

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pusat kerajinan tangan UD Bambu Indah yang terletak di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek. Adapun yang diteliti terkait diversifikasi produk dalam meningkatkan volume penjualan. Alasan peneliti memilih kerajinan bambu indah sebagai objek penelitian karena diantara sekian banyaknya kerajinan yang pertama kali berdiri dan terbesar dan juga sudah memiliki pasar ekspor luar negeri. Oleh karena itu untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang objek penelitian, peneliti akan mendeskripsikan secara singkat sejarah kerajinan UD Bambu Indah.

1. Sejarah singkat usaha kerajinan Bambu Indah

Bambu Indah merupakan nama suatu usaha kerajinan anyaman bambu milik salah satu warga Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Trenggalek, yaitu bapak Sukatno. Usaha ini mulai berdiri pada tahun 1991 dengan nama UD Bambu Indah. UD Bambu Indah bergerak dalam bidang usaha perdagangan kerajinan anyaman bambu yang berlokasi di RR. 18/ RW. 07, Desa Wonoanti.

Alasan bapak Sukatno memilih nama Bambu Indah untuk usahanya, karena menurutnya bambu merupakan tumbuhan yang

sederhana, namun bisa dijadikan sesuatu atau dirubah bentuknya menjadi hal yang indah. Awalnya, bapak Sukatno hanya membuat satu kerajinan bambu tradisional yaitu topi petani. Karena kerja kerasnya beliau berfikir bagaimana agar kerajinan bambu bisa berkembang menjadi kerajinan bambu yang lebih modern dan masyarakat berminat untuk membelinya. Akhirnya beliau mengajak warga sekitar bekerja sama mengembangkan anyaman bambu sehingga produk yang dihasilkan kini lebih beragam dan lengkap, mulai dari kipas hingga berbagai macam perabotan rumah tangga dan souvenir.

Dari hari kehari, perkembangan usaha dari bapak Sukatno mulai terlihat dengan dibuktikannya jumlah permintaan yang semakin banyak dan tidak ada hentinya. Banyaknya permintaan konsumen yang menjadikan UD Bambu Indah semakin dikenal oleh semua kalangan. UD Bambu Indah juga telah memasuki pasar ekspor, Negara-Negara tersebut diantaranya seperti Brunei Darussalam, Belanda dan Korea. Saat ini bapak Sukatno sudah memiliki 50 karyawan akan tetapi yang membantu di rumahnya hanya beberapa yang lainnya bekerja dirumahnya masing-masing dengan sistem setoran.⁶¹

Usaha kerajinan bambu indah juga melayani permintaan produk sesuai dengan keinginan pembeli baik dari segi bentuk maupun dari segi ukuran. Kemudian harga yang ditawarkan juga sangat beragam yaitu berkisar mulai 5 ribu hingga jutaan rupiah, bahkan puluhan juta.

⁶¹ Hasil wawancara dengan Bibit, "Profil UD Bambu Indah", tanggal 16 juni 2021, pukul 10.00 WIB.

2. Visi dan misi bambu indah

Bambu indah memiliki visi dan misi yang digunakan sebagai tujuan dalam menjalankan usaha. Berikut adalah visi dan misi dari sentra kerajinan bambu indah:

Visi:

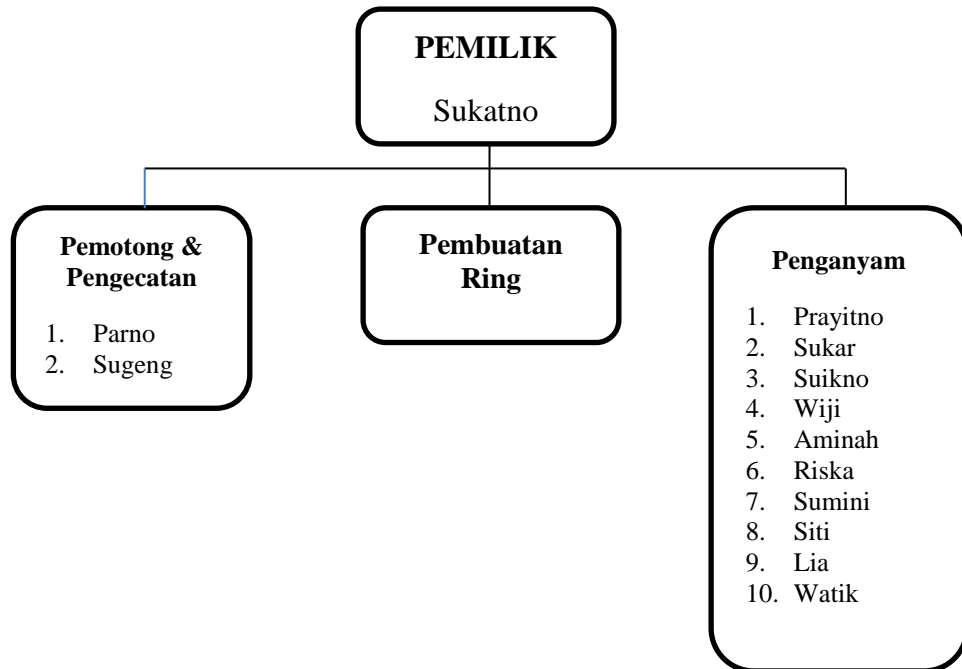
Menjadikan sentra bambu indah sebagai penghasil kerajinan yang bermutu dan dapat dikenal secara luas. Meningkatkan perekonomian di lingkungan tempat usaha.

Misi:

- a. Meningkatkan kualitas produk
- b. Meningkatkan kemampuan pengrajin
- c. Bermotivasi dalam membuat kerajinan sesuai dengan permintaan konsumen.

3. Struktur Organisasi UD Bambu Indah

Gambar 4.1

Struktur UD Bambu Indah

4. Data Informasi

Peneliti datang ke UD Bambu Indah untuk melakukan wawancara kepada pemilik, pekerja. Berikut data informan:

- a. Nama : Sukatno (Pemilik Bambu Indah)
 Alamat : Ds. Wonoanti, Kec. Gandusari, Kabupaten Trenggalek
 Usia : 62 tahun
- b. Nama : Bibit Handayani (istri Sukatno)
 Usia : 52 tahun
- c. Nama : Parno (Pekerja Bambu Indah)
 Usia : 48 tahun

5. Pemasaran

Sistem pemasaran yang digunakan oleh bambu Indah ini yaitu melalui media pameran, promosi-promosi daerah, serta pemberitahuan dari mulut ke mulut. Konsumen tidak hanya berasal dari dalam daerah saja tetapi juga dari luar Trenggalek. Bahkan Bambu Indah pernah melakukan ekspor.

B. Temuan Peneliti

Deskripsi data dalam penelitian ini bertujuan untuk menyajikan data yang ada dari informasi-informasi yang terkait dengan permasalahan yang dibahas atau dipaparkan sesuatu temuan yang berkaitan dengan fokus penelitian agar tidak meluas dengan permasalahan lain, fokus penelitian yang ada dalam penelitian ini ada empat pembahasan, yaitu:

1. Temuan Strategi Diversifikasi Produk pada Kerajinan Bambu Indah di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Trenggalek

Sebuah strategi diperlukan oleh perusahaan dalam rangka untuk mewujudkan tujuan inti suatu perusahaan sesuai dengan kondisi dan posisi pada saat itu. Akan tetapi yang paling utama adalah dimana perusahaan menerapkan bahwa penjualan akan selalu meningkat sehingga akan memberikan profit yang memuaskan.

Dalam proses diversifikasi kerajinan bambu di Desa Wonoanti Pak Katno selaku pemilik UD Bambu Indah ini sering mengikuti kegiatan pelatihan dan pameran di dalam maupun luar Negeri. Pameran-pameran ini

beliau anggap sebagai pintu masuk untuk mencari pasar baru. Hal ini dijelaskan

Bapak Sukatno:

“Pada awalnya Pemerintah Kabupaten Trenggalek mengadakan pelatihan untuk pengrajin bambu untuk mengembangkan potensi pengrajin yang ada di Kabupaten Trenggalek. Dengan adanya pelatihan yang di adakan oleh pemerintah pengrajin bambu semakin terbantu untuk mengembangkan produk, tetapi dengan singkatnya waktu pelatihan tersebut, pengrajin bambu hanya sekedar tahu produk kerajinan selebihnya kita belajar sendiri”⁶²

Hal tersebut dikuatkan dengan pernyataan Ibu Bibit selaku Istri Bapak Sukatno.

“Pelatihan yang di adakan Pemerintah sangat membantu untuk mengembangkan produk mbak. Dan dari pelatihan itu kita diberi upah mbak setiap tiga bulan sekali selama satu tahun, dari situ saya berpikiran kalau kita dibiayai pemerintah tetapi tidak ada hasil kan ya malu to. Akhirnya saya dengan suami belajar dan terus mencoba sampai akhirnya bisa membuahkan hasil, waktu itu dari Dinas Perindustrian tau dan meminta beberapa kerajinan untuk di bawa pameran di Surabaya, taunya dari hasil pameran tadi ada pihak buyer masuk tanya-tanya dari mana dan sebagainya. Langsung saja di kasih alamat sini, datang kesini, ternyata dari pihak bayer itu ada saudaranya dari Amerika dan minta dikirmkan anyaman tersebut kesana.”⁶³

Tidak hanya pelatihan dan pameran di dalam negeri yang di ikuti Pemilik UD Bambu Indah tetapi beliau juga mengikuti pameran di luar Negeri. Berikut hasi wawancara dengan istri Bapak Sukatno:

”Saya pernah juga ikut pameran di Belanda tahun 1998 tepatnya di Tong-tong Fair, waktu itu saya demo anyaman bambu dari Ikatan

⁶² Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁶³ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

Wanita Indonesia dan Alhamdulillah samapi rumah dapat orderan dari sana keranjang buah 1 kontainer mbak”.⁶⁴

Dari penjelasan diatas bahwa proses pengembangan di UD Bambu Indah dilakukan juga dengan adanya pelatihan dan pameran yang di adakan Pemerintah Kabupaten Trenggalek maupun luar Kabupaten Trenggalek namun dengan keterbatasan waktu dalam pelatihan tersebut membuat tidak maksimalnya ilmu yang didapat, jadi pengrajin hanya tau apa saja produk kerajinan, untuk membuatnya mereka harus berinovasi sendiri sekreatif mungkin. UD Bambu Indah juga pernah mengikuti pameran di Luar Negeri yaitu Belanda dengan begitu bisa mengenalkan kerajinan anyaman bambu dan lebih mudah mencari pasar baru.

Diversifikasi produk yang dilakukan oleh suatu perusahaan pada dasarnya yaitu untuk mencapai sasaran yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan dari konsumen, dan juga peran diversifikasi produk dapat memperbarui suatu produk yang sudah ada dengan menambah ragam bentuk dengan cara mencari referensi diberbagai tempat. Begitu juga dengan UD Bambu Indah banyak pula konsumen yang meminta jenis desain atau bentuk dari luar produksi mereka. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sukatno mengenai awal pengembangan produknya sebagai berikut:

“Pengembangan produk kami pada awalnya mulai dari dari ide-ide sendiri terus kita sering mendatangi tempat-tempat wisata yang banyak kerajinannya seperti di Sarangan, Blitar di situ kan banyak yang menjual berbagai anyaman kita beli satu dan sampai rumah dipelajari pelajari, kita cari kuncinya itu dimana motif anyaman

⁶⁴ Hasil wawancara Istri Bapak Sukatno “Pemilik UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

seperti ini cara pembuatannya bagaimana pokoknya kita pelajari sampai bisa mbak, dan juga dulu dengan ada banyaknya permintaan dari konsumen mbak. Misalkan konsumen itu minta buat hantaran temanten dan peralatan makan, karena tidak semua toko kerajinan menjual produk tersebut jadi dari permintaan tersebut bisa bertambah produk yang kita produksi karena banyaknya permintaan”⁶⁵

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Mas Sugeng yakni salah satu karyawan di UD Bambu Indah:

“Pengembangan produk yang di produksi UD. Bambu Indah selain dari ide sendiri juga dari konsumen mbak, produk semakin bertambah dengan adanya peningkatan permintaan dari konsumen mbak, konsumen mencari-cari produk kerajinan yang diinginkan di toko-toko kerajinan tapi tidak ada, terus akhirnya dapat informasi dari temannya, katanya di UD Bmbu Indah bisa pesan kerajinan dari anyaman dan akhirnya pesan disini”⁶⁶

Hal senada juga ditambahkan oleh Ibu Siti selaku karyawan UD.

Bambu Indah sebagai berikut:

“Di UD Bambu Indah ini produksinya memang menunggu dari permintaan konsumen mbak, dari bentuk hingga jumlah juga tergantung dari kebutuhan konsumen. Banyak konsumen yang memesan kadang sudah membawa contohnya, karena jika yang kita produksi tidak sama dengan apa yang konsumen minta, konsumen sendiri juga tidak mau menerima”⁶⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan produk di UD. Bmabu Indah awalnya dari ide-ide sendiri dan dengan mendatangi tempat wisata yang terdapat kerajinannya dan juga dari banyaknya permintaan dari konsumen yang meminta dibutkan kerajinan dari anyaman bambu sesuai dengan permintaan konsumen.

⁶⁵ Hasil wawancara Bapak Sukatno “Pemilik UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Siti “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

Distribusi merupakan salah satu cara proses untuk menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen melalui berbagai cara. Sehingga distribusi diperlukan oleh setiap industri dan perusahaan agar produk dapat sampai ke tangan konsumen. Bapak Sukatno selaku pemilik memberikan pernyataan:

“Alhamdulillah pendistribusian atau pemasaran sudah sampai ekspor mbak, tetapi untuk saat ini masih belum ekspor lagi karena pemasaran ekspor untuk harga masih ditekan serendah-rendahnya sehingga harga menjadi sangat murah.”⁶⁸

Hal serupa juga dijelaskan oleh Ibu Bibit Istri Bapak Sukatno:

“Pemasaran disini tidak hanya di dalam negeri mbak tatpi juga sudah masuk ekspor, seperti Malaysia, Singapura, Jepang hingga Belanda.”⁶⁹

Hal senada juga di ungkapkan oleh Mas Sugeng Karyawan UD.

Bambu Indah:

“Alhamdulillah mbak penjualan kerajinan anyaman bambu di sini sudah sampai luar negeri, permintaan dari sana banyak mbak. Soalnya orang sana lebih suka kerajinan yang dibuat dengan tangan.”⁷⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pendistribusian yang dilakukan oleh UD. Bambu Indah tidak hanya di dalam negeri saja tetapi sudah menembus pasar ekspor di berbagai negara, seperti Malaysia, Singapura, Jepang dan Belanda.

⁶⁸ Hasil wawancara Bapak Sukatno “Pemilik UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁶⁹ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

Diversifikasi produk merupakan strategi yang dilakukan perusahaan dalam mengembangkan produk yang bertujuan untuk memperbaiki produk lama, atau memperbanyak kegunaan produk ke segmen pasar yang ada dengan kata lain konsumenn ingininakan pembaharuan mengenai produk. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Sukatno mengenai tujuan pengembangan produk yang ada di UD. Bambu Indah:

“Tujuannya adanya diversifikasi produk agar lebih bervariasi mbak karena kebutuhan konsumen kan berubah-ubah. Selain itu diadakannya diversifikasi produk agar terus bisa mempertahankan daya saing dari produk yang sudah ada dan juga yang paling penting bertujuan memberikan kepuasan yang baru untuk konsumen mbak.”

Hal tersebut juga dibenarkan oleh Bibit Istri dari Bapak Sukatno:

“Diadakannya pengembangan produk agar produk bervariasi mbak kan kebutuhan dari konsumen berubah-ubah dan konsumen supaya tidak bosan dari anyam yang hanya itu-itu saja, selain itu diadakannya diversifikasi atau penganekaragaman produk kami tetap bisa mendapat laba dari salah satu dari banyaknya produk mbak.”⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dipaparkan data bahwa tujuan dilakukannya pengembangan produk melaui diversifikasi untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berubah-ubah, mencegah agar konsumen tidak bosan dan tertarik dengan produk yang ditawarkan dan mendapat laba minimal dari salah satu produk yang telah dibuat.

Ada beberapa strategi diversifikasi yang salah satunya digunakan dan diterapkan pada produk kerajinan anyaman bambu di UD Bambu Indah. Adapun data yang dipaparkan terkait strategi diversifikasi produk yaitu

⁷¹ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

mengenai jenis, ukuran, bentuk, dan kualitas yang beragam. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Sukatno terkait dengan diversifikasi produk

*“Penganekaragaman yang kami lakukan dengan cara membuat anyaman yang sudah pernah dibuat ditempat lain. meskipun begitu yang dibuat masih sejenis. Hanya saja kita inovasikan lagi yang lebih menarik. Dengan begitu kami berharap pelanggan tetap setia dengan produk kami”.*⁷²

Hal diatas dibenarkan oleh ibu Bibit selaku istri dari Bapak Sukatno:

*“Jadi produk kami awalnya Cuma capil saja mbak, tetapi lambat laun dengan mengikuti pameran dan juga banyak request dari konsumen, produk yang kita buat jadi beragam, tidak hanya Capil saja contohnya vas bunga, keranjang buah, souvenir, gazebo dan lain sebagainya”.*⁷³

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dipaparkan data bahwa penganekaragaman yang dilakukan dengan cara membuat produk yang pernah diproduksi oleh perusahaan lain. Meskipun produk yang dibuat sejenis, tetapi ada perbedaan dari penambahan inovasi yang lebih beragam dengan harapan dapat dijadikan suatu ciri khas yang membedakan kerajinan anyaman bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek dengan anyaman bambu yang di produksi di tempat lain.

Adapun produk dari UD. Bambu Indah Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek sebagai berikut:

⁷² Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁷³ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

Tabel 4.1
Produk Bambu Indah

Sebelum Diversifikasi	Produk Diversifikasi	Jenis dan Ukuran Produk
Capil	Kursi	Kursi Tamu
		Kursi Makan
		Kursi Goyang
	Penyekat Ruangan	Keping
		Anyam
	Kap Lampu	Kerucut
		Bulat
		Persegi panjang
		Segi 4
		Segi 6
	Tas Souvenir	Sesuai Request
	Piring bambu	Bulat
	Keranjang parcel	Bulat
		Oval
		Persegi
	Tudung saji	Bulat
		Oval
		Persegi
	Tempat Tisu	Persegi
	Besek	Sesuai Request
Vas bunga	Sesuai Request	
Tempat pakaian	Sesuai Request	
Gazebo dari anyaman	Sesuai Request	

Diatas merupakan produk diversifikasi yang ada di UD. Bambu Indah Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek.

Berikut hasil wawancara dengan Bapak Sukatno terkait dengan manfaat diadakannya strategi diversifikasi produk sebagai berikut:

“Manfaat pengembangan bagi kita produk yang dihasilkan semakin dikenal banyak konsumen dan juga konsumen bisa lebih banyak

*pilihan, jadi jika ada produk yang sepi maka masih ada produk yang masih diminati oleh konsumen/sedang ramai, dengan begitu setidaknya akan saling menutupi biaya produksi”.*⁷⁴

Senada dengan yang diungkapkan Bibit Istri Bapak Sukatno:

*“Manfaatnya produk yang kami hasilkan itu lebih banyak mbak, dan dengan melakukan pengembangan kita bisa bersaing lebih muah dengan pengrajin-pengrajin lainnya.”*⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dipaparkan data bahwa manfaat dari diterapkannya strategi diversifikasi yaitu produk yang dihasilkan lebih dikenal banyak konsumen dan juga dapat bersaing dengan mudah dengan pengrajin-pengrajin lainnya selain itu, ketika semua produk ramai maka keuntungan yang didapat berlipat. Sedangkan ketika produk ada yang sepi maka produk yang lainnya masih ramai diminati, dengan begitu setidaknya akan saling menutupi biaya produksi.

Meskipun manfaatnya berpengaruh baik terhadap perusahaan, tetap harus ada upaya pengurangan risiko diversifikasi. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Sukatno terkait pe

ngurangan risiko diversifikasi sebagai berikut:

*”Setiap usaha pasti ada risiko tapi disini kami menerapkan prinsip kehati-hatian dalam penganekaragaman kerajinan bambu ini. Jangan sampai iratan (bambu yang sudah ditipiskan) yang masih basah dibuat/dianyam karena bisa berjamur. Disini juga semuanya juga sudah pesanan untuk meminimalkan risiko, Alhmdulillah pesanan ada terus.”*⁷⁶

⁷⁴ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁷⁵ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁷⁶ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

Hal yang sama juga diungkapkan Ibu Siti selaku karyawan yang ada di UD. Bambu Indah:

“Kalau risiko pasti ada ya mbak soanya disini menggunakan bahan alami jadi mudah berjamur kalo kita tidak berhati-hati dalam membuat. Pokokny yang paling penting kehati-hatian dalam bekerja mbak.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dipaparkan data bahwa selalu menerapkan kehati-hatian dalam produksinya. Pembuatan produk juga akan dibuatkan jika ada pesanan untuk meminimalkan risiko yang ditimbulkan.

2. Hambatan dalam Diversifikasi Produk Kerajinan Bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek

Hambatan pertama dalam diversifikasi produk kerajinan bambu yaitu kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia (SDM) sebagai pelaku, yang membutuhkan perbaikan dan pengembangan, lembaga pendidikan dan pelatihan, serta pendidikan yang mendukung penciptaan kreatifitas. Bapak Sukatno selaku pemilik memberikan pernyataan sebagai berikut:

“Iya benar hambatan yang kami rasakan dalam pengembangan produk kerajinan yaitu yang paling pertama pastinya kurangnya sumberdaya manusia (SDM) karena jika SDM memadai pasti pemikiran selalu maju dan bisa cepat diajak untuk mecari ide dan dengan cepat dan mudah melakukan inovasi-inovasi”⁷⁷

Hal senada diungkapkan oleh Mas Sugeng selaku karyawan di UD. Bambu Indah:

“Kualitas hasil kerajinan anyaman bambu ini memang harus benar-benar diperhitungkan mbak, melakukan perbaikan dan

⁷⁷ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

pengembangan melalui SDM ini juga harus diasah agar kualitas terus mengalami hasil yang bagus dan memuaskan.”⁷⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dari UD. Bambu Indah mempunyai hambatan dalam mengembangkan produknya yaitu pada kualitas dan kuantitas SDM sebagai pelaku, jika dalam perusahaan memiliki SDM yang memadai pasti perusahaan tersebut mampu diajak berkembang dengan cara mencari ide-ide dan bagai mana selalu melakukan inovasi-inovasi dengan memanfaatkan keterampilan dan kemampuan yang mereka miliki agar produk yang dihasilkan selalu mengalami peningkatan kearah yang lebih baik dan produk yang modern dan juga para konsumen selalu tertarik untuk melakukan pembelian di perusahaan tersebut.

Hambatan kedua, yaitu masalah iklim atau cuaca yang tidak menentu membuat lama proses penyelesaian pembuatan kerajinan di UD. Bambu Indah. Hal ini juga dijelaskan oleh Bapak Sukatno selaku pemilik, sebagai berikut:

“Pas musim penghujan begini susah mbak, karena kan yang dibuat mengeringkan iratan hanya mengandalkan sinar matahari jadi pembuatnya juga jadinya agak lama, kalo musim panas saja iratan keringnya butuh waktu kurang lebih 2 hari karena kalo enggak kering anyamannya mudah rusak dan berjamur mbak.”⁷⁹

Hal serupa juga di ungkapkan oleh Ibu Siti Karyawan UD. Bambu Indah:

“Musim penghujan begini membuat kami para karyawan susah mbak soalnya iratan butuh waku mengeringkan cukup lama, jadinya kalo

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁷⁹ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

musim penghujan begini produksi jadi agak terbengkelai kalo pas musim panas ndak nyetok banyak.”⁸⁰

Hal yang sama dibenarkan oleh Mas Sugeng karyawan UD. Bambu

Indah:

“Hambatan yang kami rasakan pas waktu hujan mbak, karna iratan lama keringnya dan juga ada pengecatan yang harus dikeringkan juga.”⁸¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa iklim atau cuaca menjadi hambatan untuk UD. Bambu Indah karena bambu yang digunakan membutuhkan waktu yang lama untuk mengeringkannya dan akhirnya membuat proses produksi juga harus ditunda karena proses pengeringan.

Hambatan yang ketiga, yaitu mengenai teknologi, teknologi merupakan infrastruktur untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap informasi, bertukar pengetahuan dan pengalaman, sekaligus akses pasar.

Bapak Sukatno selaku pemilik UD. Bambu Indah menjelaskan:

“untuk media sosial dari kita belum menggunakan mbak, soalnya saya tidak ada waktu untuk setiap hari memegang handphone. Saya sendiri juga ikut bekerja seperti karyawan yang lain. tetapi kalau ada orang lain yang mau menjualkan di media sosial silahkan saja mbak.”⁸²

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Bibit selaku Istri Bapak

Sukatno:

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Siti “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁸¹ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁸² Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

“Masalah sosial media saya kurang mengetahui mbak, saya tidak pernah menjalankan bagaimana pemasaran ataupun promosi di media sosial.”⁸³

Begitupun yang diungkapkan Mas Sugeng karyawan UD. Bambu Indah:

“mengenai sosial media saya kurang tau ya mbak, saya soalnya hanya disuruh membuat kerajinan sesuai pesanan konsumen saja mbak.”⁸⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa percepatan teknologi informasi dan komunikasi belum membuat UD. Bambu Indah melakukannya. Hal tersebut pemilik UD. Bambu Indah juga terjun langsung membuat anyaman bambu yang dipesan oleh konsumen. Jadi tidak setiap saat pemilik terus memegang *handphone*, tetapi jika orang lain ada yang ingin membagikan/menjulkan kerajinan tersebut di media sosial sangat diperbolehkan.

Hambatan yang keempat, yaitu mengenai lembaga pembiayaan yang mendukung pelaku kerajinan tangan berbahan bambu, mengingat lemahnya dukungan lembaga pembiayaan konvensional dan masih sulitnya akses bagi *entrepreneur* untuk mendapatkan sumber dana alternatif. Bapak Sukatno mengungkapkan sebagai berikut:

“Untuk masalah modal saya menggunakan modal sendiri mbak, saya tidak meminjam dari bank atau lembaga keuangan mbak. Soalnya

⁸³ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

sulit mengurus persyaratan-persyaratan yang ditetapkan dan juga tingkat bunganya saya nilai terlalu tinggi.”⁸⁵

Hal diatas juga diungkapkan oleh Mas Sugeng karyawan UD. Bambu

Indah:

“Menegenai masalah modal saya kurang tau ya mbak, tapi kemungkinan Pak Katno menggunakan modal pribadi karna dulunya Pak Katno juga pernah menjadi Sekretaris Desa. Meskipun modal sendiri disini untuk melengkapi bahan ataupun perlengkapan Alhamdulillah selalu ada tidak pernah telat.”⁸⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa masalah permodalan pemilik UD. Bambu Indah mempunyai modal sendiri. Beliau mengungkapkan jika meminjam ke Bank ataupun lembaga keuangan tingkat bunganya yang tinggi dan juga persyaratannya yang sulit.

Hambatan yang terakhir, adanya pandemi covid-19 berdampak pada penjualan kerajinan Bambu, karena pada awal pandemi Covid-19 pemerintah menerapkan peraturan baru yaitu PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sukatno selaku pemilik UD. Bambu Indah:

“Diawal datangnya covid-19 pada bulan Maret 2020 sangat berpengaruh terhadap penjualan kami mbak, ini karena adanya banyak peraturan yang diterapkan oleh pemerintah mbak seperti PSBB yang mengakibatkan pengiriman barang jadi terlambat, selain PSBB pemerintah juga menerapkan PPKM dimana kegiatan masyarakat dibatasi sehingga banyak kegiatan masyarakat yang tertunda. Hal ini mengakibatkan penjualan kerajinan kami menurun.”⁸⁷

⁸⁵ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

⁸⁷ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

Seperti halnya yang dijelaskan oleh Bibu Bibit bahwa Covid-19 menghambat penjualan produk kerajinan yang beliau jual:

”Iya mbak, karena adanya covid penjualan kami sempat menurun karena yang biasanya ada banyak hajatan dan pesan hantaran, karena adanya pandemi ini produksi menurun dan juga pendistribusian yang biasanya tetap waktu, jadi sedikit terlambat karna adanya PSBB ini mbak”⁸⁸

Seperti halnya yang diungkapkan mas Sugeng:

“Adanya covid ini produksi jadi terbengkalai mbak, dan ada juga sampai di cancel pesanannya itu karna kan ndak bisa kirm cepet ya mbak, sebab ada PSBB itu”⁸⁹

Dari pemaparan yang dijelaskan oleh Bapak Sukatno dan Ibu Bibit adanya pandemi covid-19 berimbas pada penjualan produk kerajinan yang menurun diawal tahun 2020. Hal ini disebabkan oleh peraturan pembatasan yang diberlakukan oleh pemerintah membuat penjualan yang ada di UD Bambu Indah menjadi menurun. Terbengkalainya produksi dan sebagian pesanan konsumen ada yang di cancel dan juga pendistribusian menjadi terlambat karna adanya pemberlakuan PSBB.

3. Dampak Diversifikasi Produk pada Kerajinan Tangan Berbahan Bambu dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek

Seiring dengan perkembangan usahanya, dengan beraneka ragam produk yang di hasilkan UD Bambu Indah, minat masyarakat semakin

⁸⁸ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Mas Sugeng “Karyawan UD Bambu Indah”, pada tanggal 16 juni 2021, pukul 09.00 WIB

meningkat. Hal ini terbukti produk yang dibuat selalu ramai, serta banyaknya pesanan dari konsumen. Strategi diversifikasi yang di terapkan oleh Bpak Sukatno terhadap produk yang dihasilkan turut menunjang volume penjualan.

Hal ini seperti yang diungkapkan beliau diwaktu wawancara:

“iya mbak, itu pasti dengan adanya diversifikasi produk volume penjualan akan meningkat dan pasarnya juga semakin luas,

tetapi meskipun sudah melakukan diversifikasi produk tidak menutup kemungkinan akan menurunnya penjualan mbak”⁹⁰

Hal diatas juga dibenarkan oleh Bibit Istri Bapak Sukatno, sebagai berikut:

“Diversifikasi produk dapat meningkatkan penjualan itu betul mbak, karena kita tidak bergantung hanya dengan satu jenis produk saja kita juga bisa dapat keuntungan dari produk lainnya juga”⁹¹

Keputusan konsumen merupakan tujuan dari pengembangan produk.

Apabila produk yang dihasilkan memberikan kepuasan terhadap konsumen.

Maka, hal itu juga berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

Dengan adanya variasi produk, konsumen memiliki banyak pilihan untuk membeli selain produk lama.

“Gini mbak, untuk mengembangkan usaha kerajinan bambu ini kami selalu berinovasi terhadap produk kami dengan mengikuti perkembangan zaman, jadi konsumen itu menjadi banyak pilihan selain produk lama itu, sehingga kami setiap tahunnya hampir mempunyai produk baru ya karna itu ada banyak reques dari konsumen mbak.”⁹²

⁹⁰ Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁹¹ Wawancara Ibu Bibit istri Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

⁹² Wawancara Bapak Sukatno, (Pemilik UD Bambu Indah), Tanggal 16 Juni 2021.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa diversifikasi produk dapat meningkatkan volume penjualan dan juga pemasarannya bisa semakin luas dikarenakan produk yang diproduksi tidak hanya satu. Meskipun sudah melakukan diversifikasi tidak menutup kemungkinan akan mengalaminya penurunan penjualan juga.

Dibawah ini terkait data penjualan produk diversifikasi pada oleh UD Bambu Indah:

Tabel: 4.2
Data Penjualan Produk Tahun 2018-2020

Barang	Volume Penjualan (Rp) 2018	Volume Penjualan (Rp) 2019	Volume Penjualan (Rp) 2020
Kursi	67.536.000	54.627.000	15.629.000
Penyekat Ruang	47.594.000	48.030.000	29.318.000
Kap Lampu	56.671.000	56.671.000	55.681.000
Tas Souvenir	74.350.000	88.560.000	47.813.000
Piring Bambu	43.473.000	36.813.000	31.581.000
Keranjang Parsel	23.539.000	25.151.000	28.070.000
Tudung saji	21.594.000	28.561.000	16.249.000
Tempat Tisu	46.857.000	47.198.000	46.225.000
Besek	45.875.000	48.871.000	38.867.000
Vas Bunga	20.350.000	21.523.000	20.350.000
Tempat pakaian	19.050.000	17.895.000	17.927.000
Gazebo	28.400.000	62.800.000	40.570.000
JUMLAH	495.289.000	536.700.000	338.280.000

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 volume penjualan mengalami kenaikan dari yang sebelumnya pada 2018 hanya Rp 495.289.000 sedangkan pada tahun berikutnya mengalami kenaikan sebesar Rp 41.411.000. Dan pada tahun 2020 volume penjualan menurun menjadi Rp 338.280.000, penurunan ini disebabkan karena adanya pandemi Covid-19 diawal tahun 2020.