

PENGEMBANGAN JARINGAN USAHA DALAM PERSPEKTIF SYARIAH PADA UMKM KRIYA KAYU UNTUK MENEMBUS PASAR EKSPOR

Melinda Nur Fauziah*

¹STEI AL-AMAR SUBANG, melindanurfauziah99@gmail.com

ABSTRAK

Abstrak: Dalam perkembangan suatu unit usaha dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu faktor eksternal maupun faktor internal. Masalah mendasar yang dihadapi oleh UMKM Evan Art Gallery dalam rangka pengembangan UMKM yang berdaya saing adalah yaitu lemahnya jaringan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis terkait pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa langkah strategis dan upaya dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi pasar ekspor, pada UMKM Evan Art Gallery adalah membangun jaringan usaha (networking) dalam menghadapi ekonomi globalisasi melalui meningkatkan kerjasama antara UKM, perusahaan besar, dan aliansi untuk memperkuat jaringan dalam menghadapi persaingan globalisasi, termasuk memenuhi kuota barang (jumlah pesanan), meningkatkan mutu produk, meningkatkan keunggulan kompetitif dan melakukan inovasi. Perlu adanya dukungan pemerintah pusat, pemerintah daerah, instansi terkait dan pengusaha agar dapat memenangkan persaingan pasar global. Jaringan bisnis dalam domain Teknologi Informasi akan mendukung UMKM dalam menjalankan bisnis UMKM dan akan berkembang lebih pesat karena memperluas jaringan.

Kata Kunci: Ekspor; Jaringan Usaha; Kontrol; Kualitas.

Abstract: In the development of a business unit can be influenced by several factors, namely external factors and internal factors. The basic problem faced by MSMEs Evan Art Gallery in the context of developing competitive MSMEs is the weak business network. This study aims to analyze the development of business networks in a sharia perspective on wood craft SMEs to penetrate the export market. The method used in this research is descriptive qualitative analysis, while the data collection technique is done through interviews and observation. The results of the study indicate that strategic steps and efforts in order to improve the competitiveness of SMEs in facing the export market, at the Evan Art Gallery SMEs are building a business network (networking) in the face of the globalization economy through increasing cooperation between SMEs, large companies, and alliances to strengthen networks in the global economy. facing globalization competition, including fulfilling goods quota (number of orders), improving product quality, increasing competitive advantage and innovating. There is a need for support from the central government, local governments, relevant agencies and entrepreneurs in order to win global market competition. Business networks in the Information Technology domain will support MSMEs in running MSME businesses and will develop more rapidly due to expanding the network.

Keywords: Export; Business Network; Control; Quality.

Article History:

Received: 05-05-2022

Revised : 06-06-2022

Accepted: 05-09-2022

Online : 25-09-2022

A. PENDAHULUAN

Sampai saat ini, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang mampu bertahan dalam struktur ekonomi di Indonesia. Sudah setahun berjalan sejak pandemi Covid melanda Indonesia. Pandemi covid mengakibatkan kerugian pada berbagai bidang salah satunya perekonomian di Indonesia juga terkena dampak yang cukup parah. Pabrik-pabrik melakukan pemberhentian hubungan kerja pada karyawan-karyawannya sehingga meningkatkan angka pengangguran di Indonesia. Pada kondisi ekonomi yang kurang baik seperti saat ini Usaha Kecil menengah menjadi pilihan untuk dikembangkan.

UMKM memiliki peranan penting dalam laju pertumbuhan yang menentukan perekonomian masyarakat (Tanjung, 2017). UMKM menjadi sektor yang mampu bertahan dibandingkan dengan sektor-sektor lain yang memiliki skala lebih besar. Tidak sedikit para pekerja yang kehilangan pekerjaannya di sektor formal Karena di PHK sementara, dirumahkan, atau sebagainya, mulai masuk ke sektor UMKM. Mereka Beralih profesi berjualan produk UMKM. Hal ini menimbulkan persaingan yang semakin tinggi dikalangan pelaku UMKM.

Persaingan dunia usaha dan perkembangannya saat ini begitu ketat disemua sektor baik mikro, kecil, menengah dan atas (Bairizki, 2021). Saat ini para pelaku usaha berada pada Era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) atau ASEAN Economic Community (AEC), karena itu sudah menjadi sebuah keharusan bagi setiap pelaku usaha di setiap sektor untuk terus melakukan self improvement sebagai upaya untuk menuju kearah lebih berkualitas baik produk barang atau jasa yang pada akhirnya mampu meningkatkan produktivitas terhadap usahanya.

Salah satu permasalahan yang menghambat perkembangan UMKM adalah Kurang permodalan, kesulitan dalam pemasaran, struktur organisasi sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku, kualitas manajemen yang rendah, tidak mempunyai laporan keuangan secara terperinci, SDM terbatas dan kualitasnya rendah. Permasalahan ini mengakibatkan lemahnya jaringan usaha, keterbatasan kemampuan penetrasi pasar dan diversifikasi pasar, skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya, margin keuntungan sangat kecil, dan lebih jauh lagi UMKM tidak memiliki keunggulan kompetitif (Koni, 2020).

Evan Art Galery merupakan salah satu UMKM di kampung nagrog pagaden kabupaten subang. UMKM ini merupakan pengrajin handy craft yang cukup berkembang dan sangat kreasi dalam pembuatan produknya. UMKM ini bergerak di bidang kerajinan ukiran kayu yang terbuat dari bahan baku kayu lame/pulai serta tunggul bambu. Seperti

ukiran kayu berbentuk hewan, replica buah buahan dan pemanfaatan bambu untuk kerajinan peralatan rumah tangga yang memiliki nilai seni. Berdasarkan informasi yang saya dapatkan dari pemilik Evan Art Galery, menyatakan bahwa beliau sendiri yang menhandle proses kegiatan marketing, dan beliau mengatakan bahwa di daerah subang sendiri Minat penduduk terhadap kerajinan kayu sangat minim, sehingga perlu adanya target pasar di daerah lain salah satunya yaitu dengan cara membangun jaringan usaha.

Menurut Kotler dalam (Shavab, 2021) Kendala UMKM adalah jaringan usaha. Lemahnya akses informasi pasar serta belum optimalnya produk UMKM dalam menjangkau konsumen bisa jadi disebabkan oleh lemahnya atau kurang optimalnya jaringan usaha yang mendukung kegiatan usaha UMKM. Jaringan usaha melibatkan unit usaha lain dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh produsen, baik dalam kegiatan produksi maupun pemasaran produk. Produsen menggunakan perantara karena mereka menciptakan efisiensi yang lebih besar dalam menyediakan barang bagi pasar sasaran.

Melalui kontak, pengalaman, spesialisasi dan skala operasi, perantara biasanya menawarkan perusahaan lebih dari apa yang dapat dicapai perusahaan. Dan menurut Jarillo dalam (Fasa, 2020) bahwa jaringan usaha juga merupakan hasil keputusan dan upaya para usahawan untuk meningkatkan daya saing melalui kerjasama dengan unit-unit usaha lain. Daya saing usaha yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan usaha karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan jaringan usaha pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor.

Kurangnya Permodalan merupakan salah satu permasalahan yang menghambat perkembangan UKM. Oleh karena itu, Pemerintah mengeluarkan kebijakan Kredit usaha Rakyat (KUR) yang lebih murah dan luas, kebijakan ini mengacu pada Perundang-undangan yaitu UU No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Namun pada kenyataannya Akses kelompok UKM untuk memperoleh modal yang berupa kredit dari bank tergolong sulit untuk didapatkan, melihat adanya persyaratan administrasi dan teknis yang diminta oleh pihak bank yang tidak dapat dipenuhi.

Persyaratan yang menjadi kendala terbesar yakni adanya ketentuan mengenai angunan, karena tidak semua pelaku UMKM mempunyai harta yang cukup untuk dijadikan anggunan. Pada tanggal 2 februari 2021 pemerintah mengeluarkan kebijakan yang tertera dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 2021 tentang kemudahan, Perlindungan,

dan pemberdayaan koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dalam peraturan Pemerintah ini mengatur mengenai:

1. Kemudahan, Perlindungan, dan pemberdayaan koperasi.
2. Kemudahan, Perlindungan, dan pemberdayaan UMKM.
3. Penyelenggaraan inklubasi.
4. Dana alokasi khusus kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan UMKM.

Peraturan pemerintah ini disusun sebagai tindak lanjut Undang-Undang Nomor 11 tahun 2020 tentang cipta kerja. Hal lain yang mendasari dan mendorong perlunya pengaturan yang lebih jelas terkait koperasi dan UMKM bahwa pengaturan yang berkaitan dengan Kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan UMKM saat ini belum dapat memenuhi kebutuhan hukum untuk percepatan cipta kerja.

Strategi pengembangan jaringan usaha pada kriya kayu untuk menembus pasar modal dalam penelitian ini penulis membatasi masalah lebih spesifik mengenai perkembangan jaringan usaha, agar dapat menjalankan usaha lebih efektif dan efisien sehingga mampu meningkatkan keuntungan. Dibutuhkan upaya terus dalam mengawasi setiap proses penyelenggaraan usaha (Juhadi, 2020).

Islam merupakan agama yang mengatur berbagai perilaku kehidupan manusia, termasuk dalam mengembangkan usaha. Tidak hanya mengatur urusan dalam hal peribadahan saja, namun Islam juga mengatur dalam hal urusan sosial dan ekonomi. Islam juga menghalalkan berbagai usaha seperti halnya perdagangan, perniagaan, atau jual beli yang didalamnya termaksud bisnis. Semua hal yang ada di dunia sudah di atur agar semua berjalan dengan baik (Sudirman, 2020).

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, (Fiati, 2016) yang berjudul Penggunaan Jaringan, Orientasi Kewirausahaan dan Efektivitasnya terhadap Pertumbuhan UKM. Hasil dari penelitian ini menyatakan pentingnya jaringan organisasi dan orientasi kewirausahaan pada pertumbuhan UMKM dan menunjukkan efek positif dari penggunaan jaringan pada pengembangan orientasi kewirausahaan. Dan penelitian yang di lakukan oleh (Lestari, 2015) dengan judul Pengaruh Jarigan Usaha , Inovasi Produk dan Persaingan Usaha terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menghasilkan bahwa Jaringan usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap perkembangan umkm dengan nilai koefisien regresi sebesar 1,081 dan nilai koefisien determinasi sebesar 78,2%. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik jaringan usaha yang dibangun maka semakin baik perkembangan usahanya.

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang menunjukkan bahwa jaringan usaha dapat meningkatkan kinerja usaha sehingga UMKM dapat terhindar dari penetrasi pasar yang rendah.

Permasalahan ini perlu dilakukan penelitian lebih lanjut supaya dapat ditemukan data yang valid dan sekaligus dapat ditentukan alternative pemecahannya. Maka peneliti mengangkat judul “Pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor”.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini berusaha untuk menganalisis dan mendeskripsikan pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor. Jenis penelitian deskriptif analisis, menurut (Rahayu, 2020) bahwa deskriptif analisis adalah penelaahan secara empiris yang menyelidiki suatu gejala atau fenomena khusus dalam latar kehidupan nyata. Hasil penelitian ini dikumpulkan dengan data primer dan data skunder.

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam (Bahri, 2021) menyatakan pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Menurut (Sofyan, 2020) bahwa caranya dengan mentranskripsikan data, kemudian pengkodean pada catatan-catatan yang ada di lapangan dan diinterpretasikan data tersebut untuk memperoleh kesimpulan.

Penentuan teknik pengumpulan data yang tepat sangat menentukan kebenaran ilmiah suatu penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi adalah bagian dari proses penelitian secara langsung terhadap fenomena-fenomena yang hendak diteliti (Hanafiah, 2021). Dengan metode ini, peneliti dapat melihat dan merasakan secara langsung suasana dan kondisi subyek penelitian (Tanjung, 2020). Hal-hal yang diamati dalam penelitian ini adalah tentang pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor.

2. Wawancara

Teknik wawancara dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan dengan menggunakan berbagai pedoman baku yang telah ditetapkan, pertanyaan disusun sesuai dengan kebutuhan informasi dan setiap pertanyaan yang diperlukan dalam mengungkap setiap data-data empiris (Nasem, 2018).

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu teknik pengumpulan data melalui dokumen atau catatan-catatan tertulis yang ada (Nasser, 2021). Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang berarti barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis, seperti buku-buku, majalah, notula rapat, dan catatan harian. Menurut Moleong dalam (Rusmana, 2020) bahwa metode dokumentasi adalah cara pengumpulan informasi atau data-data melalui pengujian arsip dan dokumen-dokumen. Strategi dokumentasi juga merupakan teknik pengumpulan data yang diajukan kepada subyek penelitian. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode dokumentasi ini dilakukan untuk mendapatkan data tentang pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor. Menurut Muhadjir dalam (Arifudin, 2020) menyatakan bahwa analisis data merupakan kegiatan melakukan, mencari dan menyusun catatan temuan secara sistematis melalui pengamatan dan wawancara sehingga peneliti fokus terhadap penelitian yang dikajinya. Setelah itu, menjadikan sebuah bahan temuan untuk orang lain, mengedit, mengklasifikasi, dan menyajikannya.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bekerja dan berusaha untuk mendapatkan kesejahteraan yang lebih baik serta mendapatkan kebahagiaan di dunia dan akhirat merupakan salah satu perintah yang di anjurkan dalam Islam. Banyak jenis usaha atau pekerjaan yang bisa di lakukan oleh manusia baik secara individu maupun secara kelompok, dengan tidak melanggar segala aturan syariat Islam agar mendapatkan keberkahan dalam hidup dunia dan akhirat. Bekerja dan berusaha harus dilandasi dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan juga perilaku profesional yang dibenarkan oleh Allah SWT sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadits (Karim, 2012). Sebagaimana firman Allah SWT Q.S A'raf: 10 yang artinya: "Kami telah menjadikan untukmu semua didalam bumi itu sebagai lapangan mengusahakan kehidupan (bekerja), tetapi sedikit sekali diantaramu yang bersyukur".

Peningkatan kualitas produk serta proses produksi yang efektif dan efisien merupakan salah satu modal yang sangat penting dalam menghadapi pangsa pasar ekspor kerajinan. Dalam rangka persiapan menghadapi pasar ekspor adalah melalui suatu proses yang berkembang dan sistematis, yaitu dengan pengembangan jaringan usaha.. Upaya ini dilakukan untuk memperkuat kapasitas dan daya saing UMKM terutama dalam menghadapi era globalisasi (Fiati, 2016). Berikut ini beberapa Strategi untuk pengembangan jaringan usaha:

- 1) Membangun Jaringan Usaha (networking) Jaringan usaha dapat menjadi solusi pada permasalahan yang dihadapi oleh UMKM

figur kaligrafi dalam menghadapi ekonomi yang bertumbuh. Jaringan usaha adalah proses membangun hubungan saling menguntungkan dengan pengusaha lain dan klien potensial dan atau pelanggan. Kunci yang tepat untuk membangun jaringan usaha adalah membentuk hubungan saling menguntungkan. Tujuan dari membangun jaringan bisnis ini adalah untuk meningkatkan pendapatan. Kelompok jaringan bisnis merupakan sebuah wadah dalam pertukaran informasi bisnis, ide, dan dukungan. Keterampilan yang paling penting untuk jaringan bisnis yang efektif adalah mendengarkan, yaitu bagaimana bisa membantu orang lain sebagai langkah membangun hubungan yang saling menguntungkan.

2) Jaringan usaha UMKM yang efektif

a) Jaringan perusahaan besar dengan usaha UMKM

Jaringan perusahaan besar menyebar lebih lebar dari usaha kecil, tetapi untuk memasuki jaringan pada perusahaan yang lebih besar maka harus mampu mencapai tingkat keberhasilan yang sudah ditetapkan terlebih dahulu. Seperti membeli bahan baku, jika sudah termasuk dalam jaringan maka akan mendapatkan bahan tersebut dengan lebih mudah dan harga yang lebih rendah.

b) Jaringan Bisnis Online

Bisnis saat ini, menggunakan jaringan bisnis sosial sebagai sarana menumbuhkan circle bisnis UMKM dan mempromosikan secara online. Dengan alat jaringan menghubungkan para mitra bisnis memungkinkan individu untuk mencari orang-orang tertentu dalam jaringan mereka. Bisnis berkembang secara global, jaringan sosial membuat lebih mudah untuk tetap berhubungan dengan kontak lain di seluruh dunia.

c) Jaringan bisnis face to face

Para pelaku bisnis UMKM yang ingin meningkatkan keterampilan presentasi mereka dengan urgensi fisik hadir menghadiri acara-acara bisnis umum dan eksklusif. Banyak UMKM yang cenderung memilih jaringan tatap muka lebih dari jaringan berbasis online karena potensi yang mungkin untuk hubungan kausalitas yang lebih tinggi. Banyak juga UMKM yang lebih suka bertemu tatap muka karena orang lebih suka dan benar-benar mengetahui dengan siapa mereka berniat untuk melakukan bisnis.

d) Jaringan bisnis melalui sosial media

Dalam bisnis, jejaring merupakan hal yang penting yang harus dijalin seluas-luasnya. Jejaring yang baik akan membantu UMKM dalam menjalankan bisnis. Dari jejaring bisnis tersebut, UMKM dapat belajar dari orang-orang yang kompeten di industri yang

sedang digeluti untuk memperbesar usaha. Jejaring bukan hanya sekedar bertukar kontak maupun kartu nama. Lebih dari itu, membangun jejaring benar-benar di pandang sebagai ajang membangun koneksi yang saling menguntungkan. Pemanfaatan jejaring sosial antara lain dapat melalui : Grup Online , twitter, Line, Facebook, BBM, WA, bertukar kontak dan Kopi darat.

3) Strategi menembus pasar Ekspor

Berikut Strategi untuk menembus pasar ekspor

a) Komoditi yang akan di ekspor

Pada dasarnya semua komoditi termasuk Kriya Kayu Evan Art Galery bisa diekspor, karena produk ini bisa dipasok produsen dan mempunyai potensi untuk diekspor. Komoditi yang laku dipasar Internasional adalah komoditi yang mempunyai daya saing tinggi. Komoditi yang bermutu (*desain, tipe, spesifikasi teknis*), kegunaannya (*function*), daya tahan (*durability*), harganya (*price*), waktu penyerahannya (*shipment-date*), dan pelayanan purna jualnya (*after sales service*) sesuai dengan selera dan daya beli pembeli di negara tujuan ekspor. Dengan demikian penentuan komoditi yang akan diekspor merupakan langkah yang penting diabil sebelum pelaksanaan ekspor.

b) Menganalisis Kondisi negara tujuan ekspor

Sebelum melaksanakan ekspor ke negara yang akan dijadikan sasaran bagi ekspor perlu diadakan penelitian awal tentang populasi suatu negara termasuk tentang agama, tradisi , kondisi politik ekonomi, sosial, iklim, peraturan ekspor impor, perpajakan, perbankan, keuangan, transportasi dan lain-lain. Tujuan melakukan penelitian awal ini agar dapat menentukan pasar potensial dan segmen pasar yang akan dimasuki.

c) Menetapkan Pasar Potensial dan Segmen Pasar

Setelah menganalisa kondisi negara tujuan ekspor maka langkah selanjutnya adalah menetapkan pasar potensial dan segmen pasar yang akan dimasuki. Selain itu perlu diperhatikan kebiasaan yang ada dikalangan segmen pasar yang dipilih. Setelah ditentukan pasar potensial dan segmen pasar yang akan ditangani, langkah selanjutnya adalah menentukan saluran pemasaran (*marketing channel*) yang akan dipakai menyalurkan barang kepada konsumen. Dalam menentukan saluran pemasaran dapat dipilih cara seperti menunjuk sole imptir di negara tujuan, mendirikan confirming house atau menyerahkannya kepada general importers setempat (*independent buyer*)

d) Strategi operasional bersama mitra usaha

Pasar internasional adalah pasar yang penuh dengan persaingan antar pengusaha dari mancanegara, yang memperdagangkan komoditi yang sama, di segmen yang sama, dinegara yang sama pula. Oleh karena itu strategi operasional akan diterapkan dinegara tujuan ekspor, maka cara yang efektif adalah dengan mengikut sertakan mitra dagang ke negara tujuan itu, yang lebih banyak mengetahui kondisi persaingan setempat.

e) Sistem Promosi, Brosur dan price list.

Komoditi yang akan diekspor perlu diperkenalkan terlebih dahulu kepada calon pembeli dinegara tujuan supaya pembeli berminat pada komoditi kita, melalui proses promosi. Promosi dengan sendirinya memegang peranan yang sangat penting untuk calon eksportir. Langkah selanjutnya adalah memilih media promosi yang efektif dan efisien. Diantaranya ada pameran dagang internasional, brosur, iklan melalui media cetak, dan lain-lain.

D. SIMPULAN, SARAN DAN REKOMENDASI

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas bahwa kesimpulan dari penelitian ini yakni strategi dan upaya dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi pasar ekspor dapat dilakukan melalui pengembangan jaringan usaha pada UMKM Evan Art Galery, yakni 1) Membangun Jaringan Usaha (networking), merupakan solusi pada permasalahan yang dihadapi oleh UMKM pigura kaligrafi dalam menghadapi ekonomi globalisasi, 2) Meningkatkan kerjasama antara UMKM, perusahaan besar, dan aliansi untuk memperkuat jaringan dalam menghadapi persaingan global, termasuk memenuhi kuota barang (jumlah pesanan), meningkatkan mutu produk dan quality control yang lebih ketat, meningkatkan keunggulan kompetitif dan melakukan inovasi, serta 3) Perlu adanya dukungan pemerintah pusat, pemerintah daerah, instansi terkait dan pengusaha agar dapat memenangkan persaingan pasar global.

2. Saran

Dalam pengelolaannya UMKM perlu berupaya lebih meningkatkan daya saing untuk pengrajin Kriya kayu, sehingga diharapkan terus semangat berkarya dan tetap membawa nilai-nilai budaya yang ada di indonesia.

3. Rekomendasi

Langkah nyata yang bisa dilakukan yakni untuk pemerintah kabupaten subang, supaya lebih banyak memberikan wadah dan atau fasilitas guna menjalankan produk kriya daerah sendiri, serta untuk masyarakat mulailah mencintai produk lokal daerah sendiri pada umumnya, dan daerah subang pada khususnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini tidak dapat terlaksana tanpa berbagai bantuan dari berbagai pihak sehingga penulis merasa sangat terbantu dalam menyelesaikan penelitian ini.

1. Terima kasih kepada ketua STEI Al-Amar Subang yang sudah memberikan kesempatan peneliti dalam melakukan penelitian terkait dengan pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor.
2. Terima kasih kepada para dosen STEI Al-Amar Subang yang telah memberikan arahan dalam penyusunan hasil penelitian ini.
3. Terima kasih kepada responden, yang sudah berkenan terlibat dalam proses penelitian pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM kriya kayu untuk menembus pasar ekspor.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifudin, O. (2020). PENGARUH KOMPENSASI DAN PENGAWASAN TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. GLOBAL MEDIA. *MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(1), 409–416.
- Bahri, A. S. (2021). *PENGANTAR PENELITIAN PENDIDIKAN (Sebuah Tinjauan Teori dan Praktis)*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Bairizki, A. (2021). *MANAJEMEN PERUBAHAN*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Fasa, I. (2020). *EKSISTENSI BISNIS ISLAMI DI ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Fiati. (2016). Strategi Pengembangan Jaringan Usaha UMKM. *Jurnal DIANMAS*, 1(1), 53–62.
- Hanafiah, H. (2021). Pelatihan Software Mendeley Dalam Peningkatan Kualitas Artikel Ilmiah Bagi Mahasiswa. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 5(2), 213–220.
- Juhadi, J. (2020). PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DAN AUDIT INTERNAL TERHADAP PELAKSANAAN GOOD CORPORATE GOVERNANCE. *Jemasi: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 16(2), 17-32.
- Karim. (2012). *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Koni, A. (2020). *Manajemen Sumber Daya Insani*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Lestari. (2015). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(2), 1–12.
- Nasem, N. (2018). Pengaruh Pelatihan dan Motivasi terhadap Produktivitas Kerja Tenaga Kependidikan Stit Rakeyan Santang Karawang. *Jurnal Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(3), 209–218.
- Nasser, A. A. (2021). Sistem Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web Dalam Meningkatkan Mutu Siswa Di Era Pandemi. *Biomatika: Jurnal Ilmiah Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan*, 7(1), 100–109.
- Rahayu, Y. N. (2020). *PROGRAM LINIER (TEORI DAN APLIKASI)*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Rusmana, F. D. (2020). PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL DAN TRANSAKSIONAL DENGAN KINERJA KARYAWAN BRI SYARIAH SUBANG.

JURNAL MAKRO MANAJEMEN, 5(2), 157–163.

Shavab, F. A. (2021). *DASAR MANAJEMEN & KEWIRAUSAHAAN (SEBUAH TINJAUAN TEORI DAN PRAKTIS)*. Bandung : Widina Bhakti Persada.

Sofyan, Y. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica*, 4(2), 341–352.

Sudirman, A. (2020). *Prilaku konsumen dan perkembangannya di era digital*. Bandung: Widina Bhakti Persada.

Tanjung. (2017). *Koperasi dan UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

Tanjung, R. (2020). Pengembangan UKM Turubuk Pangsit Makanan Khas Kabupaten Karawang. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 323–332.