

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

5.1.1 Potensi, Permasalahan dan Kebutuhan

Setelah melakukan penelitian dan analisis terdapat beberapa potensi dan masalah yang dapat diidentifikasi untuk menunjukkan kebutuhan para pelaku kegiatan usaha kerajinan Airguci, agar lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel di bawah ini.

Tabel 5.1
Identifikasi Potensi, Permasalahan dan Kebutuhan

No	Potensi	Permasalahan	Kebutuhan
1)	Kerjasama yang kompak antar pengusaha memungkinkan peluang dan harapan pengembangan usaha	Tidak terjalin kerjasama antar pengusaha kerajinan Airguci	diperlukan pembentukan paguyuban untuk membangun kerjasama antar pengusaha kerajinan Airguci
2)	Pemasaran masih terbuka memungkinkan untuk diperluas jaringannya	Kemampuan dalam melakukan pemasaran	Meningkatkan kemampuan wirausaha dan tata niaga pasar
3)	tersedia permodalan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi	Terbatasnya permodalan karena terfokus kemampuan dan keluarga/kerabat	diperlukan pembentukan kelompok usaha agar pemerintah mampu menyalurkan dana CSR dari pihak swasta
4)	Proses produksi dilakukan setiap hari memungkinkan terpenuhinya hasil produksi sesuai permintaan konsumen	Proses produksi tidak selalu lancar karena wanita yang sedang mengalami <i>haid</i> akan menghentikan pekerjaan menyulam kaligrafi dan orang-orang tua yang memiliki kualitas penglihatan yang menurun tidak melakukan kegiatan menyulam pada malam hari	diperlukan penentuan batas waktu pengerjaan menyulam yang terjadwal agar pengerjaan selesai tepat waktu sesuai dengan kesepakatan dengan konsumen, serta memberikan pekerjaan menyulam <i>non</i> -kaligrafi pada pengrajin wanita yang sedang <i>haid</i> .
5)	Masih banyak yang bekerja karena mencintai pekerjaan yang dilakukan dan dianggap turun temurun	Masyarakat menggeluti usaha kerajinan sebagai pekerjaan sampingan selain pertanian	Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai wirausaha, dan menjalin kebersamaan yang baik antar pelaku kerajinan seperti pemodal, pengrajin, pelukis dan penjahit, agar tertarik untuk melakukan kerjasama kegiatan usaha formal untuk kerajinan Airguci

Sumber : Hasil Analisis, 2015

5.1.2 Aspek Interaksi Desa-Kota

Migrasi memperburuk ketidakseimbangan struktural antara desa dan kota melalui dua cara. Pertama, dari sisi penawaran, migrasi internal meningkatkan jumlah pencari kerja di perkotaan relatif terhadap pertumbuhan penduduk perkotaan secara tidak proporsional. Perpindahan jumlah besar oleh orang muda berpendidikan baik membuat jumlah penawaran tenaga kerja di perkotaan membengkak dan pada saat yang sama menguras modal manusia yang sangat bernilai di kawasan pedesaan. Kedua, dari sisi permintaan, upaya menciptakan lapangan kerja perkotaan umumnya lebih sulit dan memerlukan biaya besar ketimbang upaya menciptakan lapangan kerja di pedesaan karena diperlukan input sumber daya komplementer yang cukup besar bagi hampir semua pekerjaan di sektor industri. Selain itu, dengan adanya tekanan untuk menaikkan upah di perkotaan dan kewajiban menyediakan tunjangan kesejahteraan pegawai yang dikombinasikan dengan tidak tersedianya teknologi produksi tepat guna yang lebih padat karya, artinya peningkatan bagian dari pertumbuhan output sektor modern diperhitungkan dengan peningkatan produktivitas tenaga kerja, bukan penambahan tenaga kerja.

5.1.3 Rekomendasi Strategi

Kecepatan dan percepatan pembangunan wilayah maju lebih tinggi dibandingkan dengan wilayah miskin atau terbelakang. Bagi wilayah yang memiliki kemampuan dan kapasitas lokal yang kuat dalam mengatasi bentuk interaksi dengan wilayah lain akan mampu mengatasi terjadinya eksploitasi wilayah maju. Interaksi dapat berdampak positif atau negatif terhadap pembangunan suatu wilayah dan lokalitasnya diwujudkan dalam bentuk struktur interaksi *center-periphery* dan *periphery*. Bagi wilayah yang kuat terhadap wilayah maju akan menjadi *semiperiphery*, sedangkan yang miskin akan semakin tertinggal dan menjadi *periphery* wilayah maju. Untuk mengatasi itu, maka harus mendudukan peran manusia sebagai subyek dan obyek pembangunan lokal, memformulasikan kebutuhan dasar manusia dalam pembangunan lokal, memfokuskan wirausaha, pemerintah daerah sebagai aktor pembangunan pada tingkat lokal, pemberdayaan ekonomi lokal, keterlibatan komunitas masyarakat dalam pembangunan.

Fase pengembangan ekonomi lokal sebagian hanya merupakan satu fase dan fase hulu hilir, pengembangan ekonomi satu fase dimana di kawasan

tersebut hanya melakukan produksi sedangkan bahan baku maupun pemasaran ke luar dari kawasan tersebut maupun tersebar ke luar wilayah.

Perubahan guna lahan pada kawasan perkotaan dan perdesaan

a) Dukungan infrastruktur lintas kawasan

Dukungan infrastruktur lintas kawasan yang berupa jalan poros yang menghubungkan beberapa lokasi pengembangan ekonomi masyarakat sehingga sangat berpengaruh terhadap pengembangan ekonomi lokal.

b) Pengaruh pengembangan ekonomi lokal terhadap penyediaan fasilitas dan utilitas.

Dengan meningkatnya tingkat ekonomi penduduk sebagai pengaruh adanya pengembangan ekonomi lokal akan meningkatkan kesadaran masyarakat secara swadaya untuk memelihara maupun meningkatkan kualitasnya.

Tabel 5.2
Faktor Pengembangan Ekonomi Lokal

ASPEK	FAKTOR	KOMPONEN – KOMPONEN
INTI	DAYA SAING KAWASAN	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil produk kerajinan yang dihasilkan • Rantai nilai dalam bentuk keterkaitan hulu – hilir dari produk kerajinan • Nilai tambah pengembangan produk kerajinan Airguci • Proses inovasi & kreatifitas dalam mengembangkan usaha
PENDUKUNG	DUKUNGAN DAYA SAING KAWASAN	<ul style="list-style-type: none"> • Ketersediaan fasilitas dalam pengembangan • Ketersediaan SDM dalam pengembangan kerajinan airguci • Ketersediaan kelembagaan dalam pengembangan komoditas unggulan

Sumber: Hasil Kajian, 2015 (Adaptasi dari Porter, 1985; World Bank, 2007)

Strategi yang digunakan dalam mengatasi kendala pada faktor (*input*) kondisi adalah :

5.1.3.1 Faktor Kondisi Sumberdaya

1. Biaya

Biaya merupakan faktor kondisi dasar yang sangat menentukan harga penjualan produk tersebut. Untuk mengatasi biaya yang membengkak yang dapat berdampak dengan naiknya harga kerajinan eceng gondok tersebut maka dilakukan strategi sebagai berikut:

- Menjalin hubungan baik dengan *supplier* bahan baku sehingga memiliki hubungan kerjasama yang baik agar mendapatkan diskon.
- Menetapkan harga yang sesuai dengan desain pesanan dan kualitas bahan.

- Menjelaskan dengan baik jujur akan harga produk yang dijual. Penjelasan ini meliputi harga bahan baku yang dibeli dan biaya produksi, sehingga diharapkan tidak ada lagi calon pembeli yang menawar dengan harga rendah.

2. Ketersediaan Bahan Baku

Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan ketersediaan bahan baku adalah:

- Membeli bahan baku dengan jumlah yang cukup untuk persediaan minimal dalam 1 bulan
- Membeli kepada *supplier* bahan baku terpercaya
- Pengiriman bahan baku dari *supplier* pada saat membutuhkan bahan baku, sehingga akan menghemat biaya pengiriman.
- Bekerja sama dengan pemilik jasa ekspedisi pengiriman bahan baku

3. Biaya Tenaga Kerja

Strategi yang dilakukan yang berhubung melakukan pembayaran (gaji) secara teratur agar pekerja lebih produktif dalam bekerja yaitu menjalin kebersamaan dan pendekatan yang baik dengan para pekerja agar pekerja betah dan tidak berhenti melakukan kegiatan usaha kerajinan Airguci dan tertarik melakukan kerjasama sebagai pekerjaan tetap.

5.1.3.2 Faktor Kondisi Advanced

4. Tenaga Kerja Ahli

Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan faktor tenaga kerja ahli adalah:

- Melakukan kerjasama antara industri kerajinan Airguci dengan institusi pendidikan dan pelatihan yang terkait agar tercetak tenaga kerja ahli.
- Mengadakan kegiatan pelatihan bagi pekerja, baik bekerjasama dengan pemerintah. Kegiatan pelatihan seperti peningkatan ketrampilan desain produk, variasi media produk, pemahaman manajemen usaha hingga pemahaman akan hak paten merk.
- Melakukan kerjasama dengan pemerintah, membangun pusat pendidikan dan pelatihan.
- Perekrutan anak muda di sekitar Kawasan Sentra Airguci, Kecamatan Martapura Timur, Kabupaten Banjar yang profesional di bidang periklanan dan mempunyai kemampuan komunikasi yang lebih efektif dengan klien.

- Melanjutkan perekrutan santri-santri pesantren Darusallam yang berdekatan dengan Kawasan Sentra Airguci serta melakukan pelatihan kerajinan Airguci untuk anak muda sebagai penerus kebudayaan.

5. Sistem Informasi

Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan sistem informasi adalah:

- Adanya transfer informasi yang baik antara internal pelaku kegiatan UKM kerajinan Airguci dengan *supplier* maupun pelanggan
- Adanya keterbukaan oleh masing-masing pihak terkait (tidak saling menyembunyikan)
- Membuat alur pemesanan bahan baku dan produk yang baik, jelas, rinci, dan lengkap agar tidak terjadi kesalahan dalam pemesanan bahan baku, pembuatan desain, maupun waktu pengiriman produk ke konsumen.

6. Pengetahuan sumber daya dan teknologi

Pengetahuan, riset dan teknologi merupakan hal yang penting dalam pengembangan usaha. Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan pengetahuan sumber daya, dan teknologi adalah:

- Terus mengajarkan cara menyulam kerajinan Airguci, mendidik generasi penerusnya agar mau belajar menyulam sehingga keahlian turun menurun dalam menyulam tidak putus
- Melakukan pelatihan-pelatihan agar tercipta sumber daya yang kompeten dalam memproduksi kerajinan Airguci
- Responsif terhadap adanya kemajuan teknologi, melalui peningkatan kerjasama dengan pihak lain, terutama dengan pelanggan. Hal yang bisa dilakukan antara lain membuka *website* yang menginformasikan semua produk kerajinan Airguci dan tata pembelian maupun pemesanan oleh pelanggan.

7. Akses untuk Mendapatkan Modal

Modal adalah hal penting ketika akan menjalankan usaha. Akses untuk mendapatkan modal pada kegiatan usaha kerajinan Airguci masih jarang. Pemodal yang mulai untuk melakukan kegiatan usaha biasanya menggunakan modal individu. Para pengrajin Airguci yang ditawarkan pinjaman pun tidak tertarik pada pinjaman untuk melakukan usaha sulaman Airguci ini. Cara lain yang dilakukan agar pemodal kegiatan usaha kerajinan Airguci mendapatkan modal

untuk memproduksi barang adalah dengan membuat kesepakatan dengan calon pembeli, yaitu pembayaran uang DP sebesar 20% di muka.

8. Infrastruktur

Pembangunan infrastruktur kegiatan usaha Airguci juga merupakan kondisi yang diperhitungkan juga oleh pembeli. Hal ini dapat dilihat dari fasilitas tempat penjualan produk dilakukan pada ruangan yang terbatas, yaitu ruangan yang menyatu dengan rumah si pemilik modal usaha. Pemilik modal usaha memajang produk kerajinan menggunakan ruang tamu dirumahnya seluas 9 m². Strategi yang dapat dilakukan adalah membuka toko di Pasar Sentra Oleh-oleh atau menitipkan produk Airguci di Galeri Dekranasda, Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, serta tempat-tempat pariwisata di Kabupaten Banjar.

5.1.3.3 Strategi Perusahaan dan Persaingan

Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan kondisi strategi perusahaan dan persaingan agar menjadi lebih kompetitif adalah:

- Mempertahankan, memperbanyak desain dan meningkatkan kualitas produk kerajinan Airguci agar lebih banyak pilihan untuk pelanggan dalam membeli dan memuaskan pelanggan.
- Melakukan strategi *e-commerce* juga dengan menggunakan media sosial.
- Mengekspose berbagai produk melalui media dengan pemanfaatan dana bantuan yang ada maupun dana swadaya sendiri.
- Tetap menjaga hubungan baik antara pihak pelaku kegiatan usaha dengan pekerjanya dan dengan pemerintah
- Melakukan kerjasama dengan jujur dan baik antar pemilik UKM
- Pelaku kegiatan usaha kerajinan Airguci dapat memproduksi *handycraft* juga seperti tas jinjing, tas laptop, sepatu, tas wanita, dan lain-lain.
- Meningkatkan kepercayaan kepada konsumen dengan menjaga kualitas dari produk yang ditawarkan.
- Meningkatkan kualitas serta selalu berupaya meningkatkan inovasi dan unik.
- Antisipatif terhadap perubahan pasar dengan terus memantau kelebihan maupun kelemahan pesaing.
- Membentuk kelompok usaha yang mampu bersaing secara positif dalam menentukan harga dan tidak saling menjatuhkan produk sesama kelompok usaha kerajinan Airguci.

5.1.3.4 Kondisi Permintaan

Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan kondisi permintaan agar menjadi lebih kompetitif adalah:

- Memperluas jaringan usaha penjualan produk sampai ke wilayah lain di Indonesia. Salah satu caranya dengan menawarkan kerjasama dengan teman, saudara atau pengunjung yang berminat untuk menjual produk kerajinan Airguci di daerahnya. Seperti yang dilakukan pemodal usaha di Melayu Ulu yang memiliki langgana di Sukabumi.
- Banyak mengikuti pameran pada tiap kesempatan, agar produk semakin dikenal di masyarakat luas.
- Menjaga komitmen dan kepercayaan pelanggan agar pelanggan terus berlangganan kerajinan Airguci
- Melebarkan wilayah penjualan dengan strategi *e-commerce*.

5.1.3.5 Industri Terkait dan Pendukung

Strategi yang dilakukan yang berhubungan dengan industri terkait dan pendukung agar menjadi lebih kompetitif adalah:

- Diadakan pelatihan manajemen keuangan agar sistem keuangan UKM dapat tercatat dengan baik
- Dilakukan pelatihan komputerisasi agar pencatatan sistem keuangan dapat dilakukan melalui komputer, tidak manual lagi.
- Menjalin hubungan baik dengan lembaga penelitian dengan menerima mereka melakukan penelitian yang hasilnya dapat digunakan untuk meningkatkan usaha
- Ada seorang pekerja khusus yang memegang admin *website* untuk selalu melakukan update pada *website* guna mempromosikan dan mempermudah pelanggan untuk mengakses apa yang diinginkan
- Melakukan koordinasi dan kerja sama dengan pemerintah dalam hal penyediaan bahan baku maupun pemasaran produk melalui Dinas Koperasi dan UMKM dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
- Meningkatkan kegiatan promosi melalui *event*, tentunya dengan menjaring kerja sama dengan pemerintah dan instansi swasta terkait.

5.1.3.6 Strategi *Strength-Opportunity*

Berkaitan dengan hasil perhitungan analisis SWOT yakni pada kuadran 1, yakni dengan memanfaatkan segala kekuatan dan peluang dengan sebaik-

baiknya, maka strategi atau langkah konkrit utama yang bisa dilakukan terdapat pada strategi S-O, yakni strategi yang bersifat agresif dengan berusaha memaksimalkan segala bentuk kekuatan dan peluang yang ada untuk mengembangkan kerajinan Airguci di kawasan Sentra Airguci. Dimana bisa mencakup empat komponen utama yakni:

- 1 Meningkatkan kualitas SDM (pengrajin), seperti :
 - Mengadakan pelatihan pengrajin
 - Mengadakan *event* perlombaan kerajinan Airguci
 - Meningkatkan kemampuan bahasa asing melalui kerja sama dengan Dinas Kebudayaan Pariwisata Pemuda dan Olahraga
- 2 Membentuk kerjasama, seperti :
 - Pembentukan kelompok pelukis
 - Pembentukan kelompok penyulam
 - Pembentukan kelompok penjahit
 - Pembentukan kelembagaan kerajinan Airguci
 - Penguatan kerjasama antara kelembagaan kerajinan Airguci dan pemerintah
- 3 Memperluas jaringan pemasaran, seperti :
 - Memperbaiki sistem informasi menjadi lebih kekinian
 - Membuat promosi lebih inovatif dan kreatif
 - Mengoptimalkan peran anak muda sebagai media promosi
- 4 Mengoptimalkan posisi kerajinan Airguci, seperti :
 - Mengikuti *event* nasional maupun daerah, untuk menjaga eksistensi produk
 - Meningkatkan nilai dan kualitas kerajinan Airguci dengan mengikuti keinginan pasar tanpa mengurangi nilai kebudayaan

Terdapat strategi komprehensif yang diharapkan mampu menangani masalah migrasi dan lapangan kerja, yaitu :

1. Menciptakan keseimbangan yang sesuai antara ekonomi pedesaan dan perkotaan. Keseimbangan peluang ekonomi yang lebih sesuai antara pedesaan dan perkotaan penting untuk menanggulangi masalah pengangguran di pedesaan dan perkotaan, serta untuk memperlambat laju migrasi desa-kota. Dengan adanya sektor usaha kecil kerajinan Airguci dapat mampu mengurangi orang-orang yang datang ke kota secara harian atau mingguan. Penghuni kota secara temporer bermigrasi ke wilayah

pertanian di sekitar kota mereka selama puncak musim-musim tanam dan panen.

2. Memperluas industri usaha kecil padat karya. Pengembangan ekonomi lokal usaha Airguci juga dapat mengurangi ketertarikan orang untuk pergi ke kota dengan tujuan mencari kerja, karena lebih besar kemungkinan para migran umumnya tidak bisa berharap akan segera memperoleh pekerjaan perkotaan yang berupah tinggi, kemudian besar kemungkinan para migran yang tidak berpendidikan dan tidak terampil ini menjadi benar-benar menganggur atau mencari pekerjaan serabutan atau paruh waktu sebagai pedagang kecil.
3. Memilih teknologi produksi padat karya yang sesuai. Upaya seperti ini pada awalnya bisa saja dikaitkan dengan pembangunan usaha-usaha skala kecil padat karya di pedesaan dan perkotaan seperti kegiatan usaha kerajinan Airguci. Usaha ini dapat berfokus pada kebutuhan infrastruktur pedesaan yang mencakup jalan raya, penerangan/listrik, jembatan, tempat pemberhentian "*kelotok*" di sungai, sistem drainase, serta layanan kesehatan dan pendidikan yang penting. Ini merupakan suatu bidang di mana bantuan ilmiah dan teknologi yang tepat guna dari negara-negara maju bisa terbukti sangat berguna.
4. Memodifikasi keterkaitan antara pendidikan dan lapangan kerja. Penciptaan kesempatan ekonomi yang menarik di kawasan pedesaan akan mempermudah pembangunan mengarahkan kembali sistem pendidikan pada kebutuhan pembangunan pedesaan.
5. Menurunkan tingkat pertumbuhan penduduk. Upaya ini paling efisien dicapai melalui pengurangan kemiskinan absolut dan ketimpangan, terutama bagi perempuan, sejalan dengan perluasan penyediaan layanan keluarga berencana dan kesehatan pedesaan.

5.2 Saran

Hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, saran yang dapat disampaikan pada penelitian selanjutnya, yaitu penelitian yang dilakukan mengenai pengembangan kerajinan Airguci ini belum mencapai hasil yang maksimal, disebabkan beberapa hal yakni diantaranya:

1. Data yang tidak tersedia, seperti jumlah konsumsi kerang perbulan atau pertahun di Kecamatan Martapura Timur, jumlah ketersediaan bahan baku berupa keping Airguci, infrastruktur lainnya, dan lain-lain.
2. Analisis yang digunakan untuk teori Berlian Porter's masih umum berupa analisis deskriptif dan hanya digunakan untuk melihat kondisi kegiatan.
 - Metode analisis yang digunakan masih terbatas, yakni analisis daya saing (Berlian Porter), analisis SWOT, dan analisis gravitasi interaksi desa-kota. Keterbatasan penggunaan metode analisis tersebut data yang dibutuhkan sangat terbatas.

Dengan berbagai permasalahan tersebut maka saran yang bisa diberikan bagi penelitian selanjutnya yakni melengkapi berbagai data yang belum tersedia, guna untuk memperkaya informasi yang didapat dari analisis yang dilakukan nantinya. Untuk keberagaman analisis yang dilakukan bisa mencari berbagai analisis lainnya yang lebih akurat untuk menjawab berbagai permasalahan yang diangkat didalam penelitian sehingga diharapkan dapat melakukan analisis AHP untuk prioritas startegi, serta analisis penguatan pengembangan kelembagaan pemasaran dan bahan baku pada sentra industri usaha kerajinan Airguci. Dengan demikian, akan dihasilkan formula lebih rinci didukung dengan masukan strategi-strategi yang tepat.