

Pengembangan Strategi Industri Kreatif Sangkar Burung di Kecamatan Bogor Barat Menghadapi Persaingan Global

Amelia Oktrivina*, Indah Masri, Iha Haryani Hatta, Yuana Rizky, Octaviani Mandagie, Mulyadi, Cotoro Mukri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasila

*Email Korespondensi: ameliaoktrivina@univpancasila.ac.id

ABSTRACT

The birdcage industry in West Bogor Subdistrict has immense growth potential. However, it faces several challenges that need to be addressed. This study aims to create an effective strategy for addressing competition through SWOT analysis. A descriptive and qualitative approach was used to depict the industry's condition and analyze internal and external factors that impact its performance. The findings reveal that the birdcage industry possesses strengths in product quality and an experienced workforce but also faces weaknesses such as limited production tools and access to international markets. Opportunities include local market and government support, while threats mainly arise from international competition and fluctuating raw material prices.

Keywords

Ornamental birds, marketing strategy, entrepreneurship, economic welfare



BERDAYA : Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol 5, No.2, 2023, pp. 179-186
eISSN 2721-6381

Article History

Received : 4/18/2023 / Accepted : 7/20/2023/ First Published: : 8/30/2023

To cite this article

Oktrivina, A., Masri, I., Hatta, I. H., Rizky, Y., Mandagie, O., Mulyadi, M., & Mukri, C. (2023). Pengembangan Strategi Industri Kreatif Sangkar Burung di Kecamatan Bogor Barat Menghadapi Persaingan Global. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 179-186. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v5i3.930>



© The Author(s)2023

. This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY) 4.0 license

ABSTRAK

Industri sangkar burung di Kecamatan Bogor Barat memiliki potensi besar untuk berkembang, namun menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi yang efektif dalam menghadapi persaingan melalui analisis SWOT. Pendekatan deskriptif dan kualitatif digunakan untuk menggambarkan kondisi industri dan menganalisis faktor internal serta eksternal yang mempengaruhi kinerja industri sangkar burung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri sangkar burung memiliki kekuatan dalam kualitas produk dan tenaga kerja yang berpengalaman, tetapi juga menghadapi kelemahan seperti keterbatasan alat produksi dan akses pasar internasional. Peluang yang ada termasuk dukungan dari pasar lokal dan pemerintah, sementara ancaman utamanya berasal dari persaingan internasional dan fluktuasi harga bahan baku

Profil Penulis

Amelia Oktrivina, Indah Masri,
Iha Haryani Hatta, Yuana Rizky,
Octaviani Mandagie, Mulyadi,
Cotero Mukri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Pancasila

*Email Korespondensi:
ameliaoktrivina@univpancasila.a
c.id

Kata Kunci: Burung hias, Strategi Pemasaran, Wirausaha,
Kesejahteraan Ekonomi

Reviewing Editor
Hendryadi

PENDAHULUAN

Sangkar burung merupakan kerajinan tangan yang sangat berpotensi untuk dikembangkan. Sangkar burung sendiri yang berasal dari provinsi Jawa Tengah. Salah satunya yang terkenal industri sangkar burung di kecamatan JebresSurakarta. Kecamatan Jebres memiliki industri kreatif sangkar burung sebanyak 84 industri. Sangkar burung merupakan industri yang sangat berpotensi untuk memajukan perekonomian didaerah, dengan adanya industri tersebut banyak penyerapan tenaga kerja, menjadikan orang umtuk berwirausaha, dan memberikandaerah tersebut lebih dikenal di daerah lain dan bisa sampai kemancanegara.

Sangkar burung merupakan kerajinan yang harus dikembangkan agar tetap lebih maju sampai ekspor ke negara-negara lain. Indonesia sendiri sudah mempunyai pesaing dalam kerajinan sangkar burung yaitu dengan negara Vietnam. Sedangkan mulai desember 2023 bawasannya Indonesia akan menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean, dimana terjadinya arus barang bebas (pasar bebas), tenaga kerja, investasi dengan negara-negara lingkup ASEAN dengan secara bebas. Maka hal itu, harus ada upaya dalam meningkatkan kualitas, baik ditenaga kerja, pemilihan bahan baku.

Masalah yang ingin dipecahkan

Industri sangkar burung banyak memiliki permasalahan yang sangat kompleks, masalah tersebut yang nantinya akan mengganggu dari keberlangsungan dari industri itu sendiri. Permasalahan tersebut yaitu: (a) Dari segi pemasarannya (b) Dari alat yang digunakan (c) Dari segi pasokan bahan bakunya (d) Dari segi prosesnya (e) Tenaga kerja (f) Modal Semua kendala dari industri tersebut dari segi pemasaran memang cukupjauh yang masih yang

diharapkan dari setiap industri, serta alat yang digunakan masing kurang, apabila pada musim hujan pasokan bahan baku sulit didapat, tenaga kerja masih kurang dan belum bisa memenuhi pesanan yang ada ,serta modal dari setiap industri. Semua dari kendala itu harus adanya evaluasi agar bisa memenuhi permintaan dipasaran. Hal itu, peneliti akan menggunakan pendekatan SWOT menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusi masing-masing posisi produsen produk di pasar. Kekuatan posisi produk di pasar sangat berpengaruh terhadap umur kelangsungan hidup dari sebuah produk di pasar. Dengan demikian dengan SWOT ini dapat diketahui hal-hal yang dapat dipertimbangkan untuk memperkuat posisi industri sangkar burung di pasar.

Serta harus adanya dukungan pemerintah dan regulasinya yang bertujuan membuat industri sangkar burung lebih maju, berkembang, dan siap bersaing di pasaran lokal sendiri maupun skala internasional. Industri sangkar burung merupakan kerajinan yang sangat memiliki prospek yang sangat menjanjikan. Perkembangan industri sangkar burung di daerah Jebres mengalami penurunan, hal ini di karenakan pengusaha tidak mengalami peningkatan serta kurangnya dukungan pemerintah yang diterma di industri tersebut. Kurangnya pengetahuan industri dalam pengembangan bisnis sangat kurang, hal ini industri belum mengetahui adanya peluang, tantangan, kekuatan, kelemahan di industri tersebut. Secara nyata bawasannya industri tersebut hanya menjual produknya disekitar daerah saja, seharusnya bisa sampai di ekspor. Hal ini lah kurangnya informasi serta kurangnya koneksi dari setiap pelaku industri. industri sangkar burung merupakan penggerak roda ekonomi bagi pelaku maupun bagi masyarakat sekitar.

MATERI DAN METODE

Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Bogor Barat, yang terkenal sebagai pusat industri sangkar burung. Objek penelitian adalah industri-industri sangkar burung yang ada di wilayah tersebut.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh industri sangkar burung yang berada di Kecamatan Bogor Barat. Sampel penelitian diambil sebanyak 60 industri sangkar burung menggunakan teknik purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian

Materi

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats) dari suatu organisasi atau industri. Metode ini membantu dalam merumuskan strategi dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi industri tersebut.

- Kekuatan (Strengths): Faktor-faktor internal yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan, seperti kualitas produk, lokasi strategis, atau teknologi canggih.
- Kelemahan (Weaknesses): Faktor-faktor internal yang menghambat kinerja perusahaan, seperti keterbatasan modal, kurangnya tenaga kerja terampil, atau masalah produksi.

- Peluang (Opportunities): Faktor-faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja perusahaan, seperti pertumbuhan pasar, perubahan tren konsumen, atau kebijakan pemerintah yang mendukung.
- Ancaman (Threats): Faktor-faktor eksternal yang dapat mengganggu kinerja perusahaan, seperti persaingan yang ketat, perubahan regulasi, atau krisis ekonomi.

HASIL DAN EVALUASI

Pelaksanaan kegiatan

Observasi dilakukan secara langsung di lokasi industri sangkar burung untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang:

- Alat dan teknologi yang digunakan dalam produksi.
- Kondisi kerja dan lingkungan produksi.
- Kualitas dan desain produk yang dihasilkan

Berdasarkan informasi yang diberikan mengenai pengrajin sangkar burung di daerah Bogor, berikut adalah analisis yang mencakup proses produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia, serta kekuatan dan kelemahan yang dihadapi:

Proses Produksi

Pengrajin sangkar burung di Bogor biasanya mengikuti langkah-langkah berikut dalam proses produksi:

1. Pemilihan Bahan Baku: Menggunakan bahan berkualitas tinggi untuk memastikan daya tahan dan estetika produk.
2. Desain dan Pembuatan: Mengembangkan desain yang menarik dan fungsional, diikuti dengan proses pembuatan yang melibatkan keterampilan tangan.
3. Finishing: Melakukan proses finishing untuk meningkatkan tampilan dan melindungi produk dari kerusakan.

Pemasaran

Pemasaran produk sangkar burung dilakukan melalui:

1. Pasar Lokal: Memanfaatkan pasar lokal yang kuat, termasuk penjualan di pasar tradisional dan pameran kerajinan.
2. Promosi: Menggunakan media sosial dan jaringan komunitas untuk meningkatkan visibilitas produk.
3. Jaringan Distribusi: Membangun hubungan dengan pengecer lokal dan peternak burung untuk memperluas jangkauan pasar.

Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam industri ini terdiri dari:

1. Tenaga Kerja Berpengalaman: Pengrajin yang memiliki keterampilan dan pengalaman dalam pembuatan sangkar burung.
2. Pelatihan: Keterbatasan dalam pelatihan formal dapat mempengaruhi pengembangan keterampilan baru.

Kekuatan (Strengths)

1. Kualitas Produk Tinggi: Produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik, menarik bagi konsumen.

2. Pasar Lokal Kuat: Terdapat permintaan yang stabil di pasar lokal untuk sangkar burung.
3. Tenaga Kerja Berpengalaman: Pengrajin yang berpengalaman dapat menghasilkan produk yang lebih baik dan efisien.

Kelemahan (Weaknesses)

1. Keterbatasan Alat: Alat yang digunakan untuk produksi mungkin tidak memadai, yang dapat membatasi efisiensi dan kualitas.
2. Kurangnya Akses ke Pasar Internasional: Sulitnya menjangkau pasar internasional dapat membatasi potensi pertumbuhan.
3. Kurangnya Pelatihan: Minimnya pelatihan untuk pengrajin dapat menghambat inovasi dan pengembangan keterampilan baru.



Gambar 1.
Bengkel pengerjaan

Pengrajin sangkar burung di Bogor memiliki potensi yang baik dengan kekuatan dalam kualitas produk dan pasar lokal. Namun, mereka juga menghadapi tantangan yang perlu diatasi, seperti keterbatasan alat dan akses ke pasar yang lebih luas. Upaya untuk meningkatkan pelatihan dan memperluas jaringan pemasaran dapat membantu mengatasi kelemahan ini dan meningkatkan daya saing di pasar.

Evaluasi Kegiatan

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap pengrajin sangkar burung di daerah Bogor, beberapa poin evaluasi dapat diidentifikasi:

1. Kualitas Produk: Kualitas tinggi dari produk sangkar burung menjadi kekuatan utama yang dapat dimanfaatkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Namun, perlu ada upaya berkelanjutan untuk menjaga dan meningkatkan kualitas ini agar tetap kompetitif.
2. Pasar Lokal: Kekuatan pasar lokal yang kuat menunjukkan adanya permintaan yang stabil. Namun, ketergantungan pada pasar lokal dapat menjadi risiko jika terjadi perubahan dalam preferensi konsumen atau kondisi ekonomi.

3. Tenaga Kerja: Pengalaman tenaga kerja merupakan aset berharga, tetapi kurangnya pelatihan dapat menghambat inovasi dan pengembangan produk baru. Ini menunjukkan perlunya program pelatihan yang lebih terstruktur.
4. Keterbatasan Alat: Keterbatasan alat produksi dapat mengurangi efisiensi dan kualitas produk. Investasi dalam peralatan yang lebih baik dapat meningkatkan produktivitas dan hasil akhir.
5. Akses ke Pasar Internasional: Kurangnya akses ke pasar internasional membatasi potensi pertumbuhan. Strategi pemasaran yang lebih agresif dan penggunaan platform digital dapat membantu menjangkau pasar yang lebih luas.

Berdasarkan evaluasi di atas, berikut adalah beberapa implikasi praktis yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Inovasi: Mengadakan pelatihan rutin untuk pengrajin agar mereka dapat mempelajari teknik baru dan meningkatkan keterampilan mereka. Mendorong pengembangan produk baru yang sesuai dengan tren pasar dan kebutuhan konsumen.
2. Diversifikasi Pasar: Mengembangkan strategi pemasaran yang lebih agresif untuk menjangkau pasar internasional, seperti mengikuti pameran kerajinan internasional atau menggunakan platform e-commerce. Membangun kemitraan dengan pengecer di luar daerah lokal untuk memperluas jangkauan pasar.
3. Investasi dalam Peralatan: Mencari sumber pendanaan atau hibah untuk investasi dalam alat dan mesin yang lebih modern, yang dapat meningkatkan efisiensi produksi. Mengadopsi teknologi baru yang dapat membantu dalam proses produksi dan pemasaran.
4. Pengembangan Sumber Daya Manusia: Mengadakan program pelatihan dan workshop untuk meningkatkan keterampilan pengrajin, termasuk pelatihan dalam pemasaran digital dan manajemen bisnis. Mendorong kolaborasi antara pengrajin untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman.
5. Pemasaran Digital: Memanfaatkan media sosial dan platform online untuk mempromosikan produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Mengembangkan situs web atau toko online untuk memudahkan konsumen dalam membeli produk secara langsung.

SIMPULAN

Penelitian tentang strategi pengembangan industri sangkar burung di Kecamatan Bogor Barat, menunjukkan bahwa industri ini memiliki kekuatan dalam kualitas produk dan tenaga kerja berpengalaman. Namun, terdapat kelemahan seperti keterbatasan alat produksi dan akses pasar internasional. Secara eksternal, terdapat peluang dari pasar lokal dan dukungan pemerintah, meski ada ancaman dari persaingan internasional dan fluktuasi harga bahan baku. Peran pemerintah sangat diperlukan untuk memberikan dukungan dalam bentuk kebijakan, bantuan finansial, dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja.

Untuk pengembangan industri sangkar burung di Kecamatan Jebres, disarankan agar industri ini mencari sumber pendanaan alternatif, seperti kemitraan dengan investor atau program pinjaman pemerintah. Selain itu, pelatihan rutin bagi tenaga kerja untuk menguasai teknologi terbaru dan teknik produksi yang lebih efisien sangat penting. Diversifikasi produk dengan desain inovatif dan pemasaran digital melalui platform e-commerce dapat membantu

memperluas jangkauan pasar. Kerjasama dengan pemerintah untuk mendapatkan bantuan dalam bentuk pelatihan, subsidi bahan baku, dan fasilitas pameran juga sangat disarankan. Dengan penerapan strategi-strategi ini, diharapkan industri sangkar burung di Kecamatan Jebres dapat berkembang lebih pesat dan bersaing di pasar global.

Ucapan terimakasih

Kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan proposal bisnis ini dan membantu mewujudkannya. Kami berharap perusahaan yang menjual sangkar burung ini dapat meningkatkan nilai ekonomi dan menciptakan peluang usaha baru yang dapat membantu mengurangi angka pengangguran. Diharapkan perusahaan ini akan terus berkembang dan bermanfaat bagi banyak pihak

REFERENSI

- Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- Rodrik, D. (2008). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mukhlis, I., & Simanjuntak, R. A. (2019). The Impact of Financial Literacy and Financial Inclusion on MSMEs Performance: A Case Study in Indonesia. *Journal of Business and Economic Policy*, 6(1), 1-8.
- Nugroho, A., & Purwanti, T. (2020). Factors Influencing the Growth of Small and Medium Enterprises: An Empirical Study in Indonesia. *Journal of Business and Management*, 22(1), 45-54.
- Fitriani, H., & Mulyani, S. R. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(2), 123-135.
- Sugandini, D., Susilowati, E., & Muafi, M. (2018). The Impact of Market Orientation, Entrepreneurial Orientation, and Innovation on Competitive Advantages and Marketing Performance. *Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia*, 7(3), 188-200.

Accepted author version posted online: 8/30/2023
Hendryadi (Reviewing editor)

FUNDING

Kegiatan ini di danai oleh Dana Internal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pancasila Tahun 2022/2023.

COMPETING INTERESTS

Tidak ada konflik kepentingan untuk diungkapkan.