

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Obyek Penelitian

a. Sejarah Berdirinya Lembaga Desa Wisata

Lembaga Desa Wisata Joho merupakan suatu lembaga yang memberdayakan keanekaragaman wisata dan mengembangkan potensi masyarakat baik aset maupun usahanya. Lembaga ini memfokuskan pada wisata Desa Joho, yang terletak dibawah kaki gunung wilis di Kecamatan Semen Kabupaten Kediri. Sehingga kemudian desa ini dikenal sebagai Desa Wisata. Desa Joho mempunyai keunikan tersendiri dibanding desa sekitarnya. Perbedaan yang mencolok yaitu pontensi wisata alamnya. Namun tidak hanya potensi wisata, tetapi masih banyak lagi potensi lainnya. Hal ini dikarenakan para pemuda di Desa Joho yang aktif dan kreatif.

Di antara beberapa wisata, salah satu wisata alam di Desa Joho yang ramai pengunjung yaitu Wisata Sumber Podang. Pada tahun 2006 sampai 2011 tempat wisata ini pernah sepi pengunjung. Faktor yang menyebabkan adalah tidak adanya tindakan konkrit untuk membangun wisata tersebut menjadi wisata yang lebih menarik.

Ditambah dengan minimnya pengetahuan para pemuda dan perangkat Desa tentang ilmu membangun desa wisata.¹

Hingga kemudian pada tahun 2011 seseorang berinisiatif mengembangkan wisata Sumber Podang yang sedang mengalami penurunan. Orang tersebut adalah Adi Hasto Utomo, dosen di salah satu perguruan tinggi di Kediri. Adi membangun “WOW” kafe di Desa Joho sebagai upaya pertamanya. Karena ia sudah mengenal karakter pemuda dan sumber daya yang ada di lingkungan wisata, membuat Adi cepat mengenali kelebihan dan kekurangan dari desa tersebut.

Dalam upaya mengembalikan pesona Desa Joho, ia bekerja sama dengan sekelompok pemuda dari Desa Joho (sumber podang) yang tergabung dalam kelompok karang taruna. Dari sinilah, mulai terpikirkan untuk membuat konsep baru desa wisata. Sebelumnya, wisata desa Joho belum terinovasi. Padahal banyak potensi yang bisa dikembangkan mulai dari keanekaragaman kuliner, UMKM, keindahan wisata alam, dan juga potensi-potensi yang lain.

Setelah para pemuda diberi pemahaman tentang potensi di desa Joho, mereka dengan didampingi Adi mendirikan sebuah lembaga atau organisasi yang legal di desa Joho. Sebuah lembaga yang mengelola dan menggerakkan masyarakat desa Joho untuk ikut

¹ Wawancara dengan Ibu Sri Handayani, selaku Bendahara Lembaga Desa Wisata pada tanggal 20 Mei 2018

memberdayakan potensi desa tersebut. Lembaga inilah yang kemudian dikenal dengan nama lembaga desa wisata dan diresmikan oleh Kepala Desa pada akhir tahun 2011. Sedangkan untuk para pemuda yang mengelola Lembaga ini diubah nama menjadi PODARWIS (pemuda sadar wisata).²

Tujuan dibentuknya lembaga desa wisata yaitu meningkatkan perekonomian masyarakat dengan cara mengangkat kuliner UMKM dan wisata alam melalui paket-paket outbond dan edukasi. Pada umumnya produk UMKM hanya dijual dalam bentuk produk tapi dalam Lembaga ini bisa dijual dalam bentuk jasa seperti edukasi.

Podarwis terus berinovasi dalam mengembangkan perekonomian masyarakat bahkan memasarkan produk sampai di luar desa maupun daerah. Masyarakat yang dahulunya tidak di kenal menjadi lebih di kenal. Tidak hanya itu, mereka juga memberikan inovasi kepada para UMKM yang berdiri di desa ini supaya penghasilan para UMKM meningkat.³

² Wawancara dengan Ibu Sri Handayani, selaku Bendahara Lembaga Desa Wisata pada tanggal 20 Mei 2018

³ Ibid, Ibu Handayani

b. Logo Lembaga Desa Wisata



Sumber : Dokumentasi Lembaga Desa Wisata

- 1) Warna logo lembaga identik dengan warna kuning dan hijau. Dalam logo ini warna gambar memiliki makna tersendiri.
- 2) Warna Hijau melambangkan Kesuburan dan menjadikan Desa tetap subur akan potensi yang dimiliki.
- 3) Warna Hitam melambangkan keberanian yang kekal untuk menjadi insan yang lebih baik.
- 4) Warna Kuning melambangkan keemasan dan selalu menjadi pamor dan selalu jaya.
- 5) Burung elang melambangkan melebarkan sayapnya dengan potensi yang dimiliki masyarakat.⁴

⁴ Dokumen Lembaga Desa Wisata Joho, 20 Mei 2018

c. Letak Geografis Lembaga Desa Wisata

Lembaga Desa Wisata salah satu lembaga Desa yang beralamatkan tepatnya dibawah kaki gunung wilis Dsn. Karang Nongko, Desa Joho, Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri. Batas wilayah sebelah utara Lembaga yaitu hutan wilis desa Parang. Batas wilayah sebelah selatan yaitu sungai Sekar Putih desa Pagung. Batas wilayah timur yaitu Desa Pagung. Batas wilayah sebelah barat yaitu hutan gunung wilis.

d. Visi dan Misi Lembaga Desa Wisata**Visi Lembaga Desa Wisata :**

Lembaga desa wisata Joho menjadikan masyarakat desa menjadi lebih mandiri, inovatif dan kreatif.

Misi Lembaga Desa Wisata

- 1) Membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat
- 2) Membantu meningkatkan perekonomian masyarakat melalui lembaga desa wisata Joho
- 3) Membantu meningkatkan sumber daya manusia sehingga masyarakat bisa sadar akan wisata, dan mempunyai sudut pandang bahwa dengan adanya wisatawan yang berkunjung maka akan meningkatkan pendapatan masyarakat.

- 4) Membantu memasarkan produk UMKM melalui kegiatan yang di selenggarakan di Desa wisata.⁵

e. Struktur Lembaga Desa Wisata Joho

Struktur organisasi adalah suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi merupakan susunan dan hubungan antara setiap bagian maupun posisi yang terdapat pada sebuah organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan operasionalnya dengan maksud untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.⁶ Adapun struktur organisasi perusahaan Dina Swalayan digambarkan sebagai berikut:

Pelindung : Kepala Desa Joho
Fasilitator : Soeyitno
Ketua : Mariyanto
Sekretaris : Ahmad Erix Oktavian
Bendahara : Sri Handayani
Bidang-Bidang :

1.) Bidang Pramuwisata

Endang Siti. S (Koordinator)
 Ratna Della Ashari

⁵ Dokumen Lembaga Desa Wisata, 20 Mei 2018

⁶ Rois Arifin, dkk. *Budaya dan Perilaku Organisasi*, (Malang: Empat Dua Kelompok Intrans Publishing, 2017), Hal. 9.

2.) Bidang Seni Budaya

Kohari (Koordinator)

Andis Gian P

3.) Bidang Kuliner

Emylia Fransiska (Koordinator)

Sulistiana

4.) Bidang Argowisata

Efendi Kusuma (Koordinator)

Dian Mandalia

5.) Bidang Wisata Edukasi

Jiana (Koordinator)

Andika Susanto

6.) Bidang Akomodasi

Sugeng (Koordinator)

Subroto

7.) Bidang Keamanan

Diran (Koordinator)

Sabarodin

f. Program-Program Lembaga Desa Wisata

Kendala dalam usaha merupakan hal umum bagi pengusaha apalagi usaha kecil misalnya kurangnya pemasaran, kurangnya inovasi dan kurang dikenal oleh masyarakat luar. Berdasarkan permasalahan

yang dihadapi UMKM maka Lembaga Desa Wisata membuat Program bagi UMKM supaya lebih maju lagi dan unggul.

1) Program Paket wisata dan UMKM

Program pengenalan produk dan kuliner dikemas dalam bentuk wisata edukasi yang khas Desa Joho

2) Penjualan dan Pengenalan Produk

Ikut serta dalam berbagai kegiatan yang diadakan pemerintah untuk memperkenalkan produknya ke luar. Misalnya mengikuti kegiatan Festival, Pameran UMKM, Parade UMKM, melalui media online dan banyak lagi. Dengan begitu produk UMKM bisa meningkat.

3) Even Festival Tahunan

Even tahunan pada Lembaga Desa Wisata tujuan untuk mempertemukan seluruh UMKM yang berada di Desa ini dan pengenalan wisata kepada wisatawan.⁷

Program Lembaga Desa Wisata ini sudah berjalan kurang lebih enam tahun setelah Lembaga Desa Wisata ini berdiri, ada beberapa jenis UMKM yang bekerjasama misalnya UMKM Madu, UMKM Anyaman, UMKM daur ulang dan UMKM kripik.

⁷ Wawancara dengan Ibu Handayani, Bendahara Lembaga Desa Wisata, 26 September 2018

Tabel 4.1
Data UMKM Di Desa Wisata Joho

No	Jenis UMKM	Nama Pemilik	Jenis Produk	Alamat	Tahun Berdiri
1	UMKM Madu dan Bee Polen	Sunarwan	Madu Hutan Madu Randu Madu Kaliandra Madu Klengkeng	Dsn. Karang Nongko Podang, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2011
		Nikmah	Bee Polen Madu Hutan Madu Randu Madu Kaliandra Madu Klengkeng	Dsn. Karang Nongko, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2012
		Emilia	Madu Hutan Madu Randu Madu Kaliandra Madu Klengkeng	Dsn. Dasar, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2015
		Suci	Madu Hutan Madu Randu Madu Kaliandra Madu Klengkeng	Dsn. Igir-Igir, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2013
		Efendi	Madu Randu	Dsn. Nongko Pahit, Ds. Joho Kec. Semen	Tahun 2018
2	UMKM Kripik	Kohari	Kripik Talas Kripik Sukun Kripik Singkong	Dsn. Dasun Ds. Joho Kec. Semen	Tahun 2007
		Sofa	Kripik Tempe	Dsn. Nongko Kerep, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2017
		Suyitno	Kripik Pisang rasa (Bulat)	Dsn. Nongko Kerep, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2018

		Dewi	Kripik Pisang Raja (Panjang)	Dsn. Genengan, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2016
3	UMKM Anyaman Bambu	Kaseri	Anyaman alat rumah tangga	Dsn. Karang Nongko, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2012
4	UMKM Kopi	Aldi	Bubuk Kopi Jagung	Dsn. Glemboh, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2017
5	UMKM Daur Ulang	Suntiah	Tas Plastik Bunga Plastik	Dsn. Nongko Pahit, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2015
		Pamu	Hiasan dan Bunga Pinus	Dsn Joho, Ds. Joho, Kec. Semen	Tahun 2014

Sumber : Data Observasi dengan Lembaga Desa Wisata Joho

Karena keterbatasan waktu dan tenaga maka peneliti fokus pada salah satu UMKM yang ada di desa wisata Joho, yaitu UMKM kripik yang sampai saat ini masih menjalankan kerjasama dengan pihak Lembaga desa wisata. Berikut tabel daftar UMKM kripik :

Tabel 4.2

Daftar UMKM Kripik yang bekerjasama dengan Lembaga Desa Wisata

No	Nama Pemilik	Jenis Kripik	Tahun bergabung
1.	Kohari	Kripik Talas Kripik Sukun Kripik Singkong	Februari Tahun 2013
2.	Sofa	Kripik Tempe	Bulan Agustus Tahun 2017
3.	Suyitno	Kripik Pisang rasa	Bulan Juni Tahun

		(Bulat)	2018
4.	Dewi	Kripik Pisang Raja (Panjang)	Bulan Januari Tahun 2014

Sumber : Data observasi dengan Lembaga Desa Wisata

2. Kerjasama UMKM Kripik dengan Lembaga Desa Wisata

Peneliti menggali sumber-sumber yang berkaitan dengan kerjasama di Lembaga Desa Wisata tepatnya di Desa Joho, Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri. Untuk menambah informasi tentang Kerjasama UMKM Kripik dengan Lembaga Desa Wisata. Narasumber penelitian ini adalah 4 Pelaku UMKM Kripik dan Anggota Lembaga Desa Wisata.

Sebelum dilaksanakannya suatu kerjasama hal terpenting adalah akad atau suatu perjanjian. Perjanjian adalah “persetujuan tertulis atau dengan lisan yang dibuat oleh kedua belah pihak atau lebih yang mana berjanji akan mentaati apa yang tersebut dalam persetujuan itu”.⁸ Dengan terpenuhinya suatu perjanjian maka kerjasama bisa dimulai. Kerjasama adalah suatu akad atau perjanjian yang dibuat dan disetujui oleh dua orang atau lebih untuk melakukan kerjasama dengan modal (harta) digabung dan dikelola kemudian keuntungan dan kerugian ditanggung sesuai dengan kesepakatan awal.

Oleh sebab itu lembaga Desa wisata membuatkan perjanjian kerjasama secara tertulis yang ditanda tangani oleh kedua belah pihak.

⁸ WJS.Poerdarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka,1986) hal.402

Sesuai dengan penituran bu Handayani selalaku anggota lembaga Desa Wisata terkait surat perjanjian kerjasama, beliau menerangkan :⁹

“Dari lembaga kita membuat surat perjanjian mbak, soalnya lembaga ini kan dibawah naungan desa mbak. Nanti surat perjanjiannya di isi oleh pihak UMKM sesuai dengan prasyaratnya sendiri dan kalau kita sudah saling sepakat ditanda tangani kita berdua mbak.”

Selanjutnya dalam rukun syirkah ataupun kerjasama yang terpenting tidak hanya akad dan dua pihak yang berakad saja melainkan objek yang dijadikan kerjasama. Dalam hal ini peneliti menanyakan tentang seluk beluk produk yang dijadikan objek kerjasama dengan lembaga.

“Saya memproduksi 3 kripik mbak, kripik sukun, kripik talas dan kripik singkong. Sudah lama mbak saya produksi kripik dulu pertama kali di bantu sama anak-anak KKN dari kuliah e mbak juga STAIN Kediri tahun 2007 di ajari buat kripik mbak, terus saya lanjutkan. Karena lahan saya cocoknya singkong sama talas daripada dijual mentah langsung hargane murah pol mbak.”¹⁰

“Produksi Kripik Pisang Raja mbak. Sudah lama mbak hampir 4 tahunan. Alasannya kan saya penjual peracangan di rumah ya menyisan saya buat kripik terus tak jual mbak, lumayan nambah pemasukan, saya kan juga pengepul pisang raja mbak.”¹¹

Dari penjelasan salah satu UMKM dapat disimpulkan bahwa banyaknya alasan mengapa mereka membuat UMKM Kripik karena di Desa ini banyak tumbuh subur tanaman singkong, pisang dan talas, karena kalau dijual mentah harganya lebih murah sehingga dibuatlah makanan ringan seperti olahan kripik dan ada berbagai jenis kripik yang mereka

⁹ Wawancara dengan Ibu handayani salah satu anggota Lembaga Desa Wisata, tanggal 20 Mei 2018

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 15 Juli 2018

¹¹ Wawancara dengan Ibu Dewi salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 6 juni 2018

buat. Seperti yang dituturkan salah satu anggota lembaga bahwa yang bekerja sama dengan lembaga ini UMKM kripik yang mempunyai variasi kripik yang berbeda-beda seperti kripik singkon, pisang, talas, sukun, dan tempe.

“Dari ke empat UMKM Kripik semua produk kripik berbeda jenis mbak, ada enam jenis kripik misal e kripik singkong, kripik pisang, kripik tempe, kripik sukun, kripik pisang raja.”¹²

Dalam kerjasama kali ini pasti ada faktor pendorong pihak UMKM untuk melakukan kerjasama dengan lembaga tersebut pertanyaan yang kedua tentang apa yang menjadi alasan para UMKM melakukan kerjasama dengan Lembaga Desa Wisata.

“Alasan saya kerjasama karena saya pengen produk saya di kenal orang mbak kan di Lembaga Desa Wisata ini pasti ada acara keluar desa jadi biar di kenal terus laku keras mbak.”¹³

“Alasane ya biar laku mbak, apalagi orang desa kayak saya ini ga ngerti pemasaran lewat internet, lek di jual di desa jarang laku mbak, orang desa sini sudah bisa buat kripik jadi jarang beli kripik. Kalo kerjasama dengan Lembaga kan enak mbak setiap ada even kripikku laku walaupun ga sampek habis biasane mbak”¹⁴

Dari wawancara dengan pihak UMKM ada banyak alasan yang membuat mereka berkerjasama dengan lembaga desa wisata, seperti yang dituturkan oleh ibu Dewi yaitu karena kurangnya pemahaman tentang pemasaran di media online, karena ingin produknya dikenal masyarakat luas dan masih banyak lagi dan kesimpulanya pihak UMKM ingin

¹² Wawancara dengan Ibu Handayani salah satu anggota Lembaga Desa Wisata, tanggal 20 Mei 2018

¹³ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 15 Juli 2018

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Dewi salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 6 Juni 2018

membuat produk mereka meningkat dalam penjualan. Sedangkan dalam lembaga desa wisata ini mempunyai alasan tersendiri dalam kerjasama dengan UMKM, salah satunya seperti yang dituturkan oleh salah satu anggota lembaga.

“Alasan kan sudah jelas mbak di visi misi Lembaga Desa Wisata ini yaitu untuk mengangkat perekonomian UMKM yang ada di Desa ini melalui semua program dan bisa dikenal oleh masyarakat luas, sehingga nama wisata dan Desa juga terangkat. UMKM bisa merasakan keuntungan dan peningkatan hasil dari produknya.”¹⁵

Dalam Syirkah atau kerjasama ada macam-macam syirkah salah satunya yaitu syirkah *A'mal* merupakan kerjasama antara dua pihak yang dikerjakan dan pembagian keuntungan dibagi antara keduanya dengan menetapkan persyaratan tertentu dan di setuju diawal akad dan saling sepakat. Seperti yang diterapkan di Lembaga desa wisata ini yaitu setiap pelaku UMKM harus menuliskan persyaratan seperti harga jual dan keuntungan yang didapat lembaga sehingga dalam perjanjian jelas akadnya. . Sesuai dengan penuturan bapak Kohari dan Bapak Sofa mengenai persyaratan pada awal perjanjian.

“Ada Perjanjiannya mbak, kalo mau kerjasama langsung ke salah satu anggota Lembaga, ngomong lek mau kerjasama produk kripik. Terus sama lembaga di tanya kripik apa yang mau dijual dan harganya berapa, lembaga dapat berapa, setornya ke saya berapa itu nanti terjual. Itu semua saya yang menentukan, pokok ada 2 ukuran mbak kecil sama besar katane mbak. Pokok lek laku ukuran besar lembaga tak kon ngambil Rp. 2000 lek kecil Rp. 1000 mbak , jadi dua duane punya persyaratan masing-masing mbak, lek deal ya lanjut”¹⁶

¹⁵ Ibid, ibu handayani

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 5 Juli 2018

“ada mbak, 1 tahunan mbak aku ketemu sama anggota lembaga itu terus ditawari kerjasama penjualan produk UMKM pas saya juga punya produk akhirnya saya ikut mbak pokok Kripik e enek 2 ukuran besar sama kecil mbak. Saya di suruh datang ke lembaga terus dikasih surat perjanjian, nek situ ada di suruh nulis kripik apa yang dijual terus harga ne disuruh nentukan pisan mbak, tapi syarat e pokok lembaga di kasih hasil e dadi ya tak kasih persyaratan mbak lek laku ukuran besar tak kon ngambil Rp. 2000 bungkus kecil Rp. 1000. saya mau-mau aja mbak ben ga repot jualne.”¹⁷

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk perjanjian kerjasama berupa perjanjian tertulis yaitu surat perjanjian dan ada penentuan persyaratan yang diberikan lembaga untuk UMKM dan pihak UMKM mengisi sendiri harga jual yang harus dijual lembaga nantinya.

“Biasanya UMKM yang datang ke lembaga, biasanya pas saya keluar ke tetangga ketemu penjual kripik di desa ini saya tawari ikut kerjasama. Kita menyediakan seperti surat perjanjian mbak, tidak hanya para UMKM memberi syarat harga jualnya berapa tapi kita juga mempunyai syarat umum yaitu produk kripik harus ada dua ukuran besar atau kecil, terus lembaga mendapat keuntungan menjualkan per pcs besar Rp 1000-2000 dan kecil Rp. 500-1000. Biar gak bingung mbak soal e tidak hanya kripik tok mbak UMKM yang lain juga ada banyak.”¹⁸

Dalam hal ini lembaga menyediakan perjanjian secara tertulis sehingga pihak UMKM lebih mudah memahaminya, dan pihak lembaga mensyaratkan secara umum produk yang dititipkan dalam lembaga harus dua ukuran yaitu ukuran besar dan ukuran kecil. Apabila laku lembaga harus mendapatkan keuntungan antara Rp. 500- Rp 2000. Dan apabila setuju pihak UMKM bisa langsung bekerjasama.

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Sofa salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 29 September 2018

¹⁸ Wawancara dengan ibu Handayani salah satu anggota Lembaga Desa wisata, tanggal 20 mei 2018

Dalam penentuan harga jual sesuatu produk merupakan unsur terpenting. Penentuan harga jual dan setor kepada UMKM harus jelas karena sudah tertera dalam perjanjian kerjasama. Dalam harga diharuskan sesuai dengan kondisi pasar sehingga tetap stabil penjualanya dan jelas porsi keuntungan yang harus diberikan kepada lembaga agar UMKM tidak mengalami kerugian. Seperti yang dituturkan oleh bapak kohari seperti berikut.

“saya memberi harga kripik seperti ini, karena hargane tak sesuaikan harga pasaran mbak biar tetap laku terus stabi, jadi tak patok hargane segitu ga kurang ga lebih.”¹⁹

Tabel 4.3

Harga Jual UMKM kripik Bapak Kohari

Nama Kripik	Harga yang harus dijualkan (Besar)	Harga yang harus dijualkan (kecil)	Yang di setor lembaga (Besar)	Yang di setor lembaga (Kecil)
Kripik Talas	Rp. 15.000	Rp 10.000	Rp. 13.000	Rp. 9000
Kripik Sukun	Rp. 15.000	Rp. 10.000	Rp 13.000	Rp. 9000
Kripik Singkong	Rp. 10.000	Rp. 7.000	Rp. 8000	Rp. 6000

“Kripik pisang e tak suruh jual Rp. 10.000 bungkus besar terus Bungkus Kecil Rp. 5.000 tak samakan harga jualku mbak soal e aku yo jualan, terus lek kripik pisang kan akeh saingan e mbak jadi ya tak murahne, kripik e iki mek menang ukuran panjang-panjang mbak bukan ukuran berat jadi ya InsyaAllah ga rugi. Jadi lembaga setor e ke aku ukuran bungkus besar Rp. 9000 terus bungkus kecil Rp. 4.500.”²⁰

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 15 Juli 2018

²⁰ Wawancara dengan ibu dewi salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 6 Juni 2018

Untuk harga jualnya setiap pemilik usaha memiliki patokan harga yang berbeda sebagai harga yang harus dijual oleh lembaga dan lembaga diberi keuntungan setiap menjualkan produknya sekitar Rp. 500- Rp. 2000 sesuai yang disyaratkan pemilik usaha. Dalam hal ini pelaku UMKM memberi patokan harga ketika pihak lembaga menjualkan ke konsumen harus sesuai dengan patokan supaya harganya seimbang tidak mahal dan tidak terlalu murah agar penjualanya tetap stabil. Karena saingan di daerah jawa timur khususnya kediri terlalu banyak UMKM kripik sehingga kalau harga dinaikan penjualan produk akan menurun.

Tabel 4.4
Setoran Keuntungan yang harus diterima UMKM dari Lembaga
Hasil Observasi wawancara dengan pihak UMKM yang bekerjasama dengan Lembaga Desa Wisata

No	Nama Pemilik	Jenis Kripik	Harga Jual Ke Konsumen		Keuntungan yang diperoleh lembaga / pcs		Hasil penjualan harus di setorkan ke UMKM / pcs	
			Ukuran Besar	Ukuran Kecil	Ukuran Besar	Ukuran Kecil	Ukuran Besar	Ukuran Kecil
1	Kohari	Kripik Talas Kripik Sukun Kripik Singkong	Rp 15.000	Rp 10.000	Rp 2.000	Rp 1.000	Rp 13.000	Rp 9.000
			Rp 15.000	Rp 10.000	Rp 2.000	Rp 1.000	Rp 13.000	Rp 9.000
			Rp 10.000	Rp 7.000	Rp 2.000	Rp 1.000	Rp 8.000	Rp 6.000
2	Sofa	Kripik Tempe	Rp. 15.000	Rp. 10.000	Rp. 2000	Rp 1000	Rp. 13.000	Rp. 9000
3	Suyitno	Kripik Pisang rasa (Bulat)	Rp. 12.000	Rp. 6.000	Rp. 1500	Rp 1000	Rp 10.500	Rp. 5000
4	Dewi	Kripik Pisang Raja (Panjang)	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp 1000	Rp 500	Rp. 9000	Rp. 4.500

Sumber : Hasil wawancara dengan pihak UMKM kripik Desa Joho

Untuk jumlah produk yang di setorkan kepada pihak lembaga Desa Wisata seperti yang dipaparkan salah satu pelaku UMKM seperti berikut.

“Jumlah kripik e yang tak setorkan ke lembaga 25-50 bungkus ukuran besar dan kecil setiap jenis kripiknya mbak, jadi lek kripikku 3 jenis ya 75-100 bungkus itu kalau setiap ada acara pameran atau apa gitu mbak, lak laku keras terus kurang biasanya saya di telpon mbak suruh nambah kripik lagi.”²¹

“Biasane sing tak setorne sekitar 40-60 bungkus mbak kripikku semua rasa ukuran besar karo kecil. Soale sak ngertiku kripik e sing unik iki mbak ada rasane biasane laku akeh mbak.”²²

Dari jawaban diatas dapat disimpulkan kalau per UMKM menyetorkan kripik kepada lembaga berbeda-beda jumlahnya dan apabila kurang nanti pihak lembaga akan mengonfirmasi kepada pihak UMKM untuk menambah produknya ketika menjualkan produknya ke konsumen di saat pameran atau program lembaga yang lain. Dalam hal ini untuk penyetoran kripik yang mau dijualkan oleh lembaga tidak ada minimal produk yang harus di setorkan ke lembaga, sehingga jumlah produk yang dititipkan kepada lembaga berbeda-beda jumlahnya, dalam hal ini lembaga tidak mewajibkan banyak asalnya selalu menyetorkan ketika ada even atau program lembaga. Sehingga produk selalu ada ketika dibutuhkan sebagai pengenalan produk UMKM kepada konsumen maupun wisatawan.

Dalam peningkatan perekonomian UMKM yang paling terpenting adalah Pemasaran yang tepat agar penjualannya selalu meningkat dan

²¹ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 15 Juli 2018

²² Wawancara dengan ibu dewi salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 6 Juni 2018

stabil. Dalam hal ini pemasaran dengan cara yang beda atau inovasi yang baru bisa menaikkan penjualan. Seperti yang dituturkan salah satu anggota lembaga desa wisata berikut.

“untuk pemasaran produknya lembaga ini memasarkan setiap ada even keluar mbak, misalnya pekan budaya, pengenalan produk UMKM, pameran Produk, terus juga ada even rutin di desa seperti festival dan apabila ada wisatawan yang pengen wisata edukasi pembuatan kripik kami bantu. Jadi setiap ada even atau pameran kita menjelaskan ke konsumen tentang produk khas UMKM desa kami sesuai realitanya biar konsumen tidak sekedar membeli saja tetapi mengenalnya”

Seperti yang dituturkan salah satu anggota lembaga ini yaitu memasarkan produk melalui even diluar misalnya seperti kegiatan pekan budaya, pameran UMKM dan lain-lain. Seberapapun ramai konsumen pun harga patokan dalam perjanjian harus dipatuhi karena sudah tertulis diperjanjian kerjasama. Dalam hal ini biasanya lembaga menjualkan sesuai dengan kesepakatan yang di berikan oleh pihak UMKM yang dipatok harganya untuk dijualkan. Tetapi kadang pihak lembaga menaikkan harga pada saat menjualkan produk, tetapi tidak ada konfirmasi dengan UMKM tentang kenaikan tersebut. Dalam hal ini lembaga mengambil keuntungan sendiri tanpa sepengetahuan pihak UMKM. seperti yang dituturkan salah satu anggota Lembaga berikut ini

“Biasanya pas ada pameran kan laku keras mbak biasanya harganya saya naikan sedikit hitung-hitung bonus lah mbak buat saya sama teman-teman disini tapi ya diam-diam mbak, mumpung rame mbak, biasane kalo sepi ya kita rugi banyak mbak, rugi tenaga bensin mbak kalau gak gitu”.²³

²³ Wawancara dengan ibu handayani salah satu anggota lembaga desa wisata, tgl 20 mei 2018

“Untuk hasil penjualan biasanya ya di setorkan sesuai dengan kesepakatan awal. Ya kita ga berani ngomong aslinya kalo tak naikan mbak, lek gitu ya pada kecewa semua mbak. Kalau kurang produknya ketika pameran ya saya kontak lagi mereka suruh setor lagi.”²⁴

Pembagian Keuntungan atau laba disesuaikan dengan kesepakatan awal ber akad seperti keuntungan yang didapat lembaga ketika sudah menjualkan produknya UMKM. Dalam hal ini harus sesuai dengan kesepakatan awal berapa yang harus diterima UMKM dan berapa yang harus diterima oleh lembaga agar tidak berat sebelah pembagiannya yang membagi pihak lembaga sesuai dengan kesepakatan yang harus di setorkan. Tetapi ada ketidak sinkronan terhadap setoran yang diberikan lembaga kepada UMKM. Seperti yang dituturkan oleh bapak Kohari dan Ibu dewi sebagai berikut.

“Pembagian keuntungan e lak laku sing bagi Lembaga mbak, kadang ya enek sing kurang mbak, soal e laku berapane kadang ga diomongne jelas mbak, tapi langsung diwei uang e kadang ya ga sesuai mbak, terus produke tetep di bawa lembaga mbak pas enek even lagi di suruh nambahi.”²⁵

“Lembaga mbak yang bagi, soale yang ngerti laku berapa kan lembaga pokok manut ae mbak penting laku kadang yo ganjel ning ati mbak, pas ada wisatawan belajar buat kripik semua bahan dari aku mbak, tapi pembagian hasil e yang nentukin lembaga jadi yo ga paham ga tau di jelasne pembagiane”²⁶.

Dari sini dapat disimpulkan bahwa adanya ketidak seimbangan dan keterbuakaan antara lembaga dan UMKM, karena kurangnya penjelasan

²⁴ Wawancara dengan ibu handayani salah satu anggota lembaga desa wisata, tanggal 20 Mei 2018

²⁵ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 15 Juli 2018

²⁶ Wawancara dengan ibu dewi salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, tanggal 6 Juni 2018

lembaga kepada UMKM sehingga salah satu UMKM merasa kurang paham

Pada syirkah *A'mal* dalam bentuk *Inan* satu pihak boleh saja menyuruh rekanya kapan saja, sebagaimana rekanya juga dapat meminta upah kapan saja. Segi kebaikan dari syirkah ini adalah dapat menuntut pekerjaan dari salah seorang yang bersekutu, untuk selanjutnya menjadi tanggung jawab bersama. Seperti yang dilakukan oleh lembaga ini dengan UMKM. seperti yang dituturkan oleh ibu dewi mengenai campur tangan oleh salah satu pihak yaitu pihak lembaga saja. Berikut penuturanya,

“tidak ada campur tangan ku mbak pokok kripik tak setorne lembaga terus dijualne aku tinggal nunggu hasil lakune, kan udah tanggung jawabe lembaga mbak”²⁷.

Dari wawancara tersebut semua pihak UMKM sudah menyerahkan produknya ke lembaga untuk dijualkan melalui pameran atau apapun itu dan tidak ada campur tangan pemilik UMKM setelah produk kripik di setorkan ke lembaga. Sehingga dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa lembaga harus bertanggung jawab penuh terhadap kripik UMKM karena kalau sudah di tangan lembaga UMKM tidak ikut campur akan penjualan produk tersebut, dan pihak UMKM hanya menunggu hasilnya sajam karena UMKM sudah memberikan ubah dari hasil penjualan produk tersebut.

²⁷ Ibid, ibu Dewi

Lazimnya suatu perjanjian selalu didasarkan pada jangka waktu tertentu, apabila telah sampai kepada waktu yang diperjanjikan secara otomatis batallah perjanjian yang telah diadakan oleh kedua belah pihak. Dalam hal jangka waktu perjanjian bisa disepakati antar kedua belah pihak ataupun bisa ditetapkan oleh salah satu pihak asalkan saling setuju seperti perjanjian di awal. Seperti yang dituturkan oleh salah satu pihak UMKM bahwa jangka waktunya ditentukan oleh pihak lembaga dan pihak UMKM menyetujuinya ketika awal perjanjian.

“Lembaga memberikan jangka waktu satu tahun mbak, tepatnya awal tahun, jadi untuk lembaga yang ingin melanjutkan kerjasamanya kita suruh mengisi blangko perjanjian seperti biasa untuk memperbaharui surat perjanjian mbak siapa tahu harga dipasaran mengalami kenaikan bisa dituliskan lagi harga-harganya, karena lembaga kan setiap tahun ada pembaharuan SK lembaga dari Desa jadi sekalian mbak.”²⁸

Berdasarkan penuturan para pelaku UMKM dan Lembaga sama-sama menjelaskan jangka waktunya satu tahun. Lembaga memberi jangka waktu selama satu tahun setelah satu tahun apabila ingin melanjutkan kerjasama maka surat perjanjian di perbaharui ulang. Karena pada awal tahun itu sekalian pembaharuan SK dari pemerintah desa tentang Lembaga Desa. Dalam hal ini pelaku UMKM menuliskan kembali persyataan dan kesepakatan untuk melanjutkan kerjasama seperti di awal

Dalam hal kerjasama pasti ada akhir atau usainya suatu perjanjian. Berakhirnya kerjasama bisa karena penyimpangan salah satu pihak atau kurang sesuainya perjanjian awal dengan prakteknyan. Untuk mengakhiri

²⁸ Ibid, ibu handayani

perjanjian kerjasama dengan pihak lembaga seperti yang dituturkan oleh salah satu anggota lembaga Desa wisata sebagai berikut.

“Ya kalau pihak UMKM ingin mengakhiri kerjasama harus menunggu awal tahun mbak sekalian yang UMKM lain memperbaharui kerjasama untuk tahun berikutnya biar tidak ribet mbak jadi lembaga menetapkan seperti itu, dia bilang ke lembaga atau mendatangi salah satu anggota. Biasanya ada yang minta libur dulu setahun nanti di lanjut lagi. Jarang mbak yang mengakhiri.”²⁹

Dalam hal ini kerjasama yang dilakukan pelaku UMKM dengan Lembaga apabila ingin mengakhiri kerjasama harus menunggu sampai akhir tahun dan membatalkan awal tahun karena disesuaikan dengan pihak UMKM lain yang ingin memperpanjang kerjasamanya. Dari sini dapat disimpulkan bahwa akhir kerjasama harus menunggu awal tahun walaupun terjadi hal yang tidak sesuai.

Menanggung kerugian pada syirkah ini juga bergantung pada jaminan yang mereka berikan. Dan kesesuaian antara kesepakatan awal. Dalam hal penanggung jawab kerjasama ini di tanggung oleh lembaga tetapi bukan menanggung dalam bentuk materi atau uang melainkan dengan program pemasaran atau penjualan produk UMKM melalui even ataupun program yang bisa meningkatkan penjualan itulah yang harus di buat oleh lembaga sebagai pertanggungjawabanya. Seperti yang dituturkan oleh ibu handayani selaku anggota UMKM, berikut penuturanya,

²⁹ Wawancara dengan ibu handayani salah satu anggota Lembaga Desa wisata, tanggal 20 Mei 2018

“lembaga yang rugi mbak tapi ya harus tanggung jawab jualne lebih banyak lagi pas ada pameran lagi apa membuat even sendiri mbak, soalnya kita yang jaga stand, yang wira-wiri, rugi tenaga dan laine mbak. Pihak UMKM kan tinggal terima setoran jika laku.”³⁰

Walaupun yang menanggung lembaga tetapi UMKM juga mengalami kerugian karena produknya tidak laku. Dari hasil wawancara tersebut untuk kerugiannya dua pihak mengalami. Seperti yang dituturkan oleh salah satu anggota UMKM yaitu bapak Kohari, berikut penuturannya,

“Ya intinya kalo rugi ya otomatis saya sama lembaga rugi mbak, seumpama ga laku ya saya rugi memproduksi ga dapat hasil, lembaga ya ga dapat keuntungan”.³¹

B. Temuan Penelitian

Lembaga Desa Wisata Joho merupakan suatu lembaga yang memberdayakan keanekaragaman wisata dan mengembangkan potensi masyarakat baik aset maupun usahanya. Lembaga ini terletak di Desa Joho, kecamatan Semen, Kabupaten Kediri. Lembaga ini dibawah naungan pemerintah desa Joho. Lembaga membantu mengembangkan potensi yang ada di desa ini tidak hanya wisatanya tetapi yang lain misalnya UMKM. lembaga ini selalu berinovasi dalam pengembangan UMKM supaya penjualanya UMKM semakin meningkat dan dikenal oleh masyarakat luas. Dengan begitu bisa mengangkat nama Desa Joho semakin dikenal.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dipaparkan diatas berikut akan ditetapkan secara ringkas dan jelas sebagaimana berikut, Pada jenis

³⁰ Wawancara dengan ibu handayani salah satu Anggota Lembaga Desa wisata 20 Mei 2018

³¹ Wawancara dengan Bapak Kohari salah satu pelaku UMKM di Desa Joho, 15 Juli 2018

produk kripik UMKM yang bekerjasama dengan Lembaga yaitu ada 6 jenis kripik seperti kripik sukun, kripik singkong, kripik talas, kripik pisang aneka rasam keripik pisang raja, dan kripik tempe. Dan empat UMKM Kripik yang bekerjasama dengan lembaga. Dan ada yang sudah memproduksi sejak lama dan ada juga yang baru untuk produknya tersebut.

Alasan UMKM melakukan kerjasama dengan Lembaga Desa Wisata.

Alasan yang disampaikan oleh responden bermacam macam, misalnya :

- a. Karena ingin produknya dikenal oleh masyarakat luas
- b. Agar laku keras ketika mengikuti programnya lembaga
- c. Untuk menambah pemasukan dan penghasilan
- d. Karena kurangnya ilmu pemasaran dan tidak mengenal sosial media, seperti penjualan lewat media online
- e. Karena kalau dijual di daerahnya sendiri jarang laku

Dalam perjanjian kerjasama antara UMKM dengan lembaga yaitu dengan perjanjian secara lisan maupun tertulis dan di tandatangi oleh kedua belah pihak. Dalam perjanjian persyaratan saat melakukan kerjasama antara pihak UMKM dengan Lembaga Desa Wisata. Didalam perjanjian itu ada syarat yang harus di setujui oleh pihak Lembaga yaitu penentuan harga yang diberikan UMKM ketika pihak lembaga menjualkan ke konsumen harus sesuai dengan patokan yang ditentukan UMKM supaya harganya seimbang tidak mahal dan tidak terlalu murah agar penjualanya tetap stabil. Karena saingan di daerah jawa timur khususnya kediri terlalu ketat banyak UMKM

kripik sehingga kalau harga dinaikan penjualan produk akan menurun. Sedangkan syarat yang harus di setujui oleh pihak UMKM yaitu produk yang dijual harus ada dua kemasan, kemasan yang besar dan kemasan yang kecil, karena untuk mempermudah penjualan karena tidak hanya UMKM kripik saja yang ikut kerjasama tetapi UMKM yang lain juga, dan perhitungannya biar simpel dan jelas. Apabila pihak UMKM menyetujuinya dan lembaga setuju maka sudah bisa memulai kerjasama.

Untuk penentuan hasil yang harus di setorkan ke UMKM ketika produk UMKM terjual yaitu seperti yang dijelaskan diatas yaitu pada saat laku untuk setorannya bisa langsung dipotong untuk Lembaga tersebut, dan harus sesuai dengan kesepakatan awal. sehingga pihak UMKM menerima sudah laba bersih.

Apabila pihak lembaga ada program untuk penjualan produk maupun kegiatan apapun pihak UMKM harus siap menyetorkan beberapa produknya, dan pihak lembaga tidak memberi batasan berapa yang harus di titipkan untuk dijual. Apabila kurang pihak lembaga akan bilang kepada pihak UMKM untuk menambah produknya. Ketentuan pembagian keuntungan yang dilakukan oleh Lembaga dan UMKM harus sesuai dengan hasil penjualan produk yang telah terjual. Dan lembaga sebelum menyetorkan pada UMKM hasilnya bisa dipotong sesuai dengan patokan keuntungan yang diberikan UMKM kepada lembaga seperti diawal akad.

Dalam pelaksanaannya ini ada sedikit perbedaan dengan kesepakatan diawal yang disetorkan lembaga kepada pihak UMKM.

Pemasaran yang dilakukan oleh lembaga untuk menjualkan produk UMKM ada beberapa yaitu seperti menjualkan ketika ada even dan program lembaga lainnya. Lembaga juga memperkenalkan produk khas UMKM sekaligus menjelaskan sehingga konsumen tidak sekedar membeli saja. Pada saat pemasran berlangsung disini pihak lembaga kadang-kadang menaikkan harga jualnya dan kurang sesuai dengan yang disyaratkan oleh UMKM ketika menjualkan produknya, padahal seharusnya dalam perjanjian apapun itu harus sesuai dengan kesepakatan awal dan sesuai dengan perjanjian antara dua belah pihak agar tidak berat sebelah.

Kerjasama yang dilakukan oleh pihak UMKM dengan Lembaga ini tidak ada campur tangan pemilik UMKM melainkan semua tanggung jawab lembaga untuk memasarkan dan menjualkan melalui even apapun, karena sudah tertera jelas tujuan dari lembaga ini. pihak lembaga bertanggung jawab ketika tidak terjualnya produk UMKM akan mengganti dengan membuat kegiatan agar pualan tetap berjalan. Pemilik usaha hanya menunggu hasil penjualan saja. Seperti yang diaturkan oleh salah satu pihak UMKM.

Penanggung kerugian apabila produk yang dijual tidak laku atau menurun. Yang menanggung kedua belah pihak karena pihak UMKM rugi tidak mendapatkan hasil penjualan dan pihak lembaga tidak mendapatkan

keuntungan dari UMKM atas produk. Yang menanggung pihak lembaga untuk menjualkan kembali di agenda selanjutnya atau membuat even sendiri

Jangka waktu untuk perjanjian ini selama satu tahun ketika akhir tahun dan awal tahun ada pembaharuan perjanjian, bagi UMKM yang ingin melanjutkan kerja sama harus menuliskannya seperti awal kerjasama dulu karena setiap tahun harga dipasaran ada naik turunnya sehingga dilakukan pembaharuan dan setiap satu tahun sekali SK lembaga juga diperbaharui.

Untuk pelaku UMKM jika ingin mengakhiri kerjasama disyaratkan oleh lembaga harus menunggu awal tahun karena jangka waktu kerjasama satu tahun sehingga tidak dianjurkan untuk berhenti di tengah tahun. Sehingga harus menunggu sampai akhir tahun dan membatalkan awal tahun.