

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum *Home Industry* UD Aneka Karya Kerajinan Sulak/Kemoceng di Jalan Raya Bulurejo 175 Blabak Kota Kediri.

1. Sejarah Berdirinya UD Aneka Karya kerajinan Sulak/Kemoceng di Bulurejo.

Sejarah UD Aneka Karya kerajinan Sulak/kemoceng di Dusun Bulurejo tidak ada yang mengetahui secara pasti bagaimana awal berdirinya industri ini, karena tidak ada dokumentasi atau data yang mencatat dengan sejarah awal berdirinya UD Aneka Karya kerajinan kemoceng ini, akan tetapi jika ditanya sejak kapan mereka memulai usaha kerajinan kemoceng, mereka menjawab usaha *Home Industry* ini sudah sejak lama, seperti yang dikatakan oleh Ibu Tiah selaku pengusaha kerajinan kemoceng, awal mendirikan usaha kerajinan kemoceng yaitu berangkat dari niat membantu perekonomian keluarga, karena suami yang saat itu bekerja sebagai buruh tani, karena masih kurang untuk mencukupi kebutuhan keluarga, maka dia bekerja ke salah satu *Home Industry* kemoceng yang kebetulan tidak jauh dari desa, tetapi seiring berjalannya waktu tempat Ibu Tiah bekerja mengalami gulung tikar, akhirnya Ibu Tiah memberanikan diri membuka usaha *Home Industry* sendiri karena berdasarkan pengalaman yang Ibu Tiah miliki sebelumnya. Dengan bekerja keras, semangat yang kuat, di sertai do'a bertekad untuk mendirikan usaha sendiri yang bernama kerajinan

sulak/kemoceng “UD. Aneka Karya”, yang berdirinya mulai sejak tahun 1990 hingga sekarang.¹

2. Macam-macam Kerajinan Sulak/Kemoceng yang Diproduksi

Jenis produk yang dihasilkan oleh *industry* ini yaitu kemoceng horen besar, kemoceng warna, kemoceng oren, kemoceng bali biasa, kemoceng halus, kemoceng lancur besar, kemoceng rawis, kemoceng brondol, dan lain-lain. Pemasaran *industry* kerajinan sulak Desa Blabak disekitar Kediri juga ada yang sampai ke Sumatra, Papua, Surabaya, Tulungagung, Bali, Jakarta, NTB.

3. Jam Kerja

Bekerja secara tidak langsung berusaha memenuhi kebutuhan dirinya sendiri, keluarga, dan lain sebagainya, namun lain halnya dengan tujuan kerja para karyawan yang bekerja di *Home Industry* kerajinan sulak dimana yang bekerja hanya mayoritas dari masyarakat sekitar, tujuannya yaitu menumbuhkan kreatifitas yang awalnya hanya sebagai buruh tani yang hasilnya sangat sedikit.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, waktu bekerja di UD Aneka Karya ada yang mulai bekerja mulai pukul 07.30 WIB sampai jam 14.30 WIB, karyawan diberi waktu istirahat sekitar satu jam yaitu mulai jam 12.00 WIB sampai 13.00 WIB, yang bekerja pada jam seperti ini adalah karyawan bagian *finishing*. Adapun karyawan yang bagian

¹ Wawancara dengan Ibu Tiah, Istri pemilik *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 22 Agustus 2018.

menganyam itu sifatnya *free line* yaitu bekerja di rumah masing-masing karena bahan yang akan diproduksi biasanya dibawa ke rumah si karyawan. Berikut pendapat dari pengusaha *Home Industry* kerajinan kemoceng.²

4. Alat dan Bahan

Alat yang digunakan untuk membuat kerajinan sulak diantaranya ada mesin pemotong, mesin pemutih, mesin kerek, yang di buat sendiri dan pisau. Sedangkan bahan yang digunakan untuk membuat sulak adalah bulu ayam, bulu angsa yang dikirim dari beberapa kota di antaranya kota Nganjuk, Tulungagung, Blitar, Jombang, Kediri, Malang dan Bali.

5. Upah Kerja

Upah kerja pada *Home Industry* kerajinan sulak di Dusun Bulurejo ini dibedakan atas bagian dan sistem kerjanya, sehingga hal ini mempengaruhi jumlah upah dan waktu penerimaan upah. Seperti pekerja borongan yaitu upah kerjanya diberikan ketika telah menyelesaikan satu jenis kemoceng yang dikerjakan, karena setiap jenis kemoceng nilai upahnya berbeda-beda. Sehingga upah kerja yang diterima untuk tiap minggunya juga berbeda-beda tergantung dengan jumlah kemoceng yang telah diselesaikan dan jenis kemoceng yang dikerjakan, yaitu sekitar Rp.350.000,- sampai Rp.400.000,- perminggu. Berbeda dengan pekerja yang masih belajar, yaitu pada saat awal

² Ibid., 22 Agustus 2018.

bekerja para pekerja harus melewati tahap ini, meskipun belum mulai produksi tetapi waktu dan tenaga mereka pada saat belajar juga diberi imbalan. Ongkos belajar yang diberikan berkisar Rp.100.000,- sampai Rp.200.000.

6. Tunjangan Hari Raya (THR)

Pada *Home Industry* kerajinan Sulak ini setiap karyawan mendapatkan THR (Tunjangan Hari Raya) setiap satu tahun satu kali. THR (Tunjangan Hari Raya) yang diberikan kepada karyawan sebesar dua kali lipat dari gaji tiap bulannya dan ditambah bingkisan hari raya.

7. Kontribusi untuk Masyarakat Sekitar

Home Industry kerajinan sulak ini dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat sekitar, yaitu membantu mengurangi pengangguran dengan menyerap tenaga kerja dari Dusun Bulurejo dan sekitarnya. Membantu apabila ada pengajuan dana untuk kegiatan umum, baik kegiatan keagamaan, kegiatan lingkungan (karang taruna), maupun perbaikan jalan di sekitar tempat produksi kerajinan kemoceng.³

8. Lokasi *Home Industry* kerajinan Sulak/Kemoceng “UD Aneka Karya”

Home Industry kerajinan Sulak/Kemoceng ini berlokasi di Bulurejo, tepatnya di Jl. Raya Bulurejo No.175 Blabak Pesantren Kota Kediri. Tlp : 085731089915. *Home Industry* yang didirikan oleh satu

³Wawancara dengan Bapak Slamet, Pemilik *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 23 Agustus 2018.

keluarga, di mana yang bekerja di tempat itu mayoritas kalangan masyarakat sekitar Dusun Bulurejo.

9. Keadaan Geografis

UD Aneka Karya merupakan salah satu tempat kerajinan kemoceng yang ada di Bulurejo Blabak Kediri.

a. Batas-batas administratif UD Aneka Karya sebagai berikut:

- 1) Sebelah Barat berbatasan dengan : Jegles Blabak Kota
- 2) Sebelah Timur berbatasan dengan : Desa Bulur Ngreco
- 3) Sebelah Selatan berbatasan dengan : Desa Ngreco
- 4) Sebelah Utara berbatasan dengan : Pagut

b. Jarak tempuh ke Kota Kediri : \pm 8 km

10. Keadaan Agama

Keadaan agama mayoritas yang berada di UD Aneka Karya baik pemilik maupun karyawan yaitu Islam.

B. Paparan Data Pengrajin Kemoceng Bulu Ayam

Usaha kemoceng bulu ayam yang ditekuni Bapak Sumaryoto beserta istrinya yaitu Ibu Tiah sudah berjalan selama 28 tahun, berawal dari bisnis turun temurun yang diberikan dari ayah Bapak Sumaryoto yang kemudian Bapak Sumaryoto melanjutkan bisnis keluarganya itu. Dulunya, Bapak Sumaryoto menjual kemoceng bulu ayam dengan cara jual keliling dengan mengendarai sepeda terkadang juga motor. Sesuai hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pemilik *industry* kemoceng yaitu dengan Istri Bapak Sumaryoto (Ibu Tiah), “Dulu Mbak,

ketika awal menjalankan bisnis ini, suami saya keliling untuk menjual kemoceng ini. Terkadang ya naik motor, kadang sepeda. Kami meniti bisnis ini bisa dibilang dari nol mbak. Walalupun dulu bapak kami yang mengajarkan ini, tapi dulu itu belum selaku kayak sekarang mbak.”⁴

Sesuai berjalannya waktu dan perkembangan zaman, bapak Sumaryoto beserta istri sedikit demi sedikit membuat kemoceng bulu ayam itu dengan mengembangkan produk yang ada. Dulunya hanya terdapat dua jenis kemoceng yaitu rawis dan bulu oren, namun sekarang produk yang dijual sudah ada 15 jenis kemoceng bulu ayam. Tidak hanya itu, di UD Aneka Karya ini ada jenis produk lain yang terbuat dari serat nanas dengan bentuk produknya berupa kemoceng dan sapu. Tidak berhenti dari itu, di UD Aneka Karya ini juga menjual peralatan kebersihan lainnya yaitu, orok-orok, keset, cikrak dan lain sebagainya.

Berikut hasil wawancara peneliti dengan Ibu Tiah:

“Dulu masih sedikit Mbak jenisnya. Beda dengan sekarang, sudah 15 jenis kemoceng yang dijual, belum lagi barang-barang lain selain kemoceng, 15 jenis kemoceng ada yang namanya kemoceng souvenir, kemoceng horn, kemoceng horn besar, kemoceng poro warna, kemoceng warna, kemoceng mini rawis warna, kemoceng rawis orange, kemoceng mobil, kemoceng lancur, kemoceng brondol rawis, kemoceng brondol halus, kemoceng jumbo, kemoceng jumbo super, kemoceng brondol dan kemoceng lancur besar”

“Pokok selain kita usaha kayak gini wong kita juga muslim ya jangan sampai lupa berdoa juga mbak. Imbang lah intinya antara usaha dan doanya.”⁵

⁴ Ibu Tiah, Istri pemilik *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 22 Agustus 2018.

⁵ Ibid.

Dengan keadaan seperti ini, tidak memungkinkan jika usaha yang dimiliki oleh pasangan suami istri dilakukan hanya berdua. Mereka mempunyai pekerja yang berjumlah empat orang. Keempat orang tersebut bernama Hanafi, Penggi, Avin dan Sandi. Namun disisi lain, Bapak Sumaryoto juga mempunyai pekerja yang ada di luar UD Aneka Karya, namun sistem pekerjaannya bersifat *free line*. Bapak Sumaryoto memperkerjakan pekerja *free line* hanya ketika beliau menerima pesanan banyak. Meskipun sudah sampai lima pekerja, Bapak Sumaryoto tidak hanya diam dan berpangku tangan kepada pekerja-pekerjanya itu. Beliau tetap mengerjakan pembuatan kemoceng yang dipesan itu. Berikut hasil wawancara peneliti dengan Bapak Slamet Sumaryoto:

“Dulu awalnya saya menjalankan usaha ini hanya sendirian dengan istri saya. Terus lama kelamaan karena pembeli meningkat begitu juga dengan pesanan maka kami pun mencari orang untuk membantu kami. Awalnya hanya 2 orang yang di sini untuk membantu. Kemudian, karena semakin banyak juga pesanan akhirnya tambah lagi pekerjanya. Sampai sekarang jadi empat pekerja. Tapi Mbak, meskipun sudah banyak pekerja di sini, saya sama istri saya tetap bekerja membuat kemoceng juga. Entah itu nanti saya membuat gantungan yang ada di kemoceng atau mengecat bulu-bulunya.”

“Kalau model kerja di sini bersifat borongan mbak. Apa ya nama lain.. *free line* itu mungkin. Hehe”⁶

Di UD Aneka Karya ini, belum pernah mengadakan promosi melalui iklan media online maupun cetak. Dari hasil penelitian, peneliti menemukan plang nama yang ada di depan tempat industri ini. Kemudian, di sini juga memberikan potongan harga jika pembelian di

⁶Bapak Slamet, Pemilik *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 23 Agustus 2018.

atas target pembelian. Di UD Aneka Karya sangat menjamin kualitas produk serta pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Meskipun banyak sekali pesanan dalam setiap harinya, hingga ribuan untuk per minggunya, penyelesaian pesanan kemoceng ini masih menggunakan peralatan tradisional yang dilakukan oleh tangan-tangan pintar manusia (pekerja di UD Aneka Karya). Berikut hasil wawancara peneliti dengan Bapak Slamet Sumaryoto.

“Kalau saya selama ini tidak pernah mbak pasang atau majang iklan-iklan saya ya tidak pernah melakukan promosi. Pokok kalau ada pembeli datang, saya layani dengan baik. Terkadang pembeli juga minta ini itu mbak di kemoceng nya. Tapi ya tetap saya layani. Usaha ini kan berawal dari ayah saya dulu, bakat yang dipunyai ayah saya menurun ke saya. Kemudian dari sini orang sekitar rumah juga mulai belajar mbak. Sampai sekarang Bulurejo ini sebagian besar produksinya kemoceng bulu ayam. Ya selama ini, saya pokok jualan gitu mbak, cuma yang saya tau di Kediri itu kan belum ada industri kemoceng, makannya usaha ini saya rintis sejak dulu.”

“Kalau mengenai bisa tidaknya saya membaca pembeli yang datang itu minat apa ndak ya Cuma bisa lihat ketika nego itu ujungnya beli apa tidak. Selama ini kebanyakan yang datang ke toko saya membeli mbak. Jarang ada yang tidak jadi membeli, katanya dapat info dari temannya maksudnya pembeli lain.”

“Ketika ada pembeli yang sering datang, dan biasanya juga membeli itu banyak-banyak di atas 100 biji saya kasih potongan harga mbak. Tapi ndak semua saya berikan . Cuma pembeli yang sering datang dan membeli banyak gitu aja. Dan ada juga mbak dari beberapa pelanggan saya setia dengan produk saya, maksudnya tetap membeli disini karena saya ngasih potongan harga itu tadi, meskipun kan tidak ke semua pembeli. Ya alhamdulillah mbak punya pelanggan tetap meskipun satu atau dua orang kalau belinya banyakdan rutin ya lumayan mbak”

“Saya selama ini kalau masalah strategi ya pokok intinya tidak merubah kualitas produk sejak awal hingga akhir, soalnya itu juga menjaga kepercayaannya pembeli. Tapi mbak pernah terkadang karena bahan bulu ayamnya telat pengiriman dan sulit didapatkan itu pemesanan juga pernah mundur mbak. Padahal dari pembeli sudah memberikan waktu

itu untuk saya dan saya setuju. Namanya orang ya mbak tidak tahu kan apa yang terjadi kedepannya. Entah itu musibah atau nikmat ”

“Ya...menyikapi persoalan telat pengambilan saya ya minta maaf mbak kepada pembeli. Mau nggak mau ini juga salah saya. Tapi mau gimana lagi, dari sananya saja bahan belum tersedia.”

“Meskipun Mbak disini sekarang pesanan hampir ribuan tapi disini masih manual mbak buatnya. Itu rantai atas mbak kalau mau lihat proses pembuatan kemoceng nya.”⁷

Selama berdirinya UD Aneka Karya, pemilik *home indutry* ini belum mengadakan suatu pameran atau pengenalan produk kemoceng bulu ayam. Sesuai hasil wawancara kepada salah satu karyawan UD Aneka Karya bernama Sandi yang sudah bekerja selama lima tahun yaitu:

“Nama saya Sandi Mbak, sudah lama kerja di sini kira-kira lima tahunan. Selama saya kerja di sini memang Bapak Sumaryoto belum pernah mengadakan pameran Mbak. Boro-boro pameran wong iklan saja juga tidak pernah pasang mbak. Selama saya di sini, usahanya Bapak Sumaryoto lancar mbak. Setiap hari selalu ada pesanan.”⁸

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan pekerja yang bernama Hanafi, berikut hasilnya.

“Ya selama saya kerja di sini bapak Slamet ya di rumah mbak. Bapak e ndak pernah keluar kayak cari pembeli atau gimana. Cuma dulu pas awal ada usaha ini, pak Slamet keliling mbak kadang pake motor, kadang pake sepeda”

“Dulu kan belum ada mbak plang nama yang di depan itu. Karena pak Slamet sudah tidak keliling lagi, baru plang nama itu di buat mbak sampe sekarang.”⁹

⁷ Ibid.

⁸ Sandi, Pekerja *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 26 Agustus 2018

⁹ Hanafi, Pekerja *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 25 Agustus 2018.

Di UD Aneka Karya ini, pesanan berasal bukan dari wilayah Kediri atau Jawa Timur saja, melainkan sudah sampai luar Jawa, seperti Sumatra, Bali dan Papua. Di sini juga upah atau gaji yang diterima oleh kelima pekerja bisa dikatakan lumayan banyak, berkisar Rp. 350.000,00 sampai Rp. 400.000,00 per dua minggu sekali. Pemberian upah ini juga berbeda untuk semua pekerja, tergantung jumlah kemoceng yang dikerjakan pekerja dan permintaan pekerja meminta gajinya kapan. Berikut hasil wawancara dengan Hanafi seorang karyawan.

“Saya sudah lama Mbak kerja di sini, selama 4 tahun. Di sini itu memang setiap hari ada pesanan mbak. Per hari ratusan pesanan. Yang pesan tidak hanya di Wilayah Kediri saja Mbak, tapi malah luar Jawa juga ada. Kayak Sumatra, Bali dan Papua mbak.”

“Kalau masalah gaji, ya kira” cukuplah mbak buat kebutuhan saya saja, lagian saya juga masih lajang jadi belum ada tanggungan anak istri. Gaji di sini beda-beda mbak setiap karyawan. Karena sistem kerjane borongan, siapa yang dapat buat sulak banyak ya gajinya banyak juga dibanding lainnya Mbak. Ada yang Rp. 300.000,00 – Rp. 400.000,00 untuk tiap minggunya. Itupun Mbak pemberian gajinya juga di waktu yang beda tergantung karyawan di sini memintanya kapan. Ada yang meminta di akhir bulan, ada yang per dua minggu sekali.”¹⁰

Kemoceng dalam pembuatannya juga tidak semudah yang di lihat. Harus melewati proses dan tahap pembuatannya. Dimulai dari pemilahan bulu yang layak atau tidak untuk dipakai, kemudian pengecatan untuk kemoceng warna (sampai menunggu cat kering kira-kira satu hari), dilanjut peroncean serta pemasangan rotan pada bulu yang sudah dironce. Peroncean ini juga bermacam, ada yang biasa ada

¹⁰ Ibid.

yang bagus tergantung harga dan permintaan pembelinya. Tahap terakhir memasang cantolan pada ujung rotan kemoceng. Berikut hasil wawancara dengan Penggi salah satu karyawan peronce.

“Ini Mbak dalam pembuatan sulaknya, ada sulit-sulit gampangya.yang bagian sulit itu kalau bulu belum di ronce dan mendapatkan bulu yang agak jelek-jelek. Kan sulit dibentuk kalau seperti itu.”

“Prosesnya sendiri juga bisa memakan waktu yang lumayan lama sih mbak dimulai dari pemilahan bulu yang layak atau tidak untuk dipakai, kemudian pengecatan untuk kemoceng warna (sampai menunggu cat kering kira-kira satu hari), dilanjut peroncean serta pemasangan rotan pada bulu yang sudah dironce. Peroncean ini juga bermacam, ada yang biasa ada yang bagus tergantung harga dan permintaan pembelinya. Tahap terakhir memasang cantolan pada ujung rotan kemoceng.”¹¹

Selanjutnya, di UD Aneka Karya ini juga mengalami peningkatan dalam penjualan, bisa dilihat hasil penjualan dan pendapatan dari tahun 2015 sampai dengan 2017.

Tahun	Jumlah Kemoceng (buah/tahun)	Omset (tahun)
2015	33.650	Rp. 185.000.000,00
2016	42.500	Rp. 234.000.500,00
2017	51.232	Rp. 302.784.000,00

Sumber: UD Aneka Karya Blabak Kota Kediri

Berikut wawancara dengan Pak Slamet.

“Kalau dihitung-hitung dan diperhatikan usaha kemoceng saya ini meningkat mbak dari tahun ke tahun, terbukti saya sendiri merasakan pendapatan yang didapat keluarga saya. Dulu juga saya masih mumpuni kalau membuat kemoceng sendiri dengan istri saya. Tetapi untuk sekarang karena permintaan pembeli cukup banyak da cukup

¹¹ Penggi, Pekerja *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 25 Agustus 2018.

bervariasi, saya kualahan dalam membuatnya. Akhirnya saya mencari orang untuk membantu saya.”

“Di tambah juga Mbak, peningkatan ini juga bisa dipengaruhi dari jenis-jenis kemoceng yang saya jual, kan jadinya pembeli pun punya kreasi keinginan bahkan bisa mengurangi tingkat kejenuhan dalam membeli.”¹²

Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara kepada karyawan yang bernama Avin yang sudah bekerja selama enam tahun yang berhubungan dengan peningkatan penjualan, berikut hasil wawancaranya.

“Saya Avin mbak. Saya yang paling lama bekerja di sini dibanding teman saya sekarang. Sudah enam tahunan saya di sini mbak. Dulu itu keadaan sangat berbeda dengan yang sekarang. Dulu pemesanan kemoceng tidak seperti sekarang yang setiap harinya membludak. Saya merasakan sendiri sebagai pekerja terkadang kualahan melayani permintaan dan pesanan pembeli sendiri. Makannya terkadang kalau ada pesan banyak Bapak Slamet meminta tetangga untuk membantunya. Tapi membantunya hanya untuk waktu itu pas pesanan banyak.”¹³

C. Temuan Penelitian

Dari paparan data, maka penulis menyimpulkan temuan dari hasil penelitian ini, yaitu diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, berdasarkan paparan data di atas, penulis menemukan penelitian sebagai berikut:

¹² Bapak Slamet, Pemilik *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 23 Agustus 2018.

¹³ Avin, Pekerja *Home Industry* Sulak/kemoceng UD Aneka Karya, Bulurejo Kediri, 26 Agustus 2018.

1. Di UD Aneka Karya memajang jenis-jenis produk yang dijual. Tidak hanya kemoceng melainkan alat-alat kebersihan lainnya, seperti sapu, keset, orok-orok, cikrak dan lain sebagainya.
2. Belum teraturnya pemajangan produk. Maksudnya, dalam hal ini di UD Aneka Karya dalam memajang produk yang jual masih agak berantakan. Jadi seorang pembeli terkadang masih kebingungan terhadap produk yang dicari dan yang akan dibelinya.
3. Pengrajin UD Aneka Karya belum sepenuhnya menjalankan analisa pasar. Dan masih kurangnya memahami karakter calon pembeli.
4. Sesuai hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pemilik *Home Industry* UD Aneka Karya yaitu Bapak Slamet dan karyawannya, yang menjelaskan bahwa selama berdirinya UD Aneka Karya belum pernah mengadakan pameran.
5. Pemberian potongan harga jika pembelian nominalnya banyak. Di UD Aneka Karya, untuk konsumen yang membeli kemoceng banyak di atas 100 biji, maka dari pemilik *Home Industry* yaitu Bapak Slamet memberikan potongan harga . Namun pemberian potongan harga ini tidak serta merta diberikan kepada semua pembelinya. Pemberian potongan harga diberikan kepada pembeli yang sudah berlangganan dan membeli lebih dari 100 biji.
6. Di UD Aneka Karya sudah ada plang nama produksinya. Di sini memang sudah ada plang nama produksi yang meliputi nama dari *Home*

Industry yakni UD Aneka Karya itu sendiri dan juga alamat serta nomer HP pemilik nya.

7. Variasi produk. Di UD Aneka Karya memang sudah ada variasai produknya. Dulu dalam awal pendirian produksi kemoceng di sini masih ada satu jenis produk yang dijual. Namun sesuai perkembangan zaman, di UD Aneka Karya sudah mulai mengembangkan produknya hingga sekarang sudah ada 15 jenis kemoceng yang dijual. Selain kemoceng yang dijual, di sini juga menjual berbagai alat kebersihan lainnya seperti sapu, keset, cikrak, orok-orok, lap dan lain sebagainya. Namun di sini yang sangat laku di pasaran yaitu kemoceng itu sendiri.
8. Tempat produksi agak kumuh dengan bulu ayam. Di sini setelah peneliti masuk rumah, peneliti memperhatikan tempat pembuatan kemoceng yakni rumah dari pengrajin itu sendiri. Dibagian ruang tamu, masih banyak bekas-bekas bulu ayam yang bertebaran meskipun bulu ayam tersebut sudah tidak dipakai. Dan kebanyakan sudut-sudut rumah juga dipenuhi dengan bekas bulu ayam.
9. Melayani permintaan pembeli. Di UD Aneka Karya ini dalam melayani pembeli, pengrajin atau pemilik melayani permintaan apapun dari konsumen ketika memesan kemoceng. Dari bulu yang dipakai, warna bahkan ikatan tali dirotannya.
10. Terkadang, pengrajin UD Aneka Karya dalam memberikan pesanan juga telat, hal ini disebabkan karena bulu ayam dalam keadaan langka.

Padahal sebelumnya, telah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak yakni dari pengrajin dan juga dari pembeli.