

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah dan Perkembangan IKM Rotan

Pada tahun 1972, Bapak Petinggi H. Noor Ahmad Sidiq mendatangkan rombongan dari Cirebon Jawa Barat selama 3 bulan untuk bertukar pikiran dengan penduduk, selama 3 bulan warga Cirebon mengajarkan proses penganyaman sampai jadi suatu produk anyaman. Dari situlah penduduk Teluk wetan mulai mengenal dengan anyaman rotan. Pada tahun 1977 Era Orde Baru, ada 3 orang warga desa Teluk Wetan bernama Bapak Taskan, Supandi, dan Sutiman mengikuti pelatihan yang dibiayai oleh pemerintah ke Jepang. Sejak pulang dari Jepang mereka bertiga menyebarkan ilmu yang mereka dapat untuk mengajarkan cara membuat anyaman rotan kepada warga desa Teluk Wetan. Selang berjalannya waktu sejak itu Desa Teluk Wetan menjadi sentra kerajinan anyaman rotan terbesar kedua di Jawa Tengah setelah Terangan, Surakarta

Record dari Bapak Taskan dalam wawancara mengungkapkan :

“Pada tahun 1978 ada penataran masalah rotan dan saya ikut penataran ke jepang yang dilakukan DISPERINDAG Jepara. Tapi sebenarnya asal mula Kerajinan rotan ini sdah ada sejak dulu, sejak jaman mbah-mbah dan bapak-bapak saya sudah ada.

Bapak Subki juga berpendapat serupa dalam wawancara:

“Sebenarnya sudah dari nenek moyang Mas, keturunan orang Jepara daerah Teluk Wetan memang sudah bermata pencaharian sebagai penganyam rotan. Namun orang tahunya dari daerah Solo atau Cirebon”

Dari pemaparannya Bapak Taskan menyangkal akan cerita itu, beliau mengakui keahlian menganyam sudah ada jauh sebelum beliau ke Jepang. Kerajinan Rotan sudah ada sejak jaman nenek moyang jaman bapak-bapak saya dan mbah-mbah saya tutur beliau. Bapak Taskan menceritakan pengalamannya dari Jepang beliau adalah salah satu peserta yang dikirim ke Jepang untuk melaksanakan Penatarannya dengan peserta dari Negara lain seperti China dan Vietnam. Disana mereka beradu bakat dalam pembuatan kerajinan rotan agar menjadi kerajinan yang benar dari kesenia tangan atau Handicraft.

Perkembangan kerajinan rotan berkembang sangat pesat dari model yang dulu dibuat sebagai aksesoris hingga sekarang berkembang menjadi barang furniture untuk perlengkapan café dan Hotel. Dari bahan baku sendiri pengrajin tidak kehabisan akal untuk mendapatkan inovasi baru dengan sulitnya bahan baku rotan asli pengrajin memakai bahan baku rotan sintetis yang menambah cantik perabot rotan. Hingga saat ini IKM Rotan mampu membuat kerajinan seperti furniture, hiasan interior, perkakas, dan souvenir. Kerajinan rotan dan Bambu dari Jepara memiliki kualitas yang

tinggi sehingga mampu bersaing di pasar internasional. Selain itu juga, untuk desain, bisa disesuaikan dengan keinginan pemesan.

Dalam perkembangannya industri Rotan sudah diterima di pasar internasional, khususnya Korea Selatan dan Cina. Selain desain produk kreasi perajin, pembeli juga bisa memesan barang dengan desain yang dibawa sendiri. Perajin sudah terbiasa dengan pesanan dari pembeli yang langsung ke lokasi sentra. Tidak heran jika investasi yang tertanam di industri ini terus meningkat hingga mencapai Rp. 107,7 juta pada akhir 2008. Sebanyak 352 unit usaha yang ada dan mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 2.468 orang dengan menghasilkan 2 juta buah / set produk dengan nilai Rp.3,2 miliar. (Disindag, 2016)

4.1.2 Lokasi Sentra IKM Rotan

Kecamatan Welahan Terletak sekitar 29 KM ke arah selatan dari pusat Kota Jepara. Di Kecamatan Welahan ini terdapat salah satu sentra kerajinan rotan tepatnya di Desa Teluk Wetan. Desa Teluk Wetan diapit oleh Desa Manyargading, Bandungrejo, Brantak Sekarjati, Kalipucang Wetan, dan Sidigede. Di Desa Teluk Wetan, pengembangan kerajinan rotan tak hanya tersedia dalam produk akhir yang pure berbahan baku jenis ini. Pada berbagai produk seperti furniture, hiasan interior, perkakas, dan souvenir, rotan banyak dipadukan dengan beberapa bahan baku lain.

Konsentrasi industri ini berada di Kecamatan Welahan, tepatnya di Desa Telukwetan.

4.1.3 Kondisi Sentra IKM Rotan Jepara

Berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti lakukan kondisi Sentra IKM Rotan yang terletak di Kecamatan Welahan tepatnya di Desa Teluk Wetan sudah terkelola dengan benar secara formalitas dengan adanya struktur kepengurusan dan untuk pengembangan IKM di Sentra, tetapi realita yang ada menurut beberapa pengrajin belum maksimal dikarenakan kurangnya pertemuan setiap



bulannya.

Gambar 4.1
Tugu Selamat datang
Sumber : Kawasan Sentra Kerajinan Rotan, 2017

IKM Rotan bisa dibilang IKM terbesar nomer dua setelah produk unggulan Kayu dimana dengan nilai Produksi 122.146.843 dan investasi sebesar 16.986.023 pada akhir tahun 2016 (Disindag, 2016) Sebagian besar keluarga disana memiliki keahlian menganyam yang sudah dibekali sejak dini. Dengan sumber daya manusia yang memadai akan mampu membuat Desa ini berkembang pesat dalam perkembangan IKM Rotan.

Tugu Selamat datang berdiri kokoh di Barat jalan raya Welahan, dengan kata lain tugu ini memiliki nilai plus sehingga para pelancong ataupun pengunjung yang hendak berwisata kejepara akan melihat tugu ini, dengan kata lain akan membuat pengunjung kota ukir datang untuk melihat langsung kerajinan rotan yang dibuat langsung oleh pengrajin. Kecamatan welahan adalah Kecamatan Pertama yang dilewati setelah memasuki Perbatasan Demak dan Jepara. Sehingga akan menjadi perhatian khusus bagi para pengunjung yang sekedar berlibur ataupun memang sengaja menjari produk di Jepara. disana para pembeli juga bisa melihat langsung proses penganyaman yang dilakukan oleh pengrajin yang akan menambah keunikan Sentra Rotan.

Dari pengamatan yang peneliti ketahui, peneliti membagi 2 model produk yang dibuat di sentra Rotan. Pertama adalah Hencraft dimana Produk ini adalah produk yang dahulu dibuat sentra Rotan.

Dalam Record Bapak Subki yang juga sebagai Ketua Sentra menuturkan

”Handicraf adalah kerajinan rotan yang sejak dulu sudah dibuat oleh para sesepuh yang dulu sempat mengenyam keterampilan di Jepang”

Produk Kerajinan Handicraft yang dibuat antara lain Tempa Lampu, Keranjang, Tempat Minum, Keranjang Parcel dan sejenisnya. Kemudian yang Kedua adalah Produk Furniture, dimana produk furniture ini kebanyakan menggunakan bahan rotan sintetis atau plastik. Diketahui bahan baku rotan asli sangat sulit untuk dicari sehingga dengan adanya Rotan Sintetis perkembangan Rotan menjadi semakin Besar. Bahkan tidak hanya di Teluk Wetan Welahan saja yang mengembangkan Rotan sintetis, tetapi di desa Tahunan mulai ada yang ditemui pengrajin rotan sintetis.

4.2 Analisis Data Pembahasan

4.2.1 Analisis IFAS (Kekuatan dan Kelemahan)

4.2.1.1 Kekuatan

Dari analisis Internal yang peneliti lakukan di senta IKM Rotan memiliki keunggulan ataupun Kekuatan di sektor Sumber Daya Manusia. Seperti yang diutarakan ***Bapak Taskan dan Bapak Subki di record***

wawancara Bapak Taskan Record2017031100006 :

“Pada tahun 1978 ada penataran masalah rotan dan saya ikut penataran ke jepang yang dilakukan DISPERINDAG Jepara. Tapi sebenarnya asal mula Kerajinan rotan ini sdah

ada sejak dulu, sejak jaman mbah-mbah dan bapak-bapak saya sudah ada.”

Bapak Subki juga berpendapat serupa di record20170305100001 :

“Sebenarnya sudah dari nenek moyang Mas, keturunan orang Jepara daerah Teluk Wetan memang sudah bermata pencaharian sebagai penganyam rotan. Namun orang tahunya dari daerah Solo atau Cirebon”

Sejak jaman nenek moyang kerajinan rotan sudah dikenalkan sejak dini oleh para orangtuanya tutur Bapak Taskan2017 selaku sesepuh yang pernah mengenyam pelatihan menganyam di Jepang selama 6 bulan. Sumber daya Manusia menjadi Kekuatan utama yang ada di sentra dan masih terus ada regenerasi sampai sekarang. Penulis memilih BapakTaskan dikarenakan dari berbagai artikel yang penulis baca menerangkan bahwa ada tiga warga Teluk Wetan yang dikirim ke jepang untuk mengikuti pelatihan dan setelahnya ketiga orang itu menyebarkan pengalamannya di Desa Teluk Wetan sehingga dikenal dengan Sentra Industri Rotan. Tetapi setelah penulis mewawancarai beliau beliau menceritakan sejarah sebenarnya dan beliau tidak menentang kalau disebut pencetus berdirinya Kerajinan Rotan di Desa Teluk. Badan yang masih kokoh dengan rambut yg sudah memutih masih tetap bertahan dengan membuat kerajinan rotan seperti Tas, Tempat Baju, Keranjang, Tempat Parcel dan lain – lainnya masih mampu beliau buat. Bapak Taskan juga sudah memiliki pelanggan dari berbagai daerah dengan pasar seperti Jogja dan Bali menjadi pelanggan setia.

Selain itu dukungan masyarakat juga menjadikan kekuatan yang sangat kuat. Itu terbukti dari warga Desa Teluk Wetan dan sekitarnya yang masih eksis dalam pengembangan Rotan dan bahkan hampir menyeluruh warga desa bekerja sebagai pengrajin rotan dan pengusaha rotan.

Kekuatan Industri Kecil Menengah Rotan ditambah menjadi kuat dengan adanya Sentra yang dibuat pemerintah. Sesuai record dari Kabid Perindustrian Dinas perindustrian dan Perdagangan

“Sentra Industri Kecil dan Menengah Rotan sudah ada lama sekali sebelum 80 tahunan sudah ada”

Dalam pembuatannya Kualitas Produk menjadi sangat penting dan menjadi kekuatan seperti tutur Bapak Suwito di Record20170311100004 :

“Banyaknya kayu di Jepara jadi keuntungan tersendiri mas, apalagi sekarang ini lebih banyak memakai rotan sintetis. Dan dijamin kualitas kita jauh lebih unggul”

Bapak Suwito salah satu pengrajin Rotan yang fokus dengan produk furniture seperti kursi tamu, ayunan, kursi teras dan lainnya menjelaskan banyaknya kayu yang ada dijepara menjadi kekuatan yang dalam pengerjaan furniture rotan. Jika dibandingkan dengan furniture rotan dari pesaing terkuat Cirebon yang terkenal lebih murah, furniture rotan di jepara jauh lebih baik dikarenakan rangka dan kualitas dari sini lebih bagus. Apalagi sekarang dengan banyaknya pengrajin yang memakai rotan sintetis yang bisa dibeli di sebagian kota besar di Indonesia seperti Semarang. Menurutnya

kita juga bisa kalo mau dengan harga murah tapi kualitasan tidak menjamin. Jadi menurutnya beliau di jepara lebih menjaga kualitas untuk tetap bertahan.

4.2.1.2 Kelemahan

Kelemahan-kelemahan yang adapun terlihat saat kami mencoba mewawancarai informan yang ada di sentra seperti

dengan Bapak Taskan di Record2017031100006 :

“Kita kalah di pengadaan bahan baku karena kita kalah dengan Cirebon. MOU rotan Kalimantan dan Jawa jatuh di Cirebon . Berbeda dengan kayu, kayu semua MOU jatuh di Jepara baik dari Sulawesi dan Jawa jatuh di Jepara dahulu.”

Bapak Subki selaku pengrajin rotan seperti keranjang, cup lampu, tempat minum dan lain-lain mengungkapkan kurangnya bahan baku disebabkan oleh MOU dimenangkan oleh Cirebon sehingga kita tidak bis lngsung memesan Rotan dari Kalimantan, berbeda dengan Kayu. Jadi pengadannya rotan harus dikirim ke Cirebon dahulu. Ini jelas terasa karena bapak subki membuat kerajinan Rotan dengan bahan baku Rotan Asli.

4.2.2 Analisis EFAS (Peluang dan Ancaman)

Dari sisi Peluang Industri Kecil Menengah Rotan Jepara berpeluang besar dalam meraih pasar di Jepara. Dimana Citra Kabupaten Jepara yang menjadi pusat Furniture menjadikan Indutri Rotan terkena dampak positif karena secara tidak langsung Furniture Rotan ikut terangkat. Seperti Ibu Dewi salah satu

pengusaha rotan yang berada di luar sentra Industri Kecil Menengah Rotan tepatnya di desa Senenan (Putra Mahoni Indah)

menuturkan dalam record2017031010002 :

“dengan status Jepara sebagai sentra Furniture menjadi keuntungan untuk saya karena setiap pembeli yang datang ke Jepara yang rencananya ingin membeli Furniture kayu setelah melihat showroom saya pasti akan mampir dan Tanya-tanya”

walaupun tokonya berada diluar sentra, penjualannya masih ramai dikarenakan banyaknya pengunjung yang semula mencari furniture kayu tetapi melihat tokonya menjadi singgah ketoko dan membeli. Selain itu, maraknya pengembangan internet membuat penjualan dijepara berkembang pesat. Seperti Bapak nawir

menturkan dalam record20170311100004 :

“Menjelaskan banyaknya hotel – hotel dan Café baru di Indonesia menjadikan peluang yang bagus untuk penjualan furniture rotan”.

Fasilitas Pemkab Jepara juga bisa dimanfaatkan oleh pengrajin selaras dengan penjelasan dari Kepala Bidang Perindustrian Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jepara Drs Purwanto Setyo Utomo, MM, 2017 dalam

Record20170310100002 :

“kita memberikan Program bantuan seperti pelatihan untuk pengembangan Industri, Pelatihan-pelatihan dan studi bunding baik dalam daerah maupun luar daerah sehingga para pengrajin mampu mengembangkan Industri Rotan dan juga mendapatkan pengalaman diluar daerah seperti apa competitor yang ada diluar”.

Dalam hal ini unsur eksternal dari Pemkab ataupun Dinas sangat penting dan membantu para pengrajin dengan begitu para

pengusaha di Industri Roan mampu mengembangkan jaringan dan pengalaman di luar daerah.

Munculnya sentra di daerah lain seperti Sragen dan Sukoharjo menjadikan Ancaman tersendiri bagi sentra, pengelolaan yang bagus dan menjadikan pusat edukasi di sentra sukoharjo menjadikan sukoharjo sebagai pendatang baru yang perlu diwaspadai. Tetapi Bapak Subki, 2017 di record20170305100001

mengatakan :

“tidak usah khawatir dengan itu, semakin banyaknya sentra di Indonesia akan menjadikan Industri Rotan semakin Besar di Indonesia”.

Bapak Nawir senada dengan beliau di

record20170311100004 :

“munculnya sentra yang sama itu bukanlah suatu ancaman yang serius. Dan suatu kewajaran dalam dunia Industri. Persaingan antar Industri bukanlah masalah yang serius selama masih dengan persaingan yang sehat antar kota dan justru menjadi kekuatan tersendiri dalam mengembangkan Industri Rotan”.

4.3 Analisis SWOT

Pembahasan Penelitian Analisis SWOT Sentra Industri Kecil Menengah Rotan dengan Teknik Trianggulasi dengan data melalui wawancara dengan Para informan

Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis SWOT dengan informan atau narasumber satu Bapak Subki selaku Ketua Sekaligus Pengrajin Rotan Handicraft di Sentra Industri Kecil menengah Rotan di Teluk Wetan.

1. Kekuatan

“saya tanggung insyallah Jepara lebih high laa di banding daerah lain”

“ya kalo kita lihat penduduk sini kan sudah 10.000 dari 90% nya makannya kan dari rotan, jadi mau tidak mau kalo era 90an dan 2000an itu kita bisa makan sekenyang-kenyangnya itu bisa 5 kilo”.

2. Kelemahan

“tapi terus terang kita kalah di pengadaan, kita kalah dengan Cirebon. MOU nya rotan Kalimantan sama Jawa kan jatuh di Cirebon. Kalo kayunya kan kena Jepara, tidak bisa kayu dari Sulawesi ke daerah lain, harus ke Jepara dulu.”

3. Peluang

“Sekarang kan sedang nge bom trennya rotan sintetis, itu yang menjadi kendalanya. Karena enggak semua pengrajin kalo bertahan dirotan saja terus terang akan ketinggalan, karena kita harus mengikuti pasar.”

4. Ancaman

“Kalo dari Eksternal sendiri ya ada dari Cirebon dan daerah pengembangan sekarang kan tidak di Cirebon aja, seperti Majalengka, Kuningan, sekarang sudah ada, sekarang tasikmalaya sendiri juga sudah ada. Daerah Semarang sekarang Salatiga ke kidol, Klaten sampai Solo sekarang sudah ada pengembangan rotan. Bahkan disana itu, tidak nanggung-nanggung yaa disana itu mala apa itu membuat expo itu Desanya itu Disebutnya Desa Rotan, di daerah Salatiga silakan dilihat di statistik. Jenengan bandingkan statistik Jepara sama ada itu Daerah Klaten Mas. Pertumbuhan Ekonominya Tahun Ini itu Up nya”

Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis SWOT dengan informan atau narasumber satu Bapak Nawir selaku Pengrajin dan Pengusaha Rotan Furniture di Sentra Industri Kecil menengah Rotan di Sidi Gede

1. Kekuatan

“Sentra kan mengelompok si mas enak nya jadi kalo ada Tamu dari luar yang menghubungi pemerintah pasti langsung diarahkan ke Sentra kita”

2. Kelemahan

“Bahan baku mas, pembeliannya itu sedikit kalau kita kan pakenya rotan sintetis warna harus banyak sedangkan butuh nya dikit. Harus ada minimal order. Susahnya itu untuk rotan sintetis warna. Dan harus beli banyak seperti 100 Kg. padahal Cuma butuh sedikit”

3. Peluang

“tidak masalah dengan adanya penjualan online karena penjual online yang membeli kesaya juga dengan harga sama dan justru mala memperkuat harga jual di luar.”

4. Ancaman

“Tidak masalah, Kene kan mesti nganu mas, Cost e kan pe podo2 sii insyaallah isa ngarani lah, jalok kualitas sg piye rego sg piye”

“Gag masalah mas, misalnya gini ya mas ada yang takon-takon dari luar kota seperti Jakarta, yaa ada sepuluh yang Tanya dan deal satu ya gag usah di risaukan udah ada rizkinya sendiri-sendiri itu sudah wajar laa dalam berdagang. Dan berbuat yang terbaiklah. Nyatanya sampai saat ini masih berkembang”

Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis SWOT dengan informan atau narasumber Ibu Dewi selaku Pengusaha Rotan Furniture di Luar Sentra Industri Kecil menengah Rotan tepatnya di Desa Senenan

1. Kekuatan

” Kita mengutamakan kualitas dan mengerjakan apapun permintaannya. Jadi apapun permintaan konsumen kita layani dengan mengandalkan kualitas dari sini dan jujur kualitas dari sini pun juga lebih baik dibanding kota lain”

2. Kelemahan

“Kesulitannya pengrajin rotan masih karena kebanyakan para pengrajin sudah berpindah haluan ke Pabrik-pabrik Besar seperti Garmen yang sekarang banyak di Jepara. Dan itu nantinya akan menjadi kendala yang serius untuk perkembangan atau regenerasi pengrajin Rotan nantinya. Dan kalo itu tidak segera di atasi pemerintah akan menjadikan kepunahan pengrajin rotan di sini”

3. Peluang

“menurut saya ini lebih strategis karena masih ikut dipusat kota, Sehingga orang yang rencananya ingin pergi mencari produk furniture nantinya juga akan mampir di toko kami karena toko kami terletak dipinggir jalan besar secara otomatis menjadi keuntungan tersendiri untuk saya”

4. Ancaman

“Persaingannya si positif karena saling melengkapi apabila ada stock yang tidak terpenuhi bisa ambil pengrajin lain sebaliknya jika ada yang tidak memiliki stok bisa juga ambil di tempatsaya sehingga persaingan di sini tidak begitu dipermasalahkan namanya juga usaha sudah ada rizkinya sendiri-sendiri”

Ditambah Informan Terakhir kita sebagai penguatan Teknik Trianggulasi kami memilih Tim Ahli dari Kepala Bidang Perindustrian dan Perdagangan . Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis SWOT dengan informan berikut hasil wawancara Record20170310100002 :

1. Kekuatan

“Kekuatannya itu satu, disana sudah bentuk sentra, dalam arti disana itu sudah menjadi cikal bakal mata pencaharian penduduk, sebagian besar itu para penduduk pekerjaannya ya di rotan baik menganyam ataupun penjual. Terus yang kedua itu tenaga terampilnyanya banyak, ia SDM nya banyak, trus disain-disainya selalu berinovasi teruuss kualitas juga termasuk bagus karena memang menang kualitas dari pada pesaing seperti orang Cirebon justru mengambil penganyam dari sini. Kemudian Bentuknya yang sudah sentra itu mampu membantu untuk mengenalkan produknya ke pasar luar. Terus akses jalannya, itu apa jenenge, itu sentra nya kan sudah langsung bisa langsung menuju ke sentra jika ada yang berangkat dari semarang, itu kan mudah dijangkau disbanding dengan kawak, tempur itu kan sangat jauh dari pusat kota.”

2. Kelemahan

“Yo Kelemahannya itu sekarang banyak bermunculan industri – industri opo iku jenenge Garmen, nah tenaga kerja banyak yang terserap kesitu itu nantinya akan menjadi masalah yang serius loo kalo tidak segera di atasi, kemudian yang kedua itu Bahan baku masih mendatangkan dari luar jawa hingga sampai mata ketiga sehingga harga bahan bakunya bisa sangat tinggi. Terus permodalan itu juga masih menjadi kendala. Disana juga sudah ada kelompok tapi itu masuk kekuatannya ya. Sala satu kekuatan tapi yaa tidak terlalu aktif”

3. Peluangnya

“yaa sekarang ini banyak yang bermain dengan Sintetis itu apa? Ya alternative bahan Baku, itu juga salah satu jalan keluar dengan bahan baku yang tinggi. Competitor juga belum terlalu banyak”

“ya kita antar tamu – tamu ke sentra rotan, ikutkan pameran, dan melakukan pembinaan. bagaimana langkah promosi selanjutnya kembali ke mereka. Pemerintah pun tidak memungut biaya, justru nanti pemerintah juga akan mengajak mereka untuk study bunding di sentra yang ada di kota lain seperti Cirebon”

“itu yaa rotan belum menjadi inti jadi belum menjadi brend di Jepra beda dengan Cirebon yang menjadi Brand tersendiri dan belum begitu dikenal i, tapi bisa juga si untuk mendongkrak pengenalan yang Rotan dikanca Kota lain. Kemudian Inovasi disain yang dilakukan Sentra juga lumayan berkembang dan creative. Para pengrajin mampu membuat inovasi terbaru dari produknya lo”

4. Ancaman

“Kalo ancaman dari local ya tidak ada mala, justru ancaman iu dari luar yaitu filiphina dan China, mereka jauh lebih kreatif dan mampu memberikan harga yang lebih murah dan disainnya juga lebih bagus. Kemudian bahan baku Rotan Asli semakin langka dan semakin mahal. Kemudian Perdagangan online yang menjadi peluang tersendiri untuk memasarkan produknya”

4.4 Analisis Keabsahan Data

Berikut analisis yang sudah dilakukan oleh peneliti berdasarkan data yang sudah didapatkan peneliti. Baik Melalui Data Primer Sekunder dan wawancara yang sudah didapatkan dari para informan dan Tim Ahli

a. Strategi SO

Strategi ini adalah strategi dimana sentra memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Dalam penelitian yang sudah dilakukan peneliti Kekuatan yang dimiliki oleh Sentra IKM Rotan sangat melimpah dari Sumber Daya Manusianya, Bapak Subki 2017 dalam record2017030500001 mengatakan :

“warga teluk wetan sudah mempunyai keahlian menganyam sejak nenek moyang kita”,

Senada dengan itu Bapak Taskan selaku sesepuh juga sependapat mengenai sumber Daya Manusia seperti di Record20170311100006 :

“Pada tahun 1978 ada penataran masalah rotan dan saya ikut penataran ke jepang yang dilakukan DISPERINDAG Jepara. Tapi sebenarnya asal mula Kerajinan rotan ini sdah ada sejak dulu, sejak jaman mbah-mbah dan bapak-bapak saya sudah ada.”

jadi jelas Sumber daya yang melimpah menjadi Kekuatan utama dalam Industri Rotan.

Sedangkan peluang yang ada menurut informan adalah Jepara sebagai pusat barang furniture dimana banyak pembeli yang berdatangan ke Jepara untuk mencari barang furniture seperti yang dikatakan Ibu Dewi Pengusaha Rotan yang Showroom nya berada di luar sentra di record20170310100003

“Dengan status Jepara sebagai sentra Furniture menjadi keuntungan untuk saya karena setiap pembeli yang datang ke Jepara yang rencananya ingin membeli Furniture kayu setelah melihat showroom saya pasti akan mampir dan Tanyanya”

Peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jepara pun menjadi peluang tersendiri seperti record2017031010002 dari

Kepala Bidang Industri Dinas Perindustrian dan Perdagangan

“Kita memberikan Program bantuan seperti pelatihan untuk pengembangan Industri, Pelatihan-pelatihan dan studi bunding baik dalam daerah maupun luar daerah sehingga para pengrajin mampu mengembangkan Industri Rotan dan juga mendapatkan pengalaman diluar daerah seperti apa competitor yang ada diluar”.

Produk dari Industri Rotan di Teluk Wetan dan sekitarnya juga mampu dikenalkan di event Pameran yang hampir Tiap Bulannya diikuti oleh Dinas Terkait. Dengan kata lain Jika Kekuatan yang dimiliki Sentra Industri Kecil dan Menengah Rotan Jepara dapat di manfaatkan secara maksimal dan mengambi peluang sebesar-besarnya akan menjadikan strategi pengembangan yang baik yang dilakukan sentra indutri kecil dan menengah rotan Jepara.

Dengan demikian dengan memanfaatkan Kekuatan dan memaksimalkan peluang yang ada akan menghasilkan beberapa jawaban untuk memaksimalkan strategi SO yaitu : Mengadakan Pelatihan Rutinan, Menciptakan Inovasi Produk Baru, Mengadakan Pelatihan Rutinan, Mengikuti Pameran-Pameran di Luar Daerah, Memperluas Jaringan Kerjasama.

b. Strategi ST

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Dalam Penelitian yang sudah peneliti lakukan dari Kekuatan Sumber Daya Manusia yang mumpuni IKM Rotan mampu mengatasi Ancaman dari Internal maupun eksternal. Seperti persaingan yang ada dalam sentral

kebanyakan tidak dipermasalahkan oleh pengrajin. Dengan adanya pemasaran yang dilakukan melalui internet juga akan memunculkan pengusaha-pengusaha baru yang menjual barang tanpa mengetahui prosesnya. Bapak Subki mengatakan dalam record2017030510001 :

“ancaman justru dari para pedagang online dimana mereka tidak mau mengerti para pengrajin, seahu mereka barang deal dan langsung memesan kepada kita, tanpa memperkirakan pembuatannya dan menginginkan cepat jadi”.

Dalam kasus ini pengrajin seperti Bapak Subki mengecewakan karena banyaknya order dari pengusaha online tak mampu berjalan seiringan dengan pengrajin, sehingga akan membuat pengrajin kualahan dan kehilangan kualitas karena mengejar target. Lain lagi Bapak Nawir dari Desa Sidi Gedhe mengatakan dalam record20170311100004 :

“tidak masalah dengan adanya penjualan online karena penjual online yang membeli kesaya juga dengan harga sama dan justru mala memperkuat harga jual di luar.”

Dalam kasus ini Bapak Nawir justru mendukung dengan Beredarnya penjualan online, karena harga jual penjual online bisa menaikkan harga jual dan kualitas produk yang kami jual.

Dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan melalui Bapak Kabid Industri Mengatakan dalam Record20170310100002 :

“Sekarang banyak bermunculan industri – industri opo iku jenenge Garmen, nah tenaga kerja banyak yang terserap kesitu itu nantinya akan menjadi masalah yang serius loo kalo tidak segera di atasi”

Dengan Kekuatan yang ada harapannya mampu mengatasi ancaman-ancaman yang dihadapi di Sentra Industri Kecil dan Menengah Rotan.

Dengan begitu untuk mengatasi strategi ST bisa di atasi dengan

beberapa cara seperti mempertahankan kualitas dan harga agar pembeli bisa puas dengan kualitas rotan Jepara, Menciptakan Inovasi terbaru Tiap 3 Bulan sekali, Membuat Toko online sendiri bagi Sentra

IKM Rotan

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Memang masalah bahan baku rotan menjadi masalah utama dalam industri rotan tapi dengan berkembangnya rotan yang mengganti rotan asli dengan bahan rotan sintetis menjadikan peluang yang sangat besar untuk penjualan furniture rotan. Dimana kita ketahui banyaknya keunggulan rotan sintetis dengan keunggulan yang lebih awet dan tahan cuaca.

Seperti kata Bapak Suwito, 2017 dalam wawancara di record20170311100005 mengatakan :

“Harga Rotan Sintetis Dimanapun sama asal sesuai model, itu berarti bahan baku tidak akan berpengaruh seperti persaingan terdahulu yang menganggap produk Industri Rotan Cirebon lebih murah. Produk rotan sintetis akan sama dan setara dengan pasar Cirebon, tapi kenapa harga pesaing furniture rotan di Cirebon masih sangat murah walaupun sama menggunakan bahan rotan sintetis, yaa gini aja dek ada harga ada rupa jadi monggo dibandingkan produk saya dengan produk rotan Cirebon”.

Dengn begitu perbedaan produk buatan kita dengan Cirebon yang mencolok seperti rangka, rangka buatan jepara lebih kuat dan kokoh kedua bahan baku, jika harga murah kemungkinan bahan baku mereka dapatkan dari sisah limbah gudang yang masih banyak ditemui di sana.

Sebagai penguat informan kita membutuhkan Tim ahli untuk menguatkan pendapat ini yang peneliti tanyakan kepada Kepala Bidang Industri Dinas Disperindag Jepara dalam

Record20170310100002 :

“Bahan baku masih mendatangkan dari luar Jawa hingga sampai mata ketiga sehingga harga bahan bakunya bisa sangat tinggi. Terus permodalan itu juga masih menjadi kendala”

“sekarang ini banyak yang bermain dengan Sintetis itu apa? Ya alternative bahan Baku, itu juga salah satu jalan keluar dengan bahan baku yang tinggi. Competitor juga belum terlalu banyak”

Dengan kata lain jika kita mampu memanfaatkan peluang yang ada, dalam hal ini bahan baku dan meminimalisasi kelemahan yang dimiliki Industri Rotan menghasilkan Strategi untuk memaksimalkan Strategi WO yaitu dengan Membuat Galeri Pelelangan, mengaktifkan kembali Paguyuban atau organisasi dan mengembangkan kerja sama dengan penyedia bahan baku

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha memperbaiki kelemahan yang ada untuk meminimalisir ancaman.

Menurut Bapak Suwito dalam record20170311100005 :

“Kelemahan yang dahulu dirasakan oleh para pengrajin adalah minimnya bahan baku yang diperoleh. Tapi dengan adanya Rotan Sintetis membuat bahan baku rotan asli tidak menjadi kelemahan dalam pembuatan produk rotan. Rotan sintetis menjadi alternative baru dalam mempertahankan keahlian menganyam didaerah sentra”.

Senada dengan Bapak Suwito Bapak Nawir dalam record20170311100004 juga memaparkan,

“justru dengan bahan baku rotan sintetis penjualan produk rotan bisa berkembang pesat. Dengan demikian kelemahan yang dulu ditakutkan oleh pengrajin lama kelamaan terminimalisir oleh rotan sintetis dengan bermacam keunggulannya.”

Menurut penuturan para informan kelemahan-kelemahan harus di perbaiki dan minimalisir ancaman yang ada. Dari Industri Rotan sudah berupaya memperbaiki kelemahan – kelemahan seperti bahan baku dan di alihkan menjadi bahan baku rotan sintetis sehingga menjadikan kelemahan yang dahulu di khawatirkan menjadi tak terkendala. Dengan begitu ancaman yang datang pun berangsur-angsur akan teratasi dan mampu bersaing dengan competitor.

Berikut adalah beberapa table pemilihan Strategi yang dapat diimplementasikan untuk pengembangan Industri Rotan Jepara yang di dapat dari wawancara informan dan tim ahli

Tabel. 4.1
Analisis Matrik SWOT

Matrik SWOT IKM Rotan Jepara	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tersedianya Sumber Daya Manusia yang melimpah di Sentra Industri 2. Dukungan Masyarakat Sekitar sangat kuat 3. Kualitas produk lebih baik 4. Sudah menjadi sentra 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih lemahnya pengelolaan Sentra 2. Belum tersedianya pusat atau sarana Pameran di area sentra 3. Sulitnya mencari bahan baku rotan asli 4. Tidak aktifnya kepengurusan

<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya alternative bahan baku Rotan Sintetis 2. Citra Kabupaten Jepara sebagai Kota Ukir atau Pusat Barang Furniture 3. Pesatnya perkembangan arus Informasi dan Teknologi 4. Menjamurnya Café dan Hodel yang memakai produk Rotan 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan Inovasi Produk Baru 2. Mengadakan Pelatihan Rutinan 3. Mengikuti Pameran-Pameran di Luar Daerah 4. Memperluas Jaringan Kerjasama 	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat Galeri Pelelangan 2. Mengaktifkan kembali Paguyuban atau organisasi 3. Mengembangkan kerja sama dengan penyedia bahan baku
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya Bahan Baku Rotan Asli 2. Kurangnya Inovasi Pengrajin 3. Persaingan harga di sentra Rotan Kota lain 4. Munculnya Pabrik – Pabrik Besar di Jepara 	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap mempertahankan kualitas dan harga agar pembeli bisa puas dengan kualitas rotan Jepara 2. Menciptakan Inovasi terbaru Tiap 3 Bulan sekali 3. Membuat Toko online sendiri bagi Sentra IKM Rotan 	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerjasama dengan Pemerintah untuk membantu memudahkan pembelian bahan baku dan Pelatihan Rutin untuk menciptakan produk terbaru 2. Memberikan Upah yang layak kepada pngrajin

Sumber : Penulis, 2017

Dalam table analisis Matrik SWOT di atas menjelaskan beberapa hasil straegi yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada dalam Industri Kecil dan Menengah Rotan yang ada di Kabupaten Jepara diantaranya :

1. Kekuatan (*Strangth*)

Ada beberapa kekuatan yang dimiliki Industri Kecil Menengah Rotan yang sudah peneliti ringkas diantaranya

- a. Tersedianya Sumber Daya Manusia yang melimpah di Sentra Industri
- b. Dukungan Masyarakat Sekitar sangat kuat

- c. Kualitas produk lebih baik
- d. Sudah menjadi sentra

2. Peluang (*opportunities*)

Berikut adalah Peluang yang dimiliki Industri Kecil dan Menengah Rotan diantaranya :

- a. Munculnya alternative bahan baku Rotan Sintetis
- b. Citra Kabupaten Jepara sebagai Kota Ukir atau Pusat Barang Furniture
- c. Pesatnya perkembangan arus Informasi dan Teknologi
- d. Menjamurnya Café dan Hodel yang memakai produk Rotan

3. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Masih lemahnya pengelolaan Sentra
- b. Belum tersedianya pusat atau sarana Pameran di area sentra
- c. Sulitnya mencari bahan baku rotan asli
- d. Tidak aktifnya kepengurusan

4. Ancaman (*Treats*)

- a. Kurangnya Bahan Baku Rotan Asli
- b. Kurangnya Inovasi Pengrajin
- c. Persaingan harga di sentra Rotan Kota lain
- d. Berdirinya Pabrik – Pabrik Baru

Dari hasil Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman yang sudah didapatkan peneliti peneliti mencoba menggabungkan dan mencari solusi yang tepat dari keempat factor yang didapatkan melalui Matrik SWOT diantaranya adalah

1. Strategi SO
 - a. Menciptakan Inovasi Produk Baru
 - b. Mengadakan Pelatihan Rutinan
 - c. Mengikuti Pameran-Pameran di Luar Daerah
 - d. Memperluas Jaringan Kerjasama
2. Strategi WO
 - a. Membuat Galeri Pelelangan
 - b. Mengaktifkan kembali Paguyuban atau organisasi
 - c. Mengembangkan kerja sama dengan penyedia bahan baku
3. Strategi ST
 - a. Membuat Toko online sendiri bagi Sentra IKM Rotan
 - b. Tetap mempertahankan kualitas dan harga agar pembeli bisa puas dengan kualitas rotan Jepara
 - c. Menciptakan Inovasi terbaru Tiap 3 Bulan sekali
4. Strategi WT
 - a. Bekerjasama dengan Pemerintah untuk membantu memudahkan pembelian bahan baku dan Pelatihan Rutin untuk menciptakan produk terbaru
 - b. Memberikan standar upah yang layak kepada para pengrajin

4.5 Perumusan Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah Rotan Berbasis Klaster di Kabupaten Jepara

Dari hasil pemberian bobot dan skor yang dilakukan oleh para Informan, perlu ditentukan rata-rata skor bobotnya. Hasilnya terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.2 Analisis Tabel IFAS

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan (S)				
1.	Tersedianya Sumber Daya Manusia yang melimpah di Sentra Industri	0,2	4,0	0,8
2.	Dukungan Masyarakat Sekitar sangat kuat	0,1	3,0	0,3
3.	Kualitas produk lebih baik	0,15	4,0	0,6
4.	Sudah Menjadi Sentra	0,050	2,0	0,15
Jumlah		0,5		1,85
Kelemahan (W)				
1.	Masih lemahnya pengelolaan Sentra	0,25	2,0	0,5
2.	Belum tersedianya pusat atau sarana Pameran di area sentra	0,1	2,0	0,2
3.	Sulitnya mencari bahan baku rotan asli	0,1	1,0	0,1
4.	Tidak Aktifnya Kepengurusan	0,05	2,0	0,1
Jumlah		0,5		0,9
Total Jumlah		1,0		2,75

Sumber oleh pengelola 2017

Dari hasil perhitungan skor bobot dikalikan rating diatas dapat dilihat bahwa jumlah nilai faktor-faktor strategi Internal adalah 2,75, angka 2,75 untuk faktor internal ini menunjukkan bahwa Industri Kecil dan Menengah Rotan Jepara memiliki posisi internal yang kuat dalam pengembangan potensi yang dimiliki di Sentra Industri Kecil dan Menengah Rotan Kabupaten Jepara. Sehingga mampu menjadikan kekuatan utama yang dimiliki sentra Industri Kecil dan Menengah.

Berikut adalah Tabel Eksternal dari Industri Kecil Menengah Rotan di Jepara.

Tabel 4.3 Analisis Tabel EFAS

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Peluang (O)				
1.	Munculnya alternative bahan baku Rotan Sintetis	0,3	3	0,9
2.	Citra Kabupaten Jepara sebagai Kota	0,1	3	0,3

	Ukir atau Pusat Barang Furniture			
3.	Pesatnya perkembangan arus Informasi dan Teknologi	0,075	3	0,225
4.	Menjamurnya Café dan Hodel yang memakai produk Rotan	0,025	2	0,5
Jumlah		0,5		1,925
Ancaman (T)				
1.	Kurangnya Bahan Baku Rotan Asli	0,25	3	0,75
2.	Kurangnya Inovasi Pengrajin	0,05	3	0,15
3.	Persaingan harga di sentra Rotan Kota lain	0,15	2	0,3
4.	Maraknya Penjual Online	0,05	2	0,1
Jumlah		0,5		1,3
Total Jumlah		1,0		3,225

Sumber oleh pengelola 2017

Dari hasil penghitungan skor bobot dikalikan rating Nilai keseluruhan yang diperoleh pada Tabel Eksternal adalah 3,225. Sedangkan untuk faktor eksternal, angka 3,225 menunjukkan bahwa Industri Kecil Menengah Rotan merespon dengan baik peluang dan ancaman dalam pengembangan Industri. Dengan demikian Industri Kecil dan Menengah Rotan Jepara mampu memanfaatkan peluang yang ada dengan baik atau mampu menghindari ancaman yang muncul.

Tabel 4.4 Hasil EFAS DAN IFAS

EFAS/IFAS	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
PELUANG (O)	Strategi SO : $1,85+1,925 = 3,775$	Strategi WO : $0,9+1,925= 2,825$
ANCAMAN (T)	Strategi ST : $1,85+3,225=5,075$	Strategi WT : $0,85+3,225= 4,075$

Dari data di atas Strategi yang paling cocok digunakan adalah strategi ST dimana mendapat hasil tertinggi yaitu 5,075 dalam penelitiannya. Itu dikarenakan kekuatan yang dimiliki sentra Industri Kecil dan Menengah Rotan yang melimpah seperti Sumber Daya Manusia yang sudah terkelola menjadi nilai plus untuk Industri Kecil Menengah Rotan di

Jepara sehingga Industri sentra tidak khawatir akan kurangnya pengrajin. Hal ini sangat berdampak positif bagi kelangsungan Industri Rotan. Tidak hanya itu, dengan melimpahnya SDM tidak menutup kemungkinan atas dukungan penuh masyarakat yang ikut membantu dalam menjaga dan melestarikan Industri Kecil dan Menengah Rotan. Dengan demikian akan menciptakan Produk yang berkualitas tinggi sehingga mampu bersaing dengan produk dari Industri Rotan Kota Lain ataupun Negara lain.

Kurangnya bahan baku rotan asli tidak begitu di permasalahan oleh sebagian pengrajin rotan di Kabupaten Jepara, apalagi dengan adanya bahan baku rotan sintetis yang sekarang marak di minati oleh banyak customer. Tetapi tidak bisa dipungkiri bahan baku rotan asli masih sangat dibutuhkan di Industri Kecil Menengah Rotan Jepara. Munculnya para penjual online sangat membantu penjualan baik produk maupun bahan baku karena bisa memudahkan bertransaksi dan lebih menghemat akomodasi.

4.6 Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah Rotan

Berbasis Klaster Di Kabupaten Jepara

Pada pembahasannya sebelumnya tentang faktor-faktor internal dan eksternal, telah diketahui bagaimana keadaan Internal di Industri Kecil Menengah Rotan Kabupaten Jepara dan bagaimana respon terhadap keadaan eksternal. Pada pembahasan kali ini, akan dirumuskan strategi pengembangan Industri Kecil Menengah Rotan di Kabupaten Jepara melalui Matriks SWOT dan Analisis IFAS dan EFAS. Dalam Matriks

SWOT ini, faktor-faktor kekuatan dan kelemahan diinteraksikan dengan faktor-faktor peluang dan ancaman. Berikut adalah hasil perumusan yang sudah peneliti analisis.

Dari hasil perumusan strategi Matriks SWOT di table 4.1, didapat 13 (tiga belas) strategi dalam pengembangan Pariwisata di Industri Kecil Menengah Rotan yang terdiri dari 4 (empat) strategi strategi *strengths-opportunities*, 4 (empat) strategi *weaknesses-opportunities*, 3 (tiga) strategi *strengths-threats*, dan 2 (dua) strategi *weaknesses-threats*. Namun karena terdapat beberapa strategi yang berbeda jenis tapi substansinya sama dan saling berhubungan satu sama lain, Oleh karena itu strategi-strategi yang sama tersebut dapat diringkas lagi dan dijadikan satu. Hasil peringkasan tersebut ialah didapat 5 (lima) strategi sebagai berikut:

1. *Menciptakan Inovasi Produk Terbaru*

Strategi ini merupakan salah satu strategi untuk mengatasi salah satu kekuatan yang dimiliki yaitu banyaknya sumber daya manusia yang melimpah akan mampu menghasilkan pengrajin yang potensial. Disamping itu peluang yang dimiliki seperti tenaga ahli dan bantuan social media juga harus dimanfaatkan para pengrajin salah satunya dengan Menciptakan inovasi untuk produknya.

Berikut adalah usaha yang bias dilakukan pengrajin dan pengusaha untuk menciptakan inovasi produk terbaru di Industri Kecil dan Menengah Rotan di Kabupaten Jepara :

a. Mengaktifkan Paguyuban / Organisasi yang ada di Industri Kecil

Menengah Rotan Kabupaten Jepara.

Paguyuban adalah perkumpulan yang bersifat kekeluargaan, dengan hidupnya paguyuban di area sentra, pengrajin dan pengusaha mampu sharing dan membicarakan produk apa yang sedang tren di tahun ini dengan demikian pengrajin mampu menciptakan produk baru dengan inovasi baru.

- b. Aktif Mengadakan Pelatihan – pelatihan di Sentra Industri Kecil dan Menengah.

Pelatihan adalah salah satu cara untuk menggali potensi yang ada di Industri Kecil dan Menengah Rotan. Dengan membuat pelatihan yang rutin harapannya para pemberi materi mampu memecahkan masalah yang ada di Industri Kecil dan Menengah Rotan di Kabupaten Jepara. Baik dari sisi Internal maupun Eksternal

2. Mempertahankan Kualitas dan harga

Kualitas menjadi keunggulan yang dimiliki oleh industri kecil dan menengah Rotan, dengan kualitas yang bagus akan menghasilkan kepuasan tersendiri baik oleh pembeli maupun pengrajin. Sedangkan diketahui produk rotan di Jepara kalah murah dibanding harga rotan di daerah Cirebon, tapi masalah itu tidak begitu dipermasalahkan oleh para pengrajin karena para pengrajin meyakini produk rotan di Jepara jauh lebih bagus kualitasnya dibandingkan dengan produk dari daerah lain maka dari itu pengusaha Jepara berani member harga yang lebih tinggi dari kota lain.

3. Memperluas Jaringan Kerja Sama

Kerja sama merupakan salah satu kunci dalam berlangsungnya usaha. Dengan melakukan kerjasama maka masing-masing pihak mendapatkan keuntungan yang sama. Dalam hal ini harapannya Industri Kecil Menengah Rotan mampu bekerjasama dengan berbagai pihak baik pihak internal maupun eksternal.

Berikut beberapa kerjasama yang bias dilakukan oleh Industri Kecil Menengah Rotan Kabupaten Jepara.

- a. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jepara
Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jepara bias dijadikan salah satu partner untuk meningkatkan kreatifitas untuk para pengrajin di Industri Kecil Menengah Rotan. Dimana Dinas terkait memiliki program kerja seperti Pelatihan Pengembangan dan juga study bunding di kota lain. Dengan adanya ikatan dengan dinas terkait, juga mampu mengikuti pameran – pameran yang aktif diikuti oleh dinas perindustrian dan perdagangan kabupaten Jepara baik dalam daerah maupun di luar daerah. Selain itu harapannya DISPERINDAG Juga mampu memfasilitasi tempat seperti *Gallery Rotan*, Dimana para pengrajin dan pengusaha memiliki tempat khusus dalam membuat acara semisal seperti *pelelangan rotan*
- b. Suplier Bahan Baku Rotan baik Asli dan Sintetis.
Bahan Baku menjadi Bahan utama dalam pembuatan Produk Ratan maka dari itu prngrajin dan pengusaha harus menjalin kerjasama yang baik dengan para supplier Bahan Baku Rotan dengan demikian tidak akan adanya keterlambatan pengiriman

bahan baku sehingga mampu membuat produk-produk yang lebih banyak dan inovatif.

4. *Membuat Market Online untuk Industri Kecil Menengah Rotan di Kabupaten Jepara*

Tidak dipungkiri penjualan online di era saat ini sangat menjanjikan bahkan sekarang masyarakat sudah jauh mempercayai penjualan online yang aman dan terpercaya. Ada beberapa market place online yang bisa dipercaya saat ini seperti Bukalapak dan Tokopedia. Mereka mampu menghasilkan jutaan took online dan miliaran transaksi perbulannya.

5. *Memberikan upah yang layak kepada para pengrajin*

Ini Penting karena sekarang ini banyak warga Jepara beralih menjadi pekerja pabrik garmen yang sekarang ini banyak bermunculan di Jepara, jelas karena upah yang diberikan Pabrik Garmen sangatlah menjanjikan dan jauh lebih mahal dari pada upah menjadi pengrajin. Dampaknya nanti lama kelamaan warga jepara akan kehilangan asset berharga yang pindah ke pabrik tidak terkecuali termasuk warga Teluk Wetan dan sekitarnya. Untuk itu harapannya Pemerintah mampu mengatasi problema ini dan tetap mensejahterakan warganya.

Maka dari itu jika Industri Kecil Menengah Rotan mampu membuat Market Online sendiri, itu juga akan mampu menambah penghasilan dari para pengrajin dan pengusaha tentu dengan system yang tertata rapi dan aman pastinya. Dengan market online rotan, warga baik pengusaha maupun pengrajin mampu membuat toko online sendiri dengan berkumpul di satu market place Rotan.

