

ABSTRAKSI

Pembangunan agroindustri serat ramie melalui peran serta masyarakat dan koperasi dapat dikatakan merupakan inovasi baru, karena dalam kurun waktu selama ini pengembangan serat ramie belum pernah menunjukkan tingkat keberhasilan yang cukup berarti, walaupun pelaku usahanya adalah pihak swasta yang mempunyai modal cukup besar.

Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM memberikan dukungannya melalui Kopserindo (Koperasi Pengembang Serat Alam Indonesia) sebagai Koperasi yang bergerak di bidang Agroindustri, Rekayasa Peralatan dan Mesin Produksi, dan Bidang Pemasaran. Kopserindo dibentuk untuk membantu dalam hal kebutuhan bahan baku industri tekstil yaitu yang selama ini memakai serat kapas, namun kebutuhan akan serat kapas yang semakin besar sedangkan jumlah pasokan yang diperoleh dari impor tidak sebanding dengan kebutuhannya, sehingga Kopserindo diharapkan dapat memenuhi kebutuhan akan kekurangan bahan baku tekstil tersebut dengan melakukan agroindustri bidang serat ramie. Di bidang manajemen, Kopserindo ditunjang oleh unit-unit usaha yang menangani bidang-bidang antara lain : 1) Divisi Budidaya, 2) Divisi Bidang Mesin dan Peralatan, 3) Divisi Bidang Teknik Prosesing, 4) Divisi Bidang Pengembangan Produksi, 5) Divisi Bidang Permodalan, 6) Divisi Bidang Litbang, 7) Divisi Bidang Usaha dan Jasa dan 8) Divisi Bidang Pemasaran.

Di bidang pemasaran produk serat ramie, Kopserindo melakukan strategi pemasaran yang didukung oleh Bidang-bidang unit usaha lain yang berada di Kopserindo yang dalam pelaksanaannya membidik pasar kepada dua segmen pasar sesuai dengan jenis produk yang dihasilkan, yaitu : segmen pasar konsumen dan segmen pasar bisnis/industri. Selain itu Kopserindo didukung oleh SDM yang berpengalaman di bidang serat ramie, sarana produksi yang memadai, dukungan dari berbagai pihak pemerintah maupun BUMN, dan Sumber daya alam Indonesia yang potensial, dan Keunggulan dari produk serat ramie itu sendiri. Sedangkan untuk meningkatkan penjualan produk serat ramie Kopserindo melakukan perluasan lahan produksi yang disebar ke beberapa daerah potensial di Indonesia.

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dalam tesis dapat diidentifikasi bahwa segmen pasar yang dibidik Kopserindo mempunyai beberapa kelemahan terutama untuk segmen pasar konsumen, yaitu : Tidak didukung oleh alat produksi dan teknologi yang memadai, masih tergantung kepada pihak ketiga untuk melakukan produksi, keterbatasan waktu dalam memproduksi, biaya produksi yang cukup tinggi, sehingga mengakibatkan harga produk yang menjadi mahal, kurangnya corak, design, mutu yang memadai, sumber daya manusia yang kurang dan pendanaan yang terbatas.

Dari hasil pembahasan tersebut, penulis memberikan beberapa kesimpulan dalam strategi pemasaran Kopserindo untuk meningkatkan penjualan, yaitu : Kemampuan sumber daya manusia pengurus cukup memadai yang terdiri dari para pakar dan ahli dibidang agroindustri serat ramie, namun dari sumber daya manusia yang menjadi anggota belum cukup memadai karena belum membudayanya tanaman ramie di masyarakat Indonesia dan masih kurangnya informasi yang diperoleh mengenai tanaman ramie. Dari segmen pasar konsumen yang dibidik Kopserindo belum mampu memenuhi kebutuhan pasar dan harga produk yang tinggi menyebabkan sulit bersaing dengan produk tekstil yang sudah ada apalagi produk untuk segmen pasar konsumen masih berada dalam tahap pengenalan, sedangkan untuk segmen pasar bisnis/industri Kopserindo dinilai mampu sebagai produsen, karena didukung oleh alat produksi dan teknologi yang memadai, adanya dukungan pemerintah, mempunyai waktu yang cukup untuk memproduksi, biaya produksi yang rendah, banyaknya permintaan untuk bahan dasar tekstil, jumlah produksi yang cukup.

Dari kesimpulan yang diperoleh, penulis menyarankan agar Kopserindo selalu memberikan bimbingan, dengan meningkatkan kemampuan petani anggota dan menyebarluaskan informasi mengenai serat ramie kepada masyarakat luas, juga disarankan agar Kopserindo menunda segmen pasar konsumen yang dibidiknya mengingat keterbatasan-keterbatasan yang ada. Namun untuk peluang untuk memenuhi kebutuhan serat ramie ini diharapkan Kopserindo memusatkan perhatian kepada segmen pasar industri saja sehingga peluang tersebut dapat diraih dengan membuka lahan-lahan baru untuk produk ramie.