



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**STRATEGI PEMBERDAYAAN PENGRAJIN
USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)**
(Studi Kasus di UKM Kabupaten Tasikmalaya)

KARYA AKHIR

Oleh :

ADLIN
NIM : 1310201-034

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
JAKARTA
2007**



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**STRATEGI PEMBERDAYAAN PENGRAJIN
USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)**
(Studi Kasus di UKM Kabupaten Tasikmalaya)

KARYA AKHIR

Oleh :

ADLIN
NIM : 1310201-034

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
JAKARTA
2007**



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**STRATEGI PEMBERDAYAAN PENGRAJIN
USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)**
(Studi Kasus di UKM Kabupaten Tasikmalaya)

KARYA AKHIR

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program
Pascasarjana Program Magister Manajemen**

Oleh :

ADLIN

NIM : 1310201-034

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
JAKARTA
2007**

ABSTRAK

ADLIN. Strategi Pemberdayaan Pengrajin Usaha Kecil dan Menengah (UKM) (Studi Kasus di UKM Kabupaten Tasikmalaya) dibawah bimbingan Dr. Ir. Mustika S. Purwanegara, MSc

Peran sentra usaha kecil dan menengah kerajinan tangan yang terbuat dari bambu, pandan, dan mendong di Kabupaten Tasikmalaya sangat penting dalam penyediaan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan daerah serta nasional. Keberadaannya perlu dibina agar memiliki tingkat kemajuan yang signifikan. Agar efektif, dalam merumuskan strategi pemberdayaan pengrajin UKM, khususnya sektor kerajinan tangan bambu, pandan, dan mendong di Kabupaten Tasikmalaya harus berangkat dari pemahaman karakteristik industri yang bersangkutan.

Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi pemberdayaan pengrajin UKM di Kabupaten Tasikmalaya dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhi kemampukembangan serta bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, dan promosi) sentra UKM serta pengembangan pemasaran industri kecil hasil penelitian Porter (1990), Herdiwan (1993), Tariku Atomsa (1997), Yeannie & Diawati (1999), Kotler (2000), dan Herdiani (2001). Faktor-faktor tersebut diklasifikasikan ke dalam faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman). Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman UKM kerajinan tangan di Kabupaten Tasikmalaya tersebut digambarkan secara matriks, yang dikenal dengan nama matriks SWOT. Matriks tersebut digunakan untuk menyusun kemungkinan alternatif strategi pemberdayaan UKM kerajinan tangan Kabupaten Tasikmalaya.

Dari hasil analisis SWOT diketahui bahwa fleksibilitas dalam membuat produk yang bervariasi dan berkualitas didukung tenaga kerja yang terampil serta *brand image* sentra UKM kerajinan tangan bambu, pandan, dan mendong yang sudah cukup dikenal merupakan kekuatan yang

perlu dipelihara untuk mempertahankan dan mengembangkan eksistensi serta pemasaran sentra industri kerajinan tangan Kabupaten Tasikmalaya. Sedangkan membaiknya kondisi ekonomi di Indonesia, serta meningkatnya permintaan dan pangsa pasar terutama di pasar luar negeri serta adanya dukungan eksternal di bidang finansial merupakan suatu peluang yang perlu dimanfaatkan sebaik mungkin untuk mengembangkan pemasaran lokal dan luar negeri sentra UKM kerajinan tangan Kabupaten Tasikmalaya. Kelemahan utama dari sentra industri ini adalah kurangnya kerjasama antara pengrajin terutama dalam penetapan harga jual, pengadaan bahan baku, dan desain produk serta dalam hal pemasaran, terutama dalam pemasaran ekspor masih bergantung pada perusahaan pengeksport (broker). Hal ini salah satunya disebabkan oleh masih rendahnya kemampuan SDM yang ada di sentra UKM kerajinan Kabupaten Tasikmalaya. Untuk itu perlu dukungan pemerintah setempat dan koperasi dalam menjalin kerjasama antara pengrajin. Ancaman utama dari sentra industri kerajinan tangan di Kabupaten Tasikmalaya ini adalah kuatnya jaringan broker dan membanjirnya produk plastik pengganti peralatan rumah tangga yang terbuat dari bambu, pandan, dan mendong..

Strategi pemberdayaan pengrajin UKM yang dapat diterapkan dalam industri kerajinan tangan bambu, pandan, dan mendong Kabupaten Tasikmalaya dapat dikembangkan dengan cara melakukan kemitraan baik antar sesama pengrajin maupun antara pengrajin dengan perusahaan broker. Tentu saja kerjasama yang dilakukan harus dibangun dengan baik, transparan, adil dan saling menguntungkan dalam bentuk kemitraan dengan didukung oleh rambu-rambu aturan yang jelas.

PENGESAHAN KARYA AKHIR

Judul : Strategi Pemberdayaan Pengrajin UKM (Studi Kasus di UKM Kabupaten Tasikmalaya)
Nama : Adlin
NIM : 1310201-034
Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen
Tanggal : Mei 2007

Mengesahkan

Ketua Program Studi
Program Magister Manajemen,



A blue circular stamp of Universitas Mercu Buana is partially visible behind the signature. The stamp contains the text 'YAYASAN MERCU BUANA' at the top and 'UNIVERSITAS MERCU BUANA' at the bottom, with a central emblem.

Dr. Ir. Mustika S. Purwanegara, MSc

Pembimbing Utama,



A blue circular stamp of Universitas Mercu Buana is partially visible behind the signature. The stamp contains the text 'YAYASAN MERCU BUANA' at the top and 'UNIVERSITAS MERCU BUANA' at the bottom, with a central emblem.

Dr. Ir. Mustika S. Purwanegara, MSc

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa semua pernyataan dalam karya akhir ini :

Judul : **Strategi Pemberdayaan Pengrajin UKM** (Studi Kasus di
UKM Kabupaten Tasikmalaya)

Nama : Adlin

NIM : 1310201-034

Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen

Merupakan hasil studi pustaka, penelitian lapangan dan karya saya sendiri dengan bimbingan Komisi Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Direktur Program Magister Manajemen Universitas Mercu Buana.

Karya ilmiah ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data dan hasil pengolahannya yang digunakan telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, Mei 2007

Adlin

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yaitu penulisan karya akhir yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi Program Pascasarjana, Program Magister Manajemen Angkatan Keempat dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran, Universitas Mercu Buana Jakarta. Dalam menyelesaikan tugas akhir ini penulis mengambil judul "Strategi Pemberdayaan Pengrajin UKM", sebuah studi kasus di UKM Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat.

Tugas akhir ini dapat penulis selesaikan berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini ijinilah penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

Ibu Dr. Ir. Mustika S. Purwanegara, MSc, selaku Pembimbing Utama yang berkenan meluangkan waktu, pikiran, tenaga dan saran untuk perbaikan dan sempurnanya penulisan karya akhir ini hingga selesai.

Rasa terima kasih pula penulis sampaikan kepada :

1. **Bapak Dr. H. Suharyadi, MS.**, selaku Rektor Universitas Mercu Buana, yang telah memberikan bimbingan, kuliah dan bantuan kelancaran perkuliahan selama penulis melaksanakan studi Program Magister Manajemen Angkatan Keempat.
2. **Ir. Dana Santoso, M.Eng.Sc.,Ph.D**, selaku Direktur Program Pasca Sarjana, Magister Manajemen Universitas Mercu Buana yang telah memberikan bimbingan selama penulis menyusun karya akhir ini.

3. **Para Dosen dan Staf Universitas Mercu Buana**, yang telah memberikan bimbingan, kuliah dan bantuan kelancaran perkuliahan selama penulis melaksanakan studi Program Magister Manajemen Angkatan Keempat.
4. **Bapak Edih Supriadih**, selaku Kepala Bidang Kelembagaan pada Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat.
5. **Orang Tua, Isteri dan Anak-anak tercinta**, terima kasih atas do'a dan pengorbanan serta dorongan sehingga hidayah dan ridho Allah SWT senantiasa menyertai penulis.
6. **Teman-Teman Angkatan Keempat**, khususnya dilingkungan Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah atas segala supportnya untuk menyelesaikan kuliah S2 ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa karya akhir ini masih jauh dari sempurna, untuk itu mohon kritik dan sarannya guna sempurnanya penulisan karya akhir ini.

Jakarta, Mei 2007

Penulis

BIMBINGAN PENYUSUNAN KARYA AKHIR

STRATEGI PEMBERDAYAAN PENGRAJIN UKM (STUDI KASUS DI UKM KABUPATEN TASIKMALAYA)

N I M : 1310201-034
Nama Lengkap : Adlin
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran (MPS)
Pembimbing Utama : Dr. Ir. Mustika S. Purwanegara, MSc.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN KARYA AKHIR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	8
1.4. Kegunaan Penelitian	9
1.5. Batasan Penelitian	9
1.6. Sistematika Penulisan	10
II. KAJIAN PUSTAKA	
2.1. Definisi Usaha Kecil dan Menengah	12
2.2. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia	13
2.3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengembangan UKM	16
2.4. Konsep Pemasaran	33
2.5. Manajemen Pemasaran	33
2.6. Strategi Pemasaran	37
2.7. Bauran Pemasaran	38
2.8. Strategi Pemasaran dalam Persaingan	41

2.9.	Strategi Pemasaran dalam Pasar Ekspor	47
2.10.	Analisis Lingkungan Perusahaan	52
2.11.	Analisis SWOT.....	57
2.12.	Hasil Penelitian Terdahulu	60
2.13.	Kerangka Operasional Penelitian	62

III. METODE PENELITIAN

3.1.	Tempat dan Waktu Penelitian	66
3.1.1.	Karakteristik Responden	66
3.1.2.	Metoda Sampling	66
3.1.3.	Jumlah Responden	67
3.2.	Pengumpulan Data	67
3.2.1.	Identifikasi Lingkungan Pemasaran dan Bauran Pemasaran	68
3.2.2.	Perancangan Kuesioner	75
3.3.	Analisis dan Pengolahan Data	84
3.3.1.	Penentuan Faktor Internal dan Eksternal Industri Kerajinan Tangan Bambu, Pandan dan Mendong	84
3.3.2.	Usulan Strategi Pemberdayaan Pengrajin UKM Sektor Kerajinan Tangan yang terbuat dari Bambu, Pandan dan Bambu	84
3.4.	Analisis Usulan Strategi	85
3.5.	Kesimpulan dan Saran	85

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1.	Gambaran Umum Industri Kerajinan Tangan Di Kabupaten Tasikmalaya	86
4.2.	Pengumpulan Data	92
4.3.	Pengolahan Data	114

4.4.	Analisis Strategi dari Matriks SWOT	123
4.5.	Strategi Pemberdayaan Pengrajin UKM	125

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Kesimpulan	132
5.2.	Saran	134

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Perkembangan Produk Kerajinan Tangan Kabupaten Tasikmalaya Tahun 2001-2005	4
2. Matriks SWOT	58
3. Tabel Spesifikasi Faktor-faktor Lingkungan dan Bauran Pemasaran Perusahaan	76
4. Data Bidang Perindustrian Kabupaten Tasikmalaya	88
5. Data Bidang Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya	88
6. Produksi Kerajinan Bambu Kabupaten Tasikmalaya	89
7. Produksi Kerajinan Pandan Kabupaten Tasikmalaya	90
8. Produksi Kerajinan Mendong Kabupaten Tasikmalaya	91
9. Responden Penelitian yang berhasil di temui	94
10. Faktor Bahan Baku Sentra Kerajinan Tasikmalaya	97
11. Proses Produksi Sentra Kerajinan Tasikmalaya	99
12. Produk yang dihasilkan Sentra Kerajinan Tasikmalaya	101
13. Pemasaran Sentra Kerajinan Tasikmalaya	103
14. Faktor Finansial Sektor Industri Kerajinan Tasikmalaya	105
15. Sumber Daya Manusia Sentra Kerajinan Tasikmalaya	106
16. Faktor Karakteristik Pengusaha Kerajinan Tasikmalaya	107
17. Matriks SWOT UKM Kerajinan Tangan Kabupaten Tasikmalaya ...	122

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi Persaingan Perusahaan	17
2. Analisis SWOT	58
3. Hasil Analisis SWOT	59
4. Kerangka Pemikiran Operasional	65
5. Karakteristik Organisasi UKM dan Lingkungan yang Mempengaruhinya	69
6. Wilayah Kabupaten Tasikmalaya	86