

**PASOKAN SENTRA MEBEL BANTEN
BAGI KONSUMEN URBAN JAKARTA**



KARYA TULIS ILMIAH HASIL SURVEI

Oleh :
Ir. Sere Saghranie Daulay, M.Si
Widyaiswara Madya Kementerian Perindustrian
2015

Abstrak

Pengembangan industri kecil dan menengah di suatu wilayah diawali dengan merumuskan kebijakan. Perumusan kebijakan akan tepat sasaran bila dilakukan berdasarkan data terbaru dan benar. Propinsi Banten sebagai propinsi muda berlokasi relative dekat dengan ibukota Negara Jakarta, dapat dikembangkan menjadi sentra industri kecil dan menengah penopang kebutuhan masyarakat.

Rumusan Masalah penelitian adalah : Mampukah usaha mebel di propinsi Banten dikembangkan menjadi industri kecil dan menengah pemasok kebutuhan masyarakat Jakarta pada tahun 2020 ?

Hasil pengamatan dan wawancara selanjutnya, diperoleh hasil bahwa ditemukan hal hal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi usaha mebel di Jalan Raya Perancis Desa Jatimulya, Kecamatan Kosambi Kota Tangerang Propinsi Banten, yaitu kekuatan tenaga kerja terampil dengan loyalitas yang tinggi sebanyak 10 orang, kelemahan yang ditemukan adalah pasar mebel mulai surut, sedang peluang yang ditemukan adalah mutu produk yang dihasilkan mampu bersaing dengan produk asal impor, demikian pula harga.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembinaan Industri Kecil di masa yang lalu, yaitu pada era desentralisasi merupakan kewenangan pemerintah pusat, sebagaimana tertuang dalam Undang Undang Nomor 5 tahun 1974 tentang Pemerintahan Daerah. Di masa itu kewenangan pusat dilaksanakan oleh Departemen, Kantor Wilayah dan Kantor Departemen di tingkat Propinsi dan Kabupaten.

Kini di era baru yang dikenal dengan era Otonomi, sejalan dengan Undang Undang Nomor 32 tahun 2005 tentang Pemerintahan Daerah, yang kemudian telah beberapa kali diubah dan terakhir dengan Undang Undang Nomor 6 tahun 2014 tentang Desa, maka Pembina industri kecil dan menengah dialihkan menjadi kewenangan Daerah, dalam hal ini Dinas Perindustrian Propinsi dan Dinas Perindustrian Kabupaten.

Pada masa transisi kewenangan, disertai gejolak peekonomiam dunia yang juga dirasakan oleh industri kecil dan menengah. Memasuki era Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), diperkirakan banyak data industri kecil dan menengah yang sudah tidak relevan lagi dengan kondisi nyata di lapangan.

Propinsi Banten sebagai propinsi muda, digunakan sebagai contoh kondisi-kondisi sentra sentra industri kecil dan menengah saat ini yang dapat digunakan untuk merumuskan kebijakan pembinaan.

Mebel sebagai hasil produksi industri kecil dan menengah, merupakan kebutuhan dan disukai oleh kalangan masyarakat urban. Sentra mebel Banten merupakan sentra pada lokasi yang relatif tidak jauh dari ibukota Negara Jakarta, yaitu sekitar 40 km. Jakarta merupakan pasar potensial bagi sentra sentra industri kecil dan menengah di sekitarnya, untuk itu selayaknya perumusan

kebijakan pengembangan yang tepat melalui pendataan tentang keberadaan dan potensi sentra tersebut perlu diperbaharui.

B. Batasan Masalah

Komoditi mebel dibuat dari bahan bakukayu, diolah dengan alat dan menggunakan keterampilan tertentu. Hasil produksi yang dikerjakan dengan tuntutan kesabaran, ketekunan dan kerajinan tersebut, mempunyai kualitas dan kuantitas yang cukup baik.

Survei ini dibatasi dilakukan hanya terhadap sentra yang berada di Jalan Raya Perancis Desa Jatimulya, Kecamatan Kosambi Kota Tangerang Propinsi Banten.

C. Rumusan Masalah

Mampukah sentra industri kecil dan menengah batu aji di Propinsi Banten dikembangkan menjadi sentra wisata bagi masyarakat kota Jakarta pada tahun 2020?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji potensi, kondisi dan posisi industri kecil dan menengah mebel di Banten sebagai bahan masukan merumuskan pembinaan dan pengembangan sentra industri kecil dan menengah.

F. Manfaat Hasil Penelitian

1. Tersedianya data dan informasi secara tepat dan akurat tentang kekuatan, kelemahan, tantangan dan peluang sentra industri kecil dan menengah mebel di Banten sebagai sentra pemasok kebutuhan masyarakat kota Jakarta pada tahun 2020.

2. Data dan informasi hasil survey ini dapat digunakan sebagai dasar penetapan kebijakan pengembangan sentra meubesebagai usahaindustri kecil dan menengah di seputar ibukota Negara Jakarta.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Berlatar belakang dari hasil studi yang dilakukan oleh Prof. Urata pada tahun 2000 tentang IKM di Indonesia, Prof Urata menemukan 4 kelemahan industri kecil dan menengah, yaitu :

1. Teknologi dan pengendalian mutu
2. Pemasaran hasil produksi
3. Sumber daya manusia
4. Pendanaan

B. Publikasi Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah, Juni 2014,

“Kebijakan dan Strategi Pengembangan Industri Kecil dan Menengah dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Global 2010 – 2014” Terdapat enam pokok kelemahan Industri Kecil dan Menengah, yaitu :

- **Pertama**, masih lemahnya kemampuan pelaku sumber daya manusia industri kecil dan menengah di berbagai bidang
- **Kedua**, rata-rata sumber daya manusia industri kecil dan menengah berpendidikan rendah
- **Ketiga**, belum memadainya mesin dan peralatan produksi yang dimiliki pengusaha industri kecil dan menengah
- **Keempat**, pengusaha industri kecil dan menengah pada umumnya belum mampu memenuhi permintaan pasar, baik dari jumlah maupun mutu
- **Kelima**, rendahnya mutu dan disain belum mampu memenuhi pesanan yang besar, pengiriman/distribusi yang cepat dan tepat waktu
- **Keenam**, lemah dalam akses pasar dan modal

C. Peraturan Menteri Perindustrian RI Nomor 78/M-IND/PER/9/2007

- Pasal 3, Pengembangan industri kecil dan menengah (IKM) dengan pendekatan OVOP bertujuan untuk menggali dan mempromosikan produk inovatif dan kreatif lokal yang bersifat unik khas daerah serta meningkatkan daya saingnya.
- Pasal 4, pembinaan IKM melalui pendekatan OVOP diutamakan kepada perusahaan IKM di sentra IKM yang menghasilkan produk terbaik untuk lebih ditingkatkan kualitas produk dan akses pasar nasional dan atau globalnya.
- Pasal 5, produk IKM yang dipilih dikembangkan dengan pendekatan OVOP harus memenuhi kriteria sebagai berikut :
 - Produk unggulan daerah dan/atau produk kompetensi inti daerah
 - Unik khas budaya dan keaslian lokal
 - bermutu dan berpenampilan baik
 - berpotensi pasar domestik dan ekspor dan
 - diproduksi secara kontinyu dan konsisten

BAB III

METODA PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Pelaksanaan penelitian terhadap sentra batu aji di Propinsi Banten diselenggarakan selama 5 hari pada tanggal 17 – 21 Nopember 2014.

B. Jenis Penelitian

Penelitian dilaksanakan sebagai penelitian kualitatif, studi kasus dengan metoda survey bersifat eksploratif dengan mengandalkan kuesioner dan atau observasi sekilas. Irawan Prasetya,2002.

C. Variabel Penelitian

Kapasitas produksi pertahun, nilai produksi pertahun, omzet perbulan dan nilai penjualan perbulan.

D. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah seluruh pengusaha/pengrajin pada sentra industri kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian, adapun sampel penelitian adalah pengusaha/pengrajin industri kecil dan menengah yang dapat diwawancarai, sekurang-kurangnya satu orang.

E. Teknik Pegumpulan Data

Pengumpulan data primer baik data kuantitatif maupun data kualitatif, dilakukan melalui penggunaan alat bantu kuesioner/daftar pertanyaan dan wawancara kepada responden.

Responden penelitian adalah para pengusaha industri kecil dan menengah mebel di sentra lokasi penelitian.

Pengumpulan data sekunder dan wawancara dilakukan terhadap aparat Pembina industri kecil dan menengah di daerah setempat.

F. Analisis Data

Pengolahan data dilakukan dengan metoda kuantitatif : menghitung penjumlahan dan perkalian, menghitung nilai rata-rata dan perbandingan, adapun analisis dilakukan secara deskriptif kualitatif terhadap data penelitian serta pengamatan selama penelitian dilakukan.

Analisis data kualitatif adalah analisis yang dilakukan terhadap data non angka seperti, hasil wawancara atau catatan laporan bacaan dari buku-buku, artikel, dan juga termasuk non tulisan seperti foto, gambar, atau film. Prosedur analisis data kualitatif juga berbeda dari prosedur analisis data kuantitatif. Data kualitatif tidak memerlukan tabulasi dan jelas tidak memerlukan rumus-rumus statistik. Tetapi data kualitatif (misalnya transkrip hasil wawancara) harus dianalisis dengan cara membaca baris demi baris, diberi kode, dan dicari intisari dari data itu. (Irawan Prasetya, 2002).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Singkat

Konsultasi dengan aparat Pembina industri kecil dan menengah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Banten menghasilkan penentuan lokasi/obyek penelitian adalah usaha mebel di Jalan Raya Perancis Desa Jatimulya Kecamatan Kosambi Kota Tangerang Propinsi Banten. Kontak person/pendamping penelitian adalah Ibib Susi aparat pembinan industri kecil dan menengah Kota Tangerang.

Temuan lapangan : usaha mebel pada lokasi/obyek penelitian mempekerjakan tukang sebanyak 10 orang terdiri dari 3 (tiga) orang tukang kayu dan 7 (tujuh) orang tukang jahit. Kemampuan produksi rata-rata setiap perajin setahun adalah sebesar 25 set sofa L, 50 set sofa 3-2-1 dan 50 set sofa bed.

Harga penjualan masing-masing produk yang dihasilkan adalah Rp. 5.500.000,- untuk 1 set sofa L, Rp. 8.500.000,- untuk sofa 3-2-1 dan Rp. 4.500.000,- untuk 1 unit sofa bed.

Pembuatan sofa menggunakan bahan bakukayu dan papan, serta kain jok. Adapun bahan penolong yang digunakan adalah busa. Fungsi busa adalah untuk mengisi/memberi bentuk pada sofa, menurut modl dan kebutuhannya.

Mesin dan peralatan yang digunakan dalam produksi sofa pada usaha mebel ini merupakan peralatan sederhana dengan kapasitas perorangan, terdiri dari peralatan gergaji, palu, jarum kasur, staples besar, paku payung besar/khusus paku kain, kompresor dan alat/mesin penjepit.

Kebutuhan bahan baku untuk masa produksi setahun adalah busa sebanyak 10 meter persegi dengan harga Rp.3.000.000,-/meter persegi, kayu sebanyak 10 meter persegi dengan harga Rp. 1.350.000,-

Dengan 10 orang pekerja, usaha mebel ini bekerja 25 hari sebulan. Sekalipun masyarakat Banten pada umumnya libur kerja di hari Jum`at, bukan hari Minggu, namun usaha mebel di Kosambi ini sudah mengikuti pola hari kerja masyarakat Kota Jakarta, mereka, yaitu bagian produksi libur kerja di hari Minggu, namun bagian penjualan tetap bekerja menjaga toko/ruang peraga.

Alasan mereka, hari Minggu adalah waktu berbelanja para konsumen mereka, yang umumnya adalah para karyawan urban yang bekerja di Jakarta dan bertempat tinggal di sekitar wilayah Kosambi.

Pemasaran usaha mebel ini local, yaitu kepada para konsumen yang bertempat tinggal di perumahan baru di sekitar Kota Tangerang. Namun kadang kadang usaha mebel ini juga mengantar pesanan ke Jakarta. Pemasaran produk yang dihasilkan sangat dipengaruhi oleh harga dan rekomendasi kepuyasan pelanggan.

Mutu produk yang dihasilkan menjadi iklan dan promosi bagi usaha mebel ini. Biasanya pembeli akan merasa puas ketika keluarga atau teman mereka datang berkunjung ke rumah dan tertarik pada mebel tuan rumah, maka konsumn pertama ini akan memberitahu harga alamat usaha/produsen mebel tersebut. Pembeli kedua biasanya akan datang berkunjung ke toko tempat usaha mebel ini, untuk membeli dan tidak jarang berkembang, meluas kepada pembeli berikutnya yang mendapat informasi dari konsumen sebelumnya, demikian seterusnya.

B. Pembahasan

Pengolahan terhadap data jumlah produksi setahun dan harga penjualan masing-masing jenis, diperoleh :

- a. Penjualan sofa L : 25 unit X Rp. 5.500.000,-
- b. Penjualan sofa 3-2-1 : 50 unit X Rp. 8.500.000,-
- c. Penjualan sofa bed : 50 unit X Rp. 4.500.000,-

Adapun bahan baku yang diperlukan adalah :

- a. Busa 100 meter² X Rp.3.000.000,-
- b. Kayu 10 meter² X Rp.1.350.000,-
- c. Kain jok 100 meter²X Rp.150.000,-

Sekilas terlihat perbedaan yang cukup besar antara total penjualan dengan total bahan baku, namun sesungguhnya nilai tersebut adalah pendapatan kotor yang masih harus dikeluarkan untuk pajak dan upah pekerja .

Pendapatan bersih usaha mebel ini dalam sebulan adalah antara Rp. 12.000.000,- hingga Rp. 15.000.000,-. Meskipun demikian usaha mebel yang telah berjalan selama 10 tahun ini tetap memproduksi, dengan pertimbangan kemanusiaan, yaitu tidak ingin melakukan pemutusan hubungan kerja dengan ke 10 orang karyawannya yang setia, merintis usaha mebel tersebut secara bersama-sama sejak 10 tahun yang lalu.

Bagaimanapun kondisi perekonomian Negara dan masyarakat saat ini, ternyata usaha industry kecil dan menengah mebel mampu bertahan, hal ini dapat dilihat dari upaya menjaga mutu dan ketepatan waktu penyelesaian pekerjaan serta kemampuan memelihara kepercayaan dan janji pengantaran barang kepada pemesan selaku konsumen. Pengusaha mebel ini percaya betul bahwa kekecewaan pelanggan akan menjadi bencana bagi usahanya. Disela-sela wawancara, responden menyampaikan

tentang perlunya memahami jiwa/psikologi pelanggan pemesan, yang pertama mereka inginkan bahwa barang yang mereka pesan, tiba tepat waktu dan kedua, barang yang dipesan, hadir dengan mutu yang ada dalam khayalannya, sebab sesungguhnya dalam selang waktu antara memesan dengan tibanya barang, pemesan/pelanggan tentu mempunyai khayalan dan angan-angan dan jangan sekali-kali mengecewakannya. Pesanan konsumen apalagi yang ditujukan untuk suatu acara tertentu, bila pelanggan puas, akan menjadi promosi gratis bagi usaha kita.

Hasil pengamatan dan wawancara selanjutnya, diperoleh hasil sebagai berikut, bahwa ditemukan hal-hal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi usaha mebel di Jalan Raya Perancis, Desa Jatimulya, Kecamatan Kosambi, Kota Tangerang, Propinsi Banten, Yaitu :

Kekuatan :

Tenaga kerja terampil sebanyak 10 orang, dengan loyalitas yang tinggi

Kelemahan :

Pasar mebel mulai surut

Peluang :

Mutu produk yang dihasilkan mampu bersaing dengan produk asal impor, demikian pula harga

Ancaman :

Produk sejenis menjadi ancaman berarti bila pengelolaan pesanan mereka dapat sebaik yang diterapkan usaha ini.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Usaha mebel di Jalan Raya Perancis Desa Jatimulya Kecamatan Kosambi Kota Tangerang Propinsi Banten dengan 10 pekerja handal yang telah berusaha sejak 10 tahun yang lalu, mampu bertahan karena motto menjaga kepuasan pelanggan/*consumer satisfaction* disamping menjaga hubungan kerja dengan para karyawan, mendatangkan loyalitas tinggi para pekerjanya.

B. Saran

Usaha ini perlu mendapat kemudahan akses ke lembaga keuangan untuk tambahan modal bagi pengembangan usaha.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

1. Pengalaman Pemerintah Thailand dan Rencana Pemerintah Indonesia dalam Penerapan Sistem Shindan, Publikasi Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah, 2005.
2. Kebijakan dan Strategi Pengembangan IKM dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Global 2009-2014, Publikasi Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah, Juni 2014.
3. Irawan Prasetya, Dr, M.Sc. 2002. Logika dan Prosedur Penelitian. Jakarta : Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lembaga Administrasi Negara.
4. Moh. Nazir, Ph.D. 1999. Metode Penelitian. Jakarta : Ghalia Indonesia.
5. Rangkuti, Freddy. 2002. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21. Jakarta : Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.