

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pengusaha kerajinan rotan di Desa Bodesari Kecamatan Plumbon memiliki kekuatan-kekuatan yang secara umum dimiliki oleh para pengusaha serta pengerajin lokal yang ada di desa tersebut. Kekuatan yang dimiliki mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap jalannya usaha rotan lokal yakni sebagai penghasil rotan lokal atau kerajinan rotan lokal sintesis. Adapun faktor-faktor yang dimiliki oleh para pengerajin rotan lokal di Desa Bodesari Kabupaten Cirebon, antara lain : (1) Kekuatan, berupa Keterampilan, Kualitas Produk, Harga, dan produk yang variatif; (2) Kelemahan berupa Modal, Karyawan yang terbatas, Promosi, dan Teknologi yang masih belum dikenal oleh para pengusaha; (3) Peluang, berupa Minat Beli Masyarakat terhadap furniture rotan lokal, Kreativitas Produk yang dihasilkan, Kemajuan Teknologi, Dukungan pemerintah dalam pengembangan usaha rotan lokal; (4) Ancaman, berupa Munculnya rotan jenis lainnya, Adanya persaingan usaha dibidang yang sama yaitu rotan itu sendiri, kenaikan bahan baku yang semakin menaik dalam kurun waktu setahun.
2. Potensi pengembangan yang dimiliki oleh Para Pengusaha rotan lokal, yaitu produksi yang dihasilkan berupa furniture untuk keperluan rumah tangga seperti meja, kursi rotan yang sangat variatif dan memiliki beberapa jenis (kursi gentong, brekele). Para pengrajin serta pengusaha menyediakan beberapa hasil produksi guna untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga yang bisa dinikmati oleh khalayak umum bahkan mancanegara, yang artinya produk yang dihasilkan dapat dimiliki oleh kalangan manapun, harga jual cenderung mudah dijangkau. Rotan sendiri sangat banyak digemari oleh kalangan manapun karena mempunyai beberapa model serta

jenis yang berbeda disetiap produksi yang dihasilkan, oleh karena itu rotan mempunyai daya tarik tersendiri oleh beberapa kalangan.

3. Dihasilkan empat alternatif strategi yang dimiliki oleh pengusaha rotan lokal yang ada di Desa Bodesari Kecamatan Plumbon dalam pemanfaatan potensi serta menghadapi persaingan yang semakin kompetitif, yaitu sebagai berikut : (1) Strategi S-O yaitu : Mempertahankan kualitas produk tetap bagus, agar konsumen puas terhadap produk yang dihasilkan, dan memperluas penjualan melalui kemajuan teknologi dan menciptakan produk variatif lainnya agar dapat menarik distributor atau konsumen secara luas. (2) Strategi W-O yaitu : meningkatkan promosi kepada para pelanggan, baik pelanggan baru atau lama, mengikut sertakan karyawan dalam pelatihan khusus yang diselenggarakan oleh pemerintah, meningkatkan teknologi guna mempertahankan serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan (3) S-T yaitu : mengembangkan desain dan inovasi terhadap produk yang dihasilkan, mempertahankan kualitas produk yang sudah diproduksi, dan edukasi kepada pelanggan dengan hal hal produk baru agar dapat menarik warga lokal/mancanegara (4) Strategi W – T yaitu : menjalin Kerjasama dengan perusahaan perusahaan besar agar produk yang dihasilkan bisa diekspor keluar negeri dan membuat strategi baru dalam mempromosikan penjualan secara digital/ menggunakan teknologi.

B. Saran

1. Mampu menciptakan produk produk yang berkualitas dengan harga terjangkau agar produksi barang jadi rotan bisa dimiliki oleh semua kalangan
2. Dapat memanfaatkan potensi yang dimiliki dengan mengedepankan kemajuan teknologi dan dapat mengedepankan kualitas produksi yang dihasilkan

3. Menciptakan strategi baru khususnya untuk daya jual pemasaran melalui teknologi yang ada agar dapat meningkatkan laba bagi pengusaha

