

DAYA SAING DAN MODEL PEMASARAN SENTRA INDUSTRI USAHA KERAJINAN SANGKAR BURUNG PERKUTUT

Diah Arum Savitri^{*)1}, Ujang Sumarwan^{**)}, dan Bagus Putu Yudhia Kurniawan^{***)}

^{*)} Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis, Institut Pertanian Bogor
Jl. Raya Pajajaran, Bogor 16151

^{**)} Departemen Gizi Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor
Jl. Lingkar Kampus, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680

^{***)} Jurusan Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Jember
Jl. Lingkar Kampus, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680
Jl. Mastrip PO BOX 164, Jember 68101

ABSTRACT

The objectives of this study were 1) analyzing the competitiveness, 2) analyzing the market size, 3) analyzing marketing strategies' priorities and alternatives to improve the competitiveness of industry center of dove cage in Dawuhan Mangli Village, Jember Regency. The method used in this study was descriptive analysis. The analysis tools used in this study were Porter's Diamond Theory, BCG (Boston Consulting Group), SWOT and AHP (Analytical Hierarchy Process). Competitiveness analysis using diamond theory of Porter showed that industry center of dove cage handicraft in Dawuhan Mangli Village, Jember Regency is still weak. There are 9 components that have weaknesses while other 7 components have strengths. Market growth rate and relative market share formulated on BCG diagram are in the position of Question Marks, which means that the business has the opportunity to grow and expand but needs sufficient cash flow in order to increase its relative market. Based on SWOT and AHP analysis were obtained 7 marketing strategies with their priorities scales including: strengthening the capital, PSBP group formation, education and training, warehouse and workshop building, institutional formation of marketing and raw materials, increasing promotion, improving the quality and diversification of products. To enhance the industrial competitiveness of dove cage industry, development activities through strengthening the marketing and raw materials institution should be done.

Keywords: competitiveness, marketing strategy, dove cage

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah 1) menganalisis daya saing, 2) menganalisis market size, 3) merumuskan prioritas strategi pemasaran untuk sentra industri usaha kerajinan sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli, Kabupaten Jember. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif. Analisis yang digunakan adalah Porter's Diamond Theory, analisis BCG (Boston Consulting Group), SWOT, dan AHP (Analytical Hierarchy Process). Analisis daya saing menggunakan teori berlian dari porter menunjukkan daya saing sentra industri kerajinan sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli Kabupaten Jember masih lemah. Terdapat sembilan komponen yang memiliki kelemahan, sedangkan tujuh komponen memiliki kelebihan. Tingkat pertumbuhan pasar dan bagian pasar relatifnya yang di formulasikan pada diagram BCG berada pada posisi Question Marks artinya bisnis ini memiliki peluang untuk tumbuh dan berkembang tetapi diperlukan aliran kas yang cukup agar dapat meningkatkan pasar relatifnya. Hasil analisis SWOT dan AHP didapatkan tujuh strategi pemasaran dengan skala prioritasnya antara lain: memperkuat permodalan, pembentukan kelompok PSBP, pendidikan dan pelatihan, pembuatan gudang dan workshop, pembentukan kelembagaan pemasaran dan bahan baku, meningkatkan promosi, meningkatkan kualitas dan diversifikasi produk. Dalam meningkatkan daya saing industri usaha kerajinan sangkar burung perkutut dibutuhkan pengembangan aktivitas melalui penguatan pengembangan kelembagaan pemasaran dan bahan baku.

Kata kunci: daya saing, strategi pemasaran, sangkar burung perkutut, Jember

¹ Alamat Korespondensi:

Email: diah.arum.polije@gmail.com

PENDAHULUAN

Pemanfaatan batang bambu terus berkembang sesuai dengan perkembangan zaman, bahkan dapat menjadi sebuah komoditas yang menjadi unggulan daerah, sehingga pemanfaatan batang bambu memiliki banyak keunggulan dan nilai jual tinggi ketika sudah diolah dan diberi nilai tambah. Saat ini bambu juga digunakan untuk bahan pembuat kertas, sumpit (*chopstick*), *plywood* dari bambu atau *plybamboo*, *furniture*, barang-barang kerajinan tangan untuk cenderamata dan sangkar burung perkutut.

Sangkar burung merupakan kompetensi inti Kabupaten Jember dengan total kerajinan sangkar burung perkutut di Kabupaten Jember terbagi atas 34 unit usaha yang terpusat di Desa Dawuhan Mangli, dengan jumlah tenaga kerja yang terserap sekitar 770 tenaga kerja (Disperindag, 2012). Selain itu, tercatat bahwa industri sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember memiliki volume produksi per tahun 420 buah, nilai produksi per tahun Rp315.000.000 volume bahan baku per tahun 4200 batang, nilai bahan baku per tahun Rp6.300.000 dan pemasaran (lokal = 60%; regional = 40%). Dalam perkembangannya industri sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli menghadapi persaingan yang ketat terutama dengan produk sejenis baik yang berasal dari dalam maupun luar Kota. Selain itu, harga sangkar burung di pasaran kini terus menurun, Sangkar burung yang dulu harganya Rp165.000, kini hanya dijual Rp125.000. Bahan baku pembuatan sangkar burung terus meningkat, harga cat anti gores sebagai pelapis akhir sangkar burung naik menjadi Rp43.000 dari Rp5.000/kaleng walaupun permintaan meningkat dibandingkan lima tahun yang lalu namun harganya jauh lebih murah. Bahkan pengrajin sangkar burung ini mayoritas tidak menjual secara langsung ke konsumen, mereka masih bergantung pada pengepul sehingga keuntungan yang diperoleh semakin sedikit (Handoyo, 2011).

Oleh sebab itu, permasalahan tersebut harus segera diatasi dengan berbagai kelebihan dan potensi yang ada usaha kerajinan sangkar burung perkutut dapat berkontribusi signifikan terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD). Penelitian terhadap analisis daya saing dan rumusan rancangan model pemasaran usaha kerajinan sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember diharapkan dapat membantu permasalahan-permasalahan yang ada. Dalam situasi persaingan yang semakin ketat pada

dunia usaha maka mengharuskan setiap perusahaan dituntut untuk mengambil suatu kebijakan dan strategi yang tepat agar dapat berkembang. Menurut Supriyono dan Effendi (1990), menyatakan bahwa strategi perusahaan satu kesatuan dan terpadu diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan yang akan membawa sebuah perusahaan pada situasi perkembangan yang diinginkan.

Beberapa rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana daya saing, *market size* dan strategi pemasaran sentra industri usaha kerajinan sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis daya saing dan *market size* serta merumuskan strategi pemasaran usaha kerajinan sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember.

METODE PENELITIAN

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan panduan kuesioner, sedangkan data sekunder diperoleh dari Disperindag Kabupaten Jember, Kantor Desa Dawuhan Mangli, Dinas UMKM Kab. Jember, literatur buku, dan internet.

Teknik pengambilan contoh dilakukan dengan metode tanpa peluang (*non probability*), yaitu pengambilan contoh secara sengaja berdasarkan pertimbangan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman responden ahli dalam bidang yang diteliti. Cooke dan Goosen (2004), merekomendasikan bahwa para ahli dipilih berdasarkan reputasi, pengalaman dan publikasi. Morgan dan Vollarant (2002), mengatakan bahwa para ahli memiliki kematangan dalam hal afiliasi, pelatihan, dan subyek. Pada penelitian ini responden berjumlah 10 orang yang berasal dari: pengusaha kerajinan sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli Kabupaten Jember skala besar, sedang dan kecil, kepala Desa Dawuhan Mangli, pengepul, pemasok bahan baku, Disperindag, distributor, konsumen dan tokoh masyarakat.

Teknik pengolahan dan analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif, Teori Berlian Porter, SWOT, Analisis *market size*, dan AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Teori Berlian Porter menganalisis daya saing melalui faktor kunci yang terdiri dari empat

komponen utama yaitu kondisi faktor, permintaan, industri terkait dan pendukung, serta strategi perusahaan, struktur dan persaingan ditambah dengan dua komponen pendukung, yaitu komponen regulasi pemerintah dan faktor kesempatan. Pada analisis ini dilakukan pendekatan perbandingan berpasangan dengan pembobotan. Menurut Marimin (2004), analisis *market size* yang bertujuan mengetahui posisi unit bisnis industri sangkar burung perkutut di Kabupaten Jember menggunakan Tingkat Pertumbuhan Pasar (TPP) dan *Relative Market Share* (RMS) kemudian keduanya diplotkan dalam BCG's *Growth Share Matrix*. Analisis Matrik SWOT untuk menetapkan strategi pengembangan usaha industri sangkar burung perkutut di Kabupaten Jember dengan menggunakan mempertimbangkan EFAS dan IFAS yang telah dibuat. Analisis AHP yang bertujuan menentukan prioritas strategi yang didapatkan dari analisis Matrik SWOT.

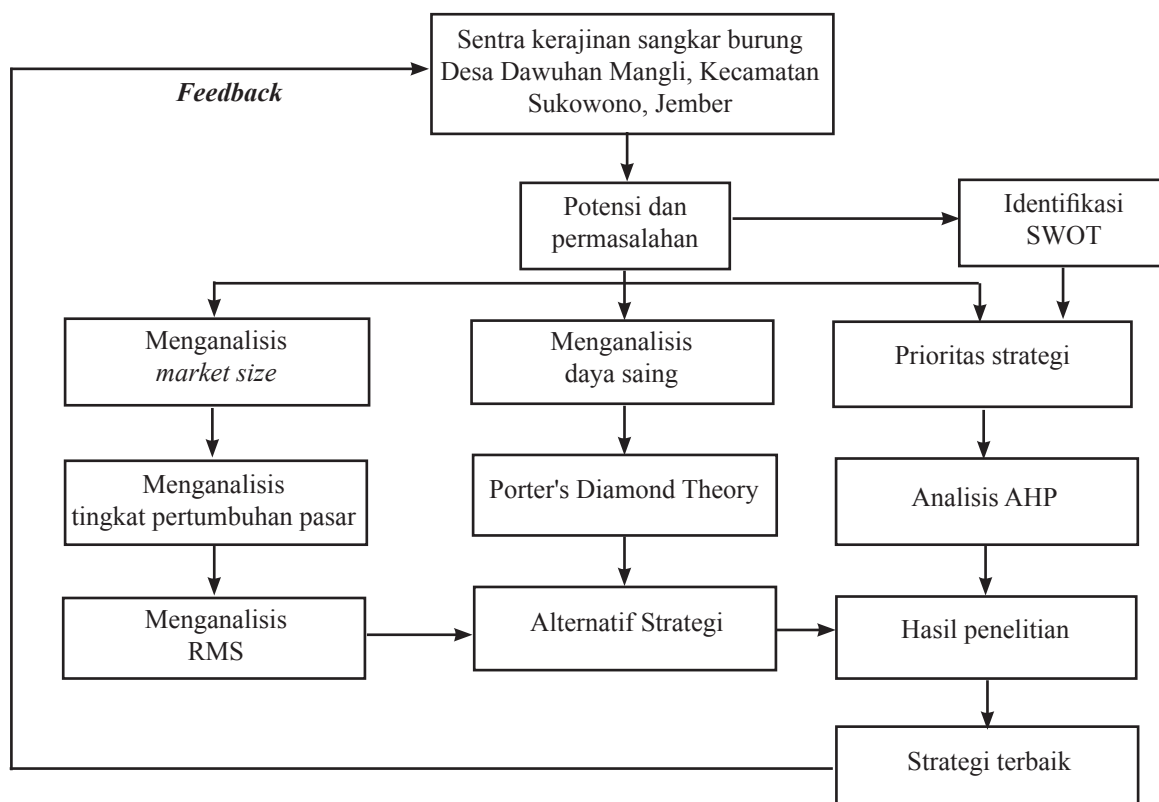
Penelitian ini diawali dengan mengetahui potensi dan permasalahan yang muncul kemudian dilakukan analisis daya saing menggunakan Teori Berlian Porter, setelah itu analisis *market share* menggunakan data volume penjualan, kemudian faktor internal dan eksternal yang kemudian disatukan dalam matrik SWOT sehingga akan didapatkan alternatif strategi. Selanjutnya, alternatif tersebut diplotkan dalam kerangka AHP. Hasil analisis

yang dilakukan diharapkan akan mampu mengatasi permasalahan yang timbul sehingga strategi yang dihasilkan akan tepat guna dan dapat menjadi solusi terbaik. Kerangka pemikiran penelitian selengkapnya Gambar 1.

HASIL

Analisis Daya Saing Porter's Diamond Theory

Teori Berlian dari Porter (Porter's Diamond Theory) menganalisis daya saing melalui empat faktor yang terdiri yaitu kondisi faktor, permintaan, industri terkait dan pendukung, serta strategi perusahaan, struktur dan persaingan ditambah dengan dua komponen pendukung yaitu peran pemerintah dan faktor kesempatan (Porter, 1990). Hasil analisis daya saing pada dimensi kondisi permintaan memiliki nilai 3,734 dan masuk pada predikat daya saing kuat (interval 3,41–4,2). Permintaan berasal dari beberapa daerah, baik dari lokal (Jember) maupun dari regional dan nasional bahkan ada dua pedagang besar yang pernah menerima pesanan dari luar negeri seperti Jepang dan Malaysia. Beberapa daerah yang memiliki kerja sama dagang dengan PSBP Desa Dawuhan Mangli, yaitu Lumajang, Bali, Sumbawa, Lombok, Jakarta, Bogor,



Gambar 1. Kerangka pemikiran penelitian

Madura, Kudus, Demak, Solo, dan Yogyakarta. Pada dimensi permintaan, mutu memiliki peran penting karena peningkatan *income* ditentukan oleh kondisi permintaan konsumen (Kaunang, 2013).

Hasil dari perhitungan daya saing untuk dimensi industri terkait dan industri pendukung yaitu 2,511, nilai ini masuk pada predikat daya saing lemah (interval 1,81–2,6). Pada industri terkait sangkar burung perkutut yaitu pemasok bahan baku utama (bambu dan kayu dadap) dan pendukung (cat semprot, plitur, rotan, kayu, cantolan, mangkiran, mahkota, kalsium, dan lem). Dalam hal ini, sering terjadi monopoli harga yang disebabkan harus melalui pemasok (lokasi yang jauh) dan tidak dijual ke pasar secara langsung. Kondisi tersebut semakin menekan pedagang kecil, karena dari harga sangkar yang mereka buat hanya akan mendapatkan keuntungan yang semakin kecil, sedangkan pada industri pendukung memiliki peran dalam hal distribusi sangkar burung perkutut. Sebagian pengusaha besar memiliki alat transportasi sendiri sehingga hanya beberapa pedagang sedang dan kecil yang menggunakan jasa distributor. Pada industri pendukung ini kelemahan terjadi pada saat proses pengiriman berlangsung, seringkali mendapat sanksi dari pihak polisi lalu lintas dikarenakan memaksakan muatan hingga melewati batas ketinggian angkutan barang dan proses ini membuat keterlambatan pengiriman.

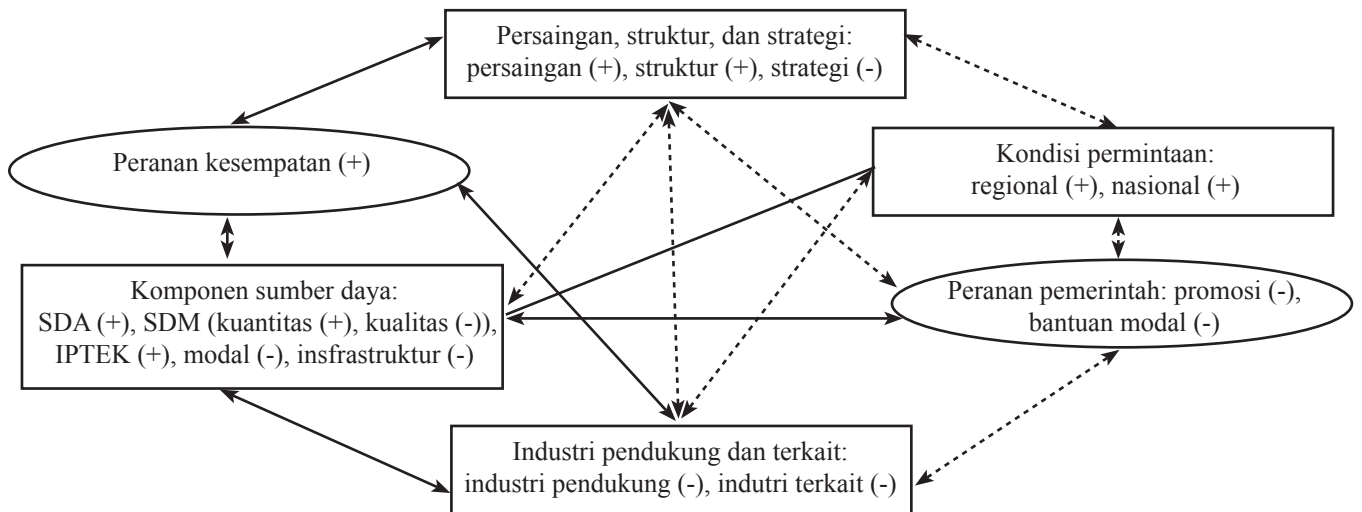
Hasil dari perhitungan daya saing untuk dimensi strategi perusahaan yaitu 2,508 nilai ini masuk predikat daya saing lemah (interval 3,41–4,2). Persaingan sentra sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli di pasar regional dan nasional cukup bagus karena jenis corak dan motif yang unik. Di samping itu, hasil pengerjaan yang halus dan teliti membuat sangkar burung perkutut dari Desa Dawuhan Mangli tetap diminati. Akan tetapi, persaingan sangat ketat terjadi baik dengan pengrajin dari Desa Dawuhan Mangli sendiri maupun dari berbagai daerah. Persaingan akan sangat merugikan ketika pengrajin bertemu dengan sesama pengrajin dari Desa Dawuhan Mangli sendiri karena salah satu dari mereka pasti akan banting harga walaupun keuntungan hanya 50%, karena yang terpenting sangkar mereka laku terjual. Hal tersebut sering memicu pertengkaran *intern* sesama pengrajin di sentra Dawuhan Mangli.

Pada dimensi strategi persaingan belum mampu menciptakan kondisi persaingan yang agresif karena

menurut Nurunisa dan Baga (2012), menyatakan bahwa kondisi agresif dapat menuntun perusahaan berinovasi terus-menerus secara cepat. Komponen model ini merupakan variabel yang menggambarkan cara bersaing (*how to compete*) bagi sentra industri sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli Jember, sebagaimana disampaikan oleh Aaker (1998), cara bersaing ini merupakan salah satu komponen prasyarat untuk tercapainya keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Pada struktur dan strategi, sentra industri sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli masih didominasi oleh pengepul yang bersifat monopoli dan mayoritas sangkar burung perkutut jenis C yang memiliki harga jual paling rendah dan kurang memiliki nilai tambah. Selain itu, PSBP belum dapat menciptakan strategi-strategi yang tepat untuk peningkatan daya saing sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli sehingga terdapat kelemahan dalam struktur dan strategi.

Hasil dari perhitungan daya saing untuk dimensi kondisi faktor, yaitu 2,579, nilai ini masuk pada predikat daya saing lemah (interval 1,81–2,6). Kondisi Faktor dalam Model Diamond Porter merupakan komponen model yang menggambarkan basis persaingan (*basis of competition*). Basis kompetisi ini merupakan salah satu persyaratan bagi industri untuk mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan (*sustainable competitive advantage*), sebagaimana disampaikan oleh Aaker (1998). Kondisi faktor mencakup Sumber Daya Manusia (SDM) (kuantitas SDM sangat melimpah tetapi tidak diikuti dengan kualitasnya), sumber daya alam, sumber daya pengetahuan, sumber daya modal, dan infrastruktur.

Hasil analisis daya saing menunjukkan sentra kerajinan sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember masih lemah karena keunggulan sebanyak tujuh komponen (positif), sedangkan kelemahan ada sembilan komponen (negatif). Komponen utama dalam sistem Berlian Porter yang telah mendukung satu sama lain adalah faktor sumber daya dengan komponen kondisi permintaan dan juga faktor-faktor sumber daya dengan komponen industri terkait dan pendukung. Sementara itu, pada komponen penunjang, komponen pemerintah hanya mendukung komponen faktor sumber daya, berbeda dengan komponen kesempatan yang telah mendukung semua komponen utama seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Hasil analisis daya saing sentra industri kerajinan sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember

Lingkungan Internal Eksternal

Keberadaan sentra industri kerajinan sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember dipengaruhi oleh lingkungan sekitarnya baik internal maupun eksternal. Analisis lingkungan internal dan eksternal diharapkan mampu mengantisipasi terjadinya perubahan-perubahan melalui pengambilan keputusan strategi yang lebih tepat. Matriks IE merupakan matriks yang menggabungkan antara skor terbobot IFE dan EFE sehingga dapat diketahui pada kuadran perusahaan berada dan menjadi dasar dalam penentuan strategi (Prastowo dan Daryanto, 2012). Hasil analisis pemberian skor yang dilakukan terhadap lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) memiliki nilai rata-rata = 3,11, sedangkan lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) memiliki nilai rata-rata = 2,68.

Sentra industri kerajinan sangkar burung perkutut berada pada kuadran IV (Gambar 3). Oleh karena itu, industri kerajinan sangkar burung perkutut harus menerapkan strategi stabilitas. Dalam artian strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang ditetapkan. Langkah selanjutnya, perusahaan dapat menerapkan strategi penguatan *merk* produk dan pemosisian ulang merek produk. Selain itu, dibidang internal perusahaan dapat mencari efisiensi produksi dan pemasaran dan organisasi, untuk bidang eksternal perusahaan dapat mempertahankan pangsa pasar. Di samping itu, perusahaan dapat menyempurnakan produk atau mempersiapkan untuk mengeluarkan produk baru.

Analisis Market Size

Analisis ini untuk menghitung tingkat pertumbuhan pasar dan bagian pasar relatif terhadap pesaing utama. Pada penelitian ini pesaing utama sentra industri kerajinan sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember adalah sentra sangkar burung Desa Talok, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Tingkat pertumbuhan pasar industri sangkar burung Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember adalah 12% dikategorikan tinggi, karena lebih besar dari standar pengukuran tingkat pertumbuhan industri, yaitu 10% (Kotler, 1992).

Bagian pasar relatif (RMS) sebesar 0,64 dikategorikan rendah, karena lebih kecil dari standar pengukuran bagian pasar relatif, yaitu 1,00 (Kotler, 1992) sehingga pangsa pasar sentra industri sangkar burung Perkutut Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember lebih kecil dari kompetitor utamanya yaitu Desa Talok Kecamatan, Kecamatan, Turen Kabupaten Malang. Hasil perhitungan diatas maka dimasukkan ke dalam matrik BCG (*Boston Consulting Group*), tujuannya menentukan posisi relatif perusahaan yang diteliti dengan pesaing utamanya (Rahayuningsih dan Djelantik, 2013).

Sentra industri sangkar burung Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember berada pada posisi *Question Mark* (Gambar 4) karena berada pada pasar dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi (yaitu 12% atau lebih besar dari 10%), akan tetapi pangsa pasar relatifnya rendah (yaitu 0,64 atau lebih kecil dari 1,00). Bisnis sentra industri sangkar burung perkutut

ini memiliki peluang untuk tumbuh dan berkembang, tetapi diperlukan aliran kas (*cash flow*) yang cukup agar dapat meningkatkan bagian pasar relatifnya.

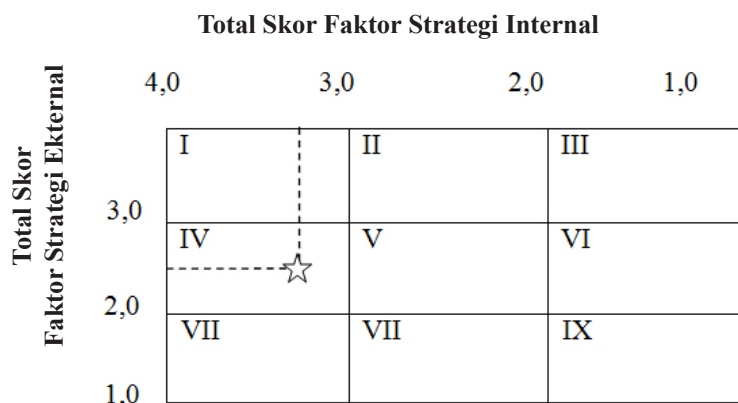
Analisis Prioritas Strategi Pemasaran dengan AHP

Hasil analisis SWOT dan BCG, didapat tujuh alternatif strategi (Gambar 5). Analisis AHP menghasilkan prioritas strategi, prioritas pertama artinya strategi yang memiliki tingkat kepentingan utama dalam mengatasi permasalahan yang ada, prioritas strategi dilihat pada Gambar 6. Strategi tersebut dapat menjadi solusi mengatasi permasalahan yang terjadi pada sentra industri sangkar burung perkutut di Desa Dawuhan Mangli, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember, strategi tersebut antara lain:

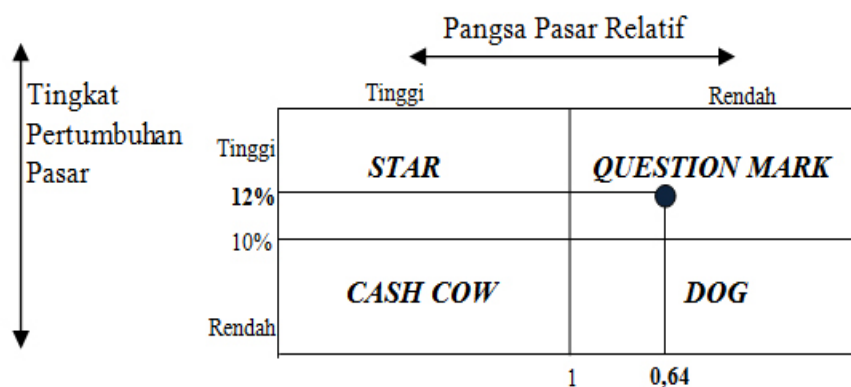
Memperkuat permodalan PSBP (Pengrajin Sangkar Burung Perkutut) untuk memperlancar pembayaran sangkar burung tunai sehingga tidak

harus menunggu pulang dari pemasaran/pengiriman. PSBP membutuhkan bantuan dari pemerintah untuk mendatangkan investor yang mampu memberi mereka bantuan modal (kredit ringan), karena selama ini hanya beberapa pengusaha besar yang bisa melakukan kredit dengan pihak bank swasta dengan kredit lunak selebihnya sulit bagi perseorangan mengajukan kredit, mereka harus berkelompok untuk memudahkan mendapatkan bantuan modal.

Pendidikan dan pelatihan teknik pembuatan sangkar modern dan pelatihan *Information Technology* (IT) bagi PSBP secara berkala bertujuan meningkatkan kapasitas diri, meningkatkan mutu sangkar burung perkutut dan mengembangkan model-model terbaru atau lebih modern agar bisa bersaing di pasaran. Pelatihan IT juga sangat diperlukan oleh PSBP, dibukanya internet balai desa oleh pemerintah sampai saat ini belum dimanfaatkan oleh PSBP secara penuh.



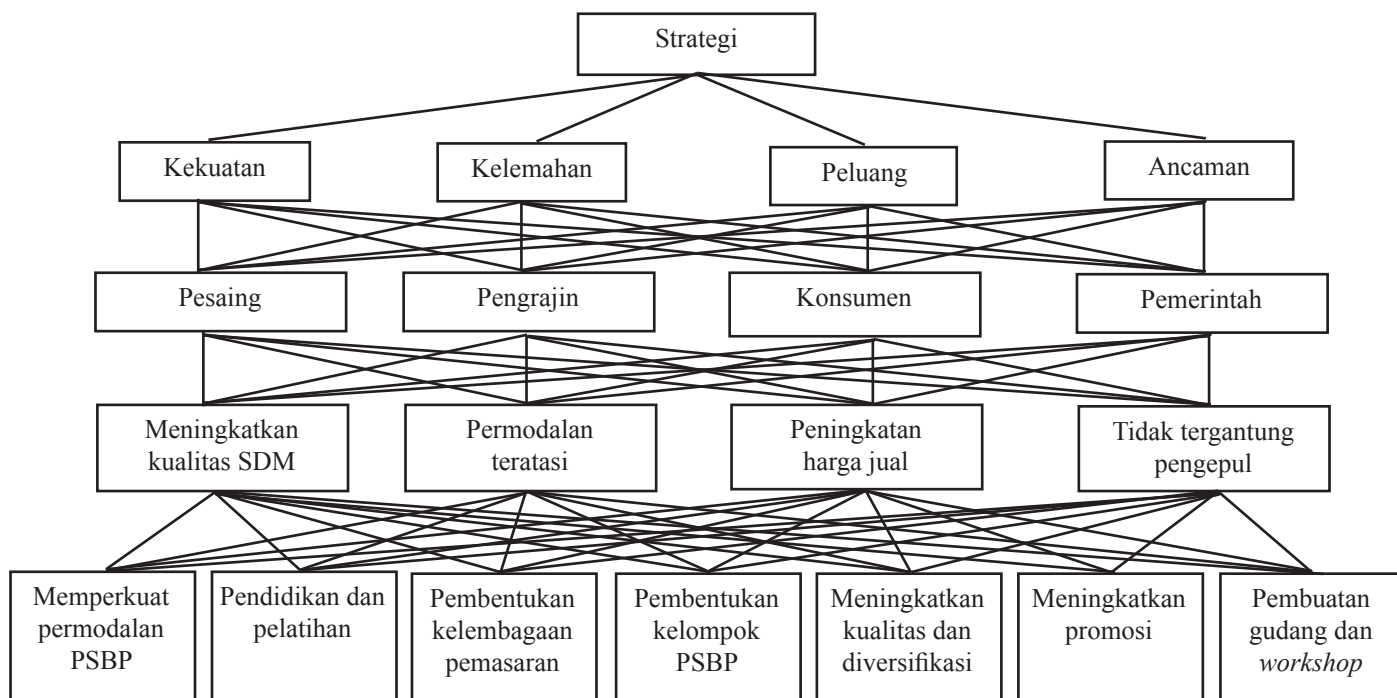
Gambar 3. Hasil IE Matriks



Gambar 4. Analisis matriks BCG sangkar burung perkutut Kabupaten Jember

Alternatif strategi	Value	Decision scores
Memperkuat permodalan PSBP	0,219	
Pendidikan dan pelatihan	0,179	
Pembentukan kelembagaan pemasaran	0,173	
Pembentukan kelompok PSBP	0,154	
Meningkatkan kualitas dan diversifikasi	0,106	
Meningkatkan promosi	0,085	
Pembuatan gudang dan workshop	0,083	

Gambar 5. Prioritas strategi pemasaran sangkar burung perkutut Kabupaten Jember



Gambar 7. Bagan hierarki proses sentra industri sangkar burung perkutut

Pembentukan kelembagaan pemasaran dan bahan baku, kelembagaan adalah perangkat atau aturan yang mengatur dan mengikat dan dipatuhi oleh masyarakat (Syahyuti, 2003). Aturan-aturan tersebut menentukan tata cara kerja sama dan koordinasi dalam masyarakat dalam pemanfaatan sumber daya. Interaksi diantara masyarakat dan unit eksternal membentuk suatu sistem ekonomi komunitas (Sumarti dan Titik, 2003) Kelembagaan pemasaran merupakan kelembagaan yang cukup kompleks, menurut Syahyuti (2003), menyatakan bahwa kelembagaan pemasaran adalah interaksi pemasaran dari produsen ke konsumen dalam tingkat koordinasi dan sistem efisiensi keseluruhan.

Pembentukan kelompok PSBP sehingga tercipta kerja sama, jaringan usaha dan koperasi khusus pengrajin PSBP dapat dibentuk sehingga ada usaha simpan pinjam baik pinjaman modal usaha maupun simpanan

tabungan dapat dilakukan oleh PSBP. Pembentukan kelompok PSBP akan memudahkan dalam pencarian modal, dikarenakan pemerintah dan pihak investor lebih menyukai jika sudah ada kelompok PSBP bukan perorangan.

Meningkatkan kualitas ke-khasan produk dan diversifikasi produk karena pasar sangkar burung perkutut membuka peluang bagi produsen untuk berlomba-lomba menarik minat konsumen. Berbagai cara dilakukan sehingga banyaknya model dan jenis sangkar burung dipasaran membuat sebuah ancaman bagi sentra industri sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli, cara mengatasi permasalahan tersebut dengan cara melakukan diversifikasi produk, yaitu dengan membuat miniatur sangkar burung sebagai hiasan dan *souvenir* pernikahan.

Meningkatkan promosi dengan bantuan pemerintah maupun mandiri. Apabila PSBP diberi pelatihan dan pendampingan penggunaan internet maka mereka bisa melakukan promosi melalui jejaring sosial seperti yang selama ini dilakukan oleh sebagian besar pengrajin dari Desa Talok, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Mereka menggunakan facebook, twitter, blog, *website* untuk promosi sehingga produk mereka dapat terjual dalam jumlah besar dan harga tinggi.

Pembuatan gudang dan *workshop* sangat dibutuhkan baik oleh PSBP maupun pengepul (bandar). Penyimpanan selama menunggu pengiriman akan menurunkan kualitas sangkar apabila tidak ada tempat penyimpanan khusus, PSBP juga memerlukan adanya gudang dan *workshop*. Pada saat musim hujan PSBP memasukkan sangkar kedalam rumah mereka dan sisanya masih tergeletak diluar rumah hanya digantung diteras rumah sehingga angin yang membawa air hujan masih bisa membuat sangkar yang setengah jadi menjadi rusak. PSBP yang memiliki anak usia balita juga merasa khawatir disaat mereka sedang bekerja banyak peralatan berbahaya yang terletak begitu saja di dalam rumah maka keberadaan gudang dan *workshop* sangat diperlukan oleh PSBP.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil analisis daya saing menggunakan Porter's Diamond Theory, daya saing sentra industri masih lemah. Komponen utama dalam sistem Berlian Porter yang telah mendukung satu sama lain adalah faktor sumber daya dengan komponen kondisi permintaan domestik dan juga faktor-faktor sumber daya dengan komponen industri terkait dan pendukung. Sementara itu, pada komponen penunjang komponen pemerintah hanya mendukung komponen faktor sumber daya. Berbeda dengan komponen kesempatan yang telah mendukung semua komponen utama, berdasarkan hasil perhitungan tingkat pertumbuhan pasar dan bagian pasar relatifnya yang di formulasikan pada diagram BCG. Dengan hal ini, sentra industri sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli berada pada posisi *Question Marks* artinya bisnis ini memiliki peluang untuk tumbuh dan berkembang tetapi diperlukan aliran kas yang cukup agar dapat meningkatkan pasar relatifnya.

Hasil analisis SWOT dan AHP didapatkan tujuh alternatif strategi dan prioritasnya sebagai pengembangan model pemasaran sentra industri sangkar burung perkutut Desa Dawuhan Mangli, antara lain: memperkuat permodalan PSBP; pendidikan dan pelatihan teknik pembuatan sangkar modern dan pelatihan IT bagi PSBP; pembentukan kelompok PSBP; Pembuatan gudang dan *workshop*; pembentukan kelembagaan; pembentukan kelembagaan bahan baku; meningkatkan promosi dan meningkatkan kualitas ke-khasan produk dan diversifikasi produk.

Saran

Hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, saran yang dapat disampaikan pada penelitian selanjutnya adalah diharapkan dapat melakukan analisis pengembangan aktivitas melalui penguatan pengembangan kelembagaan pemasaran dan bahan baku pada sentra industri usaha kerajinan sangkar burung perkutut. Dengan demikian, akan dihasilkan formula lebih rinci didukung dengan masukan strategi-strategi yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker AD. 1998. *Strategic Management*. Inggris: Wiley & Sons Incorporated John.
- Cooke, Goosens SV. 2004. *The structure and competitiveness of south Africa trade*. Strategies Conference Muldersdift: Muldersdift Pr.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember. 2012. *Sentra Kerajinan dari Bambu Kabupaten Jember*. Jember: Disperindag Kabupaten Jember.
- Handoyo. 2011. Sentra sangkar burung jember muram, masa depan sangkar burung jember. www.kompas.com. [14 Febuari 2013]
- Kaunang W. 2013. Daya saing ekspor komoditas minyak kelapa Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA* 1(4):1304–1317.
- Kotler P. 1992. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Marimin. 2004. *Teknik Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Jakarta: Penerbit Grasindo.
- Morgan, Vollarath. 2002. A theoretical evolution of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. www.Ideas.repec.org, [Agustus 2013].

- Nurunisa V, Baga M. 2012. Analisis daya saing dan strategi pengembangan agribisnis teh Indonesia. *Forum Agribisnis* 2(1):33–52
- Porter. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. London: The Mac Millan Press L.td.
- Prastowo A, Daryanto A. 2012. Strategi peningkatan daya saing rumah potong PT XYZ. *Jurnal Manajemen & Agribisnis* 9(2):68–76.
- Rahayuningsih K, Djelantik W. 2013. Strategi pemasaran buah di UD. Wika Mitra Desa Kerobokan, Kecamatan Kuta Utara. *Jurnal Agrib dan Agro* 2(3):128–137.
- Sumarti, Titik MC. 2003. *Analisis Ekonomi Lokal Jurusan Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian IPB dan Program Pascasarjana IPB Bogor*. Bogor: IPB Bogor.
- Supriyono M, Effendi S. 1990. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Penerbit PT Pustaka LP3ES Indonesia.
- Syahyuti. 2003. *Bedah Konsep Kelembagaan Strategi Pengembangan dan Penerapannya dalam Penelitian Pertanian*. Bogor: Penerbit Puslitbang Sosektan Balitbangtan Bogor.