

# STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PIRING LIDI DIDESA CIBADAK KECAMATAN BANJARSARI KABUPATEN CIAMIS

Latifah Adnani<sup>1</sup>, Trisa Nur Kania<sup>2</sup>,  
Prodi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Pasundan Bandung  
Latifah.asha@gmail.com,  
trisa.nurkania@unpas.ac.id

## **Abstract**

*Lidi plate business is a product in the center of Cibadak village area in Ciamis Districts. At present with the influx of investors (capital providers), the impact on the price of sticky plates has fluctuated and businesses cannot set prices independently, because prices have been set by investors (Bandar), besides that product marketing is limited. He also claims that sticky dish products are a product of other regions, so that it is detrimental to business people in the business center of sticks. The objectives of the study were: 1) To determine the existing conditions of the stick plate business in Cibadak village 2) To find out the obstacles in business development 3) To establish a strategy for developing Lidi plate business in Cibadak Village, Banjarsari Subdistrict, Ciamis Districts.*

*The methods of research conducted is descriptive with a qualitative approach. Data processed in this study are 1) Primary data, namely data obtained in the field as well as in-depth interviews with lidi plate businessmen and Cibadak Village Heads. 2) Secondary data, namely data obtained from literature and related documents. Data analysis is carried out: a) Conducting secondary data assessment of business development strategies b) Pouring in research descriptions. C) Primary data obtained from interviews then clarified, interpreted in terms of theoretical and conceptual views. 4) Analyzed so that it is meaningful and 5) Conclusions are made. The discussion in this study are 1) Factors Concentration of business, there are around 65% of business people doing plate work besides running a dish business, they also do other jobs such as farm laborers, trading in the market, trading open stalls at home, because dish business cannot be relied upon as a source the main economy of business people 2) Limitations on product marketing. At present, the marketing of sticky plate products can only be done through investors or dealers who play a role in lending capital. So that business actors cannot set prices based on price standards, because prices are set by Bandar. 3) Product Development, even though it has been done such as making fruit spots, photo frames, lamp shades but the marketing is not satisfactory. Constraints faced 1) Business actors there are no other alternatives in capital 2) Limitations of the fleet so that the marketing is handed over to the Bandar. The strategy applied is partnered with parties that can help business development in terms of developing business plate sticks, business people sticking plates in partnership with village officials in this case the village head of Cibadak, through a program that has been run in Bumdes. Recommendations: 1) Collaboration with village officials in this case managed by Bumdes needs to be realized 2) Establish associations of craftsmen on sticks to help each other in product distribution.*

**Keyword: Business Development Strategy**

## Abstrak

Usaha piring lidi merupakan produk yang berada dalam sentra kawasan didesa Cibadak Kabupaten Ciamis. Saat ini dengan masuknya investor (pemberi modal), berdampak pada harga piring lidi mengalami fluktuatif dan pelaku usaha tidak bisa menetapkan harga secara mandiri, karena harga sudah ditetapkan investor (Bandar), selain itu pemasaran produk terbatas. Juga di klaimnya produk piring lidi sebagai produk daerah lain sehingga merugikan pelaku usaha di sentra usaha piring lidi. Tujuan dari penelitian : 1) Untuk mengetahui kondisi eksisting usaha piring lidi didesa Cibadak 2) Untuk mengetahui hambatan dalam pengembangan usaha 3) Untuk Menetapkan strategi pengembangan usaha piring Lidi di Desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis. Urgensi penelitian adalah Strategi pengembangan usaha piring lidi di desa Cibadak, Kabupaten Ciamis. Jenis penelitian yang dilakukan adalah diskriptif dengan pendekatan kualitatif, Data yang diolah dalam penelitian ini adalah 1) Data Primer yaitu data yang diperoleh di lapangan serta wawancara mendalam dengan pelaku usaha piring lidi dan Kepala Desa Cibadak. 2) Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari kepustakaan dan dokumen terkait. Analisis data yang dilakukan: a) Melakukan pengkajian data sekunder tentang strategi pengembangan usaha b) Menuangkan dalam deskripsi penelitian. c) Data primer yang diperoleh dari wawancara lalu diklarifikasikan, diinterpretasikan dalam kerangka teori dan pandangan konseptual 4) Dianalisis sehingga bermakna dan 5) Dibuatlah kesimpulan. Pembahasan dalam penelitian adalah 1) Faktor Konsentrasi usaha, pelaku usaha piring lidi ada sekitar 65% selain menjalankan usaha piring lidi mereka juga melakukan pekerjaan lainnya seperti buruh tani, dagang di pasar, dagang buka warung dirumah, karena usaha piring lidi belum dapat diandalkan sebagai sumber pokok perekonomian para pelaku usaha 2) Keterbatasan pemasaran produk. Pada saat ini pemasaran produk piring lidi baru bisa dilakukan melalui para investor atau Bandar yang berperan meminjamkan modal. Sehingga pelaku usaha tidak bisa menetapkan harga berdasarkan standar ketetapan harga, karena harga di tetapkan oleh Bandar. 3) Pengembangan Produk, walaupun sudah dilakukan seperti membuat tempat buah, pigura poto, kap lampu tetapi pemasarannya kurang memuaskan. Hambatan yang dihadapi 1) Pelaku usaha belum ada alternative lain dalam permodalan 2) Keterbatasan armada sehingga pemasarannya diserahkan ke Bandar. Strategi yang diterapkan bermitra dengan pihak yang bisa membantu pengembangan usaha dalam hal pengembangan usaha piring lidi maka pelaku usaha piring lidi bermitra dengan aparat desa dalam hal ini Kepala desa Cibadak, melalui program yang telah di jalankan di Bumdes. Rekomendasi: 1) Kerjasama dengan aparat desa dalam hal ini dikelola Bumdes perlu direalisasikan 2) Membentuk asosiasi pengrajin piring lidi untuk saling membantu dalam pemasaran produk.

### ***Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha***

#### **PENDAHULUAN**

##### Latar Belakang.

Perkebunan kelapa di Kabupaten Ciamis, merupakan salah satu komoditi yang paling potensial. Saat ini luas perkebunan kelapa di Kabupaten Ciamis

mencapai 73.642 ha, dengan produksi 69, 364 ton per tahun. Kondisi ini sangat berpotensi untuk menunjang perekonomian dan kesejahteraan masyarakat kabupaten Ciamis.

Kabupaten Ciamis yang awalnya merupakan bagian dari kota Banjar, setelah adanya pemekaran tahun 2001 memiliki jumlah wilayah kecamatan yaitu 36. Misi dari kabupaten Ciamis salah satunya adalah “Mewujudkan perekonomian daerah dan masyarakat yang tangguh dan berdaya saing serta berpotensi unggulan local”. Menyikapi dari misi kabupaten Ciamis tersebut masyarakat kecamatan Banjar sari yang termasuk wilayah sentra ekonomi di kabupaten Ciamis, karena berdirinya pusat pertokoan modern, pasar tradisional yang cukup besar serta adanya terminal dan sub terminal bus menuju Banjar, Tasik, Bandung, Jakarta, Perbankan dengan pelayanan ATM, sangat mendukung dalam menjalankan misi pemerintah di sektor perekonomian. Kecamatan Banjarsari berbatasan dengan sebelah utara kecamatan Pamarican di bagian selatan berbatasan dengan kecamatan Padaherang dan Sidamulih, batas wilayah bagian barat adalah kecamatan Langkaplancar, wilayah timur berbatasan dengan kecamatan Mangunjaya dan kecamatan Purwadadi. Wilayah kecamatan Banjarsari merupakan wilayah transit barang dan jasa menuju obyek wisata terkenal yaitu pantai Pangandaran. Karena jarak tempuh menuju Pantai Pangandaran hanya 64 Km.

Masyarakat di kecamatan Banjarsari, mata pencahariannya selain bertani baik sebagai petani padi maupun kebun, banyak juga yang melakukan kegiatan usaha dagang dan membuka *home industry* seperti usaha sale pisang, keripik pisang, rangginang, piscok (pisang coklat), kicimpring juga usaha piring lidi.

Usaha piring lidi yaitu piring yang terbuat dari anyaman bahan dasar lidi,

diawali dari kreatifitas salah satu warga di kecamatan Banjarsari didesa Cibadak, dusun Wanayasa. Bapak Kinkin warga setempat yang melihat potensi kebun kelapa yang melimpah, yang mana tumbuhan kelapa merupakan salah satu asset perkebunan kabupaten Ciamis, akhirnya bapak Kinkin berpikir untuk memanfaatkan dari salah satu potensi pohon kelapa yaitu dari lidinya. Awalnya lidi yaitu batang dari daun kelapa, hanya digunakan untuk membuat sapu lidi atau alat kebersihan, yang nilai jualnya sangat rendah. Bapak Kinkin akhirnya mencoba untuk berkreasi dengan membuat lidi yang dianyam menjadi bentukan piring. Pada mulanya hanya dipasarkan dikalangan terbatas, tetapi ternyata pasar menyambut dengan antusias. Akhirnya bapak Kinkin mengajak warganya terutama ibu ibu dan pemuda yang masih menganggur untuk membuat anyaman lidi menjadi piring lidi, untuk memenuhi pasar. Pada mulanya warga banyak yang menolak diajak membuat produk piring lidi tersebut karena merasa kurang mahir menganyam lidi menjadi piring, tetapi dengan seiring berjalannya waktu dan kesabaran bapak Kinkin memandu masyarakat, akhirnya banyak warga mulai terampil membuat piring lidi. Bahkan anak anak yang masih duduk di Sekolah Menengah Pertama ( SMP ) disaat senggangnya mereka melakukan kerja borongan untuk membuat piring lidi.

Saat ini usaha piring lidi banyak dilakukan didusun Wanayasa. Daerah tersebut menjadi sentra penghasil anyaman piring berbagai ukuran, tempat buah dengan berbagai model, kap lampu, hiasan dinding dengan bahan baku lidi yang dianyam. Sebagian besar masyarakat di desa tersebut menjalankan

usaha menganyam lidi. Bahkan banyak yang di *makloon* untuk dikerjakan dirumah untuk dianyam oleh ibu ibu kemudian diserahkan ke pelaku usaha. Para ibu ibu tersebut menerima upah berdasarkan jumlah piring yang berhasil dianyam. Upah membuat piring lidi Rp. 200, - ( dua ratus rupiah ) / piring.

Berdasarkan hasil observasi ditempat sentra usaha piring lidi dan wawancara dengan kepala desa Cibadak maka dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi pengrajin piring lidi tersebut meliputi :

- 1) .Sering di klaimnya produk piring lidi dan anyaman lidi sebagai produk wilayah lain.
- 2) Keterbatasan kemampuan memperluas pasar
- 3) Harga piring lidi yang tidak stabil

Saat ini para pengrajin menginginkan untuk tetap eksistensinya usaha piring lidi dan mampu berkembang, selain itu para pengrajin juga menghendaki dapat menetapkan harga secara mandiri karena saat ini yang menetapkan harga adalah pihak pemberi modal yang disebut investor atau bandar, dari pihak Kepala Desa Cibadak menginginkan untuk membentuk *brand image* bahwa piring lidi dan kreasi anyaman lidi lainnya adalah produk dari desa Cibadak, kecamatan Banjarsari.

Melihat permasalahan yang dihadapi pengrajin piring lidi di dusun Wanayasa, dapat diketahui bahwa masyarakat belum memahami akan hak mereka. Terutama yang menyangkut penetapan harga. Selain itu tentang *brand* produk bisa disiasati dengan mendaftarkan merek dagang kreasi produk kreatif piring lidi secara kolektif oleh aparat desa ke Kantor Hukum dan Ham.

Pemasaran piring lidi sudah merambah kekota kota besar seperti Jakarta, Bandung Yogyakarta. Walaupun pemasaran sudah mulai meluas, tetapi bantuan teknis dan perhatian dari pihak terkait masih terbatas. Terutama menyangkut masalah penetapan harga. Setelah usaha ini mulai menunjukkan hasil, mulailah masuk para pemilik modal yang bisa meminjamkan modal kepada pengrajin dalam jumlah besar, sebagai imbalannya adalah produk piring lidi tersebut harus dijual ke pemilik modal atau yang disebut pengepul. Sehingga berdampak harga piring lidi yang tidak stabil, karena yang menetapkan harga adalah pihak pengepul (Bandar) tersebut. Hal ini yang dirasa memberatkan bagi pihak pengrajin.

Permasalahan tersebut, sulit diatasi oleh pengrajin piring lidi itu sendiri. Karena rata rata pengrajin piring lidi awalnya adalah petani yang tidak memiliki *basic* bisnis memadai. Sehingga campur tangan pihak terkait atau lembaga perguruan tinggi sangatlah diperlukan. Mengacu kepada kondisi potensi local yaitu perkebunan kelapa yang luas, sudah adanya sentra pengrajin piring lidi, serta dekatnya wilayah desa Cibadak, kecamatan Banjarsari dengan obyek wisata Pangandaran maka dipandang perlu untuk melakukan penelitian sebagai upaya untuk mengembangkan usaha Piring Lidi di Desa Cibadak, Kabupaten Ciamis.

### **Perumusan Masalah Penelitian**

Perumusan masalah yang akan diteliti yaitu tentang :

1. Bagaimana Kondisi Eksisting Usaha Piring Lidi di Sentra Usaha Piring Lidi Desa Cibadak Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis?

2. Apa hambatan dalam pengembangan Usaha Piring Lidi di Desa Cibadak Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis ?
3. Bagaimana Strategi Pemecahan Masalah dalam Pengembangan Usaha di Sentra Usaha Piring Lidi di Desa Cibadak Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis?

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana kondisi eksisting tentang kegiatan usaha Piring Lidi di sentra usaha Piring Lidi Desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari, Kabupaten Ciamis.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam pengembangan usaha piring lidi di Desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari, Kabupaten Ciamis
3. Untuk mengetahui Bagaimana strategi dalam pengembangan usaha piring lidi di Desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis.

### **Urgensi Penelitian**

1. Penerapan tentang konsep strategi pengembangan usaha di sentra Usaha pengrajin piring lidi di desa Cibadak Kecamatan banjarsari, Kabupaten Ciamis. Penelitian ini berfokus pada penerapan konsep strategi pengembangan usaha di sentra Usaha Piring Lidi . Jenis penelitian berfokus pada pengembangan ilmu Administrasi bisnis terutama yang berkaitan dengan pengembangan usaha/ bisnis bagi UMKM. Menyangkut Strategi Pemasaran produk, konsentrasi

usaha, Pengembangan produk usaha piring lidi di desa Cibadak, kecamatan Banjarsari kabupaten Ciamis.

2. Bagi Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan KUKM

Pengembangan Usaha di sentra Usaha piring lidi desa Cibadak Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis, perlu didukung oleh masyarakat sekitar maupun pemerintah. Karena Strategi Pengembangan Usaha di sentra usaha piring lidi ini diharapkan dapat menjadi landasan atau acuan bagi pemerintah Kabupaten Ciamis dalam mengambil kebijakan untuk memberikan perlindungan bagi pengrajin dan masyarakat sekitar dalam bentuk perlindungan produk, perlindungan pekerja, perlindungan lingkungan dan perlindungan terhadap pemasaran pengembangan usaha piring lidi di desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis sehingga diharapkan dapat menumbuhkan perekonomian masyarakat. .

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **Strategi Pengembangan Usaha**

*State of the art* dalam penelitian ini adalah dibidang Ilmu Administrasi Bisnis terutama yang berkaitan dengan Strategi Pengembangan Bisnis. Perkembangan bisnis biasanya diawali dengan satu unit usaha yang relative kecil yang melayani wilayah pemasaran yang relative sempit. Pada awalnya perusahaan tersebut hanya menghasilkan ragam produk yang terbatas serta didukung dengan modal yng tidak leluasa.

Kemungkinan hanya menjual satu jenis produk saja, biasanya juga memiliki posisi pasar yang relative lemah. Sehingga dalam menjalani usaha diawali dengan visi untuk bertahan hidup. Kemudian diikuti dengan secara simultan dengan usaha mengembangkan perusahaan melalui strategi pertumbuhan. Strategi pertumbuhan perusahaan atau pengembangan usaha yaitu meningkatkan volume penjualan, meningkatkan pangsa pasar dan menumbuh kembangkan loyalitas konsumen.

Sehingga tahapan pengembangan usaha, bisa melalui strategi mengembangkan ragam produk yang dihasilkan dan memperluas jangkauan wilayah pemasaran dengan strategi pengembangan atau pertumbuhan yang lebih agresif. Baik secara internal seperti memperbaiki manajemen perusahaan maupun eksternal dengan cara menjalin kerjasama, usaha kemitraan. Serta perlu memiliki suatu keunggulan produk.

Suatu perusahaan dinyatakan tumbuh menurut Suwarsono Muhamad (2017 : 311) jika perusahaan tersebut berhasil meningkatkan volume penjualan, meningkatnya luas pasar yang dikuasai, besarnya laba yang diperoleh, wilayah pemasaran yang dijangkau, ragam produk yang dihasilkan, harta kekayaan yang diopersikan, penguasaan teknologi, jumlah karyawan dan ukuran lain yang ditetapkan. Selanjutnya Suwarsono Muhamad menyebutkan (2017 : 312) Secara ringkas strategi pertumbuhan atau pengembangan bisnis dapat dibedakan dengan melihat berbagai aspek yaitu :

- a. Konsentrasi
- b. Perluasan pasar
- c. Pengembangan Produk
- d. Integrasi horizontal
- e. Integrasi vertical

- f. Diversifikasi konsentrik
- g. Diversifikasi konglomerasi.

Tetapi pada tahap awal pengembangan bisnis biasanya dilakukan meliputi 3 hal terlebih dahulu yaitu : 1) Konsentrasi 2) Perluasan Pasar dan 3) Pengembangan Produk. Sehingga bahasan dalam penelitian ini meliputi 3 (tiga) faktor tersebut.

Kondisi bisnis di Indonesia saat ini banyak didukung dengan pertumbuhan pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Pada tahun 2013 jumlah pelaku bisnis skala mikro mencapai 55.586.176 unit, bisnis kecil sebanyak 629.418, dan bisnis menengah sejumlah 48.997 unit (Sumber <http://www.depkop.go.id>). Pertumbuhan pelaku usaha yang adanya kecenderungan semakin meningkat akan banyak memberikan dampak positif seperti terserapnya tenaga kerja, meningkatkan pendapatan daerah serta mewujudkan kemandirian masyarakat. Tetapi agar keberadaan UKM dapat lebih memiliki daya saing baik secara regional maupun global, maka perlu adanya perhatian dari semua pihak. Baik aparat setempat, Perguruan Tinggi, Perusahaan yang lebih maju dan sebagainya. Sehingga persaingan yang tidak sehat, standard kualitas produk, hak serta kewajiban para pelaku usaha dapat diketahui secara jelas sehingga dapat berdampak kepada adanya perlindungan bagi pelaku usaha terutama pelaku usaha mikro dan kecil.. Secara umum perlindungan bagi pelaku usaha ini dapat memberikan rasa keadilan, ketertiban, kenyamanan, kedamaian, kemanfaatan dan kesejahteraan masyarakat.

Perlindungan bagi pelaku usaha dalam menghadapi pasar bebas yang ditulis Murniasih, 2014, yaitu memberikan perlindungan hukum kepada UKM dalam bentuk implementasi dari

Undang Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM seperti yang dilakukan di Yogyakarta yaitu pembentukan Griya UKM yang menjalankan fungsi : 1) Fasilitasi Standard Produk 2) Fasilitasi Hak Kekayaan Intelektual ( HKI ) 3) Pengkoordinasian Pendampingan 4 ) Advokasi Bisnis 5) Mempermudah pemanfaatan Bank Data, Jaringan Informasi keahlian, dan pembiayaan 6) Membangun jaringan Kemitraan 7) Penelitian dan Pengembangan 8) Kepentingan lain dalam rangka pengembangan UKM. Penelitian yang ditulis Murniasih memiliki kemiripan dengan Tim peneliti yaitu pemberdayaan kluster berbasis usaha piring lidi yang diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan bisnis pada sentra Usaha Piring Lidi di desa Cibadak. Sedangkan Yang membedakan adalah Pembentukan Griya UKM di Yogyakarta dibentuk oleh pemerintah, tetapi jika sentra usaha anyaman lidi muncul dari masyarakat.

Upaya yang perlu diperhatikan dalam pengembangan bisnis piring lidi bisa berupa, dalam bentuk penguatan hak dan kewajiban UKM. Seperti UKM bisa menuntut haknya kepada pemerintah dalam hal kenyamanan, kesejahteraan, kedamaian, keamanan atas resiko yang mengancam UKM. Apabila pelaku usaha mendapatkan perlindungan yang diharapkan tentunya akan melancarkan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karena adanya campur tangan pemerintah yang selalu berupaya mendorong pertumbuhan ekonomi sangat membantu masyarakat pelaku usaha dari berbagai permasalahan yang dihadapi. Tentunya dalam mendesain perlindungan untuk pengembangan usaha pelaku bisnis terutama UKM ini harus dilaksanakan secara komprehensif, berkesinambungan

dan konsekwen, sehingga dapat terciptanya iklim usaha yang kondusif. Sebagai upaya untuk mendukung tumbuh kembangnya usaha menurut (Berry, 2004)

1. Merubah budaya bisnis, dari menjalankan kegiatan usaha perorangan menuju kepada bentuk usaha secara kerjasama.
2. Setelah tumbuh kesadaran kerjasama perlu adanya pihak yang dapat menjembatani pihak yang akan melakukan kerja sama.

Menjalankan kegiatan secara bersama akan memiliki kelebihan yaitu menurut Ibrahim Mulana : 2004

1. Memecahkan sebagian besar permasalahan yang ada dalam pengembangan UKM
2. Penguatan daya saing
3. Memperluas pasar
4. Memperluas jaringan dan informasi

Bentuk kebersamaan dalam menjalankan kegiatan usaha bisa dilakukan dengan berbagai cara seperti mengembangkan sentra dan kluster, pengembangan desa/kampung menjadi kampung kreatif.

Dengan berkembangnya usaha di sentra UKM anyaman lidi diharapkan perekonomian masyarakat akan meningkat. Perekonomian masyarakat meningkat menurut Ibrahim Maulana; 2014 ditandai dengan antara lain

- 1) Adanya peningkatan daya beli
- 2) Pendapatan masyarakat meningkat
- 3) Pendapatan Asli Daerah juga adanya kenaikan. Apabila hal ini bisa tercapai tentunya akan mensejahterakan masyarakat disuatu wilayah. Peningkatan perekonomian masyarakat menjadi salah satu prioritas dalam pembangunan bangsa, sehingga pemerintah selalu

berupaya mengarahkan pembangunannya untuk peningkatan perkonomian . .

## **METODE**

### **Jenis penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah diskriptif dengan pendekatan kualitatif. Melalui pendekatan kualitatif diharapkan :

- a. Dapat memetakan tentang kondisi bisnis di sentra usaha piring lidi desa Cibadak.
- b. Dapat melakukan pengamatan bagaimana tentang kondisi, harapan dan keinginan para pelaku usaha di sentra usaha piring lidi tersebut dalam menjalankan usahanya.

Hasil penelitian diharapkan dapat mengetahui kondisi para pengrajin piring lidi disentra usaha setempat, serta mengetahui hambatan apa yang dihadapi dalam mengembangkan usaha piring lidi.

### **Jenis dan Sumber Data**

Data yang diolah dalam penelitian ini adalah data Primer dan data sekunder. Adapun sumber data primer adalah data yang langsung diperoleh dari lapangan melalui wawancara mendalam dengan sejumlah informan yaitu bapak Jamil dan Bapak Waris sebagai pelaku usaha piring lidi yang termasuk besar dan Kepala desa Cibadak. Serta melalui observasi yang dilakukan oleh peneliti sendiri. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari :

1. Perpustakaan, sebagai sumber data dalam bentuk buku, karya tulis, laporan penelitian, jurnal ilmiah yang berhubungan dengan teori Strategi Pengembangan Usaha
2. Dokumen, sebagai sumber bagi peneliti untuk mengambil data – data atau bahan bahan dari sumber yang

resmi antara lain data dari, kantor Desa Cibadak dan Kecamatan Banjarsari, Internet. Foto.

### **Obyek Penelitian**

Obyek penelitian dilakukan di dusun Wanayasa, desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari, Kabupaten Ciamis. Dengan cara pengambilan *sample* secara *purposive sample* yaitu menurut Suharsimi Arikunto 2002: 117 adalah pengambilan *sample* berdasarkan karakteristik, atau ciri ciri atau sifat sifat tertentu yang merupakan ciri dari populasi. *Sample* dalam penelitian ini adalah para pemilik UKM pengrajin piring lidi yang berada di dusun Wanayasa dengan karakteristik UKM yang melakukan usahanya secara kontinyu ( terus menerus ). Pada survey awal diketahui jumlah pelaku usaha piring lidi yang aktif produksi 28 ( dua puluh delapan ). Sedangkan Jumlah pelaku usaha piring lidi di dusun Wanayasa, desa Cibadak ada 45 ( empat puluh lima ). Pegawai dari pelaku usaha piring lidi selain pegawai yang kerja ditempat usaha juga melibatkan Ibu ibu di dusun Wanayasa untuk melakukan penganyaman piring lidi dirumah masing masing dengan upah Rp.200 ( dua ratus rupiah ) per anyaman piring lidi. Piring lidi merupakan produk unggulan di desa Cibadak Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dilakukan dengan melakukan observasi lapangan dan wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara yang mendukung. Untuk memudahkan dalam wawancara ditetapkan informan sebagai berikut:

1. Kepala dusun Wanayasa, Kepala desa Cibadak, Camat Banjarsari



2. Bapak Jamil dan Bapak Waris sebagai pelaku usaha di sentra usaha piring lidi

Pertanyaan yang diajukan kepada informan dilontarkan pula pada unsur control. Misal pegawai UKM. Hal ini dilakukan untuk menjamin tingkat kepercayaan data dan mencegah subyektifitas ( chaedar alwasilah.tahun 2012 hal 160 ), Informasi yang diperoleh dikontrol dengan informasi pembanding sebagai berikut

**Metode Analisis Data**

Semua data atau informasi yang didapat kemudian di *cross cheque* kebenarannya dengan cara mendapatkan informasi dari sumber lain (*Triangulasi*).

:

**Tabel 1**  
**Unsur kontrol informasi**

Sumber Informasi	Unsur control
Pemilik Usaha piring Lidi	Pegawai Usaha piring Lidi dan ibu ibu penganyam dasaran piring lidi.
Kepala Desa	Kepala Dusun, Aparatur desa bagian Ekonomi dan Pembangunan dan Bagian Umum.

Sumber : Hasil Observasi 2018

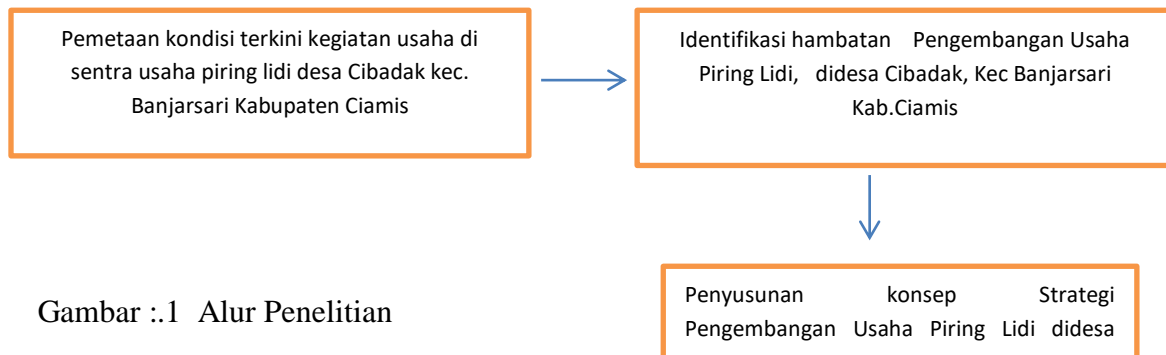
Analisis data pertama yaitu melakukan pengkajian data sekunder yaitu kepustakaan dan dokumen dokumen yang menyangkut tentang pengembangan usaha piring lidi. Lalu dituangkan dalam deskripsi penelitian. Data primer diperoleh dari wawancara mendalam kepada informan, lalu diklarifikasikan, diinterpretasikan dan dianalisis sehingga bermakna dan dibuatlah kesimpulan.

Proses klasifikasi data dilakukan secara bertahap atas data informasi dari informan. Hasil observasi ketika dilapangan selanjutnya diinterpretasikan dalam kerangka teori dan pandangan konseptual yang telah ditentukan sesuai rencana. Data kualitatif dari informan kemudin diolah dan dianalisis, diharapkan dapat memberikan gambaran secara menyelutuh tentang obyek penelitian.

**Alur Penelitian**

Alur penelitian bisa disajikan sebagai berikut:

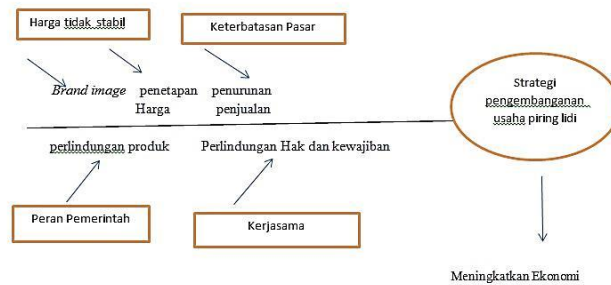
Diagram Alur



Gambar :.1 Alur Penelitian

### *Fish bone*

*Fish bone* dipaparkan untuk memperjelas masalah dan penyebab masalah



## PEMBAHASAN

### Kondisi Eksisting Usaha Piring Lidi

Saat ini jumlah pengrajin Piring lidi di dusun Wanayasa, desa Cibadak, Kecamatan Banjarsari berdasarkan informasi dari kepala desa Cibadak ada 28 ( dua puluh delapan ) pengraji. Tetapi yang benar benar konsisten serius menjalankan usaha membuat piring lidi tersebut ada 18 pengrajin. Berkaitan dengan kondisi eksisting terhadap pelaku usaha piring lidi menyangkut tentang konsentrasi usaha sebagai berikut :

- **Konsentrasi usaha**

- 1) **Produk**

Pelaku usaha sampai saat ini tetap terfokus mempertahankan produk usaha piring lidi dikarenakan bahan baku melimpah dan murah. Adapun jenis produk yang dihasilkan pelaku usaha piring lidi adalah anyaman piring lidi dengan 2 (dua) tipe, yaitu piring dengan bahan lidi putih dan lidi biasa. Adanya kelebihan untuk yang lidi putih lebih kuat, lebih bersih penampilannya tetapi harga lebih mahal yaitu bisa dijual Rp. 1.800, - per piring, sedangkan yang lidi biasa selisih Rp. 100, - yaitu Rp. 1.700 per piring lidi

- 2) **Alat Produksi Mitra**

Peralatan yang digunakan dalam proses produksi Mitra tersebut dalam tabel 1 sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Peralatan Produksi**  
**membuat Piring Lidi**

Jenis Peralatan	Keterangan
<i>Teg teg</i>	Alat untuk memotong ujung sapu lidi
<i>Alat ngadasaran</i>	Alat untuk membentuk anyaman lidi, yang dijadikan sebagai alas piring.
Tang	Alat untuk menarik anyaman lidi yang tidak sesuai
Gunting	Memotong sisa anyaman lidi yang tidak sama
<i>Gegep</i>	Untuk mengencangkan anyaman piring lidi
<i>Nyokoan</i>	Alat untuk proses finishing piring lidi

Sumber: hasil wawancara dan observasi, Maret 2018

Kapasitas kemampuan menghasilkan piring lidi dengan

pekerja tetap yang berjumlah 4 (empat) orang bisa mencapai 600 (enam ratus) piring per hari. Biasanya menjelang bulan puasa dan Idul Fitri serta saat musim hajatan (pesta pernikahan) harga piring lidi tinggi yaitu mencapai Rp. 1.800 per piring. Tetapi kondisi ini tidak mampu dipenuhi pengrajin usaha piring lidi, karena keterbatasan modal, dan bahan baku, Maka rencana pemerintah desa Cibadak yang akan mengoptimalkan peran Badan Usaha Milik Desa ( BUMDes ) untuk membantu pelaku usaha terutama disektor permodalan dan pemasaran disambut antusias oleh pengrajin

- **Perluasan Pasar**

- 1) **Pangsa pasar.**

Sasaran pasar piring lidi adalah pengusaha kuliner, pengusaha *catering* dan ibu rumah tangga. Terutama di wilayah Bandung, Jakarta, Tasikmalaya, Lampung. Setelah usaha ini mulai dikenal, mulailah masuk para pemilik modal yang bisa meminjamkan modal kepada pengrajin dalam jumlah besar, sebagai imbalannya adalah produk piring lidi tersebut harus dijual ke pemilik modal. Sehingga pengrajin tidak perlu mencari pangsa pasar, karena pembelinya sudah jelas

- 2) **Tujuan pasar sasaran produk piring lidi**

Saat ini pemasaran produk piring lidi banyak dipasarkan ke Tasikmalaya yang dikenal sebagai kota kerajinan. Jarak tempuh dari Ciamis ke Tasikmalaya 70 km ke arah barat. Dari Tasikmalaya yang merupakan pusat kerajinan di Jawa Barat Konsumen dan pedagang banyak yang membeli piring lidi

langsung ke daerah Tasikmalaya yang sudah memiliki sentra penjualan produk kerajinan UKM.

- 3) **Harga piring lidi**

Menyangkut harga piring lidi menjadi perhatian khusus bagi pelaku usaha. Harga piring lidi saat ini kisarannya antara Rp 1.200 sampai Rp. 1.800 per biji. Kondisi harga piring lidi ditentukan oleh investor atau disebut pengepul (Bandar). Jika banyak permintaan, maka harga piring lidi bisa menutup biaya operasional dan pengrajin mendapatkan untung sekitar Rp.300- Rp.500, - per piring. Tetapi jika permintaan menurun maka sudah dapat dipastikan harga piring juga akan turun. Bahkan harga yang paling rendah yaitu Rp. 1200. Sehingga hanya bisa untuk menutup biaya operasional terutama membayar para pekerja.

- **Pengembangan Produk Perlindungan hukum untuk mencegah diklaimnya produk piring lidi oleh wilayah lain.**

Produk piring lidi saat ini sering diklaim sebagai produk dari daerah lain yaitu daerah Tasikmalaya. Hal ini dikarenakan saat pemasaran yang diserahkan ke pihak Bandar tidak menggunakan merek produk, dalam arti masih polos. Setelah dijual di Tasikmalaya, pihak konsumen tahunya produk Tasikmalaya, karena konsumen mendapatkan produk di Tasikmalaya. Adanya upaya dari kepala desa Cibadak, untuk membantu menguruskan merek piring lidi sebagai produk desa Cibadak serta Bumdes yang berperan sebagai pendamping bagi para pengrajin dalam memasarkan produk,

diharapkan hak hak pengrajin piring lidi terlindungi. Seperti hak atas merek produk, hak untuk menetapkan harga produk.

#### **4.1 Hambatan yang dihadapi ( Internal – Eksternal )**

Dari kondisi manajemen usaha yang sudah dipaparkan, maka dapat diuraikan hambatan yang dihadapi pelaku usaha yaitu sebagai berikut :

##### **1. Adanya kendala masalah modal usaha**

Hambatan yang dihadapi pelaku usaha yaitu belum mampu menetapkan harga piring lidi secara mandiri dikarenakan dalam mendapatkan modal usaha masih tergantung ke investor ( Bandar ). Pelaku usaha belum berani pinjam modal ke bank disebabkan persyaratan pinjam modal dari bank dianggap rumit oleh para pelaku usaha karena adanya beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Selain itu adanya rasa kekhawatiran dari para pelaku usaha piring lidi kalau tidak mampu untuk membayar angsuran bulannya dikarenakan penghasilan pelaku usaha piring lidi tidak menentu. Sedangkan membayar ke bank tiap bulannya harus dilakukan dalam jumlah yang sudah ditetapkan.

Sehubungan dengan kondisi ini, pihak pelaku usaha piring lidi akhirnya pinjam modal untuk biaya produksi ke investor atau dikenal dengan istilah Bandar. Dengan syarat harus menjual produk piring lidi ke Bandar dengan harga yang ditetapkan Bandar. Para pelaku usaha tidak dapat menetapkan harga berdasarkan komponen penetapan harga sehingga tidak memiliki daya tawar harga produk piring lidi, karena

standard harga sudah ditetapkan Bandar.

Hal ini tentunya tidak menguntungkan bagi pelaku usaha jika Bandar menetapkan harganya rendah (dibawah Rp. 1.800 per piring). Selain itu pembayarannya kadang juga tidak stabil. Tentunya sangat memberatkan bagi pelaku usaha piring lidi, terutama pada saat untuk membayar pegawainya yang tidak bisa ditunda harus dibayar secara mingguan. Sehubungan dengan hal tersebut Kepala desa Cibadak berupaya untuk mengaktifkan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) yang diharapkan dapat membantu masalah modal usaha dan pemasaran produk piring lidi. Upaya ini perlu diapresiasi terutama bagi pelaku usaha piring lidi dan pemerintah daerah setempat, mengingat produk piring lidi merupakan salah satu produk unggulan dari Kabupaten Ciamis khususnya desa Cibadak.

##### **2. Hambatan yang berkaitan dengan keterbatasan pemasaran produk, karena pelaku usaha belum mampu memasarkan produk piring lidi sendiri, terutama untuk keluar kota, dikarenakan keterbatasan armada, sehingga dirasa berat untuk mengirim produknya ke daerah lain yang memesan produk piring lidi. Saat ini kendaraan yang dimiliki adalah kendaraan roda dua (motor). Sehingga untuk pemasaran diserahkan juga ke Bandar. Oleh Bandar dengan leluasa dikirim ke berbagai daerah yang memesan produk piring lidi dengan harga tinggi yaitu Rp. 2.500 per piring. Saat ini pemasaran piring lidi banyak di pasarkan ke Tasikmalaya, Jakarta, Bandung sampai Lampung. Bahkan ada yang**

diberi label produk dari perusahaan tertentu. Kondisi ini tidak dapat dihindari oleh pelaku usaha piring lidi, sehingga adanya kerjasama dengan perusahaan bus antar propinsi, sangat efektif. Yaitu pelaku usaha menitipkan piring lidinya kepada sopir bus yang mau berangkat ke Bandung misalnya, nanti diturunkan di poll bus tersebut di kota Bandung.

### **Strategi Pengembangan Usaha Piring Lidi (SWOT), Dari aspek Konsentrasi, Perluasan Pasar, Pengembangan Produk.**

Sebelum menetapkan strategi pengembangan usaha piring lidi di desa Cibadak, Kabipaten Ciamis, maka akan ditinjau dari analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* ( *SWOT* ) terlebih dahulu. Adapun segi kekuatan ( *Strengths* ) dari usaha piring lidi dari aspek konsentrasi usaha, pemasaran, pengembangan produk adalah:

1. Pelaku usaha tetap menjalankan usaha membuat piring lidi. selain melakukan pekerjaan bidang lainnya seperti sebagai petani, pedagang buruh tani. Sehingga kontinuitas produk dapat terjaga.
2. Pemasaran produk sudah langsung ada yang menampung yaitu para Bandar.
3. Adanya rencana dari pemerintah desa untuk memberdayakan Bumdes, untuk dapat membantu para pelaku usaha di wilayah desa Cibadak.
4. Sudah dilakukan pengembangan Produk dengan membuat selain piring yaitu keranjang tempat buah, kap lampu, hiasan dinding dan sebagainya.

### *Aspek Kelemahan (Weaknesses)*

1. Faktor pemasarannya diserahkan ke Bandar, sehingga pelaku usaha tidak mampu menetapkan harga sesuai yang dikehendaki, karena harga ditetapkan Bandar.
2. Pada saat bulan bulan tertentu yaitu menjelang hari raya idhul fitri dan bulan hajatan, pelaku usaha belum mampu memenuhi permintaan pasar yang meningkat tajam, karena pekerjaanya terbatas dalam memproduksi, juga para pelaku usaha tidak memiliki gudang penyimpanan produk.
3. Selain produk piring lidi, jenis produk lainnya kurang diminati konsumen, sehingga tidak dikembangkan.

### *Opportunities ( Peluang )*

Adapun peluang usaha piring lidi ini meliputi:

1. Produk piring lidi sudah dikenal masyarakat luas, dan bentuknya yang artistic membuat konsumen menyukai, selain itu juga simple untuk dibawa kalau diperlukan untuk makan diperjalanan.
2. Masyarakat disentra usaha piring lidi sudah familiar dalam membuat piring lidi.
3. Dengan diberdayakannya Bumdes, diharapkan dapat menampung produk piring lidi dan produk usaha lainnya didesa Cibadak, dan diharapkan Bumdes dapat membantu dalam hal pemasaran piring lidi serta kebutuhan modal usaha pelaku usaha khususnya pembuat piring lidi.

### *Threats ( Ancaman )*

1. Mudahnya produk ini ditiru, sehingga pelaku usaha piring lidi yang besar, mulai khawatir karena karyawannya bisa melakukan sendiri usaha tersebut dan memasarkannya sendiri.
2. Semakin banyaknya investor yang meminjamkan modal ke pelaku usaha, membuat pelaku usaha piring lidi tidak bisa berbuat banyak untuk menetapkan harga dan memasarkannya sendiri.

Berdasarkan analisis SWOT yang dipaparkan, maka strategi yang bisa dilakukan dalam pengembangan usaha piring lidi adalah sebagai berikut.

1. Perlu campur tangan aparat Kepala Desa Cibadak, Dinas UKM, Perdagangan dan pariwisata untuk membantu pelaku usaha di sentra usaha lidi tersebut.
2. Mengingat lokasi sentra usaha yang tidak jauh dari pantai Pangandaran, maka perlu dipikirkan sentra usaha piring lidi tersebut dijadikan desa wisata, dan menjadi *icon* oleh oleh bagi mereka yang berkunjung ke Pangandaran untuk singgah ke dusun Wanayasa sebagai sebtra usaha piring lidi untuk melakukan cara pembuatannya dan bisa pesan untuk dikirim ke alamat pemesan.
3. Melakukan kerjasama dengan armada berbagai jurusan, tetapi dapat diantar smpai tujuan pemesan.
4. Perlu dilalukan promosi desa wisata dan perlu adanya *showroom* untuk menyajikan produk usaha di wilayah kecamatan Banjarsari.

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan dari pembahasan Strategi pengembangan usaha piring lidi adalah:

1. Masyarakat di sentra usaha piring lidi, selain menjalani usaha menganyam lidi menjadi piring, mereka juga menjalani kerja lainnya seperti sebagai petani, buruh tani, pedagang dan sebagainya.
2. Masih terbatsnya dari aspek pemasaran produk
3. Pengembangan produknya adalah dengan lebih meningkatkan kualitas produk agar lebih halus pembuatannya
4. Strategi yang dilakukan adalah dengan melibatkan aparat desa melalui Bumdes untuk pengembangan usahanya, agar lebih efektif.

### **B. Rekomendasi**

Rekomendasi yang diberikan:

1. Dibentuknya dusun Wanayasa sebagai desa wisata, karena keunikan dalam pembuatan produk dan bahan bakunya sederhana.
2. Segera didaftarkannya ke kantor hukum dan ham tentang produk piring lidi yang merupakan produk dari desa Cibadak.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- A.Chardar Alwasilah, 2012, Pokoknya Kualitatif, Pustaka Jaya Bandung
- Ibrahim Maulana, 2004, Mendorong peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia di masa depan, Makalah debat Ekonomi, ESEI, 2004, Jakarta
- Minasri, 2014, Tesis, Perlindungan UMK melalui Hukum Merek, Universitas Diponegoro, Semarang
- Murniasih, 2014, Penelitian, Perlindungan Hukum terhadap Usaha Kecil

Menengah dalam Menghadapi Pasar Bebas ditinjau dari Undang Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, Universitas Islam Negeri Sunankalidjaga, Yogyakarta.

Sekar Utari dan Tubagus Sofhani, Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota Volume 3 Tahun 2014, halaman 149, Bandung.

Suharsimi Arikunto, 2002, Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi V, Rineka Cipta Jakarta.

Sunaryo, 2001, Ekonomi manajerial Aplikasi Teori Ekonomi Mikro, Erlangga, Jakarta.

Suwarsono Muhammad, 2017, Manajemen Strategik (Konsep dan Alat Analisis), UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

#### PERATURAN

Undang Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM

Keputusan Menteri Koperasi dan UMKM Nomor 32 /Kop/M-KUKM/IV/2003 Tentang Pembentukan Klaster UKM

#### WEB

<http://digilib.uin-suka.ac.id/11365/1>

<http://www.depkop.go.id>