

## **STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING UMKM ROTAN BALEARJOSARI MALANG DENGAN METODE KLASTER DIAMOND**

**Rr. Rattih Poerwarini<sup>1)</sup>, Rony Roesdianto<sup>2)</sup>**

Teknik Industri Sekolah Tinggi Teknik Malang

poerwarini.sttm@gmail.com

### **ABSTRAK**

UMKM rotan di wilayah Balarjosari Malang, saat ini perkembangannya mengalami penurunan jumlah pengrajin rotan hingga 75%. Pengrajin juga kesulitan mendapatkan bahan baku yang sebenarnya dapat diperoleh di dalam negeri. Permasalahan ini mengakibatkan lemahnya jaringan usaha, keterbatasan kemampuan penetrasi pasar dan diversifikasi pasar, skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya, marjin keuntungan sangat kecil, dan lebih jauh lagi UMKM rotan di wilayah Balarjosari Malang tidak memiliki daya saing. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor penyebab terhambatnya pengembangan bisnis Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM) Rotan Balarjosari dan mendapatkan strategi daya saing dengan menggunakan metode Klaster Diamond. Hasil penelitian yang didapatkan adalah a) Faktor yang menyebabkan terhambatnya daya saing UMKM rotan di Balarjosari Malang Jawa Timur adalah: pemasaran, operasional, sumber daya manusia, jumlah pesaing dan inovasi produk pesaing, kondisi pesaing yang sangat ketat, tuntutan produk yang berkualitas, pesaing gencar melakukan promosi, meningkatnya harga bahan baku, penurunan ketersediaan bahan baku, b) Rumusan strategi peningkatan daya saing adalah menciptakan peluang-peluang pasar yang baru, langkah-langkah pengrajin UMKM untuk menghadapi persaingan dan upaya pengrajin agar permintaan produknya meningkat.

Keywords: daya saing, klaster diamond, rotan, umkm

### **ABSTRACT**

Rattan Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Balarjosari Malang, currently its development has decreased the number of rattan craftsmen by up to 75%. Craftsmen also have difficulty getting raw materials that can actually be obtained domestically. These problems result in weak business networks, limited ability to market penetration and market diversification, too small economies of scale so that it is difficult to reduce costs, very small profit margins, and furthermore the rattan MSMEs in Balarjosari Malang have no competitiveness. The purpose of this study was to identify the factors causing the inhibition of the development of the rattan MSMEs in Balarjosari Malang and to obtain a competitiveness strategy using the Diamond Cluster method. The results obtained were a) The factors that cause competitiveness to be obstructed were marketing, operations, human resources, the number of competitors and competitor product innovations, very tight competitor conditions, demands for quality products, incessant promotions, increasing raw material prices, decreased availability. raw materials, b) The formulation of strategies for increasing competitiveness were to create new market

opportunities, steps for rattan MSME craftsmen to face competition and craftsmen's efforts to increase demand for their products.

Keywords: competitiveness, diamond cluster, rattan, MSMEs

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Malang merupakan salah satu kota di provinsi Jawa Timur yang akhir-akhir ini mengalami perkembangan pada berbagai aspek perekonomiannya. Pada tahun 2010 kontribusi sektor industri terhadap PDRB mencapai 32,96 %. Pada tahun-tahun selanjutnya kontribusi tersebut mengalami penurunan sebesar 30,89 % dan 30,29 %, akan tetapi kontribusi sektor ini masihlah cukup besar jika dibanding sektor lain. UMKM merupakan jajaran sektor usaha kecil yang belakangan ini berkembang dan banyak terdapat di beberapa wilayah Malang. Banyak sekali produk kerajinan yang dihasilkan oleh sektor ini, salah satunya adalah kerajinan rotan yang dihasilkan oleh industri kecil rotan di wilayah Balarjosari Malang. Sentra industri rotan ini berada pada tempat yang strategis, tepat berada pada jalur lalu-lintas masuk dan keluar Malang. Sehingga sentra ini seharusnya mampu berkembang, karena didukung dengan tempat yang strategis dan keunikan produk yang bermacam-macam. Akan tetapi saat ini perkembangan industri kecil rotan di Malang mengalami penurunan yang berdampak juga pada sentra industri rotan di Balarjosari. Hal ini disebabkan oleh menyusutnya jumlah pengrajin rotan hingga 75 %. dari 300 an pengrajin rotan di wilayah Malang, yaitu tersisa sekitar 75 pengrajin. Pengrajin juga kesulitan mendapatkan bahan baku yang sebenarnya dapat diperoleh di dalam negeri. Selain diperlukan regulasi dari pemerintah untuk membela keberadaan pengrajin dan penambahan modal usaha (Kristianto, 2013)

Permasalahan ini mengakibatkan lemahnya jaringan usaha, keterbatasan kemampuan penetrasi pasar dan diversifikasi pasar, skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya, margin keuntungan sangat kecil, dan lebih jauh lagi UMKM rotan di wilayah Balarjosari Malang tidak memiliki daya saing.

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut perlu dilakukan penelitian dengan menggunakan metode Klaster Diamond yang mampu membentuk daya saing melalui empat faktor, yaitu faktor kondisi, kondisi permintaan, industri pendukung dan terkait, serta strategi perusahaan dan pesaing (Porter, 1994)

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah a) mendapatkan faktor yang menyebabkan terhambatnya daya saing, b) mendapatkan strategi peningkatan daya saing UMKM rotan di Balarjosari Malang Jawa Timur

## MATERI DAN METODA

### Daya saing

Daya saing adalah kapasitas suatu bangsa untuk menghadapi tantangan persaingan pasar internasional dan tetap menjaga atau meningkatkan pendapatan riilnya. Dari sisi perdagangan internasional, sasaran kebijakan perdagangan internasional diarahkan untuk mempertahankan daya saing produk Indonesia yang memiliki keunggulan komparatif di sektor manufaktur serta mengembangkan keunggulan komparatif baru. Struktur produksi Indonesia perlu diarahkan ke industri yang bernilai lebih tinggi, seperti industri elektronika dan industri pengolahan lainnya; termasuk di antaranya adalah industri perkebunan seperti minyak sawit, karet, dan lainnya yang mengandalkan pada kekuatan sumber daya (Rau, 2014)

Scot dan Lodge (1985) mendefinisikan daya saing sebagai kemampuan suatu negara untuk menciptakan, menghasilkan, mendistribusikan atau melayani produk dalam ekonomi internasional, dan pada kesempatan yang sama memperoleh keuntungan yang meningkat dari sumber daya tersebut. Metode keberhasilannya adalah menciptakan keunggulan nilai atas produk yang dihasilkan dan didistribusikan dalam pasar (Damanik, 2013).

Terdapat hubungan positif yang sangat erat antara kinerja suatu bisnis dan daya saing. Artinya, semakin baik kinerja suatu perusahaan, semakin kuat daya saing yang dimilikinya. Menurut Jack Welch, “Apabila anda tidak memiliki daya saing, jangan coba-coba untuk bersaing”. Hal ini berarti bahwa daya saing merupakan faktor penting bagi suatu perusahaan untuk berhasil dalam memenangkan persaingan (Rangkuti, 2013)

### Keunggulan Komparatif dan Kompetitif

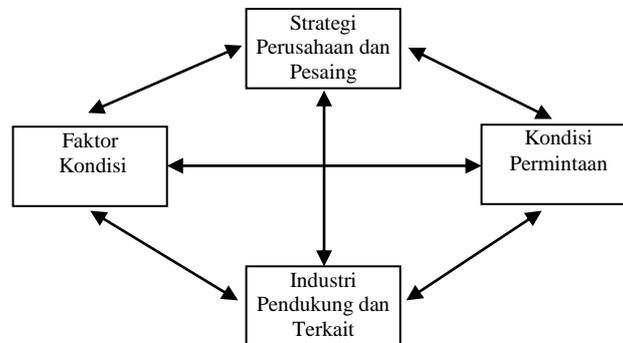
Ditinjau dari aspek ekonomi, konsep daya saing terdiri dari dua unsur utama, unsur pertama adalah keunggulan komparatif (*comparative advantage*) yang menempatkan harga sebagai pemicu daya saing internasional. Harga murah diyakini sebagai daya saing suatu produk barang dan jasa. termasuk dalam industri pariwisata. Faktor harga menjadi pertimbangan penting bagi wisatawan untuk mengunjungi destinasi pariwisata. Unsur kedua adalah keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) memandang daya saing sebagai konsep yang mencakup faktor teknologi, mutu sumber daya manusia, manajemen dan organisasi, kebijakan pemerintah (Porter, 1994).

### Metode Klaster Diamond

Menurut Porter, Klaster merupakan konsentrasi geografis perusahaan dan institusi yang saling berhubungan pada sektor tertentu. Mereka berhubungan karena kebersamaan dan saling melengkapi. Klaster mendorong industri untuk bersaing satu sama lain. Sedangkan menurut Schmitz (1997) klaster didefinisikan sebagai grup perusahaan yang berkumpul pada satu lokasi dan bekerja pada sektor yang sama. Sementara Enright, M.J, 1992 mendefinisikan klaster sebagai perusahaan-perusahaan yang sejenis/sama atau yang saling berkaitan, berkumpul dalam suatu batasan geografis tertentu. Pengertian klaster (JICA, 2004) juga dapat didefinisikan sebagai pemusatan geografis industri-industri terkait dan kelembagaan-kelembagaannya. Perkembangan sarana transportasi dan telekomunikasi telah mengurangi pentingnya kedekatan secara geografis, oleh karena itu batasan geografi menjadi fleksibel tergantung dari kepentingannya.

Daya saing dibentuk oleh interaksi dari empat faktor yang disebut sebagai faktor “diamond”. Diamond dibentuk oleh (1) faktor kondisi, (2) kondisi permintaan, (3) industri pendukung dan terkait, serta (4) strategi perusahaan dan pesaing. Faktor-faktor

ini secara dinamik mempengaruhi posisi daya saing perusahaan dalam suatu negara. “*competitive advantage in advanced industries is increasingly determined by differential knowledge, skills and rates of innovation which are embodied in skilled people and organizational routines*” (Porter, 1994).



Gambar 1. Model Kluster Diamond  
Sumber : Porter (1994)

Gambar Model Kluster Diamond tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Faktor kondisi

Merupakan variabel yang sudah ada dalam kluster industri, yaitu sumber daya manusia, sumber daya modal, infrastruktur fisik, infrastruktur informasi, infrastruktur ilmu pengetahuan dan teknologi, infrastruktur administrasi, serta sumber daya alam.

2. Kondisi permintaan

Kondisi ini berkaitan dengan *sophisticated and demanding local customer*. Semakin maju suatu masyarakat dan semakin *demanding* pelanggan dalam negeri, maka industri akan selalu berupaya untuk meningkatkan kualitas produk atau melakukan inovasi untuk memenuhi keinginan pelanggan lokal yang tinggi.

3. Industri pendukung dan terkait

Industri pendukung dan terkait untuk efisiensi dan sinergitas dalam kluster, terutama dalam hal *transaction cost*, *sharing* teknologi, informasi dan keahlian tertentu yang dapat dimanfaatkan oleh industri atau perusahaan lainnya, yaitu untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas.

4. Strategi perusahaan dan pesaing

Strategi perusahaan dan pesaing dapat mendorong perusahaan untuk melakukan peningkatan kualitas produk dan inovasi. Dengan adanya persaingan yang sehat dan ketat, perusahaan akan mencari strategi yang sesuai dan berupaya untuk meningkatkan efisiensi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pengumpulan Data

Usaha menengah kecil dan mikro (UMKM) rotan di Kota Malang saat ini tercatat 41 UMKM yang berlokasi di Kelurahan Balarjosari. Dari 41 UMKM tersebut didapatkan 8 UMKM yang berpotensi produk unggulan ekspor.

UMKM yang berpotensi produk ekspor tersebut memenuhi faktor penentu yang menciptakan keunggulan bersaing dan digunakan sebagai sampel kluster untuk pengisian

kuesioner dengan metode Klaster Diamond, sebagai berikut:

Tabel 1. Sampel UMKM yang Berpotensi Produk Ekspor

	Nama UMKM	Bidang Usaha	Nama Pemilik UMKM	Alamat / Telepon
1	Tiban Jaya	Rotan	Dedik	Jl. Satria RT 2, RW 1, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang
2	Cindy rotan	Rotan	Supi'ah	Jl. Satria Barat RT 3, RW 2, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 082245328831
3	Sejahtera rotan	Rotan	Nunuk Wijayanti	Jl. Satria Barat RT 6, RW 2, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 081235266040
4	Karanglo rattan	Rotan	Wiwit	Jl. Satria Barat RT 3, RW 2, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 081235266040
5	Pacific rattan handycraft	Rotan	Randy	Jl. Raya Balearjosari RT 5, RW 1, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 085791555717
6	Nandra rotan	Rotan	Mochtar	Jl. Raya Balearjosari RT 5, RW 1, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 085959598203
7	Mapan rotan	Rotan	Sutikno	Jl. Satria Barat RT 7, RW 2, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 085843716513
8	Bavaria rotan	Rotan	M. R. Mardian	Jl. Raya Balearjosari 32, RT 5, RW 3, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing, Kota Malang / 085706319755

Sumber: Keputusan Walikota Malang, 2019

Hasil wawancara kuesioner tersebut terdiri dari:

1. Faktor Kondisi (daya dukung alam, sumber daya manusia, infrastruktur, sumber modal, teknologi dan informasi).
2. Faktor Kondisi Permintaan.
3. Faktor Industri Terkait (Lembaga Permodalan, Penelitian dan Pengembangan; Institusi Pendidikan/Pelatihan dan Koperasi)
4. Faktor Industri Pendukung (Industri Pemasok Bahan Baku)
5. Faktor Strategi Perusahaan, Struktur dan Persaingan
6. Faktor Peran Perubahan/Kesempatan (Kebijakan Dalam Negeri dan Kebijakan Luar Negeri).

Hasil kuesioner metode Klaster Diamond dari UMKM yang berpotensi produk ekspor didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Kuesioner Faktor Kondisi UMKM

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
A. Daya dukung alam	Letak Geografis UMKM	Kota Malang Utara, Kel. Balearjosari, Kec. Blimbing
B. Sumber Daya Manusia	Jumlah pengusaha UMKM dan tenaga kerjanya	maksimal 12 orang
	Pendidikan SDM	SD,SMP, SMA/SMK
	Pelatihan ketrampilan SDM	pelatihan finishing, pemasaran, pembukuan sederhana yang diadakan oleh dinas koperasi dan disperindag
	Jumlah produksinya per periode (hari/bulan/tahun)	rata-rata kursi : 20 set per bulan, keranjang hantaran : 20 per bulan, asesoris lain : 10 buah per hari
C. Infra	Kondisi jalan menuju lokasi UMKM	Beraspal

struktur	Kondisi penerangan jalan raya/akses menuju lokasi UMKM	penerangan jalan umum
	Jaringan komunikasi	sinyal HP cukup bagus
	Sarana transportasi menuju lokasi UMKM	bis antar kota, angkot, ojek online
D. Sumber modal	Sumber modal pengrajin UMKM untuk menjalankan bisnisnya	swadaya, koperasi, KUR bank Mandiri diharapkan mendapat modal melalui pinjaman lunak
E. Teknologi	Proses produksinya	selain bahan rotan, juga digunakan bahan sintetis
F. Informasi	Sistem informasi pengrajin UMKM untuk mengembangkan bisnisnya, apakah diperoleh lewat internet atau media cetak	internet dan dari pertemanan, dinas koperasi, disperindag Kota Malang
	Akses informasi peluang pasar	ide sendiri, internet, sentra rotan Indonesia Cirebon, disperindag Batam, Pemprov Bali, studi banding ke Cirebon

Tabel 3. Hasil Kuesioner Faktor Kondisi Permintaan

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
A. Kondisi permintaan pada masa lalu	Pangsa pasarnya	pangsa pasar sangat bagus
	Kepuasan konsumen akan produk UMKM	sangat puas berdasarkan kualitas dan harga
	Peluang pasarnya, baik dalam negeri maupun luar negeri	dalam negeri, selain papua, ekspor melalui tangan ke dua
	Data jumlah permintaan produk pada masa lalu per bulan selama 1 tahun	rata-rata kursi : 40 set per bulan, keranjang hantaran : 20 per bulan, asesoris lain : 20 buah per hari terutama 2 bulan sebelum hari raya
B. Kondisi permintaan pada saat ini	Pangsa pasarnya	pangsa pasar menurun
	Kepuasan konsumen akan produk UMKM	motif rotan bisa permintaan dari pelanggan, pelayanan perbaikan produk rotan dari pelanggan
	Peluang pasarnya, baik dalam negeri maupun luar negeri	masih sangat menjanjikan walaupun kondisi pandemi
	Data jumlah permintaan produk pada saat ini per bulan selama 1 tahun	rata-rata kursi : 20 set per bulan, keranjang hantaran : 20 per bulan, aksesoris lain : 10 buah per hari
C. Kondisi permintaan pada saat mendatang	Pangsa pasarnya	masih sangat menjanjikan
	Kepuasan konsumen akan produk UMKM	sangat puas berdasarkan kualitas dan harga
	Peluang pasarnya, baik dalam negeri maupun luar negeri	optimis lebih bagus dan bersaing dengan jenis produksi lain
	Data jumlah permintaan produk pada saat mendatang per bulan selama 1 tahun	lebih tinggi dari saat ini, rata-rata kursi lebih dari : 40 set per bulan, keranjang hantaran lebih dari : 20 per bulan, aksesoris lain lebih dari: 20 buah per hari
D. Upaya untuk meningkatkan permintaan	Uang dilakukan pengrajin agar permintaan produknya meningkat	perbaikan produk rotan dari pelanggan memproduksi bentuk lebih kecil lebih banyak menggunakan bahan lokal dari Banyuwangi, Ijen dan Dieng pinjaman modal melalui pinjaman lunak

Tabel 4. Hasil Kuesioner Faktor Industri Terkait

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
A. Lembaga Permodalan	Peran lembaga permodalan (bank atau lembaga donator lainnya) mendukung pengembangan pengrajin UMKM	pemberian kredit modal melalui melalui KUR
	Nama lembaga permodalan (bank atau lembaga donatur lainnya)!	Dinas koperasi, Bank Mandiri, Bank BRI
	Peran masing-masing lembaga permodalan (bank atau lembaga donator lainnya) tetrsebut	pelatihan desain grafis, peningkatan mutu, pembukuan sederhana
B. Lembaga Penelitian dan Pengembangan	Nama Lembaga Penelitian dan Pengembangan yang telah berperan aktif mendukung pengembangan UMKM	Dinas Koperasi, Disperindag
	Peran/kegiatan/ langkah-langkah yang dilakukan lembaga tersebut dalam mendukung pengembangan UMKM	pelatihan, CSR pemberian unit mesin
C. Institusi Pendidikan/ Pelatihan	Nama Institusi Pendidikan/Pelatihan yang telah berperan aktif mendukung pengembangan UMKM	Untag, ITS, Unika Widya Mandala, Unair, IPB, Unpad, Unjoyo, Disperindag
	Peran/kegiatan/langkah-langkah yang dilakukan lembaga tersebut dalam mendukung pengembangan UMKM	penelitian dan pendampingan tentang UMKM, penelitian rotan khas Malang, penelitian dan pendampingan tentang pengembangan usaha
D. Upaya untuk meningkatkan permintaan	Nama Koperasi pengrajin UMKM yang telah berperan aktif mendukung pengembangan UMKM	Dinas Koperasi, Koperasi Maju Bersama, Dharma Wanita Kota Malang,
	Peran/kegiatan/langkah-langkah yang dilakukan koperasi tersebut dalam mendukung pengembangan UMKM	pelatihan, pameran, membantu memasarkan produk rotan, pelatihan menganyam dan mewarnai dengan bahan sintetis dan alami

Tabel 5. Hasil Kuesioner Faktor Industri Pendukung

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
A. Industri pemasok bahan baku utama dan pendukung	pemasok dapat memenuhi permintaan pengrajin	dapat memenuhi
	jumlah bahan baku utama dan pendukung yang diperlukan pengrajin dalam periode (hari/bulan/tahun)	bahan rotan : 4 ton per bulan bahan sintetis : 2 ton per bulan
	Asal bahan baku	bahan rotan dari Kalimantan

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
		bahan sintetis dari Tangerang, Cirebon
	Produk pengrajin untuk pangsa pasar luar negeri	ekspor melalui tangan ke dua
	Produk pengrajin untuk pangsa pasar dalam negeri	seluruh Indonesia kecuali ke Papua, harapannya bisa kirim ke Papua
B. Mesin dan peralatan	Kondisi mesin dan peralatan produksinya	Pada umumnya tinggal 40%, perlu pembaruan
	Mesin dan peralatan yang digunakan	mesin las, mesin bor duduk, bor tangan, gerinda, rel manual, gergaji lingkaran ragam, kompresor untuk tembak, steples gun untuk tembak I, steples gun untuk tembak U, selang angin, kopel

Tabel 6. Hasil Kuesioner Faktor Strategi Perusahaan, Struktur dan Persaingan

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
A. Strategi Perusahaan ( <i>Firm Strategy</i> )	Pangsa pasar saat ini	sangat bagus
	Langkah-langkah yang dilakukan pengrajin UMKM untuk menciptakan peluang-peluang pasar yang baru	jasa perbaikan produk rotan dari pelanggan, dari hotel ke hotel, perumahan.
	Bentuk/cara pemasaran UMKM	penjualan langsung dan pemasaran lewat online
	proses pemasaran produknya	penjualan langsung dan pemasaran lewat online : bisnisku, digalery rotan, beveria rotan, ilham galery
B. Struktur dan Persaingan ( <i>Structure and Rivalry</i> )	Kondisi persaingan bisnis UMKM	Hotel di Singapura dan Malaysia
	Pesaing pengrajin UMKM	persaingan dalam negeri : Cirebon dan Surabaya persaingan luar negeri : Saigon, pokphan, guangzou, kamboja
	Langkah-langkah pengrajin UMKM untuk menghadapi persaingan tersebut	kualitas ditingkatkan, harga bersaing, mengetahui cirikas perilaku trading, penggunaan secara tepat mata uang asing, regenerasi sdm

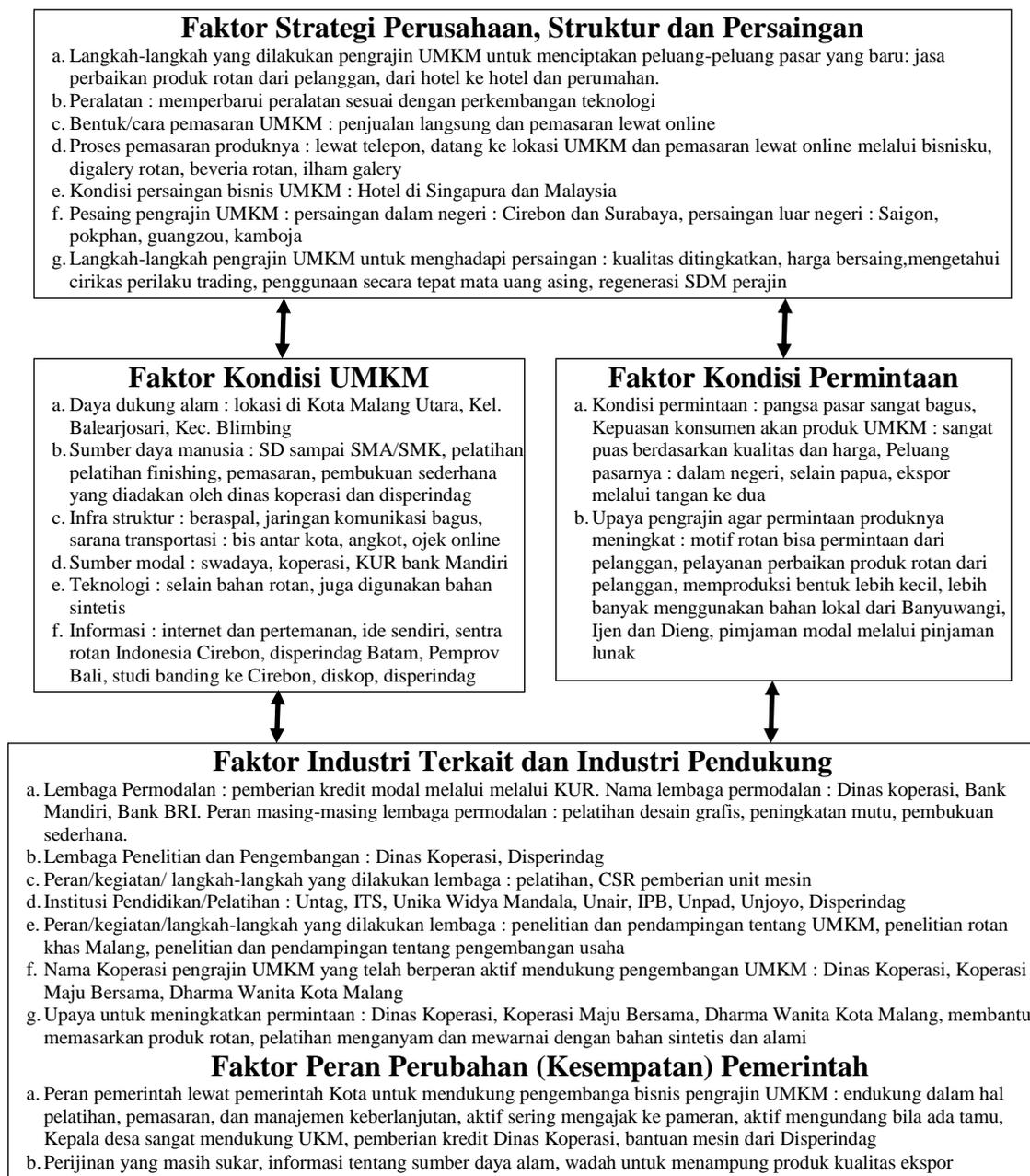
Tabel 7. Hasil Kuesioner Faktor Peran Kesempatan dan Pemerintah

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
A. Kebijakan Dalam Negeri	Peran pemerintah lewat pemerintah Kota untuk mendukung pengembang bisnis pengrajin UMKM	mendukung dalam hal pelatihan, pemasaran, dan manajemen keberlanjutan, aktif sering mengajak ke pameran, aktif mengundang bila ada tamu, Kepala desa sangat mendukung UKM, pemberian kredit Dinas Koperasi, bantuan mesin dari Disperindag
B. Kebijakan Luar Negeri	Lembaga asing yang memberikan bantuan modal untuk pengrajin UMKM	belum ada
	Alasan mereka memberikan	

Elemen	Pertanyaan	Jawaban
	bantuan modal dan langkah-langkah apa yang dilakukan dalam menggunakan modal tersebut.	

**Analisis Data**

Berdasarkan hasil kuesioner dengan metode klaster diamond dapat dibuat Struktur Model Diamond sebagai berikut:



Gambar 2. Struktur Model Diamond Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Rotan Balarjosari Malang Jawa Timur

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan tujuan penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang menyebabkan terhambatnya daya saing UMKM rotan di Balarjosari Malang Jawa Timur adalah:
  - a. Pemasaran, yaitu pangsa pasar yang menurun akibat pandemi covid 19
  - b. Operasional, yaitu proses produksi menggunakan peralatan pada umumnya tinggal 40%, perlu pembaruan dan tidak sesuai dengan perkembangan teknologi
  - c. Sumber Daya Manusia, yaitu jumlah SDM berkurang, kualitas SDM terlatih / terdidik yang rendah
  - d. Bertambahnya pesaing baru dan inovasi produk pesaing yang lebih cepat  
Persaingan dalam negeri: Cirebon dan Surabaya. Pesaing luar negeri: Saigon, Pokphand, Guangzhou, Kamboja
  - e. Kondisi pesaing yang sangat ketat  
Persaingan untuk melayani khusus Hotel berbintang di Singapura dan Malaysia sangat ketat terutama inovasi model produk, dituntut setiap bulan harus ganti model produk
  - f. Tuntutan produk yang berkualitas dengan model yang semakin kompetitif  
Pelanggan mementingkan kualitas dan model produk daripada harga, harga mahal tidak masalah bagi pelanggan
  - g. Pesaing gencar melakukan promosi  
Promosi pesaing melalui jaringan internet yang lebih luas dan lebih sering
  - h. Meningkatnya harga bahan baku, sehingga tidak mampu dibeli
  - i. Penurunan ketersediaan bahan baku, akibat meningkatnya harga bahan baku
2. Rumusan strategi peningkatan daya saing UMKM rotan di Balarjosari Malang Jawa Timur adalah:
  - a. Menciptakan peluang-peluang pasar yang baru, yaitu:
    - 1) Jasa perbaikan produk rotan dari pelanggan, dari hotel ke hotel dan perumahan
    - 2) Proses pemasaran produknya : lewat telepon, datang ke lokasi UMKM dan pemasaran lewat online melalui situs bisnisku, galeri rotan, beveria rotan, ilham galeri
    - 3) Meningkatkan akses informasi peluang pasar melalui internet dan pertemanan, ide baru desain kreatif, sentra rotan Indonesia Cirebon, informasi dari Disperindag Batam, informasi dari Pemprov Bali, studi banding ke Cirebon, informasi dari Diskop, informasi dari Disperindag
    - 4) Bekerja sama dengan institusi perguruan tinggi yang berperan aktif mendukung melakukan penelitian dan pendampingan tentang pengembangan UMKM, rotan khas Malang dan pengembangan usaha
    - 5) Menembus pasar Papua yang selama ini belum pernah
  - b. Langkah-langkah pengrajin UMKM untuk menghadapi persaingan, yaitu:
    - 1) Memperbarui peralatan sesuai dengan perkembangan teknologi
    - 2) Lebih banyak menggunakan bahan rotan lokal dari Banyuwangi, Ijen dan Dieng
    - 3) Menciptakan produk yang lebih murah dengan menggunakan bahan sintetis
    - 4) Kualitas SDM ditingkatkan melalui pelatihan: menganyam dan mewarnai dengan bahan sintetis dan alami, finishing, pemasaran, pembukuan sederhana dan manajemen keberlanjutan yang diadakan oleh Dinas Koperasi dan Disperindag atau lembaga pengembangan SDM
    - 5) Mengetahui ciri khas perilaku trading

- 6) Penggunaan secara tepat mata uang asing
  - 7) Regenerasi SDM perajin rotan
  - 8) Peminjaman modal melalui kredit lunak
- c. Upaya pengrajin agar permintaan produknya meningkat, yaitu:
- 1) Selain bahan rotan, juga digunakan bahan sintetis yang lebih murah, lebih kuat dan mudah perawatannya
  - 2) Motif rotan bisa dibuat berdasarkan permintaan dari pelanggan
  - 3) Pelayanan perbaikan produk rotan dari produk rotan milik pelanggan yang rusak, sehingga menjadi seperti baru dengan biaya yang lebih murah dibandingkan membeli produk baru dengan model yang sama
  - 4) Memproduksi ke bentuk yang lebih kecil

Diharapkan dari rumusan strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) rotan di Balarjosari Malang Jawa Timur dapat menyerap lebih banyak tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi angka pengangguran dan berdampak positif bagi peningkatan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kristianto, Samuel, 2013. Analisis Efisiensi Usaha Dan Implikasinya Terhadap Keberlangsungan Sektor Industri Rotan Balarjosari Malang (Studi kasus pada industry kecil rotan di Kelurahan Balarjosari, Kecamatan Blimbing, Malang). *Jurnal Ilmiah* Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.
- Porter, Michael. E., 1994. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Binarupa Aksara, Jakarta.
- Rau, Anneke, 2014. Analisis Daya Saing Kopi Indonesia di Pasar Internasional. *Jurnal Ilmiah* Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Damanik, Janianton, 2013. *Pariwisata Indonesia: Antara Peluang dan Tantangan*. Penerbit, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Rangkuti Freddy, 2013, *Business Plan: Teknik membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

(Halaman ini sengaja dikosongkan)