanggannya. Perusahaan yang hanya memperhatikan strategi *ofensif* dan mengabaikan *defensive*, maka kelangsungan hidupnya dapat terancam setiap saat. (Tjiptono, 2008)

Pada penelitian kali ini penulis menggunakan analisis strategi bertahan UMKM di Yogyakarta pada masa pandemi covid-19 dengan menggunakan teori (Fred R, 2011) yang terbagi menjadi 3 strategi defensif yaitu:

a. *Retrenchment* (Penciutan)

Retrenchment (penciutan) merupakan sebuah organisasi atau bisnis melakukan pengelompokan dan pemetaan ulang melalui pengurangan biaya dan aset guna mengembalikan penjualan dan laba yang sedang turun. Strategi ini juga merupakan strategi

reorganisasional, pensiutan direncanakan untuk memperkuat kembali kompetensi khusus dari sebuah organisasi.

Pensiutan dapat melibatkan penjualan tanah dan bangunan untuk mendapatkan uang tunai yang dibutuhkan, mengurangi lini produk, menutup bisnis yang tidak menguntungkan, menutup pabrik yang sudah usang, mengotomatiskan proses, mengurangi jumlah sdm dan menyiapkan sistem kontrol pengeluaran. Dalam hal ini terdapat lima hal pedoman yang menjadi acuan untuk strategi yang efektif, yaitu:

- a) Sebuah kelompok memiliki sebuah kompetensi khusus yang jelas namun tidak dapat konsisten dalam mempertahankan dari waktu ke waktu.
- b) Sebuah kelompok organisasi mengalami kondisi yang lemah dibanding dengan kelompok organisasi lainnya.
- c) Sebuah kelompok organisasi terganggu oleh ketidak efisiensi, profitabilitas yang rendah, semangat karyawan yang rendah, serta tekanan dari pemegang saham untuk memperbaiki kinerja dari kelompok organisasi tersebut
- d) Sebuah kelompok organisasi gagal memanfaatkan peluang eksternal, memperkecil hambatan, mengambil keuntungan dari kekuatan internal, dan mengatasi kelemahan internal secara berkala, hal ini dapat diartikan juga sebagai terdapatnya pemimpin yang tidak mampu menjalankan tugasnya dengan baik.
- e) Ketika kelompok organisasi terjadi penumbuhan secara cepat atau hal yang terjadi diluar perkiraan maka perbaikan reorganisasi internal sangat dibutuhkan

b. Divstasi

Divestasi merupakan sebuah strategi yang melakukan penjualan divisi atau bagian dari organisasi. Divestasi juga dapat dilakukan dengan menjual aset yang dianggap kurang optimal

dalam bisnis dan menekan biaya yang dianggap kurang berdampak dalam perusahaan. Divestasi pula menjadi sebuah teknik umum bagi perusahaan yang ingin melakukan perampingan dari fokus mereka dan menghindari diversifikasi yang berlebihan. Terdapat enam yang menjadi pedoman sebuah strategi yang efektif, sebagai berikut:

- a) Ketika sebuah kelompok organisasi telah menerapkan strategi pemecutan dan tidak mencapai perbaikan yang diinginkan
- b) Ketika sebuah divisi dalam sebuah kelompok organisasi membutuhkan lebih banyak SDM agar lebih dapat bersaing dari yang telah diberikan oleh perusahaan
- c) Ketika sebuah divisi dalam sebuah kelompok organisasi memiliki tanggung jawab terhadap setiap bagian
- d) Divestasi dilakukan karena kelompok organisasi usaha tidak dapat bersaing dan tidak dapat beradaptasi dengan perusahaan lain yang disebabkan oleh kondisi objektif dilapangan
- e) Karena dibutuhkan dana dengan jumlah yang sangat besar dibutuhkan secara cepat dan tidak dapat cukup diperoleh dari sumber lain
- f) Ketika disebabkan oleh tindakan antitrust pemerintah yang menimbulkan ancaman dalam suatu kelompok organisasi tersebut

c. Likuidasi

Likuidasi merupakan bagian dari sebuah proses penjualan seluruh aset dengan cara terpisah-pisah untuk mendapatkan imbalan aset berwujud (nyata). Likuidasi ini merupakan sebuah langkah yang dapat diambil oleh perusahaan dikarenakan hal ini lebih baik untuk dilakukan untuk menghentikan operasi dari pada mengalami kerugian dalam jumlah yang sangat besar. Dalam likuidasi terdapat

tiga hal yang menjadi pedoman untuk menentukan kapan strategi likuidasi ini dilakukan, yaitu:

- a. Sebuah kelompok organisasi melakukan strategi *retrenchment* (penciutan) dan strategi divestasi akan tetapi belum membuahkan hasil
- b. Ketika sebuah kelompok organisasi hanya tinggal memiliki sebuah pilihan terakhir yaitu kebangkrutan, kemudian melakukan likuidasi untuk memperoleh modal yang dibutuhkan.
- c. Pemegang saham memiliki kebijakan yang dapat meminimalkan kerugian perusahaan dengan menjual aset perusahaan.

3. Pengertian Kerajinan

Kerajinan merupakan sesuatu hal yang berkaitan dengan buatan tangan atau sebuah kegiatan yang berkaitan dengan barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan manusia (kerajinan tangan). Kerajinan sering juga diartikan sebagai suatu seni yang sering disebut dengan kriya. Seni kriya itu sendiri berasal dari kata kriya yang berasal dari bahasa sangskerta yang memiliki arti perbuatan atau pekerjaan atau membuat. Menurut Kadjim (Hotimah, 2019) kerajinan adalah suatu usaha yang dilakukan secara terus menerus dengan penuh semangat ketekunan, kecekatan, kegigihan, berdidikasi tinggi dan berdaya maju yang luas dalam melakukan suatu karya.

4. Pandemi Covid-19

Coronavirus merupakan sebuah virus yang menyerang pada saluran pernapasan. Virus yang berhubungan dengan infeksi pada saluran pernapasan akan menggunakan sel epitel dan mukosa saluran napas sebagai target awal dan menyebabkan infeksi pada saluran pernapasan atau kerusakan organ. Virus corona merupakan virus RNA rantai tunggal dan rantai positif yang termasuk keluarga *coronaviridae* yang dibagi menjadi subfamili menurut serotip dan

genotip karakteristik. Virus corona pada umumnya menyerang hewan khususnya kelelawar dan unta.

Musibah pandemi covid-19 yang melanda diseluruh dunia merupakan sebuah pandemi global yang perlu menjadi perhatian khusus pemerintah. Wabah ini pertama kali muncul di Wuhan, China pada Desember 2019. Virus yang menyebar begitu cepat dan hingga pada tahun 2020 lebih dari 210 negara dapat di pastikan terdampak virus covid-19 ini.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan sektor perdagangan yang saat ini dihadapkan pada masalah penurunan penjualan, kesulitan dalam memperoleh bahan baku, produksi dan distribusi yang terhambat, kesulitan modal, kurangnya pengetahuan teknologi informasi dan kendala jaringan bisnis (Fitriani et al., 2020)

5. Etika Bisnis Islam

Etika merupakan cabang filsafat yang berkaitan secara rasional dan kritis dengan nilai, norma, dan moral. Dengan demikian moralitas berseberangan dengan etika, norma merupakan pranata dan nilai yang berkaitan dengan baik dan buruk, sedangkan etika adalah pertimbangan kritis dan penjelasan yang rasional mengapasesuatu itu baik atau buruk. Dirumuskan oleh para pakar ekonomi Islam, etika bisnis Islam merupakan sebuah ilmu yang didalamnya mempelajari aspek utilitas dan kemanfaatan dari kegiatan ekonomi dengan mempertimbangan Tindakan manusia sejauh dapat dirasakan berdasarkan akal (proporsi) dan wahyu (nash). (Baidowi, 2011)

Sedangkan menurut (Nawatmi, 2010). Islam sangat menjunjung tinggi nilai-nilai etika, pada dasarnya, Islam diturunkan sebagai pedoman moral dan perilaku etis dalam kehidupan sehari-

hari manusia, sebagai mana dalam sebuah hadits Nabi dikatakan: *“Aku diutus dengan akhlak mulia yang sempurna”*. Dalam sudut terminology yang paling dekat dengan konsep etika Islam adalah akhlaq. Dalam agama Islam, etika (akhlaq) merupakan cerminan dari akidah Islam (iman). Etika dalam Islam menyajikan sanksi internal yang kuat dan kekuatan eksekutif untuk menegakkan standart etika. Konsep etika Islam bukanlah utilitarian dan relative, melainkan mutlak dan abadi.

Namun, untuk mencapai tujuan perusahaan yang memiliki etika didalamnya itu sulit dikarenakan setiap individu atau kelompok didunia ini memiliki pandangan standar normative yang baik dan buruk. Setiap kelompok memiliki patokan dan kriteria yang berbeda-beda. Agar bisnis atau usaha yang dijalani menjadi harmonis dan menghasilkan kehidupan yang lebih baik, maka acuan etika dalam berbisnis adalah etika yang bersumber pada teladan paling agung, manusia hebat Nabi Muhamad SAW sebagai berikut: (Baidowi, 2011)

- a. Pertama adalah kejujuran. Kejujuran syarat paling utama dalam menjalankan sebuah bisnis. Nabi Muhammad SAW sangat menjunjung tinggi nilai kejujuran dalam berbisnis. Pada tingkatan beliau bersabda: *“Tidak ada pembenaran bagi seorang muslim untuk menjual belikan yang memalukan kecuali dia menjelaskan tentang aib tersebut”* (HR Al-Quzwani). *“Barang siapa yang mengkhianati kami, bukan termasuk golongan kami”*. (HR Muslim). Nabi Muhammad SAW sendiri selalu jujur dalam menjalankan bisnis, beliau melarang meletakkan barang yang sudah busuk dibawah dan barang bagus diatas.
- b. Kedua, tolong menolong atau bermanfaat bagi orang lain, kesadaran akan pentingnya kegiatan kewirausahaan secara social. Dalam pandangan Islam, pengusaha tidak hanya berusaha untuk memaksimalkan keuntungan, seperti yang diajarkan oleh bapak ekonomi kapitalis, Adam Smith, tetapi berorientasi pada tolong menolong sesama sebagai konsekuensi social dari bisnis. Tegasnya, menjalankan sebuah usaha bukan hanya mengejar materi, melainkan perlunya dilandasi kesadaran untuk memudahkan orang lain dengan menjual barang usaha.
- c. Ketiga, transparansi dalam upah pekerja. Nabi Muhammad SAW memerintahkan melalui sabdanya *“Berikan upah pekerja sebelum keringat mereka berhenti”*. Dalam sabdanya tersebut menunjukkan bahwa pembayaran upah atau gaji para pekerja tidak boleh untuk ditunda-tunda. Pembayaran upah pekerja harus sesuai dengan apa yang telah dikerjakan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian dalam jenis metode kualitatif deskriptif. Bahwasannya dijelaskan penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berkaitan erat dengan sosial, sesuatu yang bersifat interaktif. Penelitian dilakukan kepada obyek yang alamiah berkembang apa adanya. Dalam penelitian kualitatif instrumennya adalah orang atau peneliti itu sendiri. Untuk dapat menjadi instrumen maka peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas, sehingga mampu bertanya, menganalisis, memotret dan mengkontruksi situasi sosial yang diteliti lebih jelas dan bermakna (Sugiyono 2008). Objek yang digunakan adalah strategi bertahan kerajinan di Yogyakarta selama pandemi covid-19 perspektif etika bisnis islam.

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian kali ini adalah observasi partisipasi dengan langkah eksploratif yaitu dengan melakukan salah satu teknik pengumpulan data kualitatif yang dianjurkan untuk mendapatkan data-data deskriptif. Kemudian, setelah melakukan observasi partisipatif dan melakukan kajian dokumen yang ada, maka akan dilakukan analisa data dilapangan yang dihubungkan dengan teori, pendapat para ahli dan hasil penelitian terdahulu. Selanjutnya akan di abstraksi menjadi hasil temuan penelitian dan mengeluarkan rekomendasi hasil penelitian yang dapat di adopsi oleh UMKM yang berkaitan (Hardilawati, 2020).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di D.I Yogyakarta yang memiliki beberapa pelaku UMKM kerajinan yang unit usahanya terdampak pandemi covid-19. Adapun waktu pelaksanaan penelitian ini akan dilakukan pada bulan November hingga Desember 2022.

C. Objek Penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan kali ini, objek penelitian adalah para pelaku UMKM kerajinan yang berada di D.I Yogyakarta yang mengalami dampak pandemi covid-19. Fokus penelitian ini merupakan permasalahan atau tujuan dalam strategi bertahan kerajinan dalam menghadapi situasi pandemi covid-19.

D. Populasi dan Sampel

Populasi merupakan seluruh jumlah orang atau penduduk disuatau daerah, jumlah orang atau pribadi yang memiliki ciri-ciri yang sama, jumlah penghuni baik manusia maupun makhluk hidup lainnya pada suatu ruangan tertentu. Populasi dalam istilah statistik khususnya yang berkenaan dengan penelitian keseluruhan subjek penelitian. Adapun sampel adalah bagian dari populasi yang sengaja dipilih oleh peneliti untuk diamati, sehingga sampel ukurannya lebih kecil dibandingkan populasi dan berfungsi sebagai wakil dari populasi (Asman, 2021).

Dalam penelitian ini populasi yang digunakan merupakan para pelaku UMKM kerajinan di daerah Yogyakarta, yang bisnisnya sudah pernah terdampak pandemi covid-19. Kemudian, untuk sampel yang diambil adalah 10 produk UMKM kerajinan yang ada di Yogyakarta.

E. Sumber Data

Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian kali ini ialah data primer berupa wawancara dan observasi mendalam dilapangan serta data sekunder berupa data yang sudah dikumpulkan, diolah dan disajikan oleh pihak lain berupa buku-buku dan hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu yang memiliki topik kesamaan yaitu strategi bertahan UMKM kerajinan di Yogyakarta selama pandemi covid-19 perspektif ekonomi islam. Dalam penelitian kali ini penulis juga melakukan review pada literatur yang telah ada. Maka akan dilakukan analisi data di lapangan, mengaitkan dengan teori, pendapat ahli, dan hasil penelitian sebelumnya. Kemudia penulis akan mengabstrasikan hasil penelitian dan

merekomendasikan hasil penelitian yang dapat diadopsi menjadi subjek penelitian. Sumber data primer yang digunakan merupakan sumber data yang di dapat hasil dari wawancara terhadap setiap subjek penelitian pelaku UMKM kerajinan yang akan diteliti.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada panalitian kali ini ada 3 macam yaitu observasi, interview, dan dokumentasi (Sugiyono 2008).

1. Observasi, peneliti mengamati secara langsung proses kegiatan yang dilakukan oleh informan pada tempat penelitian. Peneliti melakukan kegiatan observasi secara langsung yang tidak terstruktur agar dapat melakukan observasi secara bebas, artinya peneliti dapat mencatat apapun yang dilihat untuk mengumpulkan data sesuai onjek yang diteliti.
2. *Interview*, peneliti mengamati secara langsung serta mencatat opini, perasaan, emosi dan hal apapun yang berkaitan dengan individu yang berkaitan secara langsung dengan pelaku UMKM kerajinan agar memperoleh data yang akurat dan lengkap
3. Dokumentasi, teknik pengumpulan data dengan dokumentasi yaitu pelengkap dari penggunaan metode dari observasi dan wawancara, dapat berupa sebuah rekaman ataupun hasil foto pada saat melakukan penelitian. Agar hasil dari semua yang didapatkan dapat oleh peneliti akan dilampirkan menajdi satu untuk dokumen pendukung dari hasil penelitian

G. Analisis dan Interpretasi Data

Teknik analisis dan interpretasi data, peneliti memilih menggunakan analisis model Miles dan Huberman dengan model analisis reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Sugiyono 2008). Antara lain:

1. *Reduksi data*, reduksi data digunakan ketika pada saat data yang telah diperoleh terlalu banyak untuk bisa di pilah hal-hal yang penting.

Sehingga harus melakukan reduksi data. Mereduksi data dalam penelitian ini mengacu pada tema yang diangkat strategi bertahan UMKM kerajinan pada masa pandemi covid-19 untuk mempermudah peneliti mengambil kesimpulan. Hasil dari reduksi data dapat memberikan gambaran yang jelas atas permasalahan yang diteliti.

2. Penyajian data, penyajian data berupa sebuah naratif yang berasal dari hal wawancara yang telah dilakukan peneliti terhadap informan/pemilik usaha UMKM kerajinan. Adapun data yang dipaparkan oleh pihak informan merupakan jawaban untuk rumusan masalah. Jadi, penyajian data adalah sebuah kumpulan informasi yang tersusun serta didapatkan dari hasil wawancara lapangan selama proses penelitian berlangsung.
3. Penarikan kesimpulan, langkah terakhir dalam proses analisis data adalah penarikan kesimpulan dari data yang telah diperoleh dari penelitian yang digunakan sebagai jawaban atas rumusan masalah yang ada mengenai strategi bertahan UMKM kerajinan di Yogyakarta pada masa pandemi covid-19.

H. Uji Kreadibilitas

Langkah terakhir dalam penelitian ini adalah uji kreadibilitas yang telah dilakukan untuk meyakinkan hasil temuan penelitian menggunakan data *Triangulasi* yang terdapat tiga cara yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu (Sugiyono 2008).

1. *Triangulasi sumber*, pada sumber data terkait strategi bertahan UMKM kerajinan di Yogyakarta pada masa pandemi covid-19 diperoleh dari beberapa sumber yang berbeda.
2. *Triangulasi teknik*, agar teruji kreadibilitas data yang di peroleh dari informan yaitu para pelaku UMKM kerajinan di Yogyakarta dengan metode wawancara terkait strategi bertahan UMKM kerajinan di Yogyakarta pada masa pandemi covid-19 dan diuji kembali saat melakukan observasi kembali untuk bisa mendapatkan data yang sama saat wawancara dan dibuktikan saat observasi.

3. *Triangulasi waktu*, pada saat triangulasi waktu data terkait strategi bertahan UMKM kerajinan di Yogyakarta pada masa pandemi covid-19, diperoleh data narasumber memiliki waktu luang untuk pemilik UMKM kerajinan yang dilakukan siang hari.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Subjek Penelitian

a. Indriana Silver

Indriana silver merupakan sebuah usaha kerajinan perak yang dalam pembuatan barang-barang dari perak atau bahan logam perak. Indriana silver sudah berdiri dari sejak tahun 2000 yang dikelola oleh keluarga turun temurun yang saat ini dikelola oleh Ibu Dear. Fokus Indriana Silver dalam pembuatan kerajinan perak adalah perhiasan seperti, cincin, gelang, kalung, anting-anting dan yang lainnya. Bahan perak yang digunakan oleh Indriana Silver adalah jenis perak 925 yang merupakan bahan perak kualitas terbaik. Dari sebelum pandemic Indriana silver memiliki 2 cabang di Yogyakarta yang berlokasi di Kotagede.

b. Salim Silver

Salim Silver berdiri sejak tahun 1948 oleh orang tua dan dilanjutkan oleh anaknya pada tahun 1987 hingga saat ini. Salim Silver dahulu ketika masih dikelola oleh orangtuanya berfokus pada pembuatan hiasan dekorasi ruangan. Namun, ketika dikelola oleh anaknya hingga saat ini berfokus pada perhiasan seperti cincin, kalung, gelang, anting-anting dan lainnya. bahan perak yang digunakan adalah jenis perak kualitas terbaik. Salim Silver telah memiliki konsumen hingga manca negara dari Eropa.

c. Fatimah Handcraft

Fatimah handcraft merupakan usaha kerajinan yang bergerak dibidang kerajinan kulit yang berlokasi di Manding, Yogyakarta. Usaha kerajinan Fatimah Handcraft telah berdiri sejak tahun

1997an. Kerajinan kulit yang di produksi oleh Fatimah Handcraft bervariasi mulai dari tas, ikat pinggang, dompet, dan lain sebagainya sesuai dengan permintaan konsumen. Bahan baku yang digunakan dari kulit domba dan sapi.

d. Wina Handcraft

Wina Handcraft merupakan usaha kerajinan kulit yang dikelola oleh keluarga yang berlokasi di Manding, Yogyakarta. Wina handcraft memproduksi berbagai macam kerajinan kulit seperti tas, ikat pinggang, sepatu, sandal, dompet dan lainnya sesuai dengan permintaan dari konsumen. Bahan baku yang digunakan bervariasi mulai dari yang kulit hewani ataupun bahan sintetis.

e. Moko Craft Art

Moko Craft Art merupakan usaha kerajinan yang bergerak di jenis usaha kerajinan grabah yang berasal dari desa Kasongan, Yogyakarta. Usaha kerajinan Moko Craft Art ini berdiri sejak tahun 1999 yang didirikan oleh bapak Moko. Kerajinan grabah yang dibuat oleh Moko Craft Art berbagai macam jenisnya seperti, vas bunga, perabotan rumah tangga, patung, dan barang-barang dekoratif lainnya. Bahan baku yang digunakan merupakan tanah liat yang sangat berkualitas. Konsumen Moko Craft Art sudah sampai dari manca negara.

f. Fadli Jambul Cramics

Fadli Jambul Cramics merupakan usaha kerajinan yang bergerak di bidang usaha kerajinan grabah. Fokus produksi yang dilakukan oleh Fadli Jamul Cramics adalah guci ataupun vas ukuran besar yang berlapiskan ukiran-ukiran kramik yang memiliki warna dan motif yang unik. Usaha kerajinan Fadli Jambul Cramic sudah berdiri sejak tahun 2000an yang dikelola oleh orang tua yang kemudian di lanjutkan oleh bapak wiyanto pada tahun 2009 hingga saat ini. Fadli Jambul Cramics sudah

memiliki konsumen hingga luar negeri seperti Korea dan negara Eropa lainnya.

g. Giono Handcraft

Giono Handcraft merupakan usaha kerajinan yang bergerak dibidang usah kerajinan tenun tradisional. Giono hancraft memproduksi berbagai macam jenis tenun yang berbahan baku dari serat alam seperti, serat kayu, kapas, sutra, enceng gondok, dan lain sebagainya. Alat yang digunakan untuk menenun adalah gedongan. Giono handcraft telah berdiri sejak tahun 1990an. Produk yang telah di produksi oleh usaha Giono Hancraft seperti kain tenun untuk pakaian dan sarung, selendang, dan barang barang dekoratif lainnya.

h. Oglek Handcraft

Oglek Handcraft telah berdiri sejak tahun 1990an yang dikelola oleh orang tua yang kemudian di turunkan kepada pemiliknya sekarang bapak Irwan hingga saat ini. Produksi kerajinan yang dilakukan oleh Oglek Handcraft berawal dari tenun yang kemudia dengan berkembangnya zaman kini sudah merambah pada kerajinan homedekor. Produk kerajinan seperti kursi rotan, alas meja, dan barang-barang dekoratif lainnya.

i. Mebel Bambu Nuraini

Kerajinan tradisional bambu Nuraini telah berdiri sejak tahun 1984 yang di dirikan oleh Ibu Atidjah di rumah pribadinya kemudian pindah di kios sendiri pada tahun 2000 yang difasilitasi oleh pemerintah setempat. Kerajinan yang diproduksi berbagai jenis kerajinan bambu seperti kursi, meja, rak sepatu, wadah parcel dan lain sebagainya. Lokasi kerajinan bambu ini berada di Tirtoadi, Sleman, Yogyakarta.

j. Bambu Shinta

Kerajinan bambu Shinta merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang kerajinan bambu tradisional. Berdiri sejak

tahun 1985 yang didirikan oleh Ibu Parman. Pada tahun itu Ibu Parman berjualan dengan keliling/pindah pindah tempat. Kemudian pada tahun 2000an disediakan kios oleh pemerintah setempat di daerah Tirtoadi, Sleman, Yogyakarta. Produk yang di buat oleh bambu Shinta berbagai macam jenis seperti kursi, meja, rak sepatu, tirai bambu dan lain sebagainya.

Penelitian ini mengambil data melalui interview para pelaku usaha kerajinan yang berada di Yogyakarta yang mengalami dampak pandemic *covid-19*, sejak awal terjadinya pandemic *covid-19* pada awal tahun 2020 hingga pertengahan tahun 2023.

Objek penelitian ini di ambil dari beberapa lokasi sebaran para pelaku usaha kerajinan yang terkenal di Yogyakarta, mulai dari kerajinan perak yang menjadi *iconic* oleh-oleh kerajinan khas Kotagede, kemudian kerajinan kulit dan grabag yang sangat terkenal di daerah desa Manding dan Kasongan, Bantul, selanjutnya kerajinan tenun khas desa Gamplong, Moyudan yang sudah terkenal dengan hasil tenunnya (Nidiapraja, 2020). Dan yang terakhir kerajinan bambu yang cukup terkenal dan *go international* di daerah Tirtoadi, Sleman. Kelima Jenis usaha kerajinan tersebut sangat di kenal oleh para wisatawan dikarenakan masing-masing daerah tersebut merupakan desa wisata kerajinan di Yogyakarta. (Rukmana, 2022)

2. Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Masa Pandemi

Pandemi covid-19 memiliki dampak yang luar biasa pada sektor usaha kerajinan di Indonesia. Hal tersebut tentu perlu adanya sebuah strategi yang dijalankan agar dapat mempertahankan suatu bisnis. Strategi merupakan sebuah perencanaan yang sangat penting bagi suatu unit usaha karena berguna untuk mengantisipasi masalah-masalah dan peluang-peluang dimasa yang akan datang serta dapat memberikan kepada seluruh karyawan serta pemilik usaha bagaimana menentukan arah dan tujuan yang jelas bagi usaha di masa yang akan datang dan

meminimalisir setiap resiko yang memungkinkan terjadi dimasa yang akan datang. Berbagai strategi usaha yang dapat di terapkan untuk mempertahankan usaha seperti yang sudah di jelaskan pada bab dua yaitu strategi *Retrenchment* (penciutan), strategi Divestasi, dan strategi Likuidasi. Dengan melakukan beberapa strategi tersebut diharapkan dapat meminimalisir resiko para pelaku usaha kerajinan untuk bisa mengefisienkan usahanya agar dapat mencapai tujuan dari usahanya tersebut.

Berbagai upaya yang dilakukan agar mencapai tujuan penelitian ini yaitu agar dapat mengetahui strategi dari para pelaku usaha kerajinan yang ada di Yogyakarta untuk tetap bertahan dalam kondisi pandemic covid-19. Wawancara yang dilakukan kepada seluruh objek pelaku usaha kerajinan yang berjumlah sepuluh yang terbagai dalam lima jenis usaha kerajinan yang berbeda pada masa pandemi di kota Yogyakarta yakni, Indrinana Silver dan Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman).

a. *Retrenchment* (penciutan)

Strategi bertahan yang dapat diterapkan oleh para pengusaha karena dampak dari pandemic covid-19 agar tetap dapat melakukan aktivitas usahanya selama masa pandemic tersebut, para pengusaha dapat menerapkan kiat-kiat strategi salah satunya adalah strategi bertahan penciutan (*retrenchment*). Seperti pengurangan jumlah produksi atau pengurangan sumber daya yang memungkinkan dianggap tidak efisien lagi untuk tujuan agar dapat mempertahankan usahanya.

Tabel 4.1 Jawaban responden yang menggunakan strategi *retrenchment* (penciutan)

Tabel 4.1 Strategi Retrenchment 1

No.	Keterangan	Nama Usaha	Jumlah
1.	Melakukan strategi pengurangan biaya oprasional atau strategi <i>retrenchment</i>	Indrinana Silver dan Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman).	10
2.	Tidak melakukan strategi <i>retrenchment</i>	-	-
Total			10

Sumber: Olah data wawancara narasumber

Dari table di atas menunjukkan bahwa keseluruhan para pelaku usaha kerajinan menggunakan strategi bertahan *retrenchment* (penciutan). Karena strategi tersebut dianggap dapat berjalan dengan efisien selama pandemic covid-19 berlangsung. Sebab pengurangan biaya oprasional dan asset ini dilakukan guna mengembalikan penjualan dan laba usaha yang mengalami penurunan.

Strategi penciutan yang dilakukan oleh pihak Indriana Silver adalah dengan memangkas biaya oprasional, sebab selama pandemic covid-19 berlangsung cukup lama dan tentunya sangat berdampak pada pelaku usaha kerajinan. Dampak yang dialami secara langsung ialah tidak adanya knsumen yang berkunjung langsung ke toko dikarenakan peraturan pemerintah yang

memberlakukan PPKM ataupun kunjungan wisatawan dari luar kota ataupun mancanegara, hal tersebutlah yang membuat pendapatan yang didapatkan Indriana Silver menurun drastic dan jauh dari sebelum pandemic.

Berdasarkan hasil wawancara dengan owner Indriana Silver, Ibu Dear. Beliau menyampaikan bahwa untuk menanggulangi pendapatan yang menurun pada saat itu adalah dengan melakukan pengurangan biaya oprasional, salah satunya ialah melakukan pengurangan pembelian jumlah bahan baku silver itu sendiri dan pengurangan jumlah karyawan karena pendapatan yang menurun dan juga penutupanannya satu cabang Indriana Silver untuk mengurangi biaya oprasional sewa ruko. Selama pandemic berlangsung agar dapat memberikan masukan tambahan beliau juga membuka angkringan dan melakukan jual beli burung hias, yang alhamdulillah hingga saat pandemic covid-19 sudah selesai usaha tambahannya tersebut masih berjalan dengan baik. (Wawancara Kepada Ibu Dear, pemilik Indriana Silver)

Selanjutnya usaha kerajinan Salim Silver juga menerapkan strategi penciutan untuk dapat bertahan selama pandemic covid-19 berlangsung, sebab pada saat pandemic covid-19 berlangsung Salim Silver mengalami penurunan drastic. Owner Salim Silver juga menyampaikan bahwa beliau sebelum pandemic covid-19 melanda di Indonesia beliau melepas Kerjasama dengan pihak Bank untuk terlepas dari transaksi riba. Tentunya hal tersebut memberikan plus minus bagi perusahaan di awal awal setelah terlepas dari Bank. Pihak Salim Silver menerapkan strategi penciutan dengan melakukan pengurangan biaya oprasional seperti bahan baku dan pengurangan gaji karyawan dengan pengurangan jam kerja karyawan, dengan demikian pihak Salim Silver tidak perlu melakukan melakukan pengurangan karyawan.

Pak Priyo juga menuturkan bahwa pada saat pertama kali dilanda pandemic covid-19 hingga selesa pandemic covid-19 usaha beliau belum mengalami kenaikan yang signifikan, salah satu pendapatan yang didapat beliau selain usaha kerajinan silver ini adalah dengan mengisi acara-acara undangan/pelatihan yang diadakan pemerintah. (Wawancara Bapak Priyo Salim, pemilik usaha Salim Silver).

Sementara itu yang terjadi pada pelaku usaha kerajinan manding di Fatimah Handcraft pada saat pandemic berlangsung juga melakukan strategi penciutan yang disebabkan oleh penurunan orderan yang sangat signifikan karena tidak adanya konsumen yang berkunjung ataupun via online. Menurut Bapak Purwadi selaku pemilik Fatimah Handcraft menuturkan bahwa selama pandemic berlangsung biaya oprasional dari bahan baku kulit. Selama pandemic berlangsung beliau memangkas stok kulit yang biasanya ada untuk pembuatan sempel beliau kurangi.

Kemudian, pihak Fatimah Handcraft tidak ada melakukan pengurangan karyawan karena yang jadi karyawan adalah dari keluarganya. Namun, jika orderan dalam jumlah besar maka beliau melakukan perekrutan karyawan sesuai dengan kebutuhan setiap projek yang didapatkan. Selama pandemic berlangsung beliau membuka jasa repair barang barang berbahan kulit dari para konsumen sekitar yang mengalami kerusakan untuk menambah pemasukan yang sangat minim sekali selama pandemic.

Hal serupa juga dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Wina Handcraft, usaha tersebut juga melakukan strategi penciutan dengan cara mengurangi stok produksi, yang biasanya bisa sampai 100 barang yang berbeda beda seperti sepatu, sandal, ikat pinggang, dompet dan lain sebagainya. Namun, selama pandemic hanya 20-30 barang saja yang di stok untuk di produksi. Karena selama pandemic

berlangsung walaupun toko masih tetap buka walaupun dengan pengurangan jam oprasional tetap saja tidak ada konsumen yang berkunjung baik dari sekitar ataupun luar kota. Walaupun sesekali konsumen disekitar masih ada beberapa yang berkunjung untuk melihat lihat. Namun, hal tersebut tidak membuat pemasukan yang cukup untuk membayar upah karyawan.

Ibu Sri utami menuturkan selaku karyawan, owner Wina Handcraft memberlakukan pengurangan jam oprasional karyawan dengan pengurangan upahnya. Hal tersebut bertujuan agar tetap tidak melakukan pengurangan karyawan, beliau menuturkan pada kondisi saat ini kasian juga jika harus melakukan pengurangan karyawan yang mana setiap orang ketika masa pandemic banyak yang membutuhkan pemasukan untuk bertahan hidup. (Wawanvara kepada Ibu Sri Utami, karyawan Wina Handcraft).

Selanjutnya pada usaha kerajinan grabah Moko Craft Art juga menggunakan strategi pengurangan dengan melakukan pengurangan biaya oprasional pada bahan baku berupa tanah liat. Ibu wahyuni menuturkan bahwa yang dialami pada usahanya disaat pandemic covid-19 berlangsung pada awalnya mengalami penurunan omset, pada awal pandemic masuk ke Indonesia. Namun, pada saat petengahan pandemic usaha milik Ibu Wahyuni mengalami kenaikan omset, banyak barang seperti pot dan wastafel yang terjual ketika pandemic. Hal tersebut menjadikan usaha kerajinan grabah Moko Craft Art ketika masa pandemic covid-19 berlangsung dapat bertahan lebih baik.

Ibu Wahyuni juga menambahkan bahwa ketika masa pandemic berlangsung ada seorang mahasiswa dari ISI (Institut Seni Indonesia) yang banyak order pot ke beliau untuk di tambahkan tanaman hias dan dijual lagi via online. Hal tersebut yang

menjadikan Moko Craft Art banyak memproduksi grabah jenis pot bunga. (Wawancara Kepada Ibu Wahyuni, owner Moko Craft Art)

Selanjutnya strategi pada usaha kerajinan keramik Fadli Jambul Ceramics juga melakukan hal yang serupa yakni melakukan strategi pengurangan dengan cara mengurangi biaya oprasional pada bahan baku dan mengurangi biaya oprasional lainnya seperti pengurangan karyawan. Bapak Wahyudi menuturkan bahwa sebelum pandemic beliau memiliki 15 orang karyawan tetapi ketika dilanda pandemic di awal awal mengurangi separuhnya yakni 7 orang kemudian ketika pandemic sudah berlangsung lama menyisakan hanya dua orang saja. Selama pandemic beliau menuturkan tidak adanya konsumen yang berkunjung ke daerah Kasihan, Bantul karena pemberlakuan peraturan dari pemerintah yaitu PPKM. Yang biasanya ada banyak orang yang berkunjung baik dari luarkota bahkan sampai manca negara, selama pandemic tidak ada sama sekali, sepi tuturnya.

Menurut Bapak Wahyudi melakukan pengurangan pengeluaran biaaya oprasional sangat masuk akal dikondisi yang pada saat itu usahanya sama sekali tidak ada pemasukan, hanya mengandalkan dari tabungan yang di miliki untuk oprasional yang dibutuhkan saja. Begitu juga dengan system kerja karyawan yang menyisakan dua orang saja beliau memberlakukan jam kerja yang lebih fleksibel, dengan bertujuan untuk berjaga-jaga ketika ada pesanan yang membutuhkan karyawan dadakan. Selama pandemic berlangsung tidak ada sama sekali barang braang beliau yang tersedia di toko yang terjual ataupun orderan yang masuk. (Wawancara Bapak Wahyudi, Owner Fadli Jambul Cramics)

Kemudian usaha kerajinan Ginono Tenun milik bapak Giono juga menerapkan strategi pengurangan selama masa pandemic berlangsung berupa mengurangi pengeluaran biaya oprasional

seminim mungkin seperti pembeliin bahan baku dan mempekerjakan orang seefisien mugkin karena system yang diberlakukan adalah karyawan kontrak, hanya dengan demikian beliau dapat mempertahankan usahanya agar tetap bertahan. Beliau juga menyampaikan bahwa selama pandemic covid-19 berlangsung tidak ada wisatawan untuk tour ataupun studytour, karena selama ini konsumen beliau merupakan wisatawan tour ataupun studytour tersebut, oleh karena itu pemberlakuan pemerintah berupa PPKM sangat berdampak bagi usahanya.

Selama pandemic covid-19 usaha bapak Giono di berhentikan sementara hingga ada wisatawan yang berkunjung, maka selama itu juga beliau berjualan masker yang ketika pandemic covid-19 adalah barang yang sangat di butuhkan oleh masyarakat yang kemudian dijual via online. Beliau juga menambahkan berjualan ingkung untuk menambah pemasukan selama usaha kerajinan tenunya belum dapat berjalan.(Wawancara Bapak Giono, owner Giono tenun)

Sementara itu usaha kerajinan tenun Oglek handcraft milik bapak Irwan ketika masa pandemic berlangsung beliau juga melakukan strategi penciutan untuk bertahan selama masa pandemic covid-19 berlangsung berupa memangkas kebutuhan bahan baku dan meminimkan biaya karyawan kontraknya, karena system karyawan yang diterapkan Oglek Handcraft dan mayoritas pemilik usaha kerajinan tenun menggunakan jasa karyawan kontrak atau Borongan. Selama pandemic covid-19 beliau menuturkan untuk usaha tenunnya tidak terlalu laku, justru dengan adanya beliau menambah kerajinan lainnya yang berkaitan dengan dekorasi rumah menajdi ramai orderan ketika pandemic. Jenis dekorasi rumah yang beliau produksi dan banyak pesanan adalah seperti macrame, kerajinan serat alam, karpet anyam dan masih ada yang lainnya,

karena dekorasi rumah banyak diminati oleh masyarakat yang banyak menghabiskan waktu dirumah saja selama masa pandemic covid-19.

Dengan demikian usaha kerajinan Oglek Handcraft yang milik bapak Irwan dapat pemasukan yang mencukupi kebutuhannya dan dapat mempertahankan usaha tetap berjalan selama masa pandemic covid-19 berlangsung. Walaupun sedikit terkendala ketika awal awal pandemic covid-19 tidak ada wisatawan tour ataupun studytour dari luar kota. (wawancara bapak Irwan, Owner Oglek Handcraft)

Selanjutnya usaha kerajinan bambu milik Ibu Atidjah yaitu Bambu Nur Aini yang juga menerapkan strategi penciutan selama masa pandemic covid-19 berlangsung, beliau menerapkan strategi penciutan berupa mengurangi biaya oprasional bahan baku bambu dan jasa untuk karyawan tenaga kerja. Beliau menuturkan ketika sebelum pandemic memiliki 6 karyawan yang sering membantu ibu Atidjah dalam melakukan pembuatan pesanan konsumen, namun ketika pandemic berlangsung dan tidak ada orderan masuk akhirnya tidak memiliki karyawan lagi.

Ibu Atidjah juga menuturkan bahwa selama pandemic sama sekali tidak ada konsumen yang datang baik wisatawan lokal ataupun luar kota. Dengan demikian selama pandemic usaha kerajinan bamboo miliknya tutup dan baru bisa buka ketika pandemic benar benar telah reda. Alhamdulillah ketika pandemic usaha kerajinan bamboo Nur Aini mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat yang disebut dengan “Banpres” dengan demikian kebutuhan ibu sehari hari dapat terpenuhi. Beliau menyampaikan juga yang menjadi kendala beliau dalam usaha kerajinan bamboo adalah penyimpanan bahan baku bamboo itu sendiri yang mana beliau tidak memiliki tempat yang aman untuk

menyimpan bamboo tersebut. (Wawancara Ibu Atidjah, Owner bambu Nur Aini)

Hal tersebut sama halnya dengan usaha kerajinan bamboo Shinta milik ibu parman yang melakukan hal sama yaitu menerapkan strategi penciutan untuk dapat mempertahankan usahanya selama masa pandemic covid-19. Beliau menerapkan strategi penciutan berupa pengurangan biaya oprasional bahan baku dan oprasional karyawan. Beliau menuturkan bahwa sebelum pandemic covid-19 beliau memiliki 6 karyawan yang membantu dalam mengerjakan orderan yang masuk. Namun, ketika pandemic covid-19 berlangsung karyawan tersebut dirumahkan karena tidak adanya orderan atau pemasukan dari usahanya. Selama pandemic covid-19 itu berlangsung usahanya sama sekali tidak ada konsumen yang datang sama sekali, itulah yang menjadi kendala utama yang beliau sampaiakn.

Selama pandemic covid-19 berlangsung beliau hanya mengandalkan dari tabungan dan keluarganya untuk bertahan hidup sehari harinya, dari pengolahan lahan pertaniannya yang di kelola selama masa pandemic covid-19.

b. Divestasi

Divestasi merupakan sebuah strategi/teknik bertahan yang umumnya bagi perusahaan yang ingin melakukan perampingan dari focus mereka dan menghindari diversifikasi yang berlebihan. Menurut David Freed ada enam hal yang perlu menjadi pedoman tentang kapan divestasi dapat dijadikan sebuah strategi yang efektif, sebagai berikut:

1. Ketika sebuah kelompok organisasi telah menerapkan strategi penciutan (*retrenchment*) dan tidak mencapai perbaikan yang diinginkan.

2. Ketika sebuah divisi dalam kelompok organisasi membutuhkan lebih banyak SDM agar lebih dapat bersaing dari yang telah diberikan perusahaan.
3. Ketika sebuah divisi dalam kelompok organisasi memiliki tanggung jawab terhadap setiap bagian.
4. Divestasi dilakukan karena kelompok organisasi usaha tidak dapat bersaing dan tidak dapat beradaptasi dengan perusahaan lain yang disebabkan oleh kondisi objektif dilapangan.
5. Ketika dibutuhkan dana dengan jumlah yang cukup besar dan dibutuhkan secara cepat serta tidak dapat cukup diperoleh dari sumber lain.
6. Ketika disebabkan oleh tindakan antitrust pemerintah yang menimbulkan ancaman dalam suatu kelompok organisasi.

Tabel 4.2 Jawaban responden yang menggunakan strategi divestasi*Tabel 4.2 Strategi Divestasi 1*

No	Keterangan	Nama	Jumlah
1	Melakukan strategi perampingan atau strategi investasi tambahan (strategi Divestasi)	-	-
2	Tidak melakukan strategi perampingan (Strategi Divestasi)	Indriana Silver, Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman).	10
Total			10

Sumber: Olah data wawancara narasumber

Dari table di atas menunjukkan bahwa hasil penelitian menunjukkan tidak ada yang menggunakan strategi divestasi. Hasil wawancara dari seluruh tempat lokasi penelitian yakni Indriana Silver, Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman) tersebut tidak melakukan strategi divestasi. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha kerajinan tersebut menilai dengan hanya strategi pengurangan yaitu melakukan pengurangan biaya operasional sudah sangat cukup untuk dapat bertahan dimasa pandemic covid-19

berlangsung, walaupun dengan pendapatan yang tidak besar seperti biasanya ataupun dari hasil pendapatan unit usaha lainnya yang dibuka ketika pandemic covid-19.

c. Likuidasi

Menurut teori yang digunakan oleh, likuidasi merupakan sebuah proses dimana suatu perusahaan menjual semua asset perusahaan secara terpisah dengan imbalan asset berwujud. Likuidasi menjadi Langkah yang dipilih oleh perusahaan dikarenakan hal ini lebih baik untuk dilakukan untuk menghentikan operasi dari pada mengalami kerugian dalam jumlah yang lebih banyak. Dalam likuidasi ada tiga yang menjadi pedoman untuk menentukan kapan strategi likuidasi ini dapat dilakukan, yaitu:

1. Sebuah kelompok organisasi telah melakukan strategi *retrenchment* (penciutan) dn strategi divestasi akan tetapi belum membuahkan hasil.
2. Ketika sebuah kelompok organisasi hanya tinggal memiliki pilihan terakhir yaitu kebangkrutan, kemudian melakukan likuidasi untuk memperoleh modal yang dibutuhkan.
3. Pemegang saham memiliki kebijakan yang dapat meminimalkan kerugian perusahaan dengan menjual aset perusahaan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa usaha kerajinan yaitu Indrinana Silver dan Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman) tidak ada yang mengambil langkah untuk

melakukan strategi bertahan likuidasi hingga pandemic covid-19 mereda. Dari semua jenis usaha kerajinan yang telah diteliti tersebut hanya cukup menggunakan strategi pengurangan biaya operasional dan strategi divestasi untuk dapat mempertahankan usahanya selama masa pandemic covid-19 yang mengancam dan berdampak pada sektor usaha kerajinan di Yogyakarta hingga pada situasi kembali normal.

d. Strategi lainnya

Berdasarkan dari hasil penelitian wawancara yang telah dilakukan terhadap sepuluh pelaku usaha kerajinan yang berada di Yogyakarta, ditemukan bahwa adanya strategi lain yang dilakukan oleh masing-masing dari setiap pelaku usaha kerajinan, yaitu:

1. Memanfaatkan Media Social

Untuk dapat bertahan dan dapat bersaing dengan sehat dengan para kompetitor usaha kerajinan Indrinana Silver dan Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Ceramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman) sedikit terbantu dengan adanya aplikasi media social seperti *Facebook*, *Instagram*, dan *What's App* untuk dapat menjangkau para konsumen yang lebih banyak. Sebab pada saat pandemic berlangsung beberapa konsumen menjadi tidak dapat berkunjung langsung ke toko untuk melihat-lihat ataupun membeli secara langsung.

Namun hal tersebut tidak menjadikan pendapatan yang didapatkan ketika masa pandemic covid berlangsung. Kembali normal, karena kebanyakan konsumen yang membeli sebuah

barang kerajinan mengingatkan kondisi untuk melihat secara langsung barang kerajinan tersebut. Hanya segelintir konsumen yang biasa berlangganan tetap yang memesan Kembali lewat online.

2. Adaptasi

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan pada sepuluh lokasi pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta, seluruhnya menggunakan strategi yang sama dalam bentuk upaya agar dapat mempertahankan dan menjalankan usaha kerajinan selama pandemic covid-19 berlangsung. Pada setiap usaha kerajinan yang diteliti melakukan adaptasi dan mengikuti arahan/anjuran dari pemerintah untuk dapat tetap berjualan selama pandemic, seperti disetiap usaha kerajinan tersebut melakukan rambu rambu karena aturan pemerintah PPKM untuk pencegahan penyebaran covid-19 dengan menerapkan jaga jarak antar penjual dan pembeli, tidak berkumpul terlalu banyak, menyediakan tempat cuci tangan lengkap engan sabunya, menyediakan handsanitizer, serta melakukan vaksinasi terhadap seluruh staff dan karyawan yang bekerja selama pandemic covid-19 berlangsung. Upaya tersebut dilakukan agar usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha kerajinan agar dapat tetap berjalan, memberikan kenyamanan pada konsumen dan merupakan dalam bertahan untuk menghadapi situasi pandemic covid-19.

3. Membuka Unit Usaha Baru

Ada sebagian pelaku usaha kerajinan yang melakukan wawancara penelitian menerapkan startegi bertahan dengan membuka unit usaha baru seperti yang dilakukan oleh Ibu Dear pemilik Indriana Silver yang membuka unit usaha baru di bidang

kuliner yakni angkringan dan juga berjualan burung hias. Menurutnya usaha angkringan sangat relevan dengan kebutuhan masyarakat ketika pandemic covid-19 berlangsung. Dan *alhamdulillah* usaha angkringannya hingga saat ini pandemic covid-19 telah usaha usaha angkringannya tetap berjalan.

Begitu pula dengan pak Giono memiliki usaha kerajinan tenun yang beralih untuk berjualan masker ketika pandemic covid-19. Masker yang beliau buat sendiri dengan desain yang menarik dapat menjadi pemasukan yang membantunya dapat bertahan ketika pandemic covid-19 berlangsung.

4. Inovasi Produk

Inovasi produk yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha kerajinan tenun lainnya oleh Bapak Irwan, beliau menilai bahwa ada sebuah peluang yang memberi dia sebuah ide kreatif untuk membuat dekorasi rumah yang menarik dan estetik, yang mana pada saat pandemic covid-19 banyak orang yang menghabiskan waktu di rumah ataupun bekerja dari rumah. Hal itu dimanfaatkan oleh bapak Irwan dengan membuat kerajinan yang berkaitan dengan dekorasi rumah agar waktu yang dihabiskan di rumah saja oleh kebanyakan orang dapat memberikan kesan nyaman dan tentunya terlihat estetik. Hal itu menjadikan ide atau inovasi beliau menjadi sebuah keuntungan dan menjadikannya banjir pesanan dekorasi rumah.

3. Strategi bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam

Dalam etika sebagai praktik berarti nilai-nilai dan standar moral yang dipraktikkan ataupun tidak dipraktikkan. Etika sebagai sebuah refleksi kita dalam berfikir terkait apa yang diperbolehkan untuk dilakukan ataupun tidak diperbolehkan, dalam sebuah perusahaan yang

menggunakan etika akan meningkatkan keterlibatan karyawan karena pekerjaan diperlukan tidak hanya untuk memperoleh hasil yang maksimal, akan tetapi juga melibatkan penerimaan dengan cara yang baik. Penerapan etika bisnis juga dapat melindungi prinsip kebebasan dalam berbisnis dan meningkatkan keunggulan berkompetitif dengan menghindari sanksi pemerintah atas sebuah pelanggaran aturan etika yang dianggap illegal. Sumber acuan etika dalam berbisnis adalah etika bisnis yang bersumber dari teladan manusia yang paling mulia yaitu nabi Muhammad SAW sebagai berikut:

a. Kejujuran

Melihat dari hasil wawancara yang telah dilakukan dalam upaya yang telah dilakukan oleh pihak Indriana Silver dan juga Salim Silver yang mana keduanya selaku pelaku usaha kerajinan perak dapat dikatakan sudah menerapkan unsure tika bisnis Islam pada konsep kejujuran. Dalam hal ini keduanya selalu menyampaikan kepada konsumen bahwa pihak mereka selalu menggunakan bahan perak dengan kualitas yang terbaik yakni silver/perak 925 untuk memproduksi semua produk produk yang mereka buat, mulai dari perhiasan hingga hiasan dekorasi rumah/ barang antic.

Hal serupa juga diterapkan oleh pemilik usaha kerajinan kulit dari Fatimah Handcraft dan Wina handcraft, keduanya berkomitmen untuk selalu memproduksi produk produk yang di pesan ataupun di display di toko adalah produk yang asli dari bahan kulit. Hal itu untuk menjaga kepercayaan konsumen dan tentunya hal itu menjadikan para konsumen agar Kembali memesan lewat mereka dengan kepuasan yang mereka sajikan. Mereka juga menjamin bahwa produk dalam bentuk apapun yang mereka buat terjamin keaslinya berbahan baku kulit asli bukan sintetis, walaupun mereka ada memproduksi sebuah produk yang Sebagian terbuat dari sintetis

mereka akan menyampaikan dan menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk yang terbuat dari sintetis dan kulit asli.

Selanjutnya pada usaha kerajinan grabah, pemilik kerajinan grabah dari Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics juga memiliki kekhawatiran terhadap jumlah pengunjung yang mulai sepi ketika pandemic covid-19 berlangsung. Pihak Moko Craft Art ketika pandemic sempat mengalami penurunan karena tidak adanya pengunjung, namun pihaknya melihat peluang dari seorang mahasiswa yang selalu memesan pot bunga dan adanya permintaan pesanan wastafel. Walaupun dalam masa sulit ketika pandemic pihak Moko Craft Art tetap memproduksi pesanan konsumen dengan teliti dan tetap menjaga kualitas produknya. Berbeda dengan Fadli Jambul Cramic yang ketika pandemi mengalami masa yang sangat sulit dengan tidak adanya sama sekali pesanan ataupun kunjungan dari konsumen. Namun, hal itu tetap tidak menurunkan semangatnya untuk terus bertahan dimasa masa sulit ketika pandemic covid-19 berlangsung walaupun dengan tabungan pribadi.

Kemudian usaha kerajinan bamboo dari Bambu Nur Aini dan Bambu Shinta, dengan adanya pandemic covid-19 tentunya berimbas pada tidak adanya konsumen yang datang ataupun pesanan yang masuk, hal itu menjadikan keduanya untuk sementara waktu tidak memproduksi produk-produknya. Karena keterbatasan tempat untuk penyimpanan bahan bambunya yang sangat mudah lapuk ataupun dimakan rayap, hal itu sangat menjadi kendala utama yang mereka berdua rasakan. Produk yang bamboo Nur Aini produksi sangat bervariasi dari yang kecil seperti wadah parcel hingga yang besar seperti set kursi dan tirai bamboo dengan kualitas bahan bamboo yang berkualitas dan pembuatan yang rapih dan indah. Hal serupa juga yang dilakukan oleh pihak bamboo Shinta yang selalu

menjaga kualitas bamboo yang digunakan untuk memproduksi kerajinannya untuk tetap menjaga kualitas dan kepuasan konsumen.

Selanjutnya kerajinan tenun gamplong dari Tenun Giono dan Oglek Handcraft yang mana keduanya selaku dari pelaku usaha kerajinan tenun juga menerapkan etika bisnis islam yakni kejujuran. Walaupun keduanya sangat kesulitan dimasa pandemic covid-19 akan tetapi pihak Pak Giono selaku pemiliknya tetap menjaga bahan bahan yang digunakan untuk membuat tenun tetap berkualitas walaupun kesulitan dalam mendapatkannya. Berbeda dengan pihak Pak Irwan yang melakukan inovasi produk dengan sementara meninggalkan usaha tenunnya dan focus pada produksi kerajinan *home decorations* yang menjadikannya banyak pesanan masuk tetap menjaga kualitas produknya juga. Agar konsumen tetap senang dan puas dengan produk yang dihasilkan.

b. Tolong Menolong

Jika dilihat dari usaha kerajinan yang mengurangi beberapa karyawannya yakni Fadli Jambul Cramics dalam mempertahankan usaha kerajinannya yang awalnya ada 15 karyawan berkurang menjadi 7 kemudian ketika pertengahan pandemiberkurang lagi yang sekarang menyisakan 2 karyawan saja. hal tersebut tentunya bersimpangan dengan prinsip etika bisnis islam dalam tolong menolong dan juga tanggung jawab. Menurut bapak Wiyanto selaku pemilik Fadli Jambul Cramics hal tersebut terpaksa ia lakukan demi meminimalisir biaya oprasional, dikarenakan tidak adanya pemasukan dan tidak adanya pengunjung yang datang.

Hal serupa dilakukan oleh pihak Indriana Silver yang mana dalam kondisi pandemic covid-19 berlangsung demi dapat mempertahankan usahanya pihaknya akhirnya mengurangi jumlah karyawannya yang awalnya 4 tinggal dua dan menjadi tiga ketika pandemic telah usai, itu tentunya bertentangan dengan etika bisnis

islam pada aspek tolong menolong. Hal tersebut terpaksa dilakukan karena menurunnya pendapatan yang mengakibatkan salah satu cabangnya ditutup untuk mengurangi biaya oprasional.

Begitu pula juga yang dilakukan oleh pemilik bamboo Nur Aini dan bamboo Shinta dimana keduanya ketika pandemic covid-19 berlangsung untuk dpat mempertahankan usahanya pihaknya akhirnya mengurangi biaya oprasional dengan mengurangi karyawan. Ketika sebelum pandemic keduanya ada 6 orang karyawan, ketika pandemic hingga pandemic selesai tidak ada karyawan. Tentunya hal tersebut bersimpangan dengan prinsip etika bisnis islam yakni tolong menolong sesama. Hal tersebut terpaksa dilakukan karena sama sekali tidak ada pendapatan yang masuk selama pandemic covid-19.

Dari data yang tertera di atas dapat diambil kesimpulan pihak Fadli Jambul Cramics, Indriana Silver, Bambu Nur Aini dan Bambu Shinta kurang memperhatikan etika bisnis Islam pada unsur tolong menolong sebab terjun dalam dunia bisnis harus memperhatikan unsur tolong menolong dan tidak hanya memperhatikan aspek keuntungan yang bersifat materil saja.

Berbeda dengan yang dilakukan pemilik Salim Silver, bapak Salim menuturkan bahwa pada saat pandemic covid-19 berlangsung demi tetap mempertahankan usahanya beliau melakukan perubahan system kerja untuk karyawannya yang berjumlah 15 karyawan yang dimiliki. Ketika pandemic berlangsung beliau menyampaikan tidak ada pengurangan karyawan sama sekali, akan tetapi pihak Salim Silver mengubah system shift secara bergantian setiap pekannya. Hal ini beliau lakukan untuk mengefisienkan waktu kerja sebab pekerjaan yang masuk ketika pandemic tidak seramai sebelum pandemic. Kemudian dalam pengupahan juga menyesuaikan dengan keadaan pada saat pandemic. Dari penjelasan tersebut dapat

diketahui Bersama bahwa Salim Silver masih memperhatikan unsur tolong menolong untuk para karyawannya.

Selanjutnya, usaha kerajinan kulit Wina Handcraft pada saat pandemic covid-19 semua masyarakat tentunya merasakan hal yang sama kesulitan, keterpurukan, dengan demikian pihak Wina Handcraft memutuskan untuk tidak melakukan pengurangan karyawan yang dimilikinya. Namun pihak Wina Handcraft melakukan system oprasional yang bisanya full time berdua atau bertiga menjadi di rolling setiap harinya dan ketika pandemic tidak full time. Tentunya itu juga menyesuaikan dalam pengupahan ketika pandemic covid-19. Dengan demikian dapat diketahui bahwa Wina Handcraft sangat memperhatikan para karyawannya, dan saling tolong menolong sesuai dengan unsure tika bisnis islam disaat kondisi pandemic covid-19 berlangsung.

Pada usaha kerajinan kulit Fatimah Handcraft ketika pandemic covid-19 berlangsung pemilik usaha menuturkan bahwa selama pandemic covid-19 pihaknya tidak melakukan pengurangan karyawan sama sekali dan tetap berusaha memaksimalkan untuk dapat mempertahankan para karyawannya sepenuhnya selama pandemic yang mana karyawan tersebut merupakan kerabat-kerabat dari Bapak Purwadi. Tetap memberikan upah tetap walaupun ada pengurangan.

Selanjutnya usaha kerajinan dari Moko Craft Art, Oglek Hancraft, dan Tenun Giono yang ketika pandemic covid-19 berlangsung disaat ada pesanan dari konsumen masuk dengan jumlah besar maka yang dilakukan adalah merekrut para pengerajin serabutan untuk membantu menyelesaikan projek tersebut. Jadi bisa dikatakan system karyawan yang diterapkan adalah *by* projek yang masuk dalam jumlah besar. Dan untuk keryawan tetapnya mereka juga tidak melakukan pengurangan karyawan, yang ma karyawan tetapnya adalah dari kerabat sendiri. Dari pemaparan

didasarkan oleh pihak Moko Craft Art, Oglek Handcraft, dan Tenun Giono masih memperhatikan unsur tolong menolong bagi karyawannya.

c. Transparansi dalam pemberian upah

Pada saat pandemic covid-19 berlangsung saat menjadikan setiap sektor usaha mengalami penurunan dan mengalami kesulitan dalam menjalankan unit usahanya pada setiap sektor, termasuk pada pengupahan sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan. Transparansi dalam pengupahan karyawan menjadi salah satu hal yang wajib dilakukan oleh perusahaan, dikarenakan hal tersebut juga termasuk dalam prinsip yang digunakan Nabi Muhammad SAW. Beliau bersabda: "*Berikan upah pekerja sebelum keringat mereka berhenti.*" Dalam sabda beliau tersebut menunjukkan bahwasannya pembayaran upah tidak boleh ditunda. Pembayaran upah pekerja harus sesuai dengan pekerjaan apa yang telah dilakukan.

Pada penelitian kali ini dari kesepuluh objek penelitian dapat ditemukan bahwasannya telah melaksanakan prinsip transparansi dan menyatakan tidak mendapati adanya kendala pada saat pandemi covid-19 berlangsung. Dapat dilihat dari seperti yang dilakukan oleh usaha kerajinan milik bapak Salim, Salim Silver, bapak Salim menuturkan selama pandemi covid-19 berlangsung tidak mengalami kendala ketika melakukan pengupahan karyawannya karena telah memangkas biaya operasional dan menyesuaikan jam operasional kerja karyawannya.

Selanjutnya pada usaha kerajinan Perak lainnya Indriana Silver milik Ibu Dear, juga tidak mendapati masalah dalam melakukan pengupahan pada karyawan. Ibu Dear menuturkan bahwa, untuk pengupahan pada karyawan Indriana Silver tidak mengalami kendala. Sebab pihaknya memiliki dana cadangan pada usahanya yang lain, walaupun tidak menerima upah secara full ketika pandemi covid-19 namun hal tersebut sudah di bicarakan ketika terjadinya

pandemi covid-19 yang menyebabkan menurunnya pendapatan perusahaan.

Fatimah Handcraft juga menerapkan transparansi dalam pengupahan, menurut bapak Purwadi, pihaknya masih tetap memaksimalkan untuk tetap membayar upah karyawannya walaupun dengan keadaan kondisi pesanan atau penjualan yang sedang menurun drastis. Namun, karena sistem karyawan yang ada pada Fatimah Handcraft berdasarkan pesanan partai besar yang masuk jadi hanya sesuai dengan kesepakatan diawal. Namun beliau selama memberi upah pada karyawan dengan baik dan terkadang memberi tambahan ketika menyelesaikan pekerjaan lebih awal.

Kemudian Wina Handcraft yang juga telah melaksanakan pemberian upah pada karyawannya dengan tanpa adanya kendala sama sekali untuk memberikan upah ketika pada masa pandemi covid-19 berlangsung. Menurut Ibu Sri sebagai karyawan, pemiliknya sangat membantunya ketika masa susah pandemi covid-19 berlangsung, tidak merumahkannya dan tidak mogok dalam memberikan upah. Beliau menuturkan tetap memberi upah selama pandemi covid-19 berlangsung walaupun ada pengurangan upah sesuai dengan kesepakatan jam oprasional karyawan yang baru yang diterapkan hanya ketika pandemi covid-19 berlangsung. Dengan itu sangat membantunya untuk hidup ketika pandemi covid-19 berlangsung.

Selanjutnya usaha kerajinan bambu Nur Aini dan bambu Shinta yang ketika salam pandemi covid-19 berlangsung tidak memiliki karyawan sama sekali. Tentunya hal tersebut tidak ada keterkait dengan kendala dalam pengupahan karyawan pada masa pandmi. Nemaui beliau berdua menuturkan ketika ada karyawan beliau telah melaksanakan transparansi dalam pengupahan karyawan dengan baik dan sesuai dengan kesepakatan antara keduanya.

Selanjutnya usaha kerajinan grabah Fadli Jambul Cramic yang juga telah melakukan transparasi dalam pemberian upah karyawan, Bapak Wiyanto menuturkan bahwa beliau telah memberikan upah karyawan sesuai dengan apa yang dikerjakan. Walaupun ketika pandemi beliau mengurangi jumlah karyawan bertahap yang awalnya 15 karyawan kemudian 7 karyawan yang akhirnya menyisakan 2 karyawan saja ketika pandemi covid-19 berlangsung beliau tetap memberikan upah sesuai dengan yang di kerjakan. bahkan upah yang diberikan menggunakan uang pribadinya sendiri.

Usaha kerajinan grabah Moko Craft Art usaha dari Ibu Yuni, upah yang di berikan kepada karyawannya sudah sesuai dengan kesepakatan di awal. Dengan sistem kerja by pesanan besar yang masuk. Ketika pandemi covid-19 berlangsung beliau menyampaikan jika usahanya mengalami pesanan pot bunga dan wastafel yang lumayan tentunya hal tersebut juga membutuhkan tenaga beberapa karyawan dan dalam pemberian upah sudah disepakati dengan karyawan di awal kontrak.

Selanjutnya usaha kerajinan tenun milik bapak Giono, beliau menuturkan juga sudah melakukan transparasi dalam pemberian upah kepada karyawannya. Kesepakatanannya dengan karyawan yang terjadi diawal dengan durasi kontrak tertentu sesuai dengan pesanan besar yang masuk. Walaupun ketika pandemi beliau mengalami kesusahan usahanya karena tidak adanya konsumen atau pesanan yang masuk, namun beliau menuturkan telah melakukan transparasi dalam pemberian upah dengan baik.

Kemudian usaha kerajinan tenun milik bapak Irwan, Oglek Handcraft. Beliau menuturkan bahwa telah melakukan transparasi dalam pemberian upah karyawan sesuai dengan kesepakatan dengan karyawannya di awal. Walaupun diawal-awal pandemi beliau menuturkan bahwa mengalami kesulitan karena tidak adanya pesanan yang masuk, namun karena adanya inovasi produk yang

beliau lakukan membuatnya ada beberapa pesanan besar yang masuk ketika pandemi covid-19 berlangsung. Tentunya hal tersebut membutuhkan tenaga karyawan yang tidak sedikit. Dari awal itulah beliau menjalin kontraknya dengan karyawannya untuk mensepakati upah yang diberikan.

Dari data di atas dapat diketahui bahwa para pelaku usaha kerajinan yang berada di Yogyakarta sepenuhnya masih ada yang belum memperhatikan unsur etika bisnis islam. Akan tetapi pada setiap upaya yang telah dilakukan untuk mempertahankan usaha kerajinannya, para pelaku usaha kerajinan pada objek penelitian ini telah berusaha semaksimal mungkin agar dapat memperhatikan unsur-unsur yang sejalan dengan etika bisnis Islam. Walaupun dengan keadaan yang dihadapi tidak mudah untuk menghadapi fenomena pandemi covid-19 yang melanda seluruh sektor usaha yang ada di dunia khususnya di Indonesia.

B. Pembahasan

1. Strategi Bertahan Usaha Kerajinan Pada Masa Pandemi Covid-19

Pandemi covid-19 di Indonesia merupakan sebuah musibah yang sangat berpengaruh, dampak terhadap kegiatan usaha kerajinan yang ada di Indonesia sendiri, mulai dari konsumen yang menerun dan juga dengan adanya pemberlakuan kebijakan pemerintah terhadap pembatasan kegiatan masyarakat. Hal ini tentunya membuat para pelaku usaha kerajinan menjadi harus memutar pikirannya untuk mempertahankan usaha yang dimilikinya. Adapun strategi-strategi yang menurut pendapat Fred R. David yaitu strategi penciutan, strategi divestasi, dan strategi likuidasi sebagai bentuk strategi bertahan yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha.

Strategi penciutan yang telah dilakukan oleh beberapa pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta seperti Indriana Silver, Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko

Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman) memiliki persamaanyang terletak pada mengurangi bahan baku oprasional dengan cara melakukan inovasi pada pengurangan bahan baku dan juga melakukan pengurangan karyawan. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya mobilitas masyarakat yang membuat para pelaku usaha mengalami penurunan pendapatan. Keputusan ini diambil oleh beberapa para pelaku usaha kerajinan dikarenakan keadaan pandemi covid-19 yang menerpa secara menyeluruh sektor usaha menjadikan para pelaku usaha tidak memiliki persiapan yang matang untuk dapat mempersiapkan situasi seperti hal tersebut dan langkah-langkah yang dapat di ambil secara cepat dan tepat untuk tetap dapat bertahan adalah melakukan strategi pengurangan dalam bentuk pengurangan biaya oprasional.

Selanjutnya strategi divestasi, divestasi juga menjadi teknik umum yang dilakukan bagi perusahaan yang ingin melakukan perampingan dari fokus mereka, serta mengurangi biaya oprasional yang tidak memberi keuntungan dan menghindari divesifikasi berlebihan. Pada penelitian kali ini dari beberapa pelaku usaha kerajinan yang menajdi objek penelitian tidak ada yang melakukan strategi divestasi. Semua lokasi penelitian yang menjadi objek penelitian menuturkan bahwa cukup dengan mengurangi biaya oprasional yang tidak menjadi prioritas cukup berhasil membantu mereka dalam bertahan dimasa pandemi covid-19 berlangsung hingga keadaan pandemi covid-19 normal kembali.

Selanjutnya strategi likuidasi, likuidasi merupakan suatu langkah dimana suatu perusahaan menjual semua aset perusahaan secara terpisah dengan imbalan aset berwujud. Likuidasi menajdi salah satu keputusan yang dipilih oleh perusahaan dikarenakan suatu kondisi langkah yang lebih baik dilakukan untuk menghentikan oprasi dari pada

mengalami kerugian dalam jumlah yang lebih besar. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Indriana Silver, Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman), tidak ada yang sampai mengambil langkah untuk melakukan strategi bertahan likuidasi ketika masa pandemi covid-19 berlangsung. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha kerajinan tersebut sudah berhasil mengupayakan usaha yang dimiliki dengan hanya menggunakan satu strategi yaitu pengurangan dalam mempertahankan usahanya dimasa pandemi covid-19.

Berdasarkan hasil pada penelitian yang telah dilakukan terhadap 10 pelaku usaha kerajinan yang berada di Yogyakarta yakni pada Indriana Silver, Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasongan), Giono Handcraft dan Oglek Handcraft (Gamplong, Moyudan), dan Mebel Bambu Nuraini dan Bambu Shinta (Tirtoadi, Sleman) telah sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Hardilawati, 2020) yang memiliki temuan bahwa UMKM perlu melakukan beberapa penyesuaian pada produknya guna dalam upaya bentuk responsive terhadap perubahan lingkungan. Kemudian, penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Alfin, 2021) yang memaparkan bahwasannya dari dampak pandemi covid-19 perlu adanya penyesuaian serta perbaikan pada produk dan layanan, dengan cara memonitoring terhadap biaya operasional dan melakukan penyesuaian serta pelaku usaha perlu untuk memperhatikan setiap ketahanan produknya.

2. Strategi Bertahan Usaha Kerajinan pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam

Dalam melakukan upaya untuk bertahan ketika masa pandemi covid-19 berlangsung para pelaku usaha harus tetap memperhatikan etika berbisnis dalam islam. Adapun beberapa unsur dasar yang diterapkan oleh para pelaku usaha yaitu unsur kejujuran, unsur tolong menolong, dan transparansi dalam pemberian upah.

Kejujuran menjadi konsep utama yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku usaha, sebab para pelaku usaha diharapkan agar dapat meningkatkan kepercayaan konsumen pada usaha yang sedang dijalankan. Jika seorang pelaku usaha menjalankan usahanya dengan berlandaskan kejujuran maka hal tersebut akan memiliki dampak positif untuk suatu usaha itu sendiri. Dari hasil penelitian terhadap 10 pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta semuanya masih memperhatikan unsur dasar etika bisnis islam yakni kejujuran dalam mengelola usahanya. Dapat dilihat dari upaya mereka yang sama-sama melakukan penyesuaian terhadap bahan baku yang mereka gunakan, bahan yang mereka gunakan merupakan bahan baku yang berkualitas terbaik. Hal ini dilakukan para pelaku usaha kerajinan bertujuan untuk tetap menjaga kualitas produk mereka dan menjaga kepercayaan para konsumen mereka.

Dari hasil yang ditemukan tersebut menunjukkan bahwasannya penelitian ini sejalan dengan (Haidar et al., 2020) yang menuturkan prinsip kejujuran perlu dilakukan oleh setiap pelaku bisnis dan konsumen terhadap produk yang akan dijual dan dibeli, sebab prinsip kejujuran merupakan sebuah kunci keberhasilan dalam menjalankan sebuah bisnis.

Selanjutnya unsur tolong menolong juga merupakan unsur yang perlu diperhatikan oleh para pelaku usaha. Karena suatu usaha tidak

hanya mementingkan keuntungan semata, melainkan suatu usaha juga harus dapat menjadi sebuah hal yang dapat memberikan manfaat sebanyak-banyaknya terhadap orang lain. Pada penelitian ini 10 pelaku usaha kerajinan yang menjadi objek penelitian hanya 6 pelaku usaha yang berusaha semaksimal mungkin untuk tetap melakukan unsur tolong menolong yaitu Salim Silver, Fatimah Handcraft, Wina Handcraft, Moko Craft Art, Tenun Giono, dan Oglek Handcraft. Dari ke 6 pelaku usaha tersebut masih dapat menerapkan unsur tolong menolong dengan cara tetap memikirkan karyawannya yang dimiliki dan memberikan solusi lain seperti perubahan sistem jam operasional karyawan dan juga hanya melakukan pemberhentian yang sifatnya sementara, hal ini dilakukan usaha tersebut agar tetap dapat mengurangi biaya operasional tanpa kehilangan karyawannya. Berbeda dengan usaha kerajinan Indriana Silver, Fadli Jambul Cramics, Bambu Nur Aini dan Bambu Shinta yang ditemukan adanya melakukan pengurangan karyawan sebagian ataupun semuanya karena dengan mengurangi biaya operasional dianggap hal tersebut perlu dilakukan agar pekerjaan selama operasional menjadi lebih efisien selama pandemi covid-19 berlangsung.

Selanjutnya etika bisnis berdasarkan unsur transparansi dalam pemberian upah. Hal ini menjadi sangat penting bagi para pelaku usaha disebabkan para pelaku usaha harus tetap memperhatikan hak-hak setiap para karyawannya. Oleh sebab itu setiap bisnis yang dijalankan perlu memberikan hasil upah yang sesuai dengan apa yang telah dikerjakan dan adanya melakukan komunikasi kepada pihak karyawannya, walaupun dengan kondisi perusahaan yang sedang tidak baik.

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa seluruh 10 pelaku usaha yang menjadi tempat objek penelitian telah menerapkan unsur transparansi dalam pemberian upah karyawan. Dapat dilihat bahwa ke 10 pelaku usaha kerajinan yang berada di Yogyakarta tersebut tidak mengalami kendala dalam pemberian upah terhadap karyawannya,

walaupun dengan kondisi perusahaan yang sedang tidak berjalan dengan baik bahkan dengan menggunakan tabungan pribadi mereka. Hal ini dapat dilakukan karena dengan upaya strategi penciutan yang diterapkan ketika pandemi covid-19 berlangsung.

Terdapat temuan pada penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Hardiati, 2021) yang menyatakan bahwasannya setiap bisnis perlu mewujudkan kemaslahatan antar sesama manusia dan menerapkan etika bisnis islam berdasarkan prinsip Islam seperti memikirkan hak para konsumen dan hak para karyawan atau pekerja, serta bertanggung jawab. Hal ini harus dilakukan oleh para pelaku bisnis yang bertujuan agar para pelaku bisnis tidak hanya mementingkan keuntungan saja dan memperhatikan tujuan akhir kita sebagai seorang hamba Allah SWT yaitu akhirat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan dengan cara wawancara dan observasi lapangan terhadap para pelaku usaha kerajinan di Yogyakarta yang terdampak akibat pandemi covid-19 dalam melakukan strategi bertahan usaha kerajinan pada masa pandemi covid-19 dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Bertahan yang Digunakan Usaha Kerajinan Di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19

Berdasarkan pada penelitian seluruh unit usaha kerajinan seperti Indriana Silver dan Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasih), Tenun Giono dan Oglek Handcraft (Moyudan), dan Bambu Nur Aini dan Bambu Shinta (Tirtoadi) melakukan strategi *retrenchment* (penciutan) dengan melakukan pengurangan biaya oprasional seperti mengurangi bahan baku dan melakukan pengurangan pada bagian oprasional karyawan disetiap unit usaha kerajinan. Sebab strategi ini dianggap dapat memberikan efisien dan dapat untuk memungkinkan dilakukan oleh para pelaku usaha usaha kerajinan dan mengupayakan untuk mempertahankan unit usahanya pada masa pandei covid-19.

2. Peluang Strategi Ofensif

Berdasarkan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan ada peluang usaha efektif yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha kerajinan ketika terdampak pandemic *covid-19* dengan membuka unit usaha baru seperti yang dilakukan oleh pemilik usaha kerajinan perak Indriana Silver (kotagede) dan Tenun Giono (Moyudan)

dengan membuka unit usaha lain yang relevan dengan kondisi saat itu, yaitu usaha angkringan dan menjual masker.

3. Strategi Bertahan dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Para pelaku usaha haruslah untuk memperhatikan unsur unsur perspektif Islam dalam setiap kegiatan yang dilakukan oleh para pelaku usaha agar tidak merugikan usahanya sendiri maupun usaha milik orang lain. Adapun beberapa dari banyaknya dalam unsur konsep beretika dalam bisnis menurut pandangan islam sebagai berikut: pertama dan paling utama adalah kejujuran, kejujuran adalah syarat paling utama dalam berbisnis dikarenakan Nabi Muhammad sangat menganjurkan untuk berperilaku jujur dalam berbisnis. Kedua, tolong menolong serta memberi manfaat bagi orang lain, adanya kesadaran akan pentingnya dalam kegiatan wirausaha secara social. Menurut Islam, pelaku usaha tidak hanya mementingkan keuntungan sebanyak-banyaknya, namun juga kebermanfaatannya bagi sekitar. Ketiga, transparasi dalam pemberian upah sebab, Nabi Muhammad SAW bersabda: “Berikanlah Upah pekerja sebelum keringat mereka berhanti.” Hadits ini menunjukkan bahwasannya pemberian upah tidak boleh ditunda-tunda. Pembayaran upah harus sesuai dengan apa yang telah dikerjakan oleh pekerja. Dari seluruh unit usaha kerajinan yang ada pada penelitian ini seperti Indriana Silver dan Salim Silver (Kotagede), Fatimah Handcraft dan Wina Handcraft (Manding), Moko Craft Art dan Fadli Jambul Cramics (Kasih), Tenun Giono dan Oglek Handcraft (Moyudan), dan Bambu Nur Aini dan Bambu Shinta (Tirtoadi) telah berusaha semaksimalnya untuk tetap mempertahankan unit usahanya pada kondisi pandemic covid-19 dan tetap memperhatikan unsure tika bisnis Islam. Akan tetapi ada beberapa unit usaha pada penelitian ini yang masih luput dari unsur tolong menolong pada unit usaha Indriana Silver, Fadli Jambu Cramics, Bambu Nur Aini dan Bambu Shinta yang belum dapat

menerapkan prinsip tolong menolong dalam upaya mempertahankan usahanya dimasa pandemic covid-19 berlangsung.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan ini, maka penulis dapat memberikan saran yang memungkinkan dapat menjadi refrensi masukan yang dapat membantu bagi para pelaku usaha kerajinan maupun yang membaca penelitian ini:

1. Kepada seluruh pelaku usaha kerajinan yang menjadi objek penelitian khususnya dan secara umum untuk para pembaca untuk dapat mempersiapkan startegi dan dapat terus melakukan inovasi pada usahanya jika suatau saat terjadi fenomena yang sama maka dapat memberikan antisipasi yang baik dan tepat. Tentunya dengan tetap sejalan dan sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Hal inidilakukan demi kesiapan para pelaku usaha jika kejadian yang serupa terulang Kembali, agar tidak terkejut serta mengambil Langkah -langkah yang tepat. Dan diharapkan setiap pelaku usaha kerajinan agar dapat mengendalikan ancaan eksternal dikemudian hari.
2. Teruntuk peneliti selanjutnya diharapkan jika mengangkat topik yang serupa agar dapat meninjau dengan objek unit usaha berbeda yang masih terdampak dan perlu digali Kembali data yang lebih dalam, serta dapat mengkaji lebih luas dari sudut pandang etika bisnis Islam. Sehingga akan mendapatkan temuan strategi lain yang mungkin lebih efektif saat terjadi fenomena pandemic di kemudian hari.

Penelitian ini dapat dikatakan masih jauh sekali dari kata sempurna, akan tetapi penulis berharap pada penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pembanding ataupun refrensi gunu memperluas pada penelitian dengan tolak ukur yang berbeda pada topik yang masih berkaitan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfin, A. (2021). ANALISIS STRATEGI UMKM DALAM MENGHADAPI KRISIS DI ERA PANDEMI COVID19. *Jurnal Inovasi Penelitian*.
- Asman, A. (2021). Sumber Data, Populasi dan Sampel Penelitian Hukum Islam. *Institut Agama Islam (AIA) Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas*, 15.
- Baidowi, A. (2011). Etika Bisnis Prespektif Islam. *JHI, Vol 9, No 2, 9, 24*.
- Fitriani, I., Sudiyati, N., & Fietroh, M. N. (2020). *STRATEGI MANAJEMEN BISNIS PASCA PANDEMI COVID-19*. 1(2), 2019–2020.
- Fred R, D. (2011). *Strategic Management; Manajemen Strategis Konsep* (P. Wuriati (ed.); 12th ed.). Salemba Empat.
- Haidar, M., Magister, A., Fakultas, M., & Dan Bisnis, E. (2020). *PENERAPAN ETIKA BISNIS DAN STRATEGI MANAJEMEN SAAT PANDEMI COVID-19 BAGI UMKM* (Vol. 6).
- Hardiati, N. (2021). Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Perspektif Maqashid Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 513. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i1.1862>
- Hardilawati, W. laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1). <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- Hotimah, S. H. (2019). SOSIALISASI PEMANFAATAN KERAJINAN TANGAN MENGGUNAKAN STIK ESKRIM. *Ayan*, 8(5), 55.
- Nawatmi, S. (2010). Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Khazanah Ulum Ekonomi Syariah (JKUES)*, 9, 50–58. <https://doi.org/10.56184/jkues.v5i2.133>
- Nidiapraja, A. (2020). *5 Desa Wisata Penghasil Kerajinan Tangan di Yogyakarta, Yuk ke sana!* Idntimes.Com.

<https://www.idntimes.com/travel/destination/agithyra-nidiapraja/desa-wisata-penghasil-kerajinan-tangan-di-yogyakarta-c1c2?page=all>

Nurshabrina, H., Rahmawati, D. F. A., & Tukiman, T. (2021). Strategi Bertahan Umkm Paguyuban Sewelas Penjaringansari Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *Dinamika: Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara*, 8(2).

Pakpahan, A. K. (2020). Pakpahan, Aknolt Kristian COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 20(April), 1–6. <https://doi.org/10.26593/jihi.v0i0.3870.59-64>

Rukmana, N. I. (2022). *Menjelajahi Sentra Mebel Bambu Sendari di Sleman yang Telah Go International*. Jogja.Tribunnews.Com.
<https://jogja.tribunnews.com/2022/06/19/menjelajahi-sentra-mebel-bambu-sendari-di-sleman-yang-telah-go-international?page=all>

Sugiyono. (2008). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF R&D* (2014th ed.). ALFABETA.

Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran*. ANDI.

Viantika, D. S., Siregar, D. R., & Nurbaiti. (2021). *STRATEGI BERTAHAN DAN UKURAN KEBERHASILAN E-BUSINESS*. 2, 207–211.

LAMPIRAN

Lampiran Hasil Wawancara Responden

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 2 Juni 2023 (11.22)

Lokasi Penelitian : Desa Manding

Narasumber : Purwadi (Fatimah Handcraft)

Jabatan : Owner

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi sebelum pandemic rame lancer, banyak orderan masuk dari berbagai kota di Indonesia dan ada juga Sebagian dari wilayah sekitar. Orderan sebelum pandemic dari 50-100 pcs. Orderan berupa tas, ikat pinggang, dompet, dan wadah plakat (cindramata).

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Pandemic masuk ke Indonesia khususnya di Yogyakarta saya tidak ada ekerjaan selama 4 bulan, dikarenakan adanya pembatasan kegiatan masyarakat yang di terapkan pemerintah untuk menghambat penyebaran virus corona. Pemasaran lewat online juga tidak berjalan baik karena kurangnya pengetahuan dalam penggunaan media social. Selama pandemic covid rata rata konsumen yang datang hanya meminta perbaikan barang barang yang terbuat dari kulit (reparasi) seperti jaket, dompet, tas dll.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Alhamdulillah mulai ramai orderan yang masuk, terutama dengan banyaknya para wisatawan yang datang ke Jogja. Apalagi dengan banyaknya wisatawan yang tertarik engan kerajinan kulit.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Hal yang dilakakukan oleh beliau adalah, meyakini baha pandemic covid-19 ini pasti akan berakhir. Dan hal hal yang beliau lakukan hanya mengerjakan sisa sisa pesanan yang di dapatnya sebelum pandemic datang. Beliau menuturkan bahwa jika beliau berinovasi atau membuat sebuah produk baru itu akan sulit untuk masuk pasar (membuat brand sendiri). Pasalnya para konsumen yang datang ke beliau sudah ada desain barang yang ingin dibuatkan sendiri.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Yang dirasakan Ketika sebelum pandemic tentunya banyaknya orderan masuk baik dari orderan konsumen local hingga luar kota, bahkan luar pulau seperti bali. Dan Ketika pandemic datang orderan menjadi sepi karena adanya pembatasan kegiatan masyarakat yang mana hal tersebut sangat penting untuk para pengerajin bertemu dengan konsumen.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Tidak ada strategi khusus yang beliau terapkan, hanya menyambung tali silaturahmi/ komunikasi dengan para pelagan /konsumen yang selalu order dengan mengontak dan menanyakan ada projek/ pesanan lagi. Terkadang ada pesanan 10-20 ketika pandemic dari konsumen yang setia. Karena ini desa wisata kerajinan jadi itu menjadi daya Tarik wisatawan yang memberikan peluang usaha agar tetap berjalan.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19? Tidak ada pengurangan karyawan. Karyawan banyak berlaku sesuai kontran projek yang dikerjakan. Dan karyawan tetap hanya keluarga sendiri.
8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?
Tidak ada pengurangan biaya oprasional. Karena beliau sangat menjaga kualitas produk yang dibuat untuk menjaga kepuasan konsumen.
9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?
Tidak ada.
10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?
Kendala yang beliau rasakan secara pribadi adalah pemasaran produk agar dapat menjangkau lebih luas pasar.
11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?
Banyak investor seperti bank yang menawarkan kerjasama untuk memberikan modal usaha.

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis islam?
Sepengetahuan beliau terkait etika bisnis islam adalah jujur dan ingat tuhan yang selalu mengawasi. Keterbukaan/ transparan dengan konsumen tidak ada kebohongan untuk menjaga dan membangun kepercayaan konsumen.
2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?
Jujur, sesuai yang dicontohkan oleh rosulullah.
3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Secara pribadi tidak ada, alhamdulillah secara pribadi saya jujur dan menjaga amanah.

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

“Saya berbisnis sesuai dengan karakter saya, jujur menjaga amanah, transparan dengan konsumen. Mungkin itu sederhana tapi itu sangat berpengaruh dengan konsumen yang sering datang ke saya.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 25 Juli 2023

Lokasi Penelitian : Manding (Wina Hadcraft Collections)

Narasumber : Sri Utami

Jabatan : Karyawan

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi Ketika sebelum pandemic ramai dengan pengunjung dari luar kota, hampir setiap harinya ada barang yang terjual. Terkadang ada hari tertentu jalan daerah sekitaran manding macet dengan para pengunjung.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi Ketika pandemic mulai menyebar, dengan puncaknya terjadi PPKM kondisi para pengunjung mengalami penurunan sangat signifikan. Hampir setiap harinya tidak ada customer yang datang untuk hanya sekedar berkunjung saja. Walaupun kondisi pandemic toko tidak sepenuhnya tutup, hanya sebagian.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Kondisi Ketika pandemic sudah mulai menurun dengan di longgarkannya peraturan pemerintah PPKM para pengunjung sedikit demi sedikit mulai berdatangan walaupun masih dari local. Setelahnya beberapa bulan setelahnya pengunjung dari luar kota mulai banyak yang berdatangan.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Untuk toko Ketika pandemic milik saya tidak tutup, walaupun ada sebagian toko toko disini yang tutup. Menerapkan aturan prokes untuk meminimalkan terjadinya penyebaran seperti jaga jarak, disediakan tempat cuci tangan/handsanitizer dan menggunakan masker. Mengurangi jam oprasional kerja dengan tutup lebih awal.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Kekurangan yang dirasakan ketentuan menurunnya para pengunjung menyebabkan sedikitnya barang yang keluar dan berkurangnya pemasukan. Mengurangi jumlah produksi. Untuk kelebihannya yang dirasakan tidak ada.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Untuk srategi yang saya terapkan Ketika terdampak pandemic memasarkan melalui media social, menghubungi para pelanggan yang sudah langganan.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Tidak ada, karyawan hanya 2. Dalam sepekan bergilir untuk masuk kerjanya. Kasian kalo harus di kurangi mas, Ketika pandemic kan semua orang juga butuh pemasukan. Ya walaupun ada pengurangan.

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Iya, ada pengurangan. Biasanya produksi sekian puluh picis Ketika pandemic dikurangi hingga dibawah setengahnya.

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada.

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Menurun drastis para pengunjung Ketika adanya pandemic menjadi kendala utama yang menyebabkan tidak ada customer.

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Masih adanya pelanggan yang setia beli/belanja ataupun pesan custom sesuai dengan keinginannya

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis?

Jujur, melyani customer sepenuh hati, menjaga kualitas produk yang dimiliki, transparan dalam transaksi.

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Mungkin etika bisnis islam, berbisnis sesuai dengan ketentuan dalam agama islam

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Insya Allah, Tidak ada.

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Insya Allah menerapkan sesuai kemampuan.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 22 Agustus 2023

Lokasi Penelitian : Kotagede

Narasumber : Ibu Dear

Jabatan : Owner Indriana Silver

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi sebelum pandemic selalu ramai, selalu ada customer yang datang setiap harinya. Baik customer local ataupun luar daerah.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi Ketika pandemic datang selama tiga bulan pertama mengalami penurunan yang signifikan, banyak customer tidak dapat berkunjung secara langsung dikarenakan adanya PPKM yang di berlakukan pemerintah. Secara pemasukan mengalami penurunan yang signifikan walaupun masih ada pemasukan.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Alhamdulillah mulai naik lagi, banyak wisatawan yang berkunjung, pemasukan mulai stabil.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Secara pribadi tentunya pandemic menjadikan hal tersebut sebuah pukulan, dikarenakan usaha tidak dapat berjalan dengan baik, tidak adanya customer yang berkunjung, usaha ini dijadikan pemasukan utama.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Tentunya pandangan yang ketika pandemic mengalami penurunan drastic.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Menggencarkan penjualan melalui social media (Instagram), membuka unit usaha Ketika pandemic seperti ternak burung dan angkringan dan masih berjalan hingga saat ini.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Ketika sebelum pandemic ada empat karyawan, Ketika pandemic di kurangi menjadi dua karyawan dan hingga saat ini setelah pandemic ada tiga karyawan.

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Ada pengurangan biaya oprasional pada pembeliin jumlah bahan baku

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak perpanjang kontrak untuk cabang kedua, menutup.

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Banyaknya persaingan harga dengan usaha lain, banyak yang beranggapan kalo perhiasan perak tidak berkualitas.

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Sebagai lokasi wisata kerajinan menjadikan peluang tersebut masih besar untuk tetap eksis di dunia usaha kerajinan.

B. Perspektif Etika Bisnis

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis islam?

Menjunjung tinggi Kejujuran dan menjaga Amanah

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?
Tatakrama dalam berbisnis, jujur, amanah, dan tidak menipu.
3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?
Tidak ada, Alhamdulillah
4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?
Insya Allah, menerapkan dengan semaksimal mungkin.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 21 September 2023

Lokasi Penelitian : Perak Kotagede (Salim Silver)

Narasumber : Priyo Salim

Jabatan : Owner

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi jauh sebelum pandemic kondisi usaha mengalami puncaknya keberhasilan terutama kondisi saat itu pasar kami adalah ekspor ke Eropa dan Amerika, itu ketikan tahun 1998. Kemudian ketika tahun 2008/2009 dunia mengalami krisis usaha kami mengalami penurunan, paar ekspor yang di eropa dan amerika mengalami penurunan dan bahkan tidak melakukan ekspor lagi. Hanya beberapa yang masih ekspor di beberapa negara eropa seperti Rumania, dan California, Amerika. Setelah krisis tersebut mulai bangkit sedikit demi sedikit hingga sebelum pandemic datang lagi pada tahun 2019 akhir. Pada tahun 2018 bulan juli usaha kami memutuskan untuk bebas riba. Hutang hutang bank di lunasi. Jikalau Ketika tidak memutuskan untuk bebas riba dan menyelesaikan hutang dengan bank kemudia datang pandemic usaha kami sudah kolep/hancur mas. Alhamdulillahnya Ketika pandemic datang usaha kami sudah bebas riba dan hutang bank.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Ketika pandemic customer yang ekspor hanya meyisakan satu dari Eropa, jadi produksi barang menyesuaikan dengan uang yang

dibayarkan oleh customer. Akhirnya kondisi sangat berat karena tidak ada pemasukan. Penjualan Ketika pandemic hamper tidak ada, mungkin hanya sebgaian yang masih ada yang sudah lama berlanganan.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Mulai naik sedikit demi sedikit terutama ketika setelah pandemic mulai mereda ada customer dari eropa yang ingin membuat toko dan di stokan isiannya.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Mengurangi jam oprasional untuk karyawan, sepekan hanya tiga hari berangkat kerja.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Kekuranganya, tidak adanya pelanggan yang datang ke kami, karena sudah tidk adanya pinjaman dengan bank minimnya produksi display toko.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Mengurangi jam oprasional kerja karyawan, meminta customer untuk memberikan ulasan di Gmaps untuk membantu meningkatkan reteng kunjungan. Tuter Bapak Salim Gmaps sangat membantu kami dalam melakukan penjualan terutama untuk penjualan keluar negeri. Dengan ulasan yang dilakukan oleh pelanggan luar negeri memberikan trust kepada pelanggan lain untuk datang. Pengadaan pelatihan pembuatan perak yang diminta oleh P3TK untuk guru-guru SMK jurusan perhiasan se-Indonesia. Mengisi seminar-seminar terkait kerajinan kotagde perak.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Ketika pandemic covid-19 datang tidak ada pengurangan karyawan, total karyawan ada 15 orang

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Iya, pengurangan dari pembelian bahan baku perak.

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada. Mungkin penjualan barang koleksi perak kuno yang dibeli oleh museum kotageda

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Pembelian bahan baku menyesuaikan dengan kebutuhan pesanan pelanggan. Minimnya modal.

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Masih adanya pesanan dari pelanggan di Eropa (Rumania), menjadikan kegiatan ekspor masih berjalan. Memberikan kepuasan customer agar tetap setia di salim silver

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis?

Tidak tanduk dalam bisnis, menjaga hubungan dengan customer dan karyawan. Kejujuran, loyalitas

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Aturan-aturan hubungan dengan customer dan karyawan yang berlandaskan dengan nilai nilai islam. Kejujuran, tidak melakukan kecurangan, transparan.

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada.

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Insyallah menerapkan dengan sebisa kemampuan kami.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 12 Juli 2023 (11:36)

Lokasi Penelitian : Bantul

Narasumber : Ibu Wahyuni

Jabatan : Owner Moko Craft Art

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi Ketika sebelum pandemic banyak orderan yang masuk baik dari local hingga untuk di ekspor keluar negeri seperti swedia, belanda dll. Pesanan untuk ekspor pernah hingga mencapai 1000 pcs grabah dengan beraneka macam jenis.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi Ketika pandemic mulai datang mengakibatkan para konsumen local tidak ada yang berkunjung dikarenakan adanya aturan diberlakukannya PPKM, kegiatan ekspor juga berhenti total dikarenakan biaya yang cukup besar. Namun hal tersebut tidak berlangsung lama. Dikarenakan trend pada masa pandemic terkait tanaman hias yang mengakibatkan pesanan grabah jenis pot bunga mulai naik lagi. Tidak hanya pot bunga saja, tetapi pesanan lainnya seperti, wastafel meningkat pesat. Hingga pada suatu waktu ketika pandemi daerah kasongan dibanjiri permintaan pasar untuk wastafel dan pot bunga.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Kondisi mulai naik kembali mulai membaik, banyak konsumen yang mulai berdatangan Kembali, kegiatan ekspor keluar negeri dapat dijalankan dengan menurunnya tarif container.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?
5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?
6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Ketika pandemic tidak ada penurunan harga kecuali stock barang lama, bagi konsumen yang membeli secara borongan mendapat potongan harga jika untuk dijual kembali ketika pandemic.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Model karyawan kontrak, jadi tidak ada pengurangan karyawan. Dan tidak ada karyawan harian.

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biaya operasional usaha?

Tidak ada pengurangan biaya operasional usaha

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada pengurangan asset untuk mempertahankan usaha

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Factor yang menjadi pendukung usaha Ketika pandemic adalah banyaknya pesanan barang yang diutuhkan Ketika pandemic atau pesanan/barang yang sedang trend Ketika pandemic. Seperti

wastafel, pot Bungan. Yang menjadikan usaha tetap berjalan Ketika pandemic.

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis islam?

Etika bisnis islam adalah menjunjung tinggi kejujuran serta menjaga kepercayaan konsumen. Tidak ada yang disembunyikan dalam berusaha agar berkah.

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Jujur, amanah dan menjaga kepercayaan konsumen dan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan.

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada.

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Insyallah menerapkan. Jika memberikan yang terbaik kepada konsumen makan kebaikan itu akan Kembali ke diri kita.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 4 Oktober 2023

Lokasi Penelitian : Kasongan Bantul

Narasumber : Wiyanto (Fadli Jambul Ceramics)

Jabatan : Owner

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi usaha ketika sebelum datang pandemic lumayan bagus, banyak pesanan masuk baik dari konsumen local Indonesia hingga ekspor ke luar negeri.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Ketika pandemic masuk Indonesia sama sekali tidak ada pesanan yang masuk, kegiatan usaha hanya memproduksi barang barang display toko. Tidak adanya wisatawan yang masuk ke Indonesia untuk yang dari luar Indonesia dan tidak adanya pengunjung dari luar daerah yang biasanya ramai ketika lebaran idhul fitri.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Setelah pandemic mulai reda sudah banyak pengunjung luar daerah yang mulai berdatangan namun untuk konsumen dari luar negeri masih belum ada yang masuk lagi. Sedikit demi sedikit barang bisa keluar walaupun hanya dari dalam negeri.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Pastinya sangat berat, kami cumin bertahan dengan uang tabungan dan pinjaman dari bank. Karena sama sekali tidak ada pemasukan ketika pandemic.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Kekurangan yang dirasakan menurun drastis dari sisi konsumen, dari lokal ataupun luar negeri.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Tidak ada strategi, kami hanya bertahan dengan uang tabungan dan saat itu kami mulai budidaya ikan lele untuk usaha yang lainnya.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Iya, yang awalnya 15 orang hingga saat ini hanya tersisa 2 orang saja

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biaya operasional usaha?

Tentunya, untuk operasional karyawan dan bahan baku

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Tidak adanya pengunjung yang datang ke kasongan langsung, biasanya setiap harinya banyak sekali wisatawan luar negeri (bule) yang berkunjung untuk servei ataupun sekedar melihat. Kalo untuk lokal biasanya ramai ketika lebaran.

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Peluang usaha ini masih banyak diminati oleh orang luar negeri yang biasanya datang untuk memesan dan di jual Kembali di negara mereka.

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis?

Jujur, melayani konsumen dengan baik, tidak menipu, bisnis harus untung

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Jujur, tidak menipu konsumen, bersaing secara sehat dengan kompetitor.

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Insyallah menerapkan semampunya

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 15 Juni 2023 (09.44)

Lokasi Penelitian : Gamplong, Moyudan

Narasumber : Giono

Jabatan : Owner (Giono tenun)

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi ramai wisatawan yang berkunjung, karena di daerah desa wisata gamplong sendiri tidak hanya wisata kerajinan saja, ada wisata mini studio alam gamplong, ada wisata bumi manusia. Hingga dapat mengekspor produk tenun ke beberapa negara seperti Australia, Jepang, dan Bangladesh.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi ketika awal masih dapat beraktifitas sebagaimana biasanya, kemudian ketika maraknya PPKM akhirnya mengalami kelumpuhan. Mengalami kesulitan mencari bahan baku dikarenakan diberlakukan PPKM. Dapan melakukan produksi barang namun tidak dapat menjual keluar. Dan pengunjung wisatawan tidak dapat masuk ke daerah desa wisata.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Mulai naik lagi, banyak wisatawan yang berdatangan dan kegiatan masyarakat yang dapat berjalan normal kembali.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Banyak kegiatan masyarakat yang terhambat, seperti mencari bahan baku, menurunnya kunjungan wisatawan, yang mengakibatkan lumpuhnya kegiatan masyarakat. Menjadikan masyarakat merubah produk yang dapat dijual secara online yang di butuhkan masyarakat ketika pandemic seperti masker sarung wadah sabun dan lainnya.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Kekurangan yang dirasakan Ketika datang pandemic banyak pembatasan kegiatan masyarakat yang menjadikan penghambatan mencari bahan baku. Kelebihan tidak ada.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Hanya mejual hal hal yang dapat di buat dari anyaman tenun sepeti masker. Menyambung talisilaturahim dengan konsumen setia, dengan menanyakan kebutuhan yang diinginkan pasar.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Tidak ada pengurangan karyawan, karena system karyawan kontrak by projek.

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Tidak ada pengeluaran untuk biaya oprasional, justru sedikit pengeluaran karena produk yang diproduksi tidak banyak.

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada.

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Tidak banyak inovasi produk yang dapat di produksi sesuai kebutuhan Ketika pandemic.

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Tidak ada, karena kondisi terdampak, menjadikan kerajinan tenun belum menjadi kebutuhan yang utama.

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis islam?

Tidak tahu, sepemahaman beliau Ketika mendengar etika bisnis adalah aturan aturan dalam berbisnis.

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Etika bisnis islam sepemahaman adalah bisnis yang dicontohkan oleh rasulullah seperti jujur, tidak saling merugikan, transparan dalam berbisnis.

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada strategi khusus, karen hanya dengan adanya desa wisata ini dapat menjadi daya Tarik wisatawan untuk dapat membeli hasil kerajinan yang disajikan.

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Menerapkan sebisa mungkin dan berusaha semaksimal mungkin untuk jujur, amanah, tipu-menipu. Dan yang paling penting menjauhi riba. Kata beliau.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 29 Agustus 2023

Lokasi Penelitian : Gamplong Moyudan

Narasumber : Irwan (Oglek Handcraft)

Jabatan : Owner

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi ketika sebelum pandemic ramai, banyak pengunjung yang datang. Banyaknya kunjungan studitour yang dilakukan dalam sebulan bisa sampai 2-4 rombongan. Namun, Sebelum pandemic datang sudah mengalami penurunan dikarenakan jenuh dengan produk-produk yang disediakan, tidak adanya inovasi.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi ketika pandemic mengalami penurunan yang sebelum pandemic mengalami penurunan di tambah dengan datangnya pandemic akhirnya semakin menurun. Kemudian ditengah tengah pandemic kami memiliki inovsi untuk membuat homedekor yang akhirnya pesanan mulai naik ketika pandemic. Dengan model anyaman. Ketika pandemic tenun di stop sementara dan memproduksi anyaman homedekor.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Pandemic mulai reda penjualan semakin naik dengan inovasi baru anyaman homedekor

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Mengalir saja mas, yang jadi kendali stok barang yang di toko toko seperti miloboro, batik hamzah, mirota itu stop. Tetapi, untuk onlinenya Alhamdulillahnya masih jalan dengan naiknya trend anyaman homedekor.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Ketika pandemic banyak pelagan yang suka dengan jenis anayaman homedekor, karena banyak orang ketika pandemic hanya di rumah saja akhirnya membuat bagaimana rumah menjadi nyaman dengan membeli kerajinan anyaman homedekor.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Adanya inovasi baru anyaman homedekor menjadikan usaha ketika pandemic masih berjalan baik.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Tidak ada

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Alhamdulillah ketika pandemic justru banyak pesanan masuk terutama anyaman homedekor

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Perlunya inovasi ketika pasar mulai mengalami kejenuhan produk, banyak pesanan pelanggan yang terkadang sulit untuk dibuat.

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Peluangan usaha kerjainan ini masih memiliki peluang usaha yang besar. Banyaknya customer yang sudah berlangganan pada kami.

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis?

Kejujuran, menjaga hubungan dengan baik dengan pelanggan, tidak melakukan kecurangan.

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Belum tahu, hanya jujur saja mas.

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada.

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Mungkin hanya sekedar menerapkan sesuai dengan kemampuan saya mas.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 3 Oktober 2023

Lokasi Penelitian : Tirtoadi, Sleman

Narasumber : Atidjah (kerajinan bambu Nur Aini)

Jabatan : Owner

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi jauh ketika sebelum pandemic sangat bagus, banyak pesanan yang masuk seperti kursi bambu set ruang tamu, wadah parcel dan masih ada yang lainnya. Terutama ketika menjelang lebaran tiba banyak pesanan kursi set ruang tamu dan homedekor

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi benar benar sepi, tidak ada pesanan masuk. kunjungan wisata yang terkadang sebulan ada 2-3 kali tidak ada sama sekali.

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Untuk kondisi setelah pandemi, sudah mulai membaik, toko sudah bisa buka setiap hari, pesanan sedikit demi sedikit mulai masuk walaupun tidak seramai sebelum pandemi

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Pastinya yang dirasakan berat, karena usaha ini menjadi pemasukan utama kami selama ini.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Peminat kerajinan bambu sebelum pandemic dan setelah pandemic mengalami penurunan.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Tidak ada strategi khusus, hanya saja ketika selama pandemic saya dapat bantuan dari pemerintah “Banpres” setiap bulannya. Dan beberapa dari usaha anak

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Dulu sebelum pandemi saya ada 6 karyawan, Cuma ketika pandemic dan sampai saat ini tidak ada

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Tentunya, seperti pembeliin bahan baku dan jasa tenaga kerja

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Tidak ada

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Penyimpanan bambu yang akan di olah, sangat mudah terkena rayap, inovasi produk

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Masih banyak peminatnya, terutama kursi set ruang tamu dan tirai bambo

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis?

Jujur, tidak menjatuhkan competitor lain, tidak menipu

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Semua kegiatan usaha yang di landasi ajaran islam

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Insyallah sesuai kemampuan kami.

Judul Penelitian : **Strategi Bertahan Usaha Kerajinan di Yogyakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam**

Panduan Wawancara

Hari/Tanggal : 3 Oktober 2023

Lokasi Penelitian : Tirtoadi, Sleman

Narasumber : Ibu Parman (Mebel Bambu Shinta)

Jabatan : Owner

A. Strategi bertahan pelaku usaha kerajinan

1. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat sebelum terdampak pandemic covid-19?

Kondisi sebelum pandemi banyak pesanan masuk seperti kursi bambu, tirai bambu, homedekor, dan lain-lain. Terkadang sebulan 2-3 kali ada bis wisata yang mampir untuk berkunjung ataupun membeli. Pernah juga sebelum pandemi ekspor luar negeri.

2. Bagaimana kondisi perusahaan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Kondisi ketika pandemi tutup total, tidak ada pengunjung sama sekali dan karena itu juga toko tutup. Pesanan lewat konsumen lama juga tidak ada sama sekali selama pandemi

3. Bagaimana kondisi perusahaan pasca terdampak pandemic covid-19?

Ketika pandemi mulai reda, sudah mulai ada pesanan walaupun tidak seramai ketika sebelum pandemi. Namun, sedikit demi sedikit barang yang di buat ketika masa pandemi mulai terjual.

4. Bagaimana respond pertama yang dilakukan perusahaan pada saat terjadinya pandemic covid-19?

Prihatin mas, berat. Tidak ada pemasukan, karena ini usaha yang menjadi pemasukan utama.

5. Apa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan perusahaan saat sebelum dan pasca pandemic covid-19?

Tentunya, konsumen menurun drastis yang sebelumnya ramai pengunjung dan pesanan.

6. Strategi apa yang diterapkan pada saat terdampak pandemic covid-19?

Tidak ada strategi khusus mas, paling untuk bertahan kami mengandalkan tabungan dan bantuan dari keluarga besar. Ada sawah yang di tanami padi juga.

7. Apakah usaha bisnis menerapkan pengurangan karyawan selama pandemic covid-19?

Sebelum pandemic ada 6 orang, sekarang sudah tidak ada

8. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan terhadap biasa oprasional usaha?

Tentu pasti, gaji karyawan, bahan baku bambu

9. Apakah usaha bisnis melakukan pengurangan asset untuk mempertahankan usaha?

Jual emas, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari

10. Factor apa saja yang menjadi kendala usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnisnya selama pandemic covid-19?

Penyimpanan bahan baku bambu mudah kena rayap, konsumen yang menurun drastic dan tidak ada kunjungan wisatawan

11. Factor apa saja yang menjadi pendukung usaha bisnis dalam mempertahankan usaha bisnis selama pandemic covid-19?

Peluang masih besar, produk seperti kursi masih banyak peminatnya dari konsumen

B. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Apakah anda mengetahui mengenai etika bisnis?

Etika bisnis itu jujur, tidak menipu

2. Apakah anda mengetahui mengenai etika berbisnis dalam islam?

Tidak tau.

3. Apakah pernah di dapati adanya pernyataan tidak benar dalam menerapkan strategi bertahan dalam usaha/bisnis?

Tidak ada, saya orangnya jujur

4. Apakah anda menerapkan nilai-nilai etika berbisnis dalam islam pada usaha anda pada saat menerapkan strategi bertahan ketika pandemic covid-19?

Menerapkan sebisannya

Lampiran Hasil Observasi

Pernyataan Umum

Pandemic Covid-19 merupakan sebuah bencana wabah penyakit yang terjadi hampir diseluruh penjuru dunia, tak luput di Indonesia. Fenomena ini tentunya memberikan dampak pada setiap sektor terutama pada sektor ekonomi seperti halnya pariwisata, transportasi ataupun UKM masyarakat. Hal ini memberikan dampak yang buruk kepada setiap pelaku usaha, usaha kerajinan merupakan salah satu sektor ekonomi yang tentunya mengalami dampak buruk yang mengakibatkan ada banyak sekali usaha kerajinan yang terpaksa untuk dihentikan selama masa pandemic Covid-19 berlangsung yang ketika itu tidak diketahui kapan akan berakhirnya.

Fenomena pandemic Covid-19 ini tentunya menjadi sebuah tantangan tersendiri bagi parapelaku usaha dibidang kerajinan untuk tetap dapat bertahan dengan kondisi pandemic Covid-19, yang mengharuskan para pelaku usaha kerajinan tidak mengalami kerugian yang membesar dan berakibat bangkrut. Oleh sebab itu ini menjadi sebuah hal baru yang perlu di hadapi oleh para pelaku usaha kerajinan.

Deskripsi Bagian

Agar tetap dapat mempertahankan usahanya para pelaku usaha tentunya perlu menerapkan strategi bertahan untuk dapat mempertahankan usahanya. Salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu Strategi penciutan, sebuah organisasi atau kelompok pelaku bisnis melakukan pengelompokan dan pemetaan ulang melalui pengurangan biaya dan asset guna untuk mengembalikan penjualan dan laba yang mengalami penurunan. Strategi ini dapat disebut dengan strategi reorganisasional, penciutan dirancang untuk memperkuat Kembali kompetensi yang dimiliki dari sebuah organisasi atau kelompok pelaku bisnis

Strategi divestasi, startegi ini dapat juga dijalankan dengan menjual asset yang dianggap kurang optimal dalam peranan bisnis dan menekan biaya dianggap kurang memiliki dampak dalam perusahaan. Divestasi juga menjadi sebuah jalan keluar

yang umum dilakukan oleh sebuah perusahaan yang ingin merampingkan dari focus mereka dan menghindari diversifikasi berlebihan.

Strategi likuidasi, strategi ini merupakan bagian dari proses dalam penjualan asset dengan cara terpisah-pisah atau bertahap untuk mendapatkan imbalan asset berwujud (nyata). Likuidasi ini merupakan strategi Langkah terakhir yang dapat dilakukan oleh perusahaan dikarenakan hal ini lebih baik untuk dijalankan untuk menghentikan operasi dari pada mengalami kerugian dalam jumlah yang lebih banyak.

Deskripsi Manfaat

Para pelaku diharuskan untuk dapat melakukan Langkah cepat, tepat, dan berinovasi untuk dapat mempertahankan usahanya. Dengan menerapkan strategi bertahan tentunya dengan tetap memperhatikan unsure tika bisnis Islam di dalamnya, diharapkan untuk para pelaku usaha agar dapat bisa melanjutkan usaha yang dimilikinya sampai fenomena pandemic Covid-19 berakhir di Indonesia. kemudian dengan adanya kejadian bencana pandemic Covid-19 para pelaku usaha diharapkan agar menjadi pembelajaran dan telah mengetahui Langkah-langkah yang perlu dipersiapkan jika sewaktu-waktu berhadapan dengan kondisi yang serupa dikemudian hari.

Lampiran Dokumentasi



Foto Bersama Pemilik Giono Tenun



Foto Bersama Pemilik Oglek Handcraft



Foto Bersama Pemilik Moko Craft Art



Foto Bersama Pemilik Fadli Jambul Cramics



Foto Bersama pemilik Salim Silver



Foto Bersma Pemilik dan salah satu karyawan Indriana Silver



Foto Bersama Pemilik Bambu Nur Aini



Foto Bersama Pemilik Bambu Shinta



Foto Bersama karyawan dari Wina Handcraft

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir di provinsi Jawa Timur dengan nama lengkap Hamad Hibatullah Dinnur Hilmi Al Fikri, lahir pada tanggal 13 Mei 1999. Anak pertama dari lima bersaudara. Alamat email hilmialfikrie13@gmail.com. Menempuh Pendidikan sekolah dasar pada tahun 2005 di MIN Mojorejo Wates Blitar, menempuh Pendidikan sekolah menengah pertama hingga menengah atas pada tahun 2011 hingga 2017 di MTs-MA Hidayatullah Yogyakarta. Selanjutnya di 2018 melanjutkan program Pendidikan S1 di jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.