

Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan di Kabupaten Pangkep

Rattan Craft Business Development Strategy Pangkep Regency

Mutmainna¹, Wiwiek Hidayati²

^{1,2}Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan, Poros Makassar-Pare, Km.83
Mandalle, Pangkep, Sul-Sel. (0410)2312703
Administrasi Bisnis Internasional, Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan
Email: ¹molemutmainna74@gmail.com, ²wiwiekhidayati78@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan UMKM di Indonesia sangat pesat. Dalam perekonomian Indonesia, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah yang paling besar. Salah satu produk UMKM khususnya di bidang pertanian adalah rotan. Salah satu wilayah penghasil rotan di Indonesia adalah Provinsi Sulawesi Selatan. Kerajinan rotan yang dihasilkan oleh masyarakat atau pengrajin di wilayah Kecamatan Ma'rang masih bersifat tradisional Hal ini akan berdampak kepada produktivitas kerajinan rotan yang dihasilkan dan tingkat penjualan juga terbatas, sehingga diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

(1) kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pemasaran usaha kerajinan rotan di Kabupaten Pangkep, (2) strategi pengembangan usaha kerajinan rotan di Kabupaten Pangkep. Metode penelitian yang digunakan adalah metode *purposive sampling* yaitu untuk lokasi dan usaha kerajinan rotan dilakukan melalui penunjukan langsung, dengan pertimbangan bahwa lokasi Kecamatan Ma'rang merupakan daerah penghasil kerajinan rotan dan sampel usaha merupakan sentra pengrajin dan penjual di Kabupaten Pangkep. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT melalui matriks faktor internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) yang nilai perolehannya melalui pembobotan dan ranking. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal (IFAS) yang harus ditingkatkan antara lain: (1) meningkatkan kualitas dan kemasan produk; (2) meningkatkan kerja sama antara penyedia bahan baku, pengrajin dan pedagang kerajinan rotan (3) meningkatkan skill pengrajin rotan yang berkaitan dengan diversifikasi produk dan desain baru; (4) pelaku pemasaran senantiasa melakukan promosi baik media cetak maupun media sosial lainnya. Sedangkan untuk faktor eksternal (EFAS) yang harus ditingkatkan adalah penggunaan fasilitas atau teknologi dan peralatan yang lebih modern untuk efisiensi produk dan waktu. Strategi yang digunakan sebaiknya adalah segmentasi pasar dan target pasar.

Kata Kunci: Kerajinan, Rotan, Pemasaran, SWOT

ABSTRAC

The development of MSMEs in Indonesia is very fast. In the Indonesian economy, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are the business groups that have the largest number. One of the MSME products, especially in the agricultural sector, is rattan. One of the rattan producing areas in Indonesia is South Sulawesi Province. Rattan handicrafts produced by the community or craftsmen in the Ma'rang District area are still traditional. This will have an impact on the productivity of the rattan handicrafts produced and the level of sales is also limited, so the right marketing strategy is needed. The purpose of this study was to determine: (1) strengths, weaknesses, opportunities and threats of marketing rattan handicraft business in Pangkep Regency, (2) rattan craft business development strategy in Pangkep Regency. The research method used is a purposive sampling method, namely the location and business of rattan handicrafts is carried out through direct appointments, with the consideration that the location of Ma'rang District is a rattan handicraft-producing area and the business sample is a center for craftsmen and sellers in Pangkep Regency. Analysis of the data used is a SWOT analysis through a matrix of internal factors (IFAS) and external factors (EFAS) whose value is obtained through weighting and ranking. The results showed that the internal factors (IFAS) that must be improved include: (1) improving product quality and packaging; (2) increasing cooperation between suppliers of raw materials, craftsmen and traders of rattan handicrafts (3)

improving the skills of rattan craftsmen related to product diversification and new designs; (4) marketing actors always promote both print media and other social media. Meanwhile, external factors (EFAS) that must be improved are the use of more modern facilities or technology and equipment for product and time efficiency. The strategy used should be market segmentation and target market.

Keywords: Crafts, Rattan, Marketing, SWOT

PENDAHULUAN

Sektor UMKM terutama sektor informal mendominasi struktur perekonomian Indonesia. Sektor ini menyumbang 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM per 2019, bahwa UMKM berkontribusi sebesar Rp 8.400 triliun PDB Indonesia atau setara dengan 60,34 persen. Kontribusi ini meningkat sebesar 3,26 persen dibandingkan tahun sebelumnya dan terus meningkat secara signifikan. Selain itu, sektor UMKM juga berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja. Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah tenaga kerja di sektor informal terutama UMKM mengalami peningkatan dari 55 persen pada tahun 2015 menjadi 60 persen pada tahun 2019 (Firdaus, 2020) .

Salah satu produk UMKM khususnya di bidang pertanian adalah rotan. Rotan merupakan salah satu komoditi andalan hasil hutan bukan kayu dan memiliki peran yang sangat besar dalam menunjang kehidupan masyarakat pedesaan. Rotan merupakan salah satu sumber hayati Indonesia penghasil devisa negara yang besar. Indonesia merupakan negara penghasil rotan terbesar yang memberikan kontribusi sebesar 80 persen kebutuhan rotan dunia (Sahara, Nursyamsi, 2020).

Kabupaten Pangkep merupakan salah satu kabupaten yang banyak menghasilkan produk-produk dari rotan. Meskipun wilayah ini bukan sebagai penghasil bahan baku rotan, namun banyak produk-produk yang dihasilkan berbahan dasar rotan. Produk tersebut dihasilkan oleh industri rumah tangga di wilayah Kabupaten Pangkep dengan cara menganyam rotan menjadi aneka produk kerajinan berbahan baku rotan, diantaranya meja, kursi santai, hiasan

dinding, vas bunga dan lain-lain. Usaha kerajinan rotan ini terpusat di Kecamatan Ma'rang yang dikelola masyarakat secara sendiri/individu yang dijual di pinggir jalan poros Kecamatan Ma'rang, Kabupaten Pangkep.

Kecamatan Ma'rang, Kabupaten Pangkep merupakan sentra kerajinan tangan berbahan baku rotan. Wilayah ini terkenal dengan produk dari rotan mulai dari peralatan rumah tangga, furniture hingga kebutuhan hobi seperti sangkar burung/ayam. Produk tersebut banyak dijual di pinggir jalan poros Kabupaten Pangkep dengan pemasarannya secara langsung dipajang di kios bahkan di teras rumah pengrajin. Dalam melakukan suatu usaha, pengrajin rotan di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep membutuhkan suatu rencana pemasaran yang tepat dan efektif, karena dalam suatu usaha tidak tertutup kemungkinan adanya persaingan, sehingga seorang pedagang dapat melakukan analisa tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang menghambat perkembangan usaha kerajinan rotan tersebut dan dapat terus meningkatkan volume penjualan dapat tercapai semaksimal mungkin.

Kerajinan rotan yang dihasilkan oleh masyarakat atau pengrajin di wilayah Kecamatan Ma'rang masih bersifat tradisional yakni belum menggunakan alat bantu pengolahan rotan menjadi produk jadi, masih dianyam menggunakan tangan sehingga membutuhkan keterampilan atau keahlian khusus serta memerlukan banyak waktu untuk menghasilkan satu jenis produk. Hal ini akan berdampak kepada produktivitas kerajinan rotan yang dihasilkan. Berdasarkan kondisi tersebut, maka terdapat permasalahan yang harus segera diselesaikan yakni: (1) kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang

bagaimana sehingga mampu membuat pengrajin rotan bisa berkembang dalam usahanya; (2) strategi seperti apa yang harus dilakukan oleh pengrajin rotan untuk pengembangan usaha tersebut. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai usaha pengembangan kerajinan berbahan dasar rotan melalui penelitian “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan di Kabupaten Pangkep”

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode sensus. Kerangka dasar tahapan-tahapan dalam penelitian disajikan dalam bentuk bagan alir penelitian seperti gambar 1. Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Ma’rang sebagai sentra penghasil kerajinan rotan, Kabupaten Pangkep. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer yang dikumpulkan diantaranya data karakteristik usaha pengrajin rotan/penghasil kerajinan rotan yang ada di Kecamatan Ma’rang dan data faktor internal dan eksternal seperti kekuatan (*Strenghts*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang dimiliki oleh pengrajin rotan / penghasil kerajinan rotan. Data sekunder dikumpulkan dari berbagai instansi yang berhubungan dengan penelitian diantaranya Dinas Perindustrian, BPS, dan lain-lain baik di tingkat provinsi maupun kabupaten.

Data yang diperoleh dianalisis dengan Analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Rangkuti, 2016).

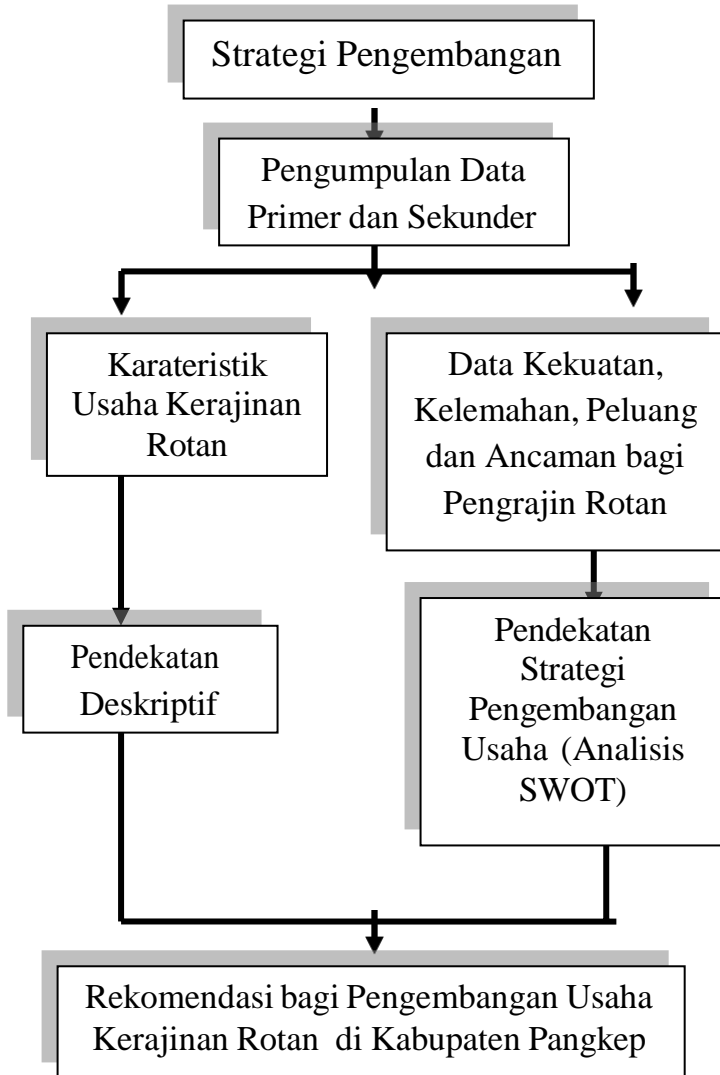
Adapun Tabel Matriks SWOT yakni:

IFAS EFAS	Strenghts (S) = Tentukan 5 – 10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) = Tentukan 5 – 10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O) = Tentukan 5 – 10 faktor-faktor peluang eksternal	STRATEGI (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI (WO) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) = Tentukan 5 – 10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI (ST) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI (WT) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2016

Tahap pertama dalam penyusunan analisis adalah tahap pengumpulan data. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua yaitu data eksternal dan data internal. Model yang digunakan dalam tahap ini adalah Matriks faktor strategi eksternal dan matriks faktor strategi internal. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi pengrajin rotan yang dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan 4 (empat) set kemungkinan alternatif strategis.

Sedangkan Gambar Alur penelitian seperti pada Gambar 1 dibawah ini:



HASIL DAN PEMBAHASAN

Lokasi penelitian berada di Kecamatan Ma'rang yang merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Pangkep dengan Luas Wilayah ± 75,22 Km². Kecamatan Ma'rang merupakan dataran rendah dengan ketinggian tempat berkisar antara 20-56 meter di atas permukaan laut. Keadaan iklim di Kecamatan Ma'rang termasuk dalam iklim tipe C yakni kondisi daerah dengan iklim yang cukup kering. Berdasarkan hal tersebut, maka mata pencaharian penduduk di wilayah tersebut adalah

sebagai petani dan pedagang. Selain itu, masyarakat di Kecamatan Ma'rang juga memiliki keterampilan untuk membuat anyaman dari bambu dan rotan, sehingga masyarakat di wilayah ini, selain menjadi petani juga sebagai pedagang dan pembuat anyaman dari bambu atau rotan tersebut.

3.1. Karakteristik Responden

Pengrajin rotan dan pedagang hasil anyaman dari rotan di Kecamatan Ma'rang memiliki latar belakang yang berbeda dalam pengembangan usaha tersebut. Sampel responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah semua pengrajin atau penghasil kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang yang berjumlah 25 orang. Adapun karakteristik responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada uraian sebagai berikut:

3.1.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Berdasarkan hasil wawancara terhadap Pengrajin usaha rotan yang diperoleh informasi terkait umur responden bahwa pada umumnya pengrajin di Kecamatan Ma'rang berusia antara 25 - 45 tahun (48%). Menurut Mantra (2004) menyatakan bahwa umur produktif secara ekonomi dibagi menjadi 3 bagian yaitu kelompok umur 0 - 14 tahun merupakan usia belum produktif, kelompok umur 15 - 64 tahun merupakan kelompok usia produktif dan kelompok umur di atas 65 tahun merupakan kelompok usia tidak lagi produktif. Berdasarkan Hal tersebut menunjukkan bahwa pengrajin di Kecamatan Ma'rang pada umumnya adalah usia produktif artinya bahwa pengrajin masih mampu mengolah dan menerima informasi baru yang diberikan kepadanya untuk diterapkan dalam usahanya.

3.1.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pengrajin usaha rotan di Kecamatan Ma'rang pada umumnya tamat SD yakni sebanyak 19 orang (76%). Hal tersebut menunjukkan bahwa pengrajin usaha rotan masih memiliki

tingkat pengetahuan yang cukup yakni SD, namun meskipun hanya tamatan SD tetapi responden selalu berusaha untuk menerima pengetahuan dari luar yang membantu pengembangan usahanya, selain itu pengrajin usaha rotan di wilayah tersebut senantiasa meningkatkan keterampilan membuat rotan dengan mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Pemda Kabupaten Pangkep.

3.1.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

Pengrajin usaha rotan yang sudah lama menjadi pengrajin usaha rotan, maka akan lebih mudah menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh dari berbagai sumber terkait pengembangan usaha kerajinan rotan mulai dari pengembangan bentuk, kualitas maupun pemasarannya. Hal ini sejalan dengan Kawiji (2013) yang mengatakan bahwa pengalaman yang sudah banyak yang dimiliki oleh seseorang dalam menekuni pekerjaannya maka akan semakin mudah dalam pengambilan keputusan terhadap usaha yang lebih baik.

Rata-rata pengrajin usaha rotan di Kecamatan Ma'rang memiliki pengalaman usaha antara 1 - 15 tahun (48%). Hal ini menunjukkan bahwa usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang sudah cukup lama digeluti oleh masyarakat di wilayah tersebut. Pengrajin sudah memiliki cukup pengalaman dalam menjalankan usahanya baik sebagai pedagang maupun sebagai pengrajin, sehingga pengrajin usaha rotan tersebut sudah memiliki kreativitas yang tinggi untuk mengembangkan usaha tersebut.

3.1.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Tanggungan Keluarga

Tanggungan keluarga adalah semua orang yang ditanggung oleh kepala keluarga yakni pengrajin atau pedagang hasil rotan. Jumlah tanggungan keluarga mempunyai peranan penting dalam pemenuhan tenaga kerja. Semakin banyak anggota keluarga dalam suatu rumah tangga pengrajin atau pedagang hasil kerajinan rotan maka semakin banyak pula tenaga

kerja yang bisa membantu pengrajin tersebut untuk mengelola usahanya.

Rata-rata pengrajin usaha rotan di Kecamatan Ma'rang memiliki jumlah anggota keluarga antara 0 - 3 orang yakni sebanyak 17 responden atau sebesar 68%. Hal ini menunjukkan bahwa pengrajin usaha rotan di kecamatan tersebut belum bisa mengandalkan anggota keluarganya menjadi tambahan tenaga kerja untuk membantu pengelolaan usaha. Tenaga kerja yang membantu pengrajin usaha rotan pada umumnya berasal dari tenaga kerja luar keluarga diantaranya berasal dari kerabat luar keluarga maupun dari masyarakat sekitar Kecamatan Ma'rang.

3.2. Analisis SWOT Usaha Kerajinan Rotan

Usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang dapat dikembangkan dengan memanfaatkan peluang dan tantangan yang dihadapi pengrajin usaha rotan, selain itu pengrajin rotan tetap berusaha untuk meningkatkan kekuatan yang dimiliki sehingga kelemahan-kelemahan yang ada di dalam usaha pengrajin dapat diminimalisir. Berdasarkan hal tersebut, maka dibuatlah analisis faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman.

3.2.1. Faktor Internal dan Eksternal

Strategi yang banyak digunakan untuk menetapkan pengembangan suatu usaha dengan melihat faktor internal dan eksternal, dimana faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan atau dalam usaha itu sendiri yakni faktor kekuatan dan kelemahan. Sedangkan faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan diantaranya faktor peluang dan ancaman yang menjadi suatu pertimbangan untuk melakukan suatu strategi usaha.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada pengrajin usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang, maka dapat dideskripsikan tentang kekuatan dan

kelemahan (faktor internal) serta peluang dan ancaman (faktor eksternal) sebagai berikut:

A. Kekuatan

Pengrajin dan pedagang usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang dalam mempertahankan usahanya untuk memperoleh keuntungan yang tinggi harus memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh pengrajin maupun pedagang untuk melakukan usaha kerajinan rotan tersebut, sebab kekuatan ini merupakan faktor positif yang perlu untuk ditingkatkan. Faktor-faktor yang mendukung kekuatan pengrajin dan/atau pedagang kerajinan rotan diantaranya:

1. Produk

Produk kerajinan rotan yang dimiliki oleh pengrajin dan/atau pedagang di Kecamatan Ma'rang tergolong berkualitas sangat baik karena bahan baku yang digunakan seperti rotan adalah jenis rotan yang berkualitas baik dengan ciri-ciri bersih, halus dan besar karena diperoleh dari berbagai daerah di luar Kabupaten Pangkep yang terkenal dengan hasil rotan. Demikian pula jika bahan baku berasal dari bambu yang telah dipilih oleh pengrajin yang berasal dari kebun sendiri. Kerajinan rotan yang dihasilkan dan dijual oleh masyarakat di Kecamatan Ma'rang memiliki bentuk yang beraneka dan juga fungsi yang beragam mulai dari bentuknya mini yang dijadikan sebagai souvenir hingga bentuk yang besar yang digunakan sebagai peralatan rumah tangga seperti tudung saji, karpet, pot bunga, keranjang bayi dan lain-lain.

2. Harga

Harga kerajinan rotan yang dihasilkan oleh pengrajin kemudian dijual oleh pedagang tidak terlalu mahal, sangat terjangkau oleh masyarakat sekitar maupun orang yang melewati Kecamatan Ma'rang dan singgah untuk membeli sebagai oleh-oleh atau digunakan sendiri. Harga yang ditawarkan oleh pengrajin dan/atau pedagang kerajinan rotan tersebut bervariasi tergantung dari besar kecilnya produk tersebut. Kisaran harga produk kerajinan rotan berkisar antara

Rp. 25.000 sampai dengan Rp. 300.000. Harga yang ditawarkan oleh pedagang kerajinan rotan tidak terlepas dari kualitas produk dan besar kecilnya produk misalnya produk keranjang pasar dijual dengan harga Rp. 25.000, sementara topi caping dikisaran harga Rp. 10.000 - Rp. 20.000 per unitnya. Meskipun tergolong murah namun tetap berkualitas yakni terbuat dari bahan baku rotan cawa.

3. Lokasi dan Saluran Pemasaran

Kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang banyak dijumpai di pinggir jalan poros Makassar-Pare. Lokasi penjualan kerajinan rotan tersebut cukup strategis karena terlihat langsung oleh calon pembeli dan terpusat di sepanjang jalan poros Kecamatan Ma'rang. Kerajinan rotan dengan berbagai bentuk dan model terpajang di toko atau kios yang dibangun oleh pedagang. Kios atau toko pejualan kerajinan tersebut ada yang dibuat khusus tetapi ada juga yang merupakan teras atau halaman rumah dari pedagang kerajinan tersebut. Secara ekonomi, lokasi penjualan produk kerajinan tangan sangat menguntungkan karena tidak membutuhkan investasi yang besar (hanya halaman rumah) akan tetapi dari segi keamanan cukup berbahaya karena letaknya di pinggir jalan sehingga rawan kecelakaan. Selain lokasi pemasaran, hal terpenting juga adalah saluran pemasaran juga membantu untuk memasarkan hasil kerajinan rotan.

Saluran pemasaran usaha kerajinan rotan yakni pemasaran langsung dengan menjual di toko atau kios yang dibangun oleh para pedagang. Saluran pemasaran kerajinan rotan ini, juga mengikuti perkembangan jaman, dimana para pedagang telah memasarkan produk mereka bukan hanya secara offline atau menjual langsung tetapi juga secara online atau melalui media massa seperti instagram, facebook dan marketplace. Berdasarkan hal tersebut, menunjukkan bahwa saluran pemasaran usaha kerajinan rotan menjadi lebih luas dan menguntungkan bagi pedagang.

4. Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia merupakan faktor penting dalam mengembangkan suatu usaha karena dengan sumberdaya manusia yang terampil dan handal, maka usaha tersebut lebih mudah untuk berkembang dan mengikuti perkembangan teknologi sehingga tidak ketinggalan. Kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang dihasilkan oleh orang-orang yang memiliki keterampilan cukup tinggi karena dengan peralatan yang sederhana mampu menghasilkan produk berbagai bentuk dan model yang jika dikerjakan cukup memakan waktu yang lama tetapi tetap memperhatikan kualitas dari produk yang dihasilkan tersebut.

B. Kelemahan

Seorang pelaku usaha akan lebih mudah menghindari hal-hal yang tidak dilakukan dengan baik. Hal tersebut menjadi kelemahan dari suatu usaha yang dikelola sehingga harus dikelola dengan baik sehingga tidak menjadi hambatan bagi perkembangan usaha. Faktor-faktor yang menjadi kelemahan pengrajin dan pedagang usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang antara lain:

1. Label dan Kemasan Produk

Fungsi dari labeling dan kemasan adalah sebagai alat promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat, melindungi dan mengamankan produk agar lebih bersih sehingga produk memiliki nilai tambah. Produk kerajinan rotan belum memiliki label dan kemasan khusus. Bahkan ada beberapa produk dari rotan tersebut tidak memerlukan kemasan karena ukuran produk yang cukup besar dan lebih aman jika tidak diberi kemasan. Kelemahan yang terbesar dalam usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang adalah belum adanya pemberian label. Sebagian pedagang dan pengrajin mengatakan bahwa produk yang mereka hasilkan tidak perlu diberi label karena masyarakat sudah banyak yang mengenal produk mereka bahkan sampai ke luar Pulau Sulawesi. Akan tetapi

pemberian labeling pada suatu produk bukan hanya menjadi ajang promosi bagi produk tersebut ke berbagai media tetapi juga sebagai hak paten dari pengrajin selaku pembuat asli dari model dan bentuk berbagai produk yang dihasilkan dari rotan tersebut.

2. Fasilitas/Sumberdaya/Teknologi

Teknologi sangat berperan penting dalam meningkatkan hasil dan kualitas suatu produk. Semakin canggih atau modern teknologi yang digunakan, maka semakin tinggi produksi yang dihasilkan, efisiensi waktu tercapai dan kualitas produk terjamin. Teknologi yang digunakan dalam pembuatan produk kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang masih sederhana bahkan lebih banyak menggunakan tangan. Hal ini dilakukan pengrajin karena ada beberapa bentuk atau model produk kerajinan rotan tidak membutuhkan peralatan dan lebih berkualitas jika dilakukan dengan tangan (*handmade*).

Meskipun demikian, proses pengolahan rotan menjadi bahan setengah jadi yang kemudian menjadi bahan dasar tetap membutuhkan peralatan yang canggih atau modern untuk mengefisienkan waktu pengolahan dan membuat bahan baku menjadi lebih berkualitas. Misalnya pengolahan rotan menjadi bahan setengah jadi membutuhkan pisau yang sangat tajam dan alat pemotong rotan untuk memotong rotan menjadi belahan lebih halus dan tipis. Jika hanya dilakukan dengan menggunakan pisau dapur maka hasil pemotongan rotan tidak lurus dan masih kasar. Akan tetapi penggunaan teknologi pemotongan rotan menjadi bahan lebih halus juga membutuhkan keterampilan yang sangat tinggi sehingga pengrajin harus mengikuti pelatihan penggunaan alat tersebut.

3. Kegiatan Promosi

Tujuan promosi adalah memperkenalkan lebih luas produk yang dihasilkan. Secara umum, kegiatan promosi produk kerajinan rotan telah dilakukan oleh pedagang maupun

pengrajin rotan tersebut. Namun kegiatan promosi ini hanya terbatas pada pengenalan kepada kerabat atau masyarakat yang melewati toko atau kios tempat penjualan produk kerajinan rotan tersebut. Promosi melalui media sosial juga telah dilakukan tetapi tidak secara intensif atau dilakukan dengan menggunakan akun promosi. Pemerintah Kabupaten Pangkep belum sepenuhnya membantu untuk mempromosikan kerajinan rotan ini ke berbagai daerah di luar Pulau Sulawesi. promosi hanya terbatas pada even atau kegiatan-kegiatan di seputaran Kabupaten Pangkep.

C. Peluang

Peluang merupakan faktor eksternal yang bersifat positif. Faktor ini sangat mendukung dan bermanfaat sebagai bahan informasi bagi pengrajin dan pedagang kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang. Keberhasilan Seorang pengrajin maupun pedagang kerajinan rotan dapat dilihat dari kemampuan memanfaatkan peluang yang ada.

Adapun faktor peluang yang dimiliki oleh pengrajin dan pedagang kerajinan rotan di wilayah penelitian adalah:

1. Permintaan Masyarakat

Permintaan masyarakat akan produk kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang cukup tinggi. Hal ini merupakan peluang usaha yang positif karena dapat meningkatkan penghasilan pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan tersebut. Permintaan kerajinan rotan berasal dari wilayah seputaran Sulawesi Selatan. Produk yang banyak diminati antara lain topic aping petani dan peralatan rumah tangga seperti tudung saji, keranjang buah dll. Semakin tinggi permintaan masyarakat maka pengembangan usaha akan semakin tinggi dan produksi kerajinan rotan semakin bertambah.

2. Resiko Usaha Rendah

Setiap usaha yang dilakukan akan memiliki resiko, sekecil apapun resiko tersebut maka pengusaha harus menghadapinya. Demikian pula dengan usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang, resiko pembuatan kerajinan rotan sangat rendah karena bahan baku yang digunakan hanyalah rotan, sehingga meskipun tidak membuat produk kerajinan dalam sehari, maka bahan bakunya tidak mengalami kerusakan dan dapat disimpan untuk waktu yang lama.

D. Ancaman

Ancaman merupakan faktor eksternal yang dapat memberikan dampak negatif bagi pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang. Ancaman ini merupakan segala macam bahaya yang sedang maupun yang akan dihadapi dalam melakukan usaha kerajinan rotan. Faktor-faktor tersebut antara lain:

1. Kesadaran Konsumen Terhadap Kualitas

Di era globalisasi ini memungkinkan konsumen semakin cerdas dalam memilih suatu produk yang berkualitas. Konsumen akan memilih produk kerajinan rotan yang secara fisik dan tampilannya menarik. Saat ini, banyak produk kerajinan rotan yang dijual di toko-toko furniture atau pasar modern dengan model yang menarik dan informasi tentang produk tersebut lengkap baik mengenai kualitas bahan baku, asal produksi dan lokasi produksi serta harganya bersaing. Hal ini merupakan ancaman terbesar bagi pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang.

2. Persaingan Usaha

Persaingan usaha merupakan ancaman apabila kegiatan usaha yang dilakukan tidak jujur dan selalu ingin menjatuhkan antar pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan. Persaingan usaha untuk pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang tergolong rendah, sebab para pengrajin maupun pedagang

usaha kerajinan rotan telah memiliki pasar dan pangsa pasar masing-masing. Selain itu, informasi tentang harga terbuka antar pedagang sehingga para pengrajin usaha kerajinan rotan hanya fokus kepada banyaknya produksi kerajinan rotan yang dihasilkan.

3.2.2. Matriks Strategi Internal dan Eksternal

Setelah mendeskripsikan faktor internal dan eksternal dari pemasaran usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang, maka dilakukan penilaian dengan memberi bobot dari rating dari faktor internal maupun eksternal. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki oleh pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan di Kecamatan tersebut. Pembobotan dan rating dilakukan untuk merumuskan alternatif strategi yang tepat dan lebih baik dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal. Pembobotan dan rating ini dibuat dalam bentuk tabel strategi internal dan eksternal yang dikenal dengan IFAS dan EFAS.

Hasil keseluruhan nilai tertimbang IFAS sebesar 5,6 Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor internal pada kegiatan usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang berada pada Kuadran I (positif, positif) yang dimana Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpotensi, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Progresif**, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal yang artinya pemasaran kerajinan rotan ini kuat dan berpotensi untuk dikembangkan berdasarkan dari hasil pembobotan dan skoring IFAS rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif yaitu pemasaran kerajinan rotan dalam kondisi yang stabil sehingga dapat dilakukan pengembangan atau meningkatkan pemasaran kerajinan rotan.

Sedangkan total skor yang dihasilkan oleh analisis EFAS sebesar - 0.46. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran kerajinan rotan berada pada posisi baik untuk dikembangkan meskipun tetap waspada terhadap beberapa ancaman yang ada. Posisi dalam strategi pemasaran adalah **Diversifikasi Strategis**, artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karena, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

Faktor eksternal peluang memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang yaitu para pengrajin maupun pedagang kerajinan rotan memiliki resiko yang cukup rendah, sehingga para pengrajin maupun pedagang tersebut semakin besar peluang untuk mengembangkan usaha tersebut. Demikian pula dengan kebutuhan akan kerajinan rotan meningkat, hal ini membuat para pengrajin maupun pedagang kerajinan rotan semakin bersemangat untuk meningkatkan pemasarannya karena terjaminnya pasar untuk produk mereka.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan perumusan strategi pemasaran pengolahan ikan asin, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pemasaran usaha kerajinan rotan di Kecamatan Ma'rang lebih dikembangkan pada faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pengrajin maupun pedagang usaha kerajinan rotan. Adapun kekuatan yang harus ditingkatkan adalah (1) produk menyangkut kualitas dan kemasan produk; (2) harga menyangkut tentang harga produk yang murah dan telah memiliki pangsa pasar; (3) saluran pemasaran yang berkaitan dengan kerjasama antara pelaku

pengolah ikan asin dengan pedagang dan konsumen; dan (4) Skill sumberdaya manusia yang berkaitan dengan kemampuan membuat produk dan desain yang baru terus ditingkatkan. Sedangkan kelemahan yang harus antisipasi antara lain (1) Label & Kemasan Produk yakni pelaku pengolah ikan asin selalu memperhatikan kemasan produk untuk lebih menarik; (2) Tidak ada promosi artinya bahwa pelaku senantiasa melakukan promosi baik melalui media cetak maupun media sosial lainnya; (3) fasilitas/teknologi, dimana pelaku usaha dalam membuat produk hendaknya menggunakan peralatan yang lebih modern untuk efisiensi prodak dan waktu dan didukung oleh pemerintah.

2. Analisis faktor internal dan eksternal melalui matriks SWOT menghasilkan strategi antara lain:
 - a. Meningkatkan kualitas produk
 - b. Mempertahankan kerjasama dengan pedagang pengumpul
 - c. Meningkatkan promosi pasar dan distribusi produk
 - d. Meningkatkan skill tentang label dan kemasan produk
 - e. Pelatihan teknis tentang peningkatan kualitas produk
 - f. Pelatihan pemasaran produk kerajinan rotan
 - g. Membuat desain baru

SARAN

Perlu ada peran pemerintah setempat untuk memperkuat strategi pengembangan usaha kerajinan rotan melalui peningkatan keterampilan para usaha kerajinan rotan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktur dan ketua LPPM Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan yang telah memotivasi peneliti dengan memberikan bantuan dana penelitian melalui Dana PNBK Politani Pangkep.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Firdaus, 2020. Sektor UMKM Sebagai Penopang Perekonomian Pasca Pandemi. Jakarta
- [2] Kawiji, 2013. Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan (Pendekatan Action Research) Studi Kasus Desa Trangan, Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan, Vol. 2 No.1.
- [3] Rangkuti, 2016. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Kompas Gramedia. Jakarta.
- [4] Sahara dan Nursyamsi, 2019. Potensi Rotan Komersial di Sulawesi Selatan. Laporan Tahunan. Kota Makassar.