

## INOVASI PRODUK BAMBU GUNA OPTIMALISASI PEMANFAATAN PELUANG PASAR BEBAS

Edi Sukarjono  
UNIVERSITAS PAMULANG  
Email : [bimbingantesisunpam@gmail.com](mailto:bimbingantesisunpam@gmail.com)

### 1. PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Pasar Bebas Asean berimbas pada tuntutan adanya potensiasi berbagai sumber daya dalam lingkup kehidupan masyarakat. Salah satunya adalah potensiasi sumberdaya manusia. Potensiasi sumberdaya manusia ini sebagai upaya yang diperlukan dalam implementasi potensiasi sumber daya ekonomi disekitar kehidupan masyarakat. Sampai saat ini, banyak sekali masyarakat yang tidak tahu harus berbuat sesuatu yang bisa meningkatkan taraf kehidupan sosial ekonominya. Atau dengan kata lain sangat tidak siap dalam menghadapi dan manjelani berlangsungnya pasar bebas Asean. Dengan kondisi itu, secara langsung maupun tidak langsung akan berakibat pada fenomena menjadi obyek yang selalu diperlakukan oleh pihak lain, terutama oleh masyarakat dari degara tetangga yang lebih siap.

Idealnya, sebagai bagian dari bangsa Indonesia dengan sumber daya yang paling melimpah diantara Negara Asen lainnya, seharusnya kita lebih leluasa untuk menjadi pemain dari pada menjadi obyek yang 'dipermainkan' oleh karya bangsa lain. Sehubungan dengan itu, pemanfaatan potensi apapun yang dimiliki oleh setiap individu bangsa Indonesia sangat berarti bagi peningkatan kesejahteraan dirinya. Namun demikian, perlu diingat lagi bahwa saat ini masih banyak masyarakat yang tidak tahu harus berbuat sesuatu yang bisa menghasilkan. Banyak unsur yang menyebabkan demikian, misalnya pemikiran yang terlalu tinggi sehingga diluar jangkauan dirinya untuk berbuat, rendahnya kemampuan untuk memunculkan ide, komitmen dan motivasi berkarya yang terlalu rendah, tidak adanya dukungan dari pihak berwenang yang terkait, masih adanya sifat apatis yang berlebihan, masih belum optimalnya kepedulian pihak lebih kuat terhadap pihak yang lebih lemah, masih banyak masyarakat yang tidak memiliki akses penyaluran hasil kerjanya.

Hingar bingar kemewahan Ibu Kota seperti Jakarta semakin diselimuti oleh peningkatan kemiskinan yang disebabkan oleh masih rendahnya potensiasi potensi ekonomi yang seharusnya masih bisa di manfaatkan secara baik untuk medatangkan keuntunga finansial. Bahkan, kemiskinan dan kekurangan pemenuhan kebutuhan kehidupan layak sangat mudah dijumpai di daerah yang bisa dijangkau dalam waktu 20 an menit dari Jakarta. Seperti halnya di daerah Bogor Barat. Daerah tersebut memiliki potensi sumberdaya yang sama tingginya dengan daerah penyangga Ibu Kota lain, dan juga memiliki problematika sama, yakni ketidak tahuan sebagian masyarakat harus berbuat apa, sehingga bisa mendatangkan tambahan penghasilan baginya.

Sebagai daerah penyangga Ibu Kota, diambil contoh adalah daerah bogor barat. Dibanding dengan daerah bogor lainnya, maka bogor barat terbilang relative tertinggal baik dari segi perndapatan perkapita maupun pertumbuhan ekonomi. Daerah bogor barat merupakan wilayah yang masih sangat potensial untuk dikembangkan, walau pada kenyataannya sebagai wilayah yang potensi ekonominya masih belum tergarap secara optimal. Akibatnya adalah masih rendahnya pendapatan perkapita penduduk di wilayah ini. Perbandingan gambaran pendapatan perkapita, secara jelas bisa dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 1.1 : PDRB Perkapita per tahun atas dasar harga konstan Tahun 2014-2018  
(juta rupiah)

Sumber : Penyusunan Perencanaan Target Indikator Ekonomi Daerah Kabupaten Bogor Tahun 2014-2018

Dari gambar diatas, dapat diperoleh gambaran bahwa pada tahun 2014 PDRB bogor barat hanya 8,98 juta di banding 23,75 juta untuk wilayah bogor lainnya, pada tahun 2015 PDRB bogor barat hanya 10,15 juta di banding 26,06 juta untuk wilayah bogor lainnya, , pada tahun 2016 PDRB bogor barat hanya 11,50 juta di banding 28,52 juta untuk wilayah bogor lainnya.

Ketertinggalan diatas, pada dasarnya bisa dikejaa dengan perihal yang relative sederhana, yakni upaya optimalisasi potensiasi potensi ekonomi yang dimiliki wilayah setempat.

#### 1.2. Perumusan Masalah

- 1) Bagaimana kondisi potensi home industry berbahan bambu di daerah penyangga Ibu Kota
- 2) Bagaimana kekuatan bersaing produk berbahan bambu
- 3) Bagaimana upaya memaksimalkan potensiasi nilai ekonomi produk bambu karya masyarakat di daerah penyangga Ibu Kota

#### 1.3. Tujuan Penulisan

- 1) Mengetahui dan menganalisis bagaimana kondisi potensi home industry berbahan bambu di daerah penyangga Ibu Kota
- 2) Untuk mengetahui dan mengkaji kekuatan bersaing produk bamboo saat ini
- 3) Mengetahui dan menetapkan upaya memaksimalkan potensiasi nilai ekonomi produk bambu karya masyarakat di daerah penyangga Ibu Kota

#### 1.4. Ruang Lingkup Materi

Kajian dan analisis meliputi keilmuan dibidang sumber daya manusia yang dipadukan dengan keilmuan dibidang kewirausahaan, sehingga bisa diperoleh jawaban yang komperehnsip yang bersifat empiris terhadap fenomena kehidupan dan kebutuhan peningkatan penghasilan dalam aktivitas kehidupan masyarakat pinggiran Ibu Kota.

## 2. REVIEW PUSTAKA

### 2.1 Sumber Daya

Sumber daya yang dimiliki bangsa Indonesia memiliki potensi yang jauh lebih melimpah dari pada Negara anggota Asean. Pada umumnya, yang dimaksud dengan sumber daya ini meliputi sumber daya alam, sumber daya manusia, sumber daya teknologi, sumber daya dana. Superior kepemilikan sumber daya oleh bangsa Indonesia, sampai saat ini belum dimanfaatkan dengan baik dan benar. Bahkan masih relative tertinggal dari sebagian bangsa dikawasan Asean. Sumber daya tersebut meliputi sumber daya alam, dengan bentang dan aneka potensi yang jauh bernilai ekonomis dari apa yang dimiliki oleh Negara tetangga, sumber daya manusia dengan jumlah melimpah kemampuan yang memadai dan bersedia dibayar dengan upah yang relative lebih rendah dari Negara tetangga.

Kekhilafan masyarakat Indonesia dalam memanfaatkan sumber daya tersebut, menjadi daya tarik tersendiri bagi bangsa asing, karena mereka bisa dengan lebih leluasa untuk mengelola dan menguasai berbagai sumber daya yang seharusnya bisa lebih dinikmati oleh rakyat Indonesia. Mereka memiliki sumber daya teknologi yang lebih mapan, mereka memiliki sumber daya dana yang lebih melimpah, dan dengan dimoderasi oleh konsep yang lebih matang, maka dengan mudah berhasil menyedot sebagian besar potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia Indonesia.

Kemudahan bangsa Indonesia dalam memanfaatkan sumber daya alam secara generic menjadi salah satu kefatalan yang menyebabkan menjadi terlena akan potensi sesungguhnya yang ada. Sifat bangga sebagian anak bangsa karena merasa berhasil menarik investasi asing tidaklah terlalu bisa dibenarkan, karena pada dasarnya, investasi asing yang tidak dikendalikan dengan baik akan menjerumus menjadi bentuk neo kolonialisme dan neo imperialism. Mengapa demikian ? Karena akan terjadi eksploitasi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang mereka harga dengan nilai yang murah untuk kemudian mereka jual kembali kepada bangsa Indonesia dengan harag jauh lebih mahal. Simon Saragih ( 2009 : xiii) menyebutkan : Doktrin Wolfowitz— mengambil nama Pul Wolfowitz, juga mantan dubes AS untuk Jakarta-membuka babak baru era eksploitasi. Dengan doktrinnya penguasaan Negara, demi penguasaan minyak, dan kemudian penguasaan rakyat diberbagai Negara, membuat banyak Negara termiskinkan meski kaya sumber daya alam, tanpa berani menolong neokolonialisme global.

Fakta tersebut secara langsung menyebutkan bahwa apa yang kita rasakan adalah bahwa salah satu strategi kolonisasi adalah dengan mengeruk semua bahan dari alam Indonesia untuk dibuat menjadi produk berteknologi tinggi (mobil, mesin-mesin) untuk kemudian dijual dan uangnya tidak pernah mampir ke Indonesia.

Bagaimanakah salah satu upaya untuk mengikis fenomena kolonisasi yang telah terlalu dalam penetrasinya ke semua sendi sumber daya alam dan sumber daya manusia Indonesia ? jawabannya adalah bahwa kita harus mampu bangkit dengan sisa kekuatan yang ada, yakni membangkitkan harga diri setiap individu. Harga diri bisa diwujudkan dalam bentuk eksploitasi kemampuan diri, sehingga setiap dari kita akan mampu mewujudkan suatu karya yang bernilai jual. Kita bisa secara mandiri atau berkelompok dalam mewujudkan sebuah industri kreatif dengan hanya bermodal sumber daya alam kita. Tentunya dengan ini akan membutuhkan biaya yang hanya sangat murah, bahkan bisa berkencendurnag gratis.

## 2.2. Usaha Kerajinan dan Industri Kreatif

Membuat sebuah karya dengan berbasis pada faktor-faktor produksi yang ada di alam sekitar, yang memang memiliki potensi yang melimpah seperti halnya di Indonesia, sangatlah menguntungkan, karena akan diperoleh produk dengan biaya murah dan selanjutnya juga bisa di jual dengan harga murah. Atau dengan kata lain, akan bisa memenangkan persaingan perdagangan, terutama adalah dalam era perdagangan bebas saat ini. Semakin banyaknya masyarakat memiliki industri kreatif, maka akan semakin memiliki kekuatan untuk membentuk sebuah persatuan guna memudahkan proses pemasaran dan penjualannya, misalnya adalah membentuk wadah koperasi dengan anggota para pelaku UMKM. Sebagaimana disampaikan juga oleh Rachma Fitriati (2015 : 218) : Sektor koperasi dan UMKM yang paling penting untuk dikembangkan dalam menghadapi MEA 2015 itu yang terkait dengan industri kreatif dan inovatif, handicraft, home industry, dan teknologi informasi.

Stimulasi pertumbuhan industri kreatif sangat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat, yang pada kelanjutannya akan bisa mengurangi pengangguran dan meningkatkan daya belinya. Sebagaimana halnya disampaikan oleh Hendrik van der Pol dalam Ivanovich Agusta, Fujiartanto (2014 : 55) : Pada saat ini budaya dan kreatifitas menjadi salah satu faktor penting pertumbuhan ekonomi, yaitu mencapai 7 % GDB global. Semakin kita berhasil memunculkan

pelaku industry kreatif, maka akan semakin tergali potensi sumber daya dan akan semakin tercipta potensiasi dari semua sumber daya yang dimiliki.

### 3.METODOLOGI

#### 3.1 Metode yang Digunakan

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitik, yaitu dengan melakukan deskripsi secara terperinci dari kondisi dan fenomena secara empiris dan dilanjutkan dengan analisis faktor internal dan faktor eksternal yang ada.

#### 3.2 etode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah :

- 1) Analisis matiks space untuk mengetahui bagaimana posisi potensi sumber daya dari obyek yang diteliti.
- 2) Analisis SWOT untuk mengkaji dan menganalisis strategi apa yang paling baik agar potensiasi potensi ekonomi pada obyek yang diteliti bisa dilakukan berdasar pada sosioekonomi dan psikoekonomi yang tepat.

### 4.HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Obek yang Diteliti

Desa Jagabita merupakan suatu daerah yang terletak di wilayah Bogor Barat. Luas wilayah desa ini sekira 344 ha, dan dengan tipologi darah persawahan dengan luas 245 ha. Luas tegal 15,25 ha, pemukiman 190,75 ha, dan pekarangan 22,05 ha. Sedangkan perkebunan 188 ha, pada tanah kebun warga banyak ditumbuhi pohon bambu dan sekaligus dipergunakan sebagai bahan untuk anyaman perabotan rumah tangga. Namun sangat disayangkan, baha saat ini sudah banyak tanah produktif terutama tanah sawah yang harus dijual ke pihak pengembang, sehingga semakin banyak jumlah pengangguran di sana. Sebagian warga yang semula menjadi buruh tani telah mulai keehilangan pekerjaan dengan seiring berubahnya fungsi lahan persawahan menjadi lahan pasif, karena pihak pengembang telah melakukan pembelian secara masal terhadap areal persawahan dan kebun produktif.

Jumlah penduduk mencapai 6.657 jiwa dengan laki-laki 3.403 dan perempuan 3.254 jiwa. sedangkan Kepala Kelearga 1.442. Dari jumlah itu, usia produktif setidaknya mencapai 1.655 jiwa. Pendidikan SD mencapai 3.290 jiwa dan penduduk dengan pendidikan tinggi S1 dan S2 baru 15 orang.

Sebagai desa dengan tipologi persawahan, menggambarkan bahwa desa ini, khususnya kampung leles, merupakan area tanah basah atau cukup akan ketersediaan air. Desa dengan klasifikasi Swadaya dan kategori madya ini memiliki potensi sumber daya alam yang mampu mendukung warganya dalam menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri atau bahkan orang lain.

#### 4.2 Analisis Kondisi Sumber Daya dan Daya Saing Produk

Potensi sumberdaya alam, jumlah sumberdaya manusia, dan penduduk usia produktif di desa ini memiliki dengan pembobotan yang cukup tinggi, namun seiring dengan perihal itu ternyata juga terdapat ancaman yang tidak kalah potensinya untuk memperlemah daya saing yang saat ini lumayan rendah, ancaman itu diantaranya menyempitnya lahan produktif karena dibeli pengembang, minat urbanisasi atau kerja di kota yang semakin tinggi, produk karya penduduk desa yang semakin kettringgalan jaman.

Kekuatan yang dimiliki penduduk dan desa jagabita diantaranya kedekatan dengan pasar dan pusat kota sehingga mudah memasarkan komoditi, penduduk mudah diarahkan. Namun demikian, apabila di simak lebih lanjut ternyata juga terdapat kelemahan yang cukup signifikan, yakni mayoritas penduduk berpendidikan masih rendah, motivasi kerja rendah, keterampilan penduduk rendah.

Adapun apabila dibuat suatu penilaian, maka skor dari potensi, ancaman, kekuatan dan kelemahan, dapat di lihat sebagaimana tabel 4.1 dibawah ini :

Tabel 4.1

Tabel Peluang, Ancaman, Kekuatan, dan Kelemahan

Indikator Peluang	Bobot	Rating	Skor
Potensi sumberdaya alam	0,40	5	2,00
Jumlah sumberdaya manusia usia produktif	0,35	3	1,05
Potensi dan sarana akses pasar	0,25	4	1,00
Sub total 1			3,05

Indikator Ancaman	Bobot	Rating	Skor
Menyempitnya lahan produktif	- 0,50	4	- 2,00
Minat urbanisasi atau kerja di kota yang semakin tinggi,	-0,20	4	-0,80
produk karya penduduk desa yang semakin kettringgalan jaman.	-0,30	3	-0,90
Sub total 2			-2,70
Grand Total (3,05 – 2,70)			0,35
Indikator Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
Kedekatan dengan pasar	0,3	3	0,90
Dekat pusat kota	0,3	3	0,90
Penduduk mudah diarahkan.	0,4	4	1,20
Sub total 1			3,00
Indikator Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
Mayoritas penduduk berpendidikan masih rendah,	-0,4	5	-2,00
Motivasi kerja rendah	-0,4	5	-2,00
Keterampilan penduduk rendah.	-0,2	4	-0,80
Sub total 2			-4,80
Grand Total (3,00 – 4,80)			-1,80

Berdasar pada gambar diatas, dapat diketahui gambarannya bahwa peluang yang dimiliki masyarakat di tempat tersebut lebih besar dari pada ancaman yang datang. Sedangkan kekuatan yang dimiliki masih dalam keadaan lebih kecil dari pada kelemahan yang masih harus di benahi. Sehingga dalam pengembangan potensi sumber daya dan daya saing produk harus dilakukan peningkatan potensi peluang dan antisipasi ancaman yang ada. Disamping itu juga harus diadakan peningkatan potensi kekuatan yang ada dan eliminasi kelemahan yang dimilikinya saat ini. Adapaun gambaran dari skor diatas, dapat dilihat sebagaimana gambar berikut ini :

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;">           Konservatif            Penetrasi pasar,            pengembangan pasar,            pengembangan produk,            diversifikasi terkait         </div>	Peluang
	0,35
Kekuatan	Kekuatan
Kelamahan	-1,80
	Ancaman

Gambar 4.1 : Gambar Matriks Space  
Di Adopsi dari Jacobus Rico Kuntag

Dengan kondisi dan kriteria seperti diatas, maka agar potensi dan kekuatan semakin bisa di optimalkan, kebijakan yang harus dilakukan adalah dengan melakukan penetrasi ke pasar regional maupun pasar internasional. Disamping itu, pengembangan pasar dan pengembangan produk juga menjadi pilihan strategis bagi masyarakat Dusun Leles Desa Jagabita. Kebijakan lain yang tidak kalah pentingnya adalah harus dilakukan diversifikasi pada perihal yang terkait.

#### 4.3 Analisis Strategi Peningkatan Potensi dan Daya Saing yang Diperlukan

Untuk mengkaji dan menganalisis bagaimana upaya memaksimalkan potensiasi nilai ekonomi produk bambu karya masyarakat di daerah penyangga Ibu Kotadiperoleh dari hasil pengambilan data dengan indikator :

- 1) Peluang : Potensi sumberdaya alam, jumlah sumberdaya manusia, dan penduduk usia produktif di desa ini memiliki dengan pembobotan yang cukup tinggi.
- 2) Ancaman : Menyempitnya lahan produktif karena dibeli pengembang, minat urbanisasi atau kerja di kota yang semakin tinggi, produk karya penduduk desa yang semakin ketinggalan jaman.

- 3) Kekuatan : Kedekatan dengan pasar dan pusat kota sehingga mudah memasarkan komoditi, penduduk mudah diarahkan.
- 4) Kelemahan : Mayoritas penduduk berpendidikan masih rendah, motivasi kerja rendah, keterampilan penduduk rendah.

Berdasar pada indikator diatas, maka bisa dilakukan kajian dan analisis strategi terbaik dengan menggunakan metode analisis SWOT sebagai berikut :

Tabel 4.2  
Matrik Analisis SWOT

	Peluang (O) 1. Potensi sumberdaya alam, 2. Jumlah Penduduk usia produktif 3. Potensi dan sarana akses pasar	Ancaman (T) 1. Menyempitnya lahan produktif 2. Minat urbanisasi atau kerja di kota 3. Produk semakin ketinggalan jaman.
Kekuatan (S) 1. Kuantitas produk 2. Home industry warisan nenek moyang 3. Penduduk mudah diarahkan	Upaya S-O 1. Penetrasi pasar, 2. Pengembangan pasar dan produk 3. Diversifikasi terkait	Upaya S-T 1. Inovasi produk untuk menyerap karyawan 2. Intensifikasi tanaman bambu 3. Mendatangkan konsultan
Kelemahan (W) 1. Kemampuan pemasaran dan penjualan 2. Motivasi kerja rendah, 3. Minim inovasi produk	Upaya W-O 1. Pelatihan keterampilan akses pasar 2. Stimulasi harapan 3. Memcoba produk baru	Upaya W-T 1. Pendampingan produksi 2. Kerjasama dengan petani daerah jenis penghasil bambu 3. Pembentukan koperasi dan kelompok kerja

Sumber : hasil pengolahan data

Berdasar pada hasil analisis tersebut, maka diperoleh optimalisasi peluang dan kekuatan yang dimiliki dengan upaya penetrasi pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi terkait. Sedangkan ancaman yang ada bisa dieliminir dengan melakukan inovasi produk, intensifikasi tanaman bambu, dan mendatangkan konsultan. Sedangkan kelemahan yang ada bisa diminimalisasi dengan mengoptimalkan peran peluang yang dimiliki, yakni

dengan pelatihan keterampilan akses pasar, stimulasi harapan, mencoba jenis produk baru. Adapun ancaman dan kelemahan yang dimiliki, dapat diupayakan dengan melakukan upaya pendampingan produksi, kerjasama dengan petani daerah penghasil bamboo, pembentukan koperasi dan kelompok kerja.

#### 4.4 Pembahasan

##### 4.4.1 Kondisi potensi home industry berbahan bambu di daerah penyangga Ibu Kota

Daerah Bogor Barat di dominasi oleh wilayah pedesaan dengan ciri khas lahan pekarangan dan kebun yang masih luas. Diantara tanah jenis tersebut, banyak yang ditumbuhi pohon bambu. Potensi sumber daya alam seperti ini menumbuhkan minat sebagian masyarakat untuk beraktivitas dengan menciptakan UMKM jenis anyaman bambu ( tembikar) untuk kebutuhan rumah tangga maupun sebagai saran aktivitas lain , seperti aktivitas pertanian.

Jenis usaha yang merupakan warisan dari generasi sebelumnya ini semakin tergusur oleh perkembangan jaman. Disamping oleh semakin menipisnya sumber bahan baku yang disebabkan oleh semakin menyempitnya lahan atau kebun bambu juga di karenakan oleh kecenderungan generasi mudanya untuk bekerja di tempat lain (kota) sebagai karyawan. Hal ini menyebabkan kurangnya oenyegran pemikiran dalam memunculkan produk jenis baru, sehingga sampai saat ini, produk yang dihasilkan semakin ketinggalan oleh perkembangan dan selera pasar.

Dengan bahan produksi yang bisa diperoleh di kebun atau pekarangan sendiri atau dengan bakata lain melimpahnya bahan baku menjadi faktor pendukung akan tersedianya produk yang melimpah. Melimpahnya produk ini bisa menjadi kekuatan utama bahwa kapanpun produk diinginkan pembeli pada umumnya sudah pasti tersedia. Sifat keterbukaan pelaku industry terhadap kehadiran pihak eksternal, menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki oleh setiap pengrajin tembikar, misalnya bahwa mereka dengan mudah bersedia untuk menerima berbagai masukan dan arahan.

Produk yang melimpah cenderung ditumpuk begitu saja di tempat penyimpanan, sambil menunggu pembeli yang datan. Hal ini tentunya bukanlah

suatu tindakan yang efektif maupun efisien. Hal tersebut juga terjadi secara turun temurun, dikarenakan memang pelaku usaha masih memiliki kemampuan pemasaran dan penjualan yang relatif masih rendah, sehingga perlu adanya suatu tindakan pembinaan. Semakin menuanya pelaku industry tidak saat ini tidak serta merta terjadi suksesi pelaku usaha kepada anaknya. Saat ini semakin banyak generasi muda yang mulai meninggalkan aktivitas usaha orang tuanya. Mungkin saja karena kurangnya stimulasi untuk melakukan inovasi dan kreasi suatu jenis produk baru yang lebih menarik.

#### 4.4.2 Kekuatan bersaing produk berbahan bambu saat ini

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan matriks space, diperoleh gambaran bahwa pelaku UMKM di bidang pengolahan bahan baku bambu berada pada posisi konservatif. Hal ini menunjukkan bahwa potensi sumber daya yang melimpah belum diimbangi dengan pendayagunaan sumber daya itu sendiri. Sumber daya alam yang melimpah belum di sikapi dengan mengoptimalkan proses usaha, sehingga belum diperoleh hasil produksi yang optimal. Minat generasi muda untuk mewarisi usaha orang tuanya berlangsung secara tidak pasti.

Peluang yang dimiliki oleh daerah tersebut pada hakekatnya sudah dikelola secara optimal sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya, hal ini menggambarkan bahwa masyarakat pada umumnya bisa di ajak dan diajari untuk menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan bahwa pengelolaan peluang masih bernilai positif bila di kalkulasikan dengan encaman yang ada. Semakin menyempitnya lahan produktif mejadi faktor utama sebagai ancaman, disamping minat migrasi generasi muda ke daerah yang menyediakan lapangan kerja, misalnya pada industri, supermarket, dan penyedia lapangan kerja lain.

Kekuatan yang dimiliki masyarakat pelaku usaha masih belum bisa mengeliminasi kelemahan yang menyertainya. Tingginya persediaan produk tidak diimbangi dengan kemampuan pemasaran dan penjualan secara baik. Demikian pula, usaha warisan dari generasi pendahulu dalam perjalanan waktu tidak diiringi dengan upaya inovasi dan kreasi secara optimal, sehingga bertendensi menimbulkan kebosanan dan rasa pesimis dari generasi penerusnya. Dalam kalkulasi secara kuantitatif diperoleh nilai negatif. Hal ini

menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki tidak sepadan dengan kelemahan yang ada. Dengan lebih tingginya kelemahan bila dibandingkan dengan kekuatan yang ada, maka diperlukan adanya berbagai upaya, agar peluang dan kekuatan yang ada bisa dimanfaatkan secara efektif dan efisien dan berimplikasi pada tingginya daya saing produk. Oleh karena itu diperlukan adanya kajian dan analisis yang disertai dengan pembahasan secara mendetail untuk merumuskan suatu strategi yang efisien dan efektif, yang dalam hal memaksimalkan potensiasi potensi nilai ekonomi produk bambu.

#### 4.4.3 Upaya memaksimalkan potensiasi nilai ekonomi produk bambu karya masyarakat di daerah penyangga Ibu Kota

##### 1). Penetrasi pasar

Upaya untuk memperluas jangkauan pasar merupakan keharusan bagi pelaku usaha produk bambu di daerah bogor barat. Penetrasi pasar dilakukan untuk menjamin ketersediaan pasar, bahkan lebih untuk menembus pasar yang selama ini belum dijangkau oleh pengrajin bambu. Semua elemen yang terkait hendaknya harus saling bersimultan agar memiliki pengaruh yang besar dalam upaya masuk kedalam pasar baru. Disamping upaya masuk kedalam pasar yang sebelumnya belum tergarap, maka intensifikasi penjualan setiap pasar yang berhasil jangkauan juga menjadi keharusan. Intensifikasi bisa dilakukan misalnya dengan menjalin kemitraan dengan peritel atau distributor yang telah memiliki jaringan luas, sehingga dengan sendirinya produk yang dipasarkan secara otomatis bisa terdistribusi kedalam ceruk pasar yang semakin mendalam.

##### 2). Pengembangan produk

Pengembangan produk mejadi salah satu pilihan yang bisa dilakukan oleh para pengrajin bambu. Pengembangan produk bisa dari segi peningkatan kualitas produk, misalnya meningkatkan kualitas bahan baku bambu, meningkatkan kualitas hasil pekerjaan kerajinan bambu, mengkatkan kualitas finishing produk. Disamping itu, pengembangan produk juga bisa dilakukan dengan cara menambah varian setiap produk yang dihasilkan, misalnya dengan menambah jenis ukuran produk, menambah warna setiap ukuran produk, menambah fungsi produk, atau meningkatkan kemudahan produk saat digunakan atau disimpan.

##### 3). Pengembangan pasar

Pengembangan pasar bisa dilakukan dengan upaya menambah segmen yang bisa dijangkau oleh produk yang dihasilkan. Hasil kerajinan dengan bahan baku bambu sangat fleksibel dalam kemampuannya untuk menembus pasar, sehingga bisa diupayakan agar hasil kerajinan ini mampu menembus lebih banyak segmen masyarakat, baik segmen dari segi sosial, kultur, ekonomi, atau bahkan kepercayaan. Pengrajin harus menyadari bahwa segmen yang bisa ditembus relatif

tidak ada batasnya, pada kenyataannya, semua segmen diatas ada saja yang mempergunakan produk bambu sebagai salah satu penunjang kelengkapan aktivitas kesehariannya. Dengan hal tersebut, maka pengrajin tinggal melakukan upaya untuk menggali tipikal hasil kerajinan bambu yang bisa menembus area pasar sertiap segmen tersebut.

#### 4). Diversifikasi terkait

Diversifikasi produk maupun pasar sangat diperlukan bagi upaya untuk menjaga atau bahkan meningkatkan peluang pasar maupun pangsa pasar yang bisa dicapai. Diversifikasi ini terlebih untuk menjaga elektabilitas produk bambu di hati para penggemarnya. Dengan hal itu, maka jiwa feksibel dalam merancang dan menghasilkan produk sangat diperlukan, karena setiap saat akan muncul kompetitor dengan jangkauan pasar yang identik dengan pasar yang selama ini telah dimiliki. Diversifikasi pasar diperlukan agar kepemilikan pasar bisa dipertahankan atau bahkan diperluas, baik untuk segmen yang sama maupun menjangkau segmen yang beerbeda dari yang dimiliki selama ini. diversifikasi produk diperlukan untuk menjaga agar pengrajin senantiasa bisa menjaga konsistensi usahanya, karena setiap saat bisa terjadi perubahan selera pasar.

#### 5). Pelatihan akses pasar

Kemampuan dalam menembus pasar tidak bisa dimiliki oleh setiap pengrajin. Dalam hal ini, kesulitan pemasaran bisa menjadi kendala utama bagi pengrajin, sehingga banyak pengrajin yang memasarkan produknya secara pasif. Mereka hanya menunggu kehadiran pembeli yang merupakan tengkulak yang seringkali menjadi subyek dalam penentuan harga. Untuk menghindari kejadian ini, maka diperlukan kiat dari semua pihak terkait untuk memberikan jalan penjualan produk, bagaimana cara bisa mengakses pasar. Pasar bambu bisa ditembus secara offline maupun online, mengingat daerah bogor barat pada umumnya telah di jangkau oleh sinyal internet secara baik. Dalam hal ini, kurikulum pelatihan akses pasar bisa dilakukan untuk mengadakan pelatihan secara offline maupun online.

#### 6). Stimulasi harapan

Salah satu upaya untuk bisa mewariskan usaha kerajinan bambu kepada generasi penerus adalah dengan menyediakan potensi kerajinan bambu yang bisa menjangkau harapannya. Penghasilan dan kepastian pasar menjadi pertimbangan utama bagi calon pelaku usaha kerajinan bambu. Oleh karenanya, agar regenerasi bisa berjalan dengan baik, mulai saat ini hendaknya setiap pengrajin harus mampu memberikan pengertian akan besarnya potensi usaha di bidang kerajinan bambu. Setiap pengrajin harus bisa melibatkan generasi muda dalam kegiatan produksi maupun pemasaran. Perihal yang perlu diingat adalah, bahwa menciptakan kultur masyarakat bahwa daerahnya sebagai area produk kerajinan bambu menjadi salah satu pemancing generasi muda untuk turut aktif dalam aktifitas usaha.

#### 7). Mencoba jenis produk baru

Pemenuhan harapan generasi muda akan peran dan fungsi usaha kerajinan bambu adalah dengan menstimulasi generasi muda untuk bisa menciptakan produk jenis baru, baik yang memiliki fungsi tambahan baru maupun produk yang memang selama ini belum ada. Kegiatan ini misalnya bisa dilakukan dengan mengadakan lomba cipta produk dari bahan baku bambu bagi generasi muda. Lomba cipta baru bisa dilakukan dengan kriteria pengembangan fungsi produk yang sudah ada atau menciptakan produk yang sama sekali baru. Ide-ide generasi muda pada umumnya bisa memicu timbulnya produk yang jenis dan kriterianya belum terpikirkan sebelumnya.

#### 8). Inovasi produk baru

Kreatifitas pelaku usaha sudah menjadi tuntutan baku. Inovasi diperlukan agar setiap pelaku usaha ini bisa berubah pada waktu dan tempat yang tepat. Saat ini, kerajinan bambu telah bertubi-tubi mendapatkan kompetitor dari dalam dan luar negeri, seiring berjalannya kebijakan pasar bebas, bahkan yang lebih berat adalah semakin banyaknya produk berbahan sintesis buatan pabrik yang memiliki fungsi dan corak yang identik dengan produk berbahan baku bambu. Oleh karena itu, semua pelaku industri berbahan baku bambu di Bogor Barat harus selalu berusaha untuk bisa berinovasi, sehingga produk yang dihasilkan senantiasa berkembang baik jenis maupun fungsinya. Langkah inovasi bisa dilakukan untuk memproduksi semua bagian dari pohon bambu, misalnya pangkal pohon bambu dibuat suatu produk yang identik dengan itik, pot bunga, atau perlengkapan akuarium. Demikian pula dahan pohon bambu, bisa dibuat menjadi hiasan dengan ornamen yang menarik.

Langkah inovasi juga bisa dilakukan pada produk dengan bahan baku pohon bambu itu sendiri. Saat ini, pohon bambu lebih banyak di manfaatkan sebagai bahan untuk membuat tembikar yang tradisional, padahal dari bahan yang sama bisa dibuat tembikar dengan disain yang lebih menarik, sehingga bisa dipergunakan untuk bahan arsitektur dalam pembangunan ramah atau pembangunan kantor, hotel, restoran, maupun kebutuhan lain. Dengan langkah ini, maka diversifikasi produk dan pasar secara otomatis akan bisa diraih atau dilakukan.

#### 9). Intensifikasi tanaman bambu

Saat ini telah terjadi pergeseran fungsi lahan. Semakin tingginya kebutuhan rumah tinggal maupun munculnya industri, secara langsung telah mempersempit lahan yang selama ini ditumbuhi pohon bambu. Apabila diversifikasi produk, diversifikasi pasar, inovasi produk, inovasi pasar telah dilakukan dengan baik, maka peningkatan kebutuhan pohon bambu akan berbanding terbalik dengan ketersediaan lahan, karena semakin menyempit. Hal ini bisa diatasi dengan langkah intensifikasi pertanian pohon bambu. Disamping langkah pihak berwenang

untuk melindungi eksistensi lahan pohon bambu, maka ketersediaan bahan baku pohon bambu bisa dilakukan dengan teknologi intensifikasi usaha tanaman bambu.

#### 10). Pendampingan produksi

Sebagai usaha rakyat kecil, maka suatu pendampingan oleh tenaga konsultan layak diberikan dengan pembiayaan dari pemerintah. Mendatangkan konsultan produksi untuk mendampingi pengrajin merupakan langkah yang benar-bener sangat diperlukan. Keberadaan konsultan akan bisa memberikan informasi akan kebutuhan pasar, disamping juga bisa memberikan pelatihan pada pengrajin untuk mengasihkan produk yang sesuai kebutuha pasar. Konsultan yang diperlukan misaalnya adalah konsultan disain produk, konsultan pemasaran dan penjualan, dan atau konsultan motivasi.

#### 11). Pembentukan Koperasi dan kelompok kerja

Kebuntuan dalam pengembangan pasar atau prosesi penjualan, bisa dijemباتi oleh adanya pemetukan koperasi pengrajin. keberadaan koperasi akan menjamin kepasstian pemasaran bahkan kepastian tambahan modal usaha. Koperasi biasanya juga memiliki kepentingan untuk memajukan usaha produksi para pengrajin. Disamping koperasi juga diperlukan adanya suatu kelompok atau perkumpulan pengrajin. Fungsi dari kelompok yang terbentuk ii adalah sebagai media diskusi bagi setiap anggota kelompok, dan bisa saling membrikan masukan atau saran, bahkan bisa saling bisa membantu dalam setiap aktivitas yang diperlukan dalam mengelola usaha kerajinan bambu itu sendiri.

## 5.KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

5.1.1.1 Kondisi usaha kerajinan bambu di daerah Bogor Barat saat ini telah memiliki peluang dan kekuatan yang cukup potensial, disamping kelemahan dan ancaman yang ada, yaitu :

- a) Peluang : Potensi sumberdaya alam, Jumlah Penduduk usia produktif, potensi dan sarana akses pasar yang besar.
- b) Kekuatan : Kuantitas produk, home industry warisan nenek moyang, pengrajin mudah diarahkan
- c) Acaman : Menyempitnya lahan produktif, minat urbanisasi atau kerja di kota, produk semakin ketinggalan jaman.
- d) Kelemahan : Kemampuan pemasaran dan penjualan, motivasi kerja rendah, minim inovasi produk.

5.1.1.2 Daya saing pengrajin berdasar pada hasil analisis matriks space berada pada kriteria konservatif atau potensi peluang yang besar tidak didukung oleh potensi kekuatan yang dimiliki.

5.1.1.3 Agar terjadi potensiasi nilai ekonomi kerajinan bambu dengan daya saing tinggi, maka perusahaan harus melakukan strategi yang tepat, yaitu dengan melakukan penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan diversifikasi terkait (yang diperlukan).

## 5.2 Saran

- 1) Disarankan pada pelaku usaha kerajinan bamboo agar melakukan kajian-kajian untuk mengoptimalkan peluang maupun kekuatan yang dimiliki, sehingga bisa mengeliminir kelemahan maupun ancaman yang ada.
- 2) Disarankan kepada pelaku usaha agar berusaha untuk melakukan pergeseran posisi dari semula posisi konservatif kearah posisi agresif pada matiks space, agar pengrajin mampu mengoptimalkan potensi ancaman dan kelemahan dengan menjadi peluang dan kekuatan.
- 3) Disarankan agar para pengrajin semakin berupaya meningkatkan daya saing produk agar terjadi potensiasi nilai ekonomi kerajinan bamboo, terutama dengan langkah :
  - a. Inovasi produk untuk menyerap karyawan, intensifikasi tanaman bamboo, mendatangkan konsultan,
  - b. Pelatihan keterampilan akses pasar, stimulasi harapan, mencoba jenis produk baru.
  - c. Kerjasama dengan petani daerah penghasil bamboo, pembentukan koperasi, dan pembentukan kelompok kerja.

## DAFTAR PUSTAKA

Ivanovich Agusta, Fujiartanto (Editor), Indeks Kemandirian Desa: Metode, Hasil, dan Alokasi Program Pembangunan, Yayasan Pustaka Obor Indonesia

Jacobus Rico Kuntang, Matriks Posisi Strategis dan Evaluasi, [WWW.rikunjacques.com](http://WWW.rikunjacques.com)



Rachma Fitriati, Menguak Daya Saing UMKM Industri Kreatif: Sebuah Riset Tindakan Berbasis Soft Systems Methodology, Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2015

Simon Saragih, Ketekunan dan hati putih Barack Obama: kisah lengkap perjalanan hidup dan karier politik, Penerbit Buku Kompas, 2009: xiii

Anonim, Bappeda kabupaten Bogor dan BPS Kabupaten Bogor  
<https://bogorkab.go.id/uploads/images/BAPPEDA/Downloadable%20Content/PERENCANAAN%20TARGET%20INDIKATOR%20EKONOMI%20DAERAH%20KABUPATEN%20BOGOR%20TAHUN%202014->

