

Strategi Pertumbuhan yang Efektif untuk Membangun Ketahanan Bisnis pada UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung

Evan Subhia Nugra

¹Universitas Bangka Belitung

Meriyanti

²Universitas Bangka Belitung

Firzyl Attala

³Universitas Bangka Belitung

Indah Noviyanti

⁴Universitas Bangka Belitung

Alamat: Jalan Merdeka No. 4, Merawang Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung

Korespondensi penulis: evantoboalimu12@gmail.com

Abstract. *This research aims to examine effective growth strategies to build business resilience in Kopiah Resam MSMEs in Bangka Belitung. Resam skullcaps are a typical handicraft made from resam, but face the challenges of raw material scarcity and market competition. Through a literature review, this research identifies key strategies such as the use of advanced technology, product innovation, improving human resources, promotional support, and market orientation. Recommended strategies include product diversification, strengthening branding, digital market penetration, local partnerships, and human resource training and development. The integration of modern technology in online production and marketing can increase efficiency and market reach. Design innovation and collaboration with local designers can increase the added value of a product. Support from the government and related institutions in human resource training and promotion is also important to improve the quality and visibility of Kopiah resam products. It is hoped that this integrated strategy can provide a solid foundation for the resilience and growth of Kopiah Resam MSMEs as the backbone of the local economy of Bangka Belitung.*

Keywords: *Growth strategy, Kopiah Resam, Modern Technology, MSMEs*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan mengkaji strategi pertumbuhan yang efektif untuk membangun ketahanan bisnis pada UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung. Kopiah Resam merupakan kerajinan tangan khas yang terbuat dari bahan resam, namun menghadapi tantangan kelangkaan bahan baku dan persaingan pasar. Melalui tinjauan pustaka, penelitian ini mengidentifikasi strategi kunci seperti penggunaan teknologi maju, inovasi produk, peningkatan sumber daya manusia, dukungan promosi, dan orientasi pasar. Strategi yang direkomendasikan meliputi diversifikasi produk, penguatan branding, penetrasi pasar digital, kemitraan lokal, serta pelatihan dan pengembangan SDM. Integrasi teknologi modern dalam produksi dan pemasaran online

dapat meningkatkan efisiensi dan jangkauan pasar. Inovasi desain dan kolaborasi dengan desainer lokal dapat meningkatkan nilai tambah suatu produk. Dukungan dari pemerintah maupun lembaga terkait dalam pelatihan SDM, dan promosi juga penting untuk meningkatkan kualitas dan visibilitas produk Kopiah resam. Strategi yang telah terintegrasi ini diharapkan bisa memberikan fondasi kokoh bagi ketahanan dan pertumbuhan UMKM Kopiah Resam sebagai tulang punggung ekonomi lokal Bangka Belitung

Kata kunci: Kopiah Resam, Strategi Pertumbuhan, Teknologi Modern, UMKM

LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sektor dinamis yang mempunyai tugas vital pada peningkatan perekonomian domestik. Selain berkontribusi pada peningkatan PDB dan peningkatan angkatan kerja, UMKM juga bertindak pada penyaluran output pertumbuhan. UKM tetap resilien atau mampu bertahan terhadap krisis. Krisis tahun 1997-1998 menunjukkan kekokohan UMKM yang tidak tergoyahkan (Sarwono, 2015).

Bangka Belitung adalah pulau kecil di Indonesia yang mengembangkan UMKM untuk keberlangsungan hidup masyarakat dan menyelesaikan masalah ekonomi. Pertumbuhan UMKM di Bangka Belitung menunjukkan perubahan signifikan setiap tahun, menjadi pendorong utama ekonomi daerah. Berdasarkan Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Bangka Belitung, jumlah UMKM di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung sejumlah 19.152 unit di tahun 2021 dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 36.795 orang. Kemudian mengalami peningkatan hingga 19.179 unit pada tahun 2022 dengan jumlah tenaga kerja 37.296 orang, terutama setelah era pasca Covid-19 yang menyerang Indonesia.

Kehidupan masyarakat Bangka Belitung memiliki dua kebudayaan, yaitu Melayu dan Tionghoa. Mayoritas penduduknya bekerja sebagai nelayan karena pulau ini dikelilingi lautan. Meskipun gaya hidup masyarakat mengalami perubahan, budaya yang terkait dengan kehidupan nelayan tetap kuat. Dua acara budaya besar, yaitu upacara Rebo Kasan dan Buang Jong, menjadi perayaan penting untuk menjaga tradisi. Rebo Kasan adalah ritual tolak bala setiap Rabu bulan Syafar dalam kalender Hijriah, sedangkan Buang Jong adalah ritual sebelum nelayan berlayar, terutama di pantai Belimbing, Desa Tj. Sangkar, Kecamatan Lepar Pongok.

Di tengah banyaknya ritual budaya di Bangka, upacara Sepintu Sedulang mempunyai makna khusus dalam memupuk persatuan masyarakat. Semua kalangan, dari anak-anak hingga dewasa, baik perempuan maupun laki-laki, berpartisipasi dalam upacara ini dengan mengenakan songkok resam, penutup kepala adat. Songkok resam, biasanya digunakan oleh laki-laki dari usia dini hingga dewasa, juga menggantikan kopiah dalam kehidupan sehari-hari, terutama oleh anak-anak yang mengaji (bidin A, 2017).

Belum ada sumber yang jelas mengenai daerah asal yang membuat kopiah resam. Tapi daerah yang paling banyak membuat Kopiah resam adalah kabupaten Bangka Barat tepatnya di desa Dendang, Kancung dan Belit. Kopiah resam merupakan warisan turun-temurun dari para leluhur. Hampir setiap warga desa Dendang mampu membuatnya, terkhusus kaum hawa (Admin, 2023). Awal sebelum di kenalnya kopiah resam kepada dunia, kopiah resam dibuat untuk beribadah disetiap rumah. Songkok atau peci adalah bagian penting dari pakaian adat Melayu di Bangka Belitung dan sering kali dibuat menggunakan serat lunak dari tumbuhan resam (*Dicranopteris linearis*) yang tumbuh di pegunungan. Ini menunjukkan bagaimana warisan budaya lokal sering terkait erat dengan kekayaan alam setempat (bidin A, 2017).

Namun, seiring perkembangan zaman Kopiah atau songkok resam sekarang ini sudah mulai jarang digunakan. Hal ini disebabkan karena perubahan gaya hidup dan tren fashion yang mengarah pada preferensi yang lebih modern dan global. Selain itu, faktor ekonomi juga memainkan peran, di mana biaya produksi dan harga jual songkok resam mungkin tidak lagi kompetitif dibandingkan dengan produk serupa yang lebih murah atau lebih trendy. Selain itu, generasi muda cenderung kurang tertarik untuk mewarisi tradisi tersebut, sehingga penggunaan songkok resam semakin menurun seiring berjalannya waktu.

Setiap industri bisnis seperti UMKM selalu dituntut untuk menjaga ketahanan bisnis baik ketahanan dalam menghadapi lingkungan internal maupun eksternal. Ketahanan bisnis ini lah yang menjadi tolak ukur sebuah UKM mampu bersaing atau tidak. Dengan hal tersebut, pentingnya melaksanakan dan menjalankan strategi yang tepat untuk pertumbuhan usaha. Bukan sekedar unggul dalam persaingan untuk bertahan, namun perusahaan atau unit bisnis harus berupaya meraih keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (*sustained competitive advantage*) melalui metode-metode berikut : (1) Secara konsisten menyelaraskan dengan trend dan peristiwa

eksternal serta *skills*, kompetensi, dan sumber daya internal. (2) Secara optimal merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi strategi yang memanfaatkan hal-hal tersebut (Safitri & Fajrin, 2019).

Dari pendahuluan tersebut, penulis terdorong untuk meneliti dan mengkaji lebih mendalam mengenai strategi apa yang mampu membangun ketahanan bisnis ditengah era globalisasi yang serba modern pada UMKN kopiah resam. Sehingga penulis menetapkan judul penelitian ini dengan judul *Strategi Pertumbuhan yang Efektif untuk membangun Ketahanan Bisnis pada UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung*.

KAJIAN TEORITIS

1. Strategi

Pearce and Robinson (1994) dan Belohvah and Giddens Ering (1987) dalam Krisna & Nuratama, (2021) mendefinisikan strategi sebagai rencana menyeluruh dan komprehensif mencakup tindakan-tindakan besar yang didesain perusahaan untuk meraih sasaran jangka panjangnya dalam lingkungan yang selalu berubah. 14 pendekatan dasar (Strategi generik) dapat diidentifikasi : konsentrasi, Pengembangan pasar, pengembangan produk, usaha patungan, aliansi strategis, konsorsium, diversifikasi konsentris, divesifikasi konglomerat, turn a round, divestasi, dan likuidasi.

2. Pertumbuhan bisnis UMKM

Pertumbuhan bisnis (*business growth*) adalah bagian dari sasaran manajemen. Melalui pertumbuhan, perusahaan bisa menciptakan keuntungan yang lebih besar untuk pemegang saham mereka atau meningkatkan profit bagi pemilik ataupun investor. Dengan hal tersebut, untuk mencapai pertumbuhan bisnis perlu yang namanya strategi pertumbuhan bisnis (Hasan, 2020). Menurut Wilantara & Indrawan (2016) , strategi pertumbuhan bisnis yang dapat dilakukan oleh UMKM yaitu: menggunakan teknologi canggih, mendapatkan sertifikasi produk dan usaha berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas bagi UMKM, peningkatan keterampilan tenaga kerja, melalui pelatihan, magang, dan penambahan fasilitas kerja dan diberikan dukungan promosi melalui kesempatan berpartisipasi mengikuti pameran di luar negeri.

3. Ketahanan bisnis MKM

Menurut Tibay, (2018) dalam May, (2021) Ketahanan Organisasi diartikan sebagai kapabilitas untuk bertahan dari ancaman maupun krisis serta berkembang melalui keefektifan rencana dan kemampuan adaptasi dengan memperluas solusi yang inovatif. Resilience Organizations (ResOrgs) adalah suatu kelompok penelitian dan konsultasi yang menyediakan alat tolak ukur ketahanan guna menangani pentingnya menangani keseluruhan usaha setelah menghadapi masalah yang mengguncang bisnis. Ketahanan bisnis dimulai dari pemahaman bahwa alur kerja wajib diperhatikan supaya organisasi maupun perusahaan dapat terus beroperasi meskipun dilanda kritis. Salah satu aspek yang kerap diabaikan dalam perencanaan ketahanan bisnis yaitu elemen manusia, dimana individu dalam situasi berantakan harus bisa merespon dan mengatasi isu-isu yang timbul pada organisasi.

Berdasarkan hasil literatur review dalam beberapa artikel yang telah kami telaah atau analisis, terdapat 5 pendekatan untuk mengukur ketahanan bisnis menurut Napisah (2022), Firdausya & Ompusunggu (2023), dan Az-Zuhaili (2019) yaitu sebagai berikut.

1) Teknologi digital

Teknologi digital UMKM menjadi salah satu penyelesaian dalam mengatasi rintangan di era digital saat ini. Digitalisasi UMKM mengacu pada pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dalam berbagai aspek bisnis, seperti produksi, pemasaran, manajemen keuangan, dan administrasi. Dalam praktiknya, penerapan teknologi digital pada UMKM dapat dilakukan melalui platform digital seperti situs web, media sosial, aplikasi seluler, dan e-commerce. Salah satu keunggulan utama teknologi digital bagi UMKM adalah kemampuannya untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis (Firdausya & Ompusunggu, 2023).

2) Inovasi Produk

Menurut Sukarmen (2018) dalam Napisah, (2022) Inovasi Produk merujuk pada perkembangan fitur produk yang dianggap meningkatkan nilai produk dibandingkan dengan produk pesaingnya. Menurut Rofiaty (2018) yang dikutip dalam Napisah (2022) inovasi produk adalah perubahan dalam atribut atau efektivitas produk atau layanan yang ada atau pembuatan produk baru.

3) Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan peran vital dan wajib untuk dimiliki dalam usaha mencapai target organisasi atau perusahaan. Maka dari itu, penting

melakukan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM). Menurut sandi Kurniawan (2018) dalam Achyar, (2015) pengembangan sumber daya manusia merupakan tahap untuk meningkatkan kompetensi karyawan agar memiliki pengetahuan, keterampilan, keahlian, dan wawasan yang sesuai dengan pertumbuhan pengetahuan dan teknologi. Pengembangan sumber daya manusia berkaitan dengan ketersediaan kesempatan dan peningkatan pembelajaran, menyediakan program pelatihan yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan penilaian program tersebut (Achyar, 2015).

4) Promosi

Promosi adalah aktivitas menginformasikan atau menawarkan suatu produk atau jasa yang bertujuan agar memikat calon pelanggan untuk membeli atau mengonsumsi barang atau jasa tersebut. Terdapat empat hal yang memengaruhi promosi yaitu dana yang tersedia, sifat pemasaran, sifat produk, dan tahap daur hidup produk dimana hal tersebut menjadi dasar untuk menilai apa saja yang mengendalikan promosi pada dunia bisnis (Drajat Armono et al., 2023).

5) Orientasi Pasar

Orientasi Pasar adalah suatu aktivitas riset pasar, termasuk permintaan konsumen saat ini dan mendatang, penyaluran informasi tersebut berjalan lintas fungsional dan organisasi secara keseluruhan, informasi tersebut diterima dengan baik. Orientasi pasar adalah konsep multidimensional yang dapat dirumuskan melalui orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi lintas fungsi. Dengan kata lain, orientasi pasar merefleksikan falsafah organisasi untuk mengidentifikasi dan memuaskan kebutuhan konsumen dengan beradaptasi terhadap kondisi pasar (Napisah, 2022).

Bagian ini menguraikan teori-teori relevan yang mendasari topik penelitian dan memberikan ulasan tentang beberapa penelitian sebelumnya yang relevan dan memberikan acuan serta landasan bagi penelitian ini dilakukan. Jika ada hipotesis, bisa dinyatakan tidak tersurat dan tidak harus dalam kalimat tanya.

METODE PENELITIAN

Strategi pertumbuhan yang efektif untuk membangun ketahanan bisnis pada UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung menggunakan pendekatan tinjauan pustaka sebagai metode penelitian. Metode tinjauan pustaka digunakan untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang penerapan manajemen strategik dalam konteks

perbankan syariah. Data sekunder dari literatur digunakan untuk menganalisis penerapan manajemen strategik dalam konteks UMKM Kopiah Resam. Proses analisis data dimulai dengan mereduksi informasi yang terhimpun menjadi elemen-elemen kunci yang relevan dengan fokus penelitian. Selanjutnya, data tersebut disajikan dan dianalisis secara sistematis guna mencapai kesimpulan yang sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.

Kesimpulan yang dihasilkan dalam penelitian ini berkaitan dengan penerapan manajemen strategik dalam konteks UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung, dan didasarkan pada data sekunder yang diperoleh dari tinjauan pustaka terkait dengan topik penelitian. Dalam ringkasan kesimpulan ini, peneliti menjelaskan bagaimana pengelolaan strategi melalui manajemen strategi diterapkan dalam hasil penelitian sebelumnya di sektor UMKM Kopiah Resam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Songkok resam adalah salah satu produk kerajinan khas Bangka yang terbuat dari bahan resam, tanaman perdu yang sering ditemukan di hutan atau semak-semak sekitar desa dan perkampungan di Bangka. Songkok resam, juga dikenal sebagai kopiah resam yang merupakan penutup kepala dan umumnya dipakai oleh pria di Bangka Belitung. Produk ini telah dikenal luas di wilayah Bangka Belitung dan familiar bagi masyarakat dari berbagai latar belakang.

Dalam pembuatannya alat dan bahan untuk membuat songkok resam memiliki fungsi tersendiri. Dari hasil tinjauan pustaka ditemukan bahwa alat dan bahan khas untuk pembuatan songkok resam meliputi resam, bubut, lilin madu, jarum, cetakan, dan getah samek. Resam adalah tumbuhan paku yang tumbuh di tebing-tebing sekitar hutan. Bubut dibuat dari kaleng bekas yang dipotong dan dilubangi dengan diameter berbeda. Lilin madu yang diproduksi dari sarang lebah yang dipanaskan dan dimasukkan ke dalam cetakan sampai mengeras. Jarum terbuat dari kawat yang dipotong sepanjang jarum biasa. Cetakan adalah kayu yang dipahat sesuai ukuran kepala. Getah samek diperoleh dari merebus kulit pohon samek hingga mengental.

Pemakaian songkok resam telah menjadi tradisi adat di berbagai acara seperti sepintu sedulang, rebo kasan, dan buang jong. Pada upacara adat rebo kasan, yang diadakan pada Rabu terakhir bulan Syafar, masyarakat berkumpul untuk berdoa

memohon perlindungan dari bencana, dan laki-laki biasanya mengenakan songkok resam. Strategi untuk memperkuat posisi UMKM kopiah resam di Bangka Belitung meliputi pemanfaatan potensi lokal dan peluang digital. Strategi produk dapat mengurangi risiko dan meningkatkan daya tarik pasar, sementara penguatan branding membedakan produk lokal dari pesaing. Pengukuran pasar digital juga penting untuk menjangkau konsumen lebih luas, baik di dalam maupun luar Bangka Belitung. Kerjasama lokal memperkuat ekosistem bisnis lokal, dan pelatihan SDM meningkatkan kapasitas UMKM dalam menghadapi perubahan pasar dan teknologi. Strategi ini diharapkan memberikan fondasi kokoh bagi pertumbuhan dan ketahanan bisnis UMKM kopiah resam di Bangka Belitung.

Untuk membangun ketahanan bisnis UMKM kopiah resam, strategi pertumbuhan yang efektif harus mengintegrasikan berbagai aspek, mulai dari strategi produk hingga penguatan kolaborasi lokal. Strategi produk penting untuk menghadapi fluktuasi pasar dan meningkatkan daya saing. Dengan mengembangkan berbagai model dan desain kopiah resam, UMKM dapat menarik pasar lebih luas dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Kolaborasi lokal penting untuk memperkuat rantai pasokan dan mendapat dukungan dari pemerintah daerah serta pelaku usaha lokal lainnya. Kerjasama dengan produsen bahan lokal dan desainer lokal dapat meningkatkan nilai tambah produk dan memperkuat identitas lokal.

Optimalisasi pemasaran digital juga integral dalam strategi pertumbuhan. UMKM harus memanfaatkan platform online seperti media sosial dan e-commerce untuk meningkatkan keadaan produk, menjangkau pasar nasional dan internasional, serta memperluas peluang penjualan. Selain itu, pelatihan dan pengembangan karyawan penting untuk meningkatkan kualitas produk dan efisiensi operasional, sehingga daya saing dan ketahanan bisnis meningkat.

Ekspansi usaha merupakan strategi tambahan yang perlu diterapkan dalam sehari-hari. UMKM dapat mengidentifikasi peluang pasar baru di sektor pariwisata Bangka Belitung atau menghadirkan produk kopiah resam di acara budaya dan festival lokal. Dengan demikian, strategi pertumbuhan yang terintegrasi ini diharapkan dapat memberikan fondasi kokoh bagi UMKM kopiah resam di Bangka Belitung untuk bertahan dan berkembang di tengah dinamika bisnis yang kompleks, serta menjadi tulang punggung ekonomi lokal yang kuat dan berkelanjutan. Berdasarkan hasil pembahasan dengan hipotesis tersebut dapat di simpulkan bahwa:

Penggunaan Teknologi Maju dan Ketahanan Bisnis UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung:

Dalam konteks UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung, penggunaan teknologi maju dapat meningkatkan ketahanan bisnis. Proses produksi integrasi teknologi modern seperti mesin-mesin otomatis dapat membantu dalam meningkatkan efisiensi produksi. Misalnya, mesin-mesin modern dapat digunakan untuk mempercepat proses pengeringan akar resam dan pemilahan akar menjadi lebih halus. Ini akan mengurangi waktu produksi dan biaya tenaga kerja, serta meningkatkan output produksi.

Pemasaran Online dan E-Commerce: Dalam strategi pertumbuhan memainkan peran yang penting UMKM Kopiah Resam dapat memanfaatkan platform online untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dengan berinvestasi dalam website e-commerce dan memanfaatkan media sosial untuk pemasaran, mereka dapat menjangkau konsumen baik di dalam maupun di luar Bangka Belitung. Ini akan membantu meningkatkan penjualan dan meningkatkan pendapatan UMKM.

Investasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan dalam penggunaan teknologi modern adalah langkah penting. Dengan meningkatkan keterampilan karyawan dalam menggunakan perangkat lunak dan peralatan teknologi tinggi, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka. Ini akan membantu mereka menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat dan meningkatkan kualitas produk mereka. Penggunaan teknologi maju juga dapat merangsang inovasi dalam desain dan model produk. Dengan menggunakan perangkat lunak desain terkini, UMKM dapat menciptakan kopiah resam dengan desain yang lebih menarik dan sesuai dengan tren pasar. Ini akan membantu mereka menarik minat pasar yang lebih luas dan membedakan produk mereka dari pesaing.

Dalam konteks UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung, penggunaan teknologi maju dapat meningkatkan ketahanan bisnis. Misalnya, penggunaan platform online untuk pemasaran dan penjualan produk memungkinkan UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik lokal maupun internasional. Selain itu, teknologi juga dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan manajemen bisnis, sehingga membantu UMKM untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompleks.

Inovasi dan Ketahanan Bisnis UMKM Kopiah Resam Mentari di Kota Pangkalpinang

Berinovasi merupakan langkah penting dalam memperkuat ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam. Dengan terus berinovasi dalam desain, material, atau proses produksi, UMKM dapat mempertahankan daya tarik produk mereka di pasar yang berubah-ubah. Inovasi juga membantu UMKM untuk membedakan diri dari pesaing dan meningkatkan keunggulan kompetitif mereka. Songkok resam, kerajinan tangan khas Bangka Belitung, dihadapkan pada tantangan kelangkaan bahan baku dan ketatnya persaingan pasar. Untuk meningkatkan ketahanan bisnisnya, UKM Kopiah Resam Mentari di Kota Pangkalpinang perlu berinovasi dalam berbagai aspek.

Diversifikasi produk menjadi kunci untuk menarik minat pasar yang lebih luas dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. UKM dapat mengembangkan berbagai model dan desain kopiah resam yang unik dan menarik, seperti kopiah resam dengan motif batik khas Bangka Belitung, kopiah resam dengan bahan yang lebih ringan dan adem, atau kopiah resam dengan desain modern yang menarik generasi muda. Penguatan branding juga penting untuk membedakan produk UKM Kopiah Resam Mentari dari pesaing. Membangun brand image yang kuat dan unik, menggunakan logo dan nama merek yang menarik, serta melakukan promosi yang kreatif dan efektif dapat membantu meningkatkan daya tarik produk bagi konsumen. Penetrasi pasar digital menjadi strategi penting untuk menjangkau konsumen yang lebih luas di dalam dan luar wilayah Bangka Belitung. Membangun website dan toko online, melakukan promosi di media sosial, dan bekerja sama dengan influencer dapat membantu meningkatkan visibilitas produk dan memperluas peluang penjualan. Kemitraan lokal dengan produsen bahan baku lokal dan desainer lokal dapat memperkuat rantai pasokan, meningkatkan nilai tambah produk, dan memperkuat identitas lokal yang kuat. Kolaborasi ini juga dapat membantu UKM Kopiah Resam Mentari memperoleh dukungan dari pemerintah daerah dan pelaku usaha lokal lainnya.

Peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM) dan Ketahanan Bisnis UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung

Peningkatan SDM memiliki dampak yang signifikan terhadap ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam. SDM yang terlatih dan berkualitas dapat meningkatkan efisiensi operasional, kualitas produk, dan inovasi dalam bisnis. Selain itu, SDM yang

kompeten juga mampu menghadapi tantangan dan perubahan pasar dengan lebih baik, sehingga membantu UMKM untuk tetap relevan dan berkembang.

Peningkatan SDM dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti Memberikan pelatihan kepada para pengrajin tentang teknik produksi yang lebih modern dan efisien, manajemen bisnis, dan pemasaran online. Memfasilitasi para pengrajin untuk mengikuti pendidikan formal atau non-formal terkait dengan kerajinan tangan dan kewirausahaan, serta Memberikan pembinaan dan pendampingan kepada para pengrajin untuk membantu mereka dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas produk.

Peningkatan SDM para pengrajin dapat memberikan beberapa manfaat bagi UMKM Kopiah Resam. Misalnya, Adanya peningkatan kualitas manusia turut mampu meningkatkan kualitas produk. Pengrajin yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik akan mampu menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Di sisi yang lain, hal tersebut juga berguna untuk meningkatkan efisiensi produksi. Pengrajin yang menggunakan teknik produksi yang lebih modern dan efisien akan mampu menghasilkan produk dengan lebih cepat dan dengan biaya yang lebih murah. Selain itu, pengrajin yang memiliki pengetahuan tentang manajemen bisnis dan pemasaran online akan mampu bersaing dengan lebih baik di pasar.

Dengan meningkatkan kualitas SDM para pengrajin, UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung dapat meningkatkan ketahanan bisnisnya dan menjadi lebih kompetitif di pasar. Hal ini dapat membantu meningkatkan ekonomi lokal dan menciptakan lapangan pekerjaan baru.

Dukungan Promosi dan Ketahanan Bisnis UMKM Kopiah Resam di Provinsi Bangka Belitung

Dukungan promosi memiliki peran penting dalam meningkatkan ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam. Melalui strategi promosi yang efektif, UMKM dapat meningkatkan visibilitas produk mereka, menarik minat konsumen, dan memperluas pangsa pasar. Promosi juga membantu membangun kesadaran merek dan membedakan produk UMKM dari pesaing.

Songkok resam, kerajinan tangan khas Bangka Belitung, memiliki potensi besar untuk berkembang dan menjadi tulang punggung ekonomi lokal. Namun, kelangkaan bahan baku dan ketatnya persaingan pasar menjadi tantangan yang dihadapi para pengrajin. Salah satu strategi yang dapat meningkatkan ketahanan bisnis UMKM

Kopiah Resam di Bangka Belitung adalah dengan meningkatkan intensitas promosi produk.

Promosi yang efektif dapat membantu UMKM Kopiah Resam seperti, Meningkatkan kesadaran masyarakat. Semakin banyak orang yang mengetahui tentang songkok resam, semakin besar pula peluang mereka untuk membelinya, Meningkatkan penjualan Promosi yang menarik dapat mendorong konsumen untuk membeli songkok resam, Membangun brand image. Promosi yang konsisten dapat membantu membangun brand image yang kuat untuk songkok resam.

Dukungan promosi dapat diberikan oleh berbagai pihak. Misalnya, pemerintah dapat membantu UMKM Kopiah Resam dengan menyediakan media promosi, seperti website, media sosial, dan pameran. Selain itu, media massa juga dapat membantu mempromosikan songkok resam melalui artikel, berita, dan iklan. Di samping itu, peran influencer media sosial juga dapat membantu mempromosikan songkok resam kepada pengikut mereka.

Dukungan promosi merupakan salah satu strategi penting untuk meningkatkan ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung. Dengan meningkatkan intensitas promosi, UMKM Kopiah Resam dapat meningkatkan kesadaran masyarakat, meningkatkan penjualan, dan membangun brand image yang kuat. Dukungan dari berbagai pihak, seperti pemerintah, media, dan influencer, dapat membantu UMKM Kopiah Resam dalam mencapai tujuan.

Orientasi Pasar dan Ketahanan Bisnis UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung

Orientasi pasar berpengaruh besar terhadap ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, UMKM dapat mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan pasar, meningkatkan kepuasan konsumen, dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Selain itu, orientasi pasar juga membantu UMKM untuk mengidentifikasi peluang pasar baru dan mengantisipasi perubahan tren yang mungkin terjadi.

Songkok resam, kerajinan tangan khas Bangka Belitung, memiliki potensi besar untuk berkembang dan menjadi tulang punggung ekonomi lokal. Namun, kelangkaan bahan baku dan ketatnya persaingan pasar menjadi tantangan yang dihadapi para pengrajin. Salah satu strategi yang dapat meningkatkan ketahanan bisnis UMKM

Kopiah Resam di Bangka Belitung adalah dengan melakukan orientasi pasar yang lebih baik.

Orientasi pasar yang baik dapat membantu UMKM Kopiah Resam untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dengan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, UMKM Kopiah Resam dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar. Selain itu, orientasi pasar juga turut meningkatkan daya saing. Dengan mengetahui produk dan strategi pesaing, UMKM Kopiah Resam dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk bersaing di pasar. Kemudian juga, orientasi pasar membangun *brand image* yang kuat. Dengan membangun brand image yang kuat, UMKM Kopiah Resam dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Orientasi pasar merupakan salah satu strategi penting untuk meningkatkan ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung. Dengan melakukan orientasi pasar yang lebih baik, UMKM Kopiah Resam dapat memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, meningkatkan daya saing, dan membangun brand image yang kuat. Hal ini dapat membantu UMKM Kopiah Resam untuk bertahan dan tumbuh di tengah dinamika bisnis yang semakin kompleks, serta menjadi tulang punggung ekonomi lokal yang kuat dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung memiliki potensi besar untuk berkembang dan menjadi tulang punggung ekonomi lokal yang kuat. Namun, untuk mencapai hal tersebut, diperlukan strategi pertumbuhan yang efektif dan terintegrasi. Strategi ini meliputi diversifikasi produk, penguatan branding, penetrasi pasar digital, kemitraan lokal, serta pelatihan dan pengembangan SDM. Melalui penerapan strategi tersebut, UMKM Kopiah Resam dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan kualitas produk dan efisiensi operasional. Hal ini akan membantu UMKM untuk bertahan di tengah dinamika bisnis yang semakin kompleks dan menghadapi tantangan seperti kelangkaan bahan baku dan persaingan pasar yang ketat.

Untuk mewujudkan strategi pertumbuhan yang efektif, diperlukan dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, perguruan tinggi, dan pelaku usaha lokal lainnya. Dukungan ini dapat diwujudkan

dalam bentuk bantuan dana, pelatihan, fasilitasi kemitraan, serta promosi dan pemasaran produk. Dengan upaya bersama dari berbagai pemangku kepentingan, UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung dapat terus bertumbuh dan berkembang, serta menjadi tulang punggung ekonomi lokal yang kuat dan berkelanjutan. Hal ini tidak hanya akan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat setempat, tetapi juga melestarikan warisan budaya dan identitas lokal yang tercermin dalam kerajinan kopiah resam.

Untuk meningkatkan ketahanan bisnis UMKM Kopiah Resam di Bangka Belitung, pemerintah daerah dan lembaga terkait perlu memberikan dukungan yang lebih kuat dalam hal pelatihan dan pendampingan bagi para pengrajin. Pelatihan yang komprehensif mencakup teknik produksi modern, pengelolaan bisnis, pemasaran digital, dan pengembangan desain produk dapat membantu meningkatkan kualitas produk, efisiensi operasional, dan daya saing UMKM. Selain itu, pendampingan intensif oleh ahli atau mentor bisnis dapat membantu para pengrajin dalam mengidentifikasi peluang pasar, mengembangkan strategi bisnis yang sesuai, dan mengatasi tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha mereka.

Kolaborasi antara UMKM Kopiah Resam, pemerintah daerah, akademisi, dan komunitas lokal juga perlu diperkuat. Kemitraan ini dapat mencakup penelitian untuk mengembangkan teknik produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan, eksplorasi bahan baku alternatif yang lebih berkelanjutan, serta pemanfaatan teknologi digital dalam proses produksi dan pemasaran. Selain itu, penyelenggaraan festival atau pameran kerajinan tangan secara berkala dapat membantu mempromosikan produk Kopiah Resam dan menarik minat wisatawan serta konsumen baru. Dengan kolaborasi yang erat, UMKM Kopiah Resam dapat meningkatkan ketahanan bisnis mereka sekaligus melestarikan warisan budaya yang sangat berharga bagi masyarakat Bangka Belitung.

DAFTAR REFERENSI

- Achyar, M. (2015). Institut Agama Islam Negeri. *Excutive Summary*, 23, 57168.
- Admin. (2023). *Kopiah Resam, Kerajinan Ramah Lingkungan Khas Bangka*. Indonesia.Go.Id. <https://indonesia.go.id/kategori/budaya/6977/kopiah-resam-kerajinan-ramah-lingkungan-khas-bangka?lang=1>)
- Az-Zuhaili, Wahbah, 'Konsep Pengembangan Sumber Daya Manusia Berbasis Kompetensi, Bakat, Dan Ketahanan Dalam Organisasi', *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2019, 479
- Belitung, Pejabat Pengelola Informasi dan Dokumentasi BPS Provinsi Kepulauan Bangka, 'Jumlah Usaha Industri Mikro Dan Kecil Menurut Kabupaten/Kota 2020-2022', *Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Bnagka Belitung*, p. 1
<<https://babel.bps.go.id/indicator/9/1112/1/jumlah-usaha-industri-mikro-dan-kecil-menurut-kabupaten-kota.html>>

- bidin A. (2017). STUDI TENTANG SONGKOK RESAM PADA MASYARAKAT BANGKA BELITUNG. *Lembaran Roszdravnadzora*, 4(1), 9–15.
- Drajat Armono, M Rizal Bakri Najib, & Nurhayanto. (2023). Pengaruh Produk Dan Promosi Terhadap Ketahanan Umkm Di Kota Mataram Setelah Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 20(2), 483–495. <https://doi.org/10.20885/jabis.vol20.iss2.art5>
- Firdausya, L. Z., & Ompusunggu, D. P. (2023). Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Era Digital Abad 21. *Tali Jagad Journal*, 1(1), 16–20.
- Hasan, S. (2020). *Memahami Pertumbuhan Bisnis dan Perkembangannya*. 1–371.
- Napisah, S. (2022). Pengaruh orientasi pasar, inovasi produk, dan strategis kreativitas pemasaran terhadap kinerja [emasaran pada UMKM Kerajinan Kopian Resam Desa Dendang Kecamatan Kelapa Bangka Barat. *JEM: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen STIE Pertiba Pangkalpinang*, 8(2), 11–23. <https://babel.antaranews.com>.
- Safitri, P., & Fajrin, Z. (2019). Strategi Bisnis Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Usaha Kecil Menengah Kopian Resam Mentari Kota Pangkalpinang. *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 22(1), 61–74. <https://doi.org/10.29103/e-mabis.v20i1.390>
- Sarwono, H. A. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm). *Bank Indonesia Dan LPPI*, 1–135.
- Krisna, Putu, and Putu Nuratama, *Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*, Penerbit CV. Cahaya Bintang Cemerlang., 2021
- May, Ruth, 'PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA DAN MODAL SOSIAL TERHADAP KETAHANAN USAHA DI KOTA MEDAN (Studi Kasus Pada UKM Di Kota Medan)', 2021
- Wilantara, Rio. F, and Ruly Indrawan, 'Strategi Dan Kebijakan Pengembangan UMKM', *Serambinews.Com*, 2016, 1–217