

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA ANYAMAN PANDAN DENGAN
VALUE CHAIN ANALYSIS : STUDI KASUS PADA SENTRA ANYAMAN
PANDAN KARYA BERSAMA KECAMATAN ENOK KABUPATEN
INDRAGIRI HILIR PROVINSI RIAU**

Nuryanti

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Riau
Kampus Bina Widya Km 12,5 Simpang Baru – Pekanbaru 28293

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengembangan usaha anyaman pandan dikecamatan Enok Kabupaten Indragiri Hilir. Sedangkan manfaat penelitian adalah dapat memberikan gambaran kepada investor yang berminat mengembangkan usaha pada sektor industri kecil kerajinan anyaman pandan dan memberikan masukan kepada Pemerintah Daerah dalam rangka mempertahankan kesinambungan usaha industri kecil anyaman pandan yang ada dikecamatan Indragiri Hilir.

Penelitian ini dilaksanakan dikecamatan Enok Kabupaten Indragiri Hilir. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, metode pengumpulan data dilakukan dengan mewawancarai pengrajin dan pihak-pihak yang terkait dengan studi ini. Analisis ini dilakukan dengan cara deskriptif, yaitu membandingkan kepada keadaan nyata usaha industri kecil kerajinan anyaman pandan dengan kemungkinan pengembangan industri kecil kerajinan anyaman pandan dimasa akan datang dengan menggunakan metode Value Chain Analysis.

Hasil dari penelitian ini adalah :

1. Bahan baku yang digunakan untuk anyaman pandan ini adalah pandan berduri yang sudah dikeringkan dan berwarna, bahan baku ini mudah diperoleh di daerah setempat dan sekitarnya.
2. Modal yang dipergunakan industri kecil kerajinan anyaman pandan ini adalah modal sendiri yaitu dari harga potongan harga anyaman 10%, biaya administrasi 10% dan pinjaman dari pihak luar yaitu bantuan PKK Kab. Inhil.
3. Value Chain Analysis digunakan untuk menganalisis aktivitas utama dan aktivitas pendukung dari industri kecil yang diteliti yaitu In bound Logistisc, Operations, Out Bound Logistisc, Marketing and Sales, service, infrastruktur perusahaan, Manajemen sumber daya manusia, pengembangan teknologi dan Pro Cerement.

Selanjutnya penulis memberikan saran sbb :

- 1) Agar sentra anyaman pandan ini memiliki catatan pembukuan agar dapat menganalisa perkembangan produksi yang terjadi setiap tahun
- 2) Melaksanakan Penyuluhan teknologi pada pengrajin untuk pengelolaan bahan baku sendiri dalam meningkatkan kualitas produksi

Kata kunci : pengembangan, sentra anyaman pandan.

PENDAHULUAN

Strategi pemerintah dalam meningkatkan ekspor non-migas adalah mendorong dunia usaha bai yang bergerak dalam menyediakan bahan baku, pengelolaan dan pemasaran atau pendistribusian barang-barang sampai kepada konsumen. Dorongan yang diberikan pemerintah adalah dengan melalui pemberian kemudahan dan fasilitas terutama pada pengusaha kecil.

Sejalan dengan arah strategi tersebut daerah Kabupaten Indragiri Hilir yang sebagian besar tinggal diperdesaan serta berusaha disektor pertanian dan perkebunan yang dijadikan sebagian mata pencarian demikian juga masyarakat kecamatan Enok yang merupakan bagian dari Kabupaten Indragiri Hilir. Sebagian Remaja dan Ibu Rumah Tangga (IRT) membuat kegiatan yang bermanfaat untuk menunjang pendapatan dengan kerajinan anyaman pandan yang telah berkembang diKecamatan Enok.

Dari potensi bahan baku pandan menimbulkan aktivitas ekonomi jika dilihat dari kaitan kebelakang dan kedepan akan mendorong aktivitas masyarakat untuk mencari pandan dan jika berkurang jumlahnya, maka memberikan peluang penanaman kembali pandan sebagai bahan baku industri. Ini berarti memdorong kegiatan masyarakat untuk hal pembibitan pandan kemudian ada aktivitas petani yang bergerak dalam tanaman industri terutama pandan.

Hasil pandan mendorong kegiatan ekonomi masyarakat terutama pengrajin anyaman pandan yang dapat berfungsi menciptakan lapangan kerja serta yang menyerap tenaga kerja yang menganggur, dilain pihak proses nilai tambah diperoleh penduduk yang berada disekitar bahan baku.

Industri kerajinan anyaman pandan cukup berkembang didaerah ini. Pandan yang biasa dikenal yang digunakan sebagai pewangi dan perwarna makanan dapat juga dikreasikan dan diolah menjadi anyaman dengan aneka jenis motif dan ukuran. Pandamn dapat diolah sebagai tikar, tudung saji, keranjang kain, tempat buah, tempat bawang, tempat arsip, meja onsin, pot bunga, dll yang berguna dan memiliki nilai seni serta nilai jual yang tinggi.

Untuk mempermudah pemasaran anyaman pandan dan pengumpulan hasil anyaman dibentuklah sentra anyaman pandan yang merupakan kelompok usaha.dibentuklah sentra anyaman pandan yang merupakan kelompok usaha sentra anyaman pandan karya bersama Enok merupakan kelompok usaha kerajinan pandan yang berdiri pada tahun 2000 dengan pemilik usaha kecil yaitu Atminuddin Yusuf (Ali).

Sasaran pasar dari hasil anyaman pandan ini adalah kota Tembilahan, Rengat, Batam dan Pekanbaru untuk Jangka panjang direncanakan pangsa pasar kedaerah-daerah lain diluar Provinsi Riau dan sekaligus berorientasi Ekspor.

Pemasaran anyaman pandan dilakukan dengan bekerjasama dengan Dinas Koperasi Indragiri Hilir Dalam mempromosikan anyaman pandan pada pameran-pameran kerajinan selain juga menrima pesanan konsumen.

Penulis mencoba membuat suatu penelitian dengan judul analisis pengembangan usaha anyaman pandan dengan Value Chain Analysis studi kasus : pada sentra anyaman pandan karya bersama Kecamatan Enok Kabupaten Indragiri Hilir.

Dari latar belakang masalah tersebut penulis membuat rumusan masalah dari penelitian ini "bagaimana perkembangan usaha anyaman pandan pada sentra karya bersama anyaman pandan kecamatan Enok". Adapun tujuan penelitian ini adalah dengan menganalisis perkembangan usaha anyaman pandan kecamatan Enok kabupaten Indragiri Hilir.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah dapat memberikan gambaran kepada calon investor yang berminat mengembangkan usaha disektor industri kecil khususnya kerajinan anyaman pandan dan memberikan masukan kepada pemerintah daerah dalam mempertahankan kesinambungan usaha-usaha industri kecil kerajinan anyaman pandan yang ada dikabupaten Indragiri Hilir.

KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Dalam melakukan analisis industri, Porter (1990) menyarankan sebuah rerangka yang disebut dengan The Diamond Models. Rerangka ini menyatakan bahwa sebuah industri terdiri beberapa aspek pendukung yaitu : (1) faktor input (faktor / input condition), (2) kondisi permintaan (demand condition), (3) industri pendukung dan terkait (Related and Suppoerting Industries), serta (4) strategi perusahaan dan pesaing (context for firm strategy).

Mitsui (2003) mengemukakan bahwa dalam penentuan Klaster usaha kecil menngah harus memperhatikan beberapa hal : pertama, konsep lembaga pendukung harus dipahami sebagai sebuah kesempatan baik artinya sebuah klaster industry tidak bisa lepas dari dukungan lembaga pendukung yaitu jaringan pemasok, kelompok pembeli dan pemerintah. Kedua, mengeksplorasi berbagai jenis kebutuhan potensial dalam pengembangan klaster atau aktivitas penelitian dan pengembangan sesuai dengan berbagai tingkatan pertumbuhan sebuah klaster industri maka klaster industri juga mempunyai kebutuhan potensial yang berbeda. Untuk mengatasi masalah ini maka perlu dilakukan aktivitas riset dan pengembangan untuk mengali potensi sekaligus mencari solusi bagi berbagai masalah yang ada. Selain itu penentuan klaster juga dapat menjaga kompetensi teknologi inti dan menerapkan dalam praktek bisnis, mengantisipasi tantangan bisnis yang tidak terduga.

Perusahaan tidak mampu bertahan dan berkembang apabila perusahaan tidak memiliki kebijakan yang tepat dalam pemasaran barang yang telah dihasilkan. Sebaliknya apabila perusahaan mengetahui dan mempunyai sistem yang baik tentang pemasaran produknya, maka perusahaan tersebut akan mampu bersaing dengan perusahaan yang lain. Keuntungan perusahaan dalam bidang pemasaran akan memberikan laba yang akan mendorong perkembangan perusahaan serta menentukan kelangsungan hidup perusahaan.

Pemasaran adalah proses dimana seseorang atau kelompok dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran barang dan jasa (Philips Kotler, 2000).

Pemasaran adalah pelaksanaan aktivitas dunia usaha yang mengarahkan arus barang dan jasa dari produsen kepada konsumen atau pihak pemakai (Winardi, 1991).

Konsep pemasaran mengandung tiga dasar pokok yaitu : (Djasmin, Saladin, Yulismarti, 1997)

1. Perencanaan dan operasi yang orientasi pada kebutuhan konsumen
2. Semua aktivitas pemasaran dilaksanakan dengan pemasaran terpadu
3. Tujuan akhir adalah memenuhi atau mencapai tujuan perusahaan (laba) dan memberikan kepuasan yang semaksimal mungkin kepada konsumen.

Berdasarkan definisi pemasaran yang dimukakan diatas, jelas bahwa pemasaran merupakan kegiatan yang sangat menentukan keberhasilan untuk mencapai tujuan perusahaan yakni terjualnya produk yang diproduksi, dimana kegiatan tersebut begitu kompleks dan sangat mendukung yaitu mencakup perencanaan memilih orang yang tepat, menentukan harga, promosikan dalam hal memperkenalkan dan menarik minat konsumen untuk membeli serta mendistribusikan produk tersebut kepasar.

Pemasaran harus memaksimalkan penjualan, untuk menghasilkan keuntungan atau laba dalam jangka panjang, pelanggan harus benar-banar merasakan bahwa kebutuhannya terpenuhi sehingga perusahaan berkesinambungan.

Dengan demikian bahwa pemasaran dapat dikatakan berhasil dan sukses apabila :

- Semua sistem dan kegiatan bisnis harus berorientasi kepasar
- Konsumen merasa puas dengan produk yang dipasarkan.

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk barang atau jasa. Dalam pengertian yang lebih luas harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa tersebut. (Hidayat, 1998).

Adapun beberapa tujuan dari penetapan harga, yaitu untuk meningkatkan penjualan, pertahankan, dan memperbaiki market share, stabilitas harga dan mencapai target pengembalian investasi serta mencapai laba maksimum. (Swastha, 1999). Kemudian dalam menentukan tingkat harga jual ini pihak perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga antara lain :

1. Kondisi ekonomi
2. Penawaran dan permintaan
3. Elastisitas permintaan
4. Persaingan
5. Biaya
6. Tujuan pemerintah

Berdasarkan konsep teori diatas dan dikaitkan dengan permasalahan dari penelitian maka penulis membuat suatu hipotesis sebagai berikut : pengembangan anyaman

pandan pada sentral anyaman pandan karya bersama dipengaruhi oleh bahan baku, kapasitas produksi, harga dan pemasaran.

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kabupaten Indragiri Hilir yaitu Kecamatan Enok pada sentra kerajinan anyaman pandan karya bersama Jl.Sulawesi No.42 Kecamatan Enok.

Data dan Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini terdiri dari data primer dan data skunder. Sumber data primer adalah anggota kelompok pengrajin anyaman pandan karya bersama. Sedangkan sumber data skunder diperoleh dari lembaga terkait yakni Dinas Koperasi Usaha kecil Menengah dan lain-lain.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara dan kuisioner.

Populasi dan Sampel

Sesuai dengan permasalahan yang diteliti, penulis melakukan observasi dan survey kepada para pengrajin anyaman pandan, yaitu anggota kelompok karya bersama.

Analisis data

Penelitian ini menggunakan desain penelitian Case Study dengan tujuan untuk mendeskripsikan karakter klaster industri anyaman pandan kecamatan Enok. Rerangka yang digunakan Diamond Models dari Porter (1990) dan Value Chain analysis dengan titik berat pada industri pendukung dan terkait.

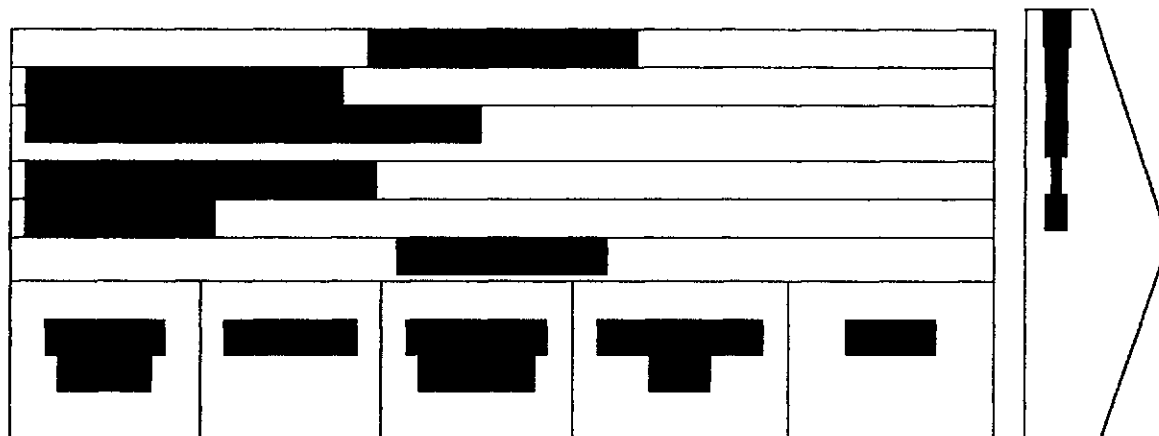
Penelitian ini memfokuskan analisisnya pada aspek pembiayaan dari perusahaan anyaman pandan karya bersama. Aspek pembiayaan dengan persediaan bahan baku maupun dari pembayaran barang yang dijual.

Model Value Chain analysis yang digunakan dalam penelitian ini pada model yang disarankan Porter dalam analysis Value Chain maka aktivitas perusahaan terbagi menjadi dua : yaitu aktivitas utama primary Activities) dan aktivitas pendukung (Supporting activities).

Aktivitas utama dari sebuah perusahaan terdiri dari : In bound Logistics, operation, out bound logistics, Marketing and sales dan services.

Aktivitas pendukung perusahaan terdiri dari infrastruktur perusahaan, manajemen sumber daya manusia, pengembangan teknologi dan Procurement. Kedua kelompok aktivitas itu bertujuan untuk menghasilkan margin bagi perusahaan.

Gambar I Mengilustrasikan Value Chain Analysis.



HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan produksi adalah kegiatan penciptaan barang-barang atau jasa –jasa yang secara langsung atau tidak langsung dapat memenuhi kebutuhan manusia. Berbagai faktor produksi yang digunakan atau dikombinasikan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Jumlah produksi untuk setiap jenis produksi untuk masing-masing pengusaha kecil kerajinan anyaman pandan berbeda, karna sangat tergantung pada faktor-faktor produksi. Ada beberapa faktor yang menentukan besar kecil jumlah yang diproduksi. Faktor-faktor yang sangat menonjol adalah ketersediaan bahan baku, tenaga kerja, skill, peralatan dan modal.

Value Chain analysis digunakan untuk menganalisa aktivitas utama dan aktivitas pendukung dari industri yang diteliti :

1. In bound Logistics

Aktivitas utama dalam in bound logistics adalah kegiatan dalam memperoleh bahan baku. Dalam hal ini termasuk sumber, harga, cara pembayaran dan penyimpanan. bahan baku yang digunakan untuk industri kerajinan anyaman pandan ini adalah pandan berduri. Pandan yang dimaksudkan pandan mentah dan setengah jadi, pandan mentah sebagai salah satu produk hasil tanaman dikecamatan Enok untuk cukup banyak ditanam warga sekitar, sedangkan pandan setengah jadi yaitu yang sudah kering dan dipoles halus dan berwarna.

Dari penelitian, proses memperoleh bahan baku pandan sebagian pengrajin mempunyai tanaaaaman sendiri dan sebagian lagi pengrajin membeli pandan yang sudah kering dan berwarna dengan masyarakat setempat, dengan harga Rp.25000 /KG Pandan yang berwarna dan Rp.20000 /KG yang tidak berwarna, penyangga untuk anyaman pandan berupa batang kelapa dengan harga Rp.1000 /3 buah.

Cara pembayaran bahan baku dengan secara tunai dan penyimpanan dan persediaan bahan baku dilakukan digudang kepunyaan kelompok pengrajin pada sentra karya bersama Kecamatan Enok.

“Gambar bahan baku pada kerajinan anyaman pandan”



2. Operations

Proses produksi dari barang jadi sampai finishing ada dua cara proses desain produk : cara pertama adalah berdasarkan pesanan dari pembeli dan cara kedua adalah pengrajin membuat desain sendiri, kemudian ditawarkan pada pembeli yang datang. Untuk mengetahui hasil olahan produksi dipengaruhi tehnik pembuatan dan kualitas bahan baku yang digunakan serta alat-alat bantu. Anyaman pandan yang bagus dan awet dapat diperoleh dengan pemilihan bahan baku yang tepat dan cara pengelohan, penggunaan daun yang terlalu muda akan mempengaruhi/ mengurangi kualitas anyaman pandan.

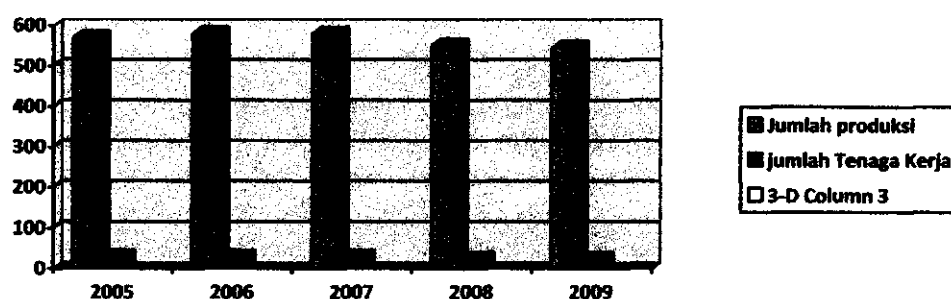
Penggunaan warna atau pencampuran warna pada pandan sangat berpengaruh dalam pembuatan anyaman, penggunaan warna yang mencolok akan mengurangi warna khas anyaman pandan tersebut dan sebaliknya anyaman pandan tambahan warna akan terkesan biasa motifnya.

Kapasitas produksi bervariasi setiap tahunnya dan para pengrajin mengumpulkan hasil anyaman pandan pada kelompok usaha karya bersama. Jumlah produksi dari kelompok karya bersama dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel 1. Produksi dan jumlah pengrajin anyaman pandan pada sentra anyaman pandan karya bersama tahun 2005 – 2009 (Unit).

Tahun	Jumlah pengrajin(Orang)	Jumlah Produksi (Unit)
2005	30	570
2006	30	580
2007	30	580
2008	25	550
2009	25	545

Sumber : sentra anyaman pandan karya bersama 2010



Dari tabel tersebut dapat dilihat perkembangan anggota pengrajin pada kelompok karya bersama pada tahun 2005 – 2007 sebanyak 30 orang menjadi 25 orang pada tahun 2008 – 2009. Jumlah produksi anyaman pandan pada tahun 2005 sebesar 570 unit mengalami penurunan pada tahun 2009 menjadi 545 unit.

3. Out Bound Logistics

Para pengrajin anyaman pandan banyak yang bekerja walau tanpa menerima pesanan, pengrajin tersebut mengumpulkan semua hasil produksi tersebut pada kelompok usaha pengrajin memproduksi terus anyaman pandan yang ditampung pada kelompok usaha dan nanti akan dijual pada konsumen yang berminat dan juga bisa mengikuti pameran-pameran kerajinan industri sehingga hal ini mempengaruhi mekanisme pembayaran, setelah anyaman terjual uang yang terkumpul dikeluarkan 10% dari harga anyaman, dimana 10% dari potongan harga tersebut untuk administrasi kas bulanan.

Permodalan sentra anyaman pandan karya bersama kecamatan Enok diperoleh dari sumber yaitu :

- Modal anggota sendiri
- Dari potongan harga anyaman pandan 10%
- Potongan 10% dari harga bahan
- Biaya administrasi 10%
- Pinjaman dari pihak luar yaitu bantuan PKK Kab.Inhil.

4. Pemasaran dan penjualan

Pemasaran bersumber dari kenyataan bahwa setiap orang mempunyai kebutuhan, keinginan, dan permintaannya. Untuk memenuhinya diatas dengan pengadaan produk-produk dan dilakukan dengan pertukaran. Pemasaran mencakup semua aktivitas yang menunjukkan semua kegiatan yang berkaitan dengan pasar yakni dengan mencoba untuk mewujudkan pembukaan pasar yang potensial. Suatu perusahaan tidak mungkin mampu bertahan tanpa adanya kemampuan untuk memasarkan produk-produk yang dihasilkannya.

Penjualan produk dari anyaman pandan pada perorangan atau pada kelompok pengumpul dan pemasaran anyaman dilakukan dengan bekerjasama dengan dinas koperasi Inhil dalam mempromosikan anyaman selain menerima pemasaran dari konsumen.

Demikian pula yang dihadapi pada sentra anyaman pandan, dalam hal rencana pemasaran produk dan pelaksanaan produksi terdapat berbagai hambatan antara lain : persaingan dengan usaha sejenis, perbedaan harga, lokasi perusahaan, bahan baku, tenaga kerja, serta transportasi dan sistem pemasaran yang salah strategi, belum tercapainya penjualan yang diharapkan, dengan pengertian bahwa realisasi dari target penjualan lebih kecil dibandingkan dengan penjualan yang telah ditetapkan.

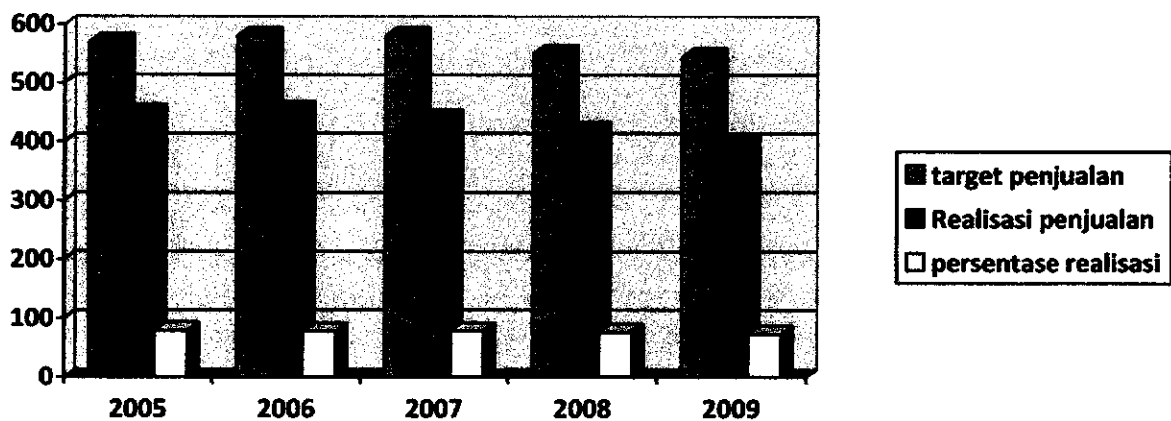
Untuk lebih jelasnya, penulis menyediakan data target dan realisasi penjualan selama 5 tahun sbb:

Tabel 2 : Target Penjualan anyaman pandan pada sentra anyaman pandan karya bersama

tahun 2005 – 2009 (unit)

Tahun	Target Penjualan	Realisasi Penjualan	Persentase Realisasi (%)
2005	570	450	79
2006	580	455	78
2007	580	440	76
2008	550	420	76
2009	545	400	73

Sumber : sentra anyaman pandan karya bersama 2010



Dari tabel diatas tergambar bahwa penjualan anyaman pandan selama 5 tahun terakhir berfluktuasi baik dalam target dan realisasi penjualan. Hal ini disebabkan oleh adanya persaingan dengan sentra anyaman pandan lainnya dan juga menurunnya jumlah pengrajin kelompok usaha bersama.

5. Sevrise

Dalam usaha meningkatkan penjualan anyaman pandan pada masa yang akan datang sebaiknya sentra anyaman pandan memberikan keringanan harga kepada konsumen karena harga anyaman terjangkau akan menarik minat konsumen lebih banyak untuk membeli anyaman.

Harga juga mempunyai pengaruh besar pada penjualan terhadap pembelian anyaman pandan yang dipasarkan oleh sentra anyaman pandan karya bersama.

Sentra anyaman pandan selalu menjaga dengan baik atas kualitas anyaman pandan yang dijual pada konsumen karena hal ini akan lebih penting artinya terhadap volume penjualan, apabila kualitas penjualan kurang mutu pada yang lain dengan sendiri konsumen akan memilih alternatif lain, kualitas suatu produk selain dipengaruhi cara pengelolaan mutu bahan baku tetapi juga oleh cuaca atau iklim dan proses pengangkutan.

6. Infrastruktur Perusahaan

Pada pengrajin dan pengumpul mempunyai masalah yang sama, yaitu tidak ada pencatatan pembukuan seperti : persediaan, kebutuhan modal, data penjualan dan aliran kas. Hal ini menyebabkan mereka tidak mampu menganalisis prospek usaha mereka sendiri.

Kendala yang dihadapi terkait dengan kebutuhan modal adalah manajemen Cash Flow, argunan dan prosedur kredit yang lama. Sebagian besar pengrajin menggunakan modal sendiri dalam memproduksi dan pinjaman dari pihak luar yaitu bantuan PKK Kab Inhil, potongan dari harga penjualan anyaman 10%, dan biaya administrasi 10%.

7. Manajemen Sumber daya Manusia

Jumlah tenaga kerja berkisar antara 25 – 30 orang, perputaran tenaga kerja dalam sentra kerajinan tinggi, karena tergantung besarnya pesanan dan juga para pengrajin anyaman ini merupakan kerja sampingan.

Masalah sumber daya manusia adalah lemahnya jiwa kewirausahaan para pengrajin dan mentalitas mereka tidak mampu berinovasi, karena relatif rendahnya tingkat pendidikan para pekerjanya. Relatif rendahnya tingkat pendidikan tenaga kerja ini bisa mengakibatkan sulitnya dalam mencari penemuan atau mengikuti teknologi baru yang dipergunakan untuk proses produksi.

Tenaga kerja yang digunakan untuk usaha anyaman pandan ini tidak terlalu sulit mendapatkannya karena daerah sekitar sentra anyaman ini tersedia pengrajin anyaman, kesulitan yang dihadapi adalah untuk mendapatkan kerajinan yang terampil.

8. Pengembangan Teknologi.

Proses desain anyaman pandan rata-rata menggunakan cara tradisional. Pengembangan teknologi bisa terjadi dengan dukungan peralatan dan mekanisme yang baik dalam proses desain produk maupun dalam laporan keuangan dan persediaan.

Teknologi sangat berpengaruh pada keunggulan bersaing jika memiliki peran signifikan dalam menentukan biaya relatif. Peralatan yang digunakan untuk usaha anyaman pandan ini masih terbatas hal ini disebabkan karena pengetahuan dan kemampuan mereka untuk mengenal atau membeli peralatan masih terbatas.

Pengrajin mempunyai kemampuan terbatas dalam melakukan pengembangan teknologi. Hal ini terjadi karena sumber daya manusia terbatas dan dukungan infrastruktur terbatas.

9. Pro cerement

Ketersediaan bahan baku pandan pada kecamatan Enok ini tergantung dari pasokan daerah sekitarnya, masalah utamanya adalah sisi harga dari bahan mentah, jika sentra kurang tersedia bahan baku yang dimiliki, jika mempunyai pesanan yang banyak dan juga akan mengikuti pameran kerajinan untuk proses produksi hal ini diatasi dengan penambahan modal sendiri dan menyediakan bahan baku sendiri.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai industri kecil kerajinan anyaman pandan Kecamatan Enok dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahan baku yang digunakan untuk anyaman pandan ini adalah pandan berduri yang sudah dikeringkan dan berwarna, bahan baku ini mudah diperoleh di daerah setempat dan sekitarnya.

2. Modal yang dipergunakan industri kecil kerajinan anyaman pandan ini adalah modal sendiri yaitu dari harga potongan harga anyaman 10%, biaya administrasi 10% dan pinjaman dari pihak luar yaitu bantuan PKK Kab. Inhil.
3. Value Chain Analysis digunakan untuk menganalisis aktivitas utama dan aktivitas pendukung dari industri kecil yang diteliti yaitu In bound Logistisc, Operations, Out Bound Logistisc, Marketing and Sales, service, infrastruktur perusahaan, Manajemen sumber daya manusia, pengembangan teknologi dan Pro Cerrement.

Selanjutnya penulis memberikan saran sbb :

1. Agar sentra anyaman pandan ini memiliki catatan pembukuan agar dapat menganalisa perkembangan produksi yang terjadi setiap tahun
2. Melaksanakan Penyuluhan teknologi pada pengrajin untuk pengelolaan bahan baku sendiri dalam meningkatkan kualitas produksi

REFERENSI

Djasmin, Saladin, Yulimarti, 1997, *Manajemen Pemasaran, Selemba Empat*; Jakarta

Kottler, Phillips, 2000, *Manajemen Pemasaran (Implementasi dan pengendalian)*; Jakarta

Mitsui, Itsutomo, 2003, *Industrial Policy and Regional developm,ent in The Age of Globalization, Eastern and Western approaches and Their Differences, Riset Paper dalam 30 th ISBC Singapore*

Porter, M, 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York ; Free Press.

Swastha. DH, Basu, 1999. *Manajemen Pemasaran Modern* ; Jogjakarta.