
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SEDOTAN BAMBU DI KPH MANGGARAI BARAT

Loretha Sanda^{1*}

¹ Balai Diklat Lingkungan Hidup dan Kehutanan Kupang

Email: lorethasanda72@gmail.com

Abstrak

Sedotan plastik merupakan salah satu dari sepuluh jenis sampah yang mendominasi daerah pesisir. Pengurangan sedotan plastik dapat dilakukan dengan menggunakan sedotan ramah lingkungan seperti sedotan bambu. Kesatuan Pemangkuan Hutan Kabupaten Manggarai Barat mencoba mengembangkan usaha pembuatan sedotan bambu menggunakan bambu Buluh Lengis (*Schizostachum lima* (Blanco(Merr)) atau dikenal oleh masyarakat Manggarai sebagai Helang melalui Kelompok Tani Hutan (KTH) di Kecamatan Kuwus. Penelitian dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal pengembangan usaha sedotan bambu oleh KTH di Kecamatan Kuwus serta mengkaji strategi pengembangannya. Data primer dikumpulkan dari responden kunci yaitu Kepala KPH Manggarai Barat, Penyuluh Kehutanan Lapangan, staf KPH yang bertanggungjawab dalam proses finishing sedotan bambu dan anggota KTH yang memproduksi sedotan bambu. Data sekunder diperoleh dari berbagai laporan terdahulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang berpengaruh dalam pengembangan usaha sedotan bambu adalah manajemen, pemasaran, keuangan dan produksi; sedangkan faktor eksternal yang berpengaruh adalah ekonomi, sosial, pemerintah dan teknologi. Strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan adalah meningkatkan jumlah dan kualitas hasil produksi, memperluas pasar ke luar wilayah Manggarai Barat dengan memanfaatkan jaringan internet, mengatasi masalah keterbatasan kapasitas SDM melalui pelatihan, dan bekerjasama dengan pemerintah untuk mengatasi keterbatasan modal dan mengadakan sarana produksi yang lebih baik.

Kata Kunci: sedotan plastik; sedotan bambu; analisis SWOT

Abstract

Plastic straws are one of ten types of waste that dominate coastal areas. Reducing plastic straws can be done by using environmentally friendly straws such as bamboo straws. The Forest Management Unit of West Manggarai Regency is trying to develop a business of making bamboo straws using Buluh Lengis bamboo (*Schizostachum lima* (Blanco(Merr))) or known by the people of Manggarai as Helang through the Forest Farmers Group (KTH) in Kuwus District. This research was conducted to find out and analyze internal factors and externally the development of a bamboo straw business by KTH in Kuwus District and reviewing its development strategy. Primary data was collected from key respondents, namely the Head of the West Manggarai KPH, Field Forestry Extension, KPH staff who are responsible for the finishing process of bamboo straws and KTH members who produce bamboo straws. Data Secondary factors were obtained from various previous reports. The results showed that internal factors that had an influence on the development of a bamboo straw business were management, marketing, finance and production, while external factors that had an influence were economic, social, government and technology. Business development strategies that can be carried out are increasing the quantity and quality of production, expanding markets outside the West Manggarai region by utilizing the internet network, overcoming the problem of limited human resource capacity through training, and working with the government to overcome limited capital and provide better production facilities.

Keywords: plastic straws; bamboo straws; SWOT analysis

PENDAHULUAN

Saat ini sampah plastik telah menjadi masalah global. Fakta menunjukkan bahwa 86 persen sampah plastik di dunia berasal dari Asia dan salah satunya Indonesia. Kebanyakan sampah plastik di Indonesia adalah sedotan plastik yang jumlahnya mencapai 93,2 juta unit per hari (Nandini, 2018). Sedotan tersebut umumnya berasal dari restoran, rumah makan, minuman kemasan dan sumber lainnya. Data Kementerian Lingkungan Hidup menyatakan, sekitar 70 persen sampah plastik di Indonesia dapat dan telah didaur ulang oleh para pelaku daur ulang, namun tidak demikian dengan sedotan yang karena nilainya rendah dan sulit didaur ulang maka tidak ada pelaku daur ulang yang bersedia mengambil.

Salah satu upaya pengurangan penggunaan sedotan plastik dilakukan oleh restoran makanan cepat saji dengan gerakan “mulai tanpa sedotan”. Diharapkan gerakan ini akan menjadi gaya hidup baru yang ramah lingkungan. Upaya lain yang dapat dilakukan adalah mencari alternatif sedotan yang ramah lingkungan. Beberapa penelitian telah dilakukan untuk mencari bahan pengganti plastik dengan bahan yang mudah terdegradasi diantaranya mengembangkan pengganti plastik yang berasal dari bahan pati ubi jalar (Aripin, 2017) dari bahan baku pati sagu dan ubi kayu (Kamsiati, 2017). Bahan baku selain plastik baik yang untuk pemakaian satu kali maupun sedotan pakai ulang diantaranya sedotan dari pati jagung, sedotan kaca, sedotan buluh bambu, sedotan stainless steel, sedotan akrilik, sedotan kertas dan sedotan silicon (Alicia, 2018; Mustinda, 2019). Indonesia memiliki bahan sedotan yang berasal dari tumbuhan seperti purun danau (*Lepironia articulata* (Retz) Domin), jerami padi (*Oryza sativa L.*) dan prupuk (*Phragmites karka* (Retz) Trin ex Steud) (Hakim et.al., 2019).

Salah satu jenis tanaman yang dapat dimanfaatkan sebagai sedotan ramah lingkungan adalah bambu buluh lengis (*Schizostachium lima* (Blanco(Merr)). Bambu ini tumbuh liar hampir di seluruh wilayah Indonesia Timur. Bambu ini dikenal dengan nama berbeda di beberapa tempat antara lain disebut buluh taluh, buluh lengis (Bali), helang (Manggarai), wulu (Bajawa). Secara alami bambu ini tumbuh dengan baik di dataran rendah daerah tropis, terutama di daerah kering, lembap dan kadang kala di tempat berbatu, di daerah tanah marginal. Tampaknya bambu ini mempunyai kemampuan adaptasi yang tinggi. Di daerah pegunungan dengan ketinggian tempat 1.200 m dpl bambu ini juga dapat tumbuh dengan baik. Bambu ini tingginya mencapai 10 m, diameter 3 cm, ruas panjangnya 50–120 cm, dindingnya tipis 3–4 mm.

KPH Manggarai Barat mulai mengembangkan bambu buluh lengis (*Schizostachium lima* (Blanco Merr)) atau bambu Helang sebagai bahan sedotan untuk mengganti sedotan plastik yang sukar terurai. Bambu Helang tumbuh secara liar di Kabupaten Manggarai Barat terutama di Kecamatan Kuwus. Pembuatan sedotan bambu Helang ini dilakukan oleh tiga KTH namun masih dikembangkan dalam skala kecil dengan menggunakan teknologi serta peralatan yang sederhana. Sedotan bambu yang dihasilkan oleh ketiga KTH ini dipasarkan oleh KPH Manggarai Barat ke beberapa restoran di Labuan Bajo dan saat ini setiap bulan harus memenuhi permintaan Gubernur NTT sebanyak 5.000 sedotan/bulan. Peluang pengembangan usaha sedotan bambu ini cukup terbuka mengingat kesadaran masyarakat dalam pengurangan sampah plastik makin meningkat.

METODE PENELITIAN

Pengumpulan data dilaksanakan di KPH Manggarai Barat Kabupaten Manggarai Barat. Penelitian menggunakan metode deskriptif dan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi lapangan dan wawancara terhadap sejumlah narasumber. Analisis data dilakukan menggunakan metode SWOT untuk menganalisi



faktor internal dan ekternal usaha pengembangan sedotan bambu dan mengkaji strategi pengembangannya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal Pengembangan Usaha Sedotan Bambu di KPH Manggarai Barat

1. Manajemen

- a. Membuat perencanaan. Selayaknya sebuah usaha, pembuatan sedotan bambu juga sangat membutuhkan perencanaan yang matang dan tersusun rapi serta tercatat. Untuk usaha pembuatan sedotan bambu yang dilakukan oleh kelompok tani binaan KPH Manggarai Barat masih pada tahap awal, sehingga menjadikan target yang ditetapkan belum terukur dengan jelas dan terarah.
- b. Proses pelaksanaan usaha dikerjakan sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat sebelumnya. Pada proses ini, anggota KTH di Kecamatan Kuwus tidak menjalankan proses pelaksanaan usaha sesuai dengan perencanaan karena proses perencanaan itu sendiri masih belum maksimal.

2. Pemasaran

- a. Analisis Konsumen, yaitu sebuah pengamatan dan evaluasi terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen. Informasi yang dihasilkan bisa sangat penting dalam pengembangan usaha yang efektif. Pada tahap awal, pembuatan sedotan dari bambu menarik konsumen di sekitar Kota Labuan Bajo. Konsumen yang potensial adalah wisatawan yang berkunjung ke Labuan Bajo yang jumlahnya semakin meningkat seiring dengan pengembangan Labuan Bajo sebagai salah satu destinasi wisata yang mendunia.
- b. Penjualan produk/jasa, yaitu implementasi strategi yang berhasil biasanya bergantung pada kemampuan suatu usaha untuk menjual beberapa produk dan jasa. Untuk saat ini penjualan hasil produksi difasilitasi oleh pihak KPH Manggarai Barat. Hal ini dilakukan karena keterbatasan kemampuan anggota kelompok tani dalam jaringan pemasaran.
- c. Penetapan harga, penetapan harga yang dilakukan anggota kelompok tani masih tergantung kepada pihak KPH Manggarai Barat. Hal ini terjadi karena saat ini produksi sedotan bambu masih pada tahap awal dan sifatnya masih promosi sehingga harga yang ditetapkan belum menghitung keuntungan anggota kelompok.
- d. Riset pemasaran merupakan pengumpulan, pencatatan, dan penganalisaan data yang sistematis mengenai berbagai persoalan yang terkait dengan pemasaran barang dan jasa. Riset pemasaran belum dilakukan oleh anggota kelompok.

3. Keuangan

Modal merupakan variabel penting dalam menjalankan suatu kegiatan usaha terkait dengan bagaimana perusahaan mendapatkan modal usaha, melakukan investasi, penggunaan pembiayaan usaha, dan perhitungan keuntungan. Modal yang digunakan oleh anggota kelompok tani dalam menjalankan usahanya yaitu kebanyakan berasal dari masing-masing anggota. Usaha pembuatan sedotan bambu ini masih pada tahap awal sehingga belum ada usaha untuk menambah modal anggota kelompok baik melalui permintaan bantuan maupun pinjaman di bank.

4. Produksi

Fungsi produksi suatu bisnis mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Dalam proses produksi pembuatan sedotan bambu ini anggota kelompok tani binaan KPH Manggarai Barat masih menggunakan peralatan yang



sederhana yaitu seperti parang, pisau, gergaji besi, amplas dan peralatan lain seadanya. Secara umum proses pembuatan sedotan bambu sebagai berikut:

- a. Pemanenan bambu; Proses pembuatan sedotan bambu diawali dengan pemanenan bambu yang berdiameter antara 0,6 – 1,0 cm dan umumnya sudah berumur 2(dua) tahun menggunakan parang. Lalu bambu dijemur untuk mengurangi kadar air agar sedotan bambu ini lebih tahan lama. Bambu yang telah dikeringkan dapat mengurangi diameter hingga 16% dan pengurangan ketebalan 17%.
- b. Pengolahan bambu; Bambu yang telah kering dipotong sesuai dengan ukuran yang diinginkan lalu dihaluskan menggunakan amplas. Setelah itu sedotan dihitung dan diikat untuk diantarkan ke KPH Manggarai Barat.
- c. Pembersihan menggunakan air; Tahap ketiga adalah pembersihan sedotan bambu menggunakan air dan sabun pembersih dan sikat khusus. Proses ini dilakukan oleh KPH Manggarai Barat dengan tujuan sebagai *quality control*. Pembersihan ini dilakukan untuk menghilangkan bau khas bambu pada bagian dalam sedotan. Setelah itu sedotan bambu direbus dalam air mendidih kurang lebih 10-15 menit untuk tujuan sterilisasi.
- d. Pengeringan; Tahap ini merupakan tahap akhir dari proses produksi sedotan bambu. Sedotan yang baru direbus diangkat lalu dikeringkan dengan cara dijemur di bawah sinar matahari. Sedotan yang sudah kering jemur siap untuk dikemas ke dalam box atau kotak penyimpanan.

Faktor Eksternal Pengembangan Usaha Sedotan Bambu di KPH Manggarai Barat

1. Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan faktor yang sangat penting dan berpengaruh pada kelangsungan usaha pembuatan sedotan bambu. Faktor ekonomi mempengaruhi berbagai faktor strategis usaha pembuatan sedotan bambu ini. Peningkatan jumlah kunjungan wisatawan dan peningkatan jumlah penduduk khususnya di Kabupaten Manggarai Barat juga turut berpengaruh terhadap permintaan sedotan bambu karena peningkatan jumlah kunjungan wisatawan dan pertumbuhan penduduk otomatis akan meningkatkan tingkat konsumsi. Jangkauan usaha sedotan bambu ini masih dalam kawasan Kabupaten Manggarai Barat dan sekitarnya.

2. Sosial, Budaya, dan Lingkungan

Perubahan yang terjadi pada sosial, budaya, dan lingkungan sangat berpengaruh pada produk, pasar, dan konsumen. Perkembangan pariwisata yang pesat di Manggarai Barat terutama di Labuan Bajo dan sekitarnya mengakibatkan terjadinya perubahan sosial, budaya dan lingkungan. Masyarakat yang dahulu menggantungkan penghidupannya sebagai petani dan nelayan mulai beralih menggantungkan penghidupannya pada sektor pariwisata. Hal ini menyebabkan pendapatan masyarakat secara umum meningkat yang pada akhirnya meningkatkan daya beli baik dari sisi jumlah maupun variasi produk kebutuhan termasuk mengganti penggunaan sedotan plastik menjadi sedotan bambu yang ramah lingkungan.

3. Pemerintah

Pemerintah merupakan salah satu faktor penting dalam pengembangan usaha pembuatan sedotan bambu. Kebijakan pengurangan sampah plastik mendorong berbagai pihak baik pemerintah daerah dan termasuk pelaku wisata untuk mengurangi penggunaan plastik termasuk sedotan plastik dan mencari alternatif sedotan ramah lingkungan. Peningkatan kunjungan wisatawan sebagai salah satu pangsa pasar sedotan



bambu sangat dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah pusat yang didukung oleh pemerintah daerah menjadikan Manggarai Barat terutama Labuan Bajo sebagai salah satu destinasi wisata baru yang memiliki keunikan yang khas.

Dukungan pemerintah dalam hal ini KPH Manggarai Barat sangat kuat untuk memotivasi dan memfasilitasi anggota kelompok dalam pembuatan sedotan bambu ini. Dukungan juga ditunjukkan oleh Gubernur NTT yang memesan 5.000 sedotan/bulan yang memotivasi kelompok tani untuk memanfaatkan potensi bambu yang ada di wilayahnya.

4. Teknologi

Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan lebih modern. Kelompok tani pembuatan sedotan bambu masih menggunakan peralatan yang sederhana. Penggunaan teknologi dalam pemasaran masih sangat terbatas.

a. Kompetitif

Daya saing yang kompetitif dapat memberikan kekuatan bagi suatu usaha bersaing kuat dengan usaha lainnya. Berdasarkan kekuatan kompetitif dalam teori menurut Porter, diacu dalam David (2010) ada empat kekuatan persaingan dalam industri. Empat kekuatan tersebut yaitu:

b. Persaingan dalam Industri

Strategi yang dijalankan oleh perusahaan dapat berhasil hanya sejauh ia menghasilkan keunggulan kompetitif atas strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Persaingan dalam industri usaha pembuatan sedotan bambu ini lebih kepada antar sesama anggota kelompok tani. Persaingan disini dalam hal kualitas dan kuantitas sedotan bambu yang dihasilkan.

c. Ancaman Pendatang Baru

Saat ini ancaman pendatang baru dalam usaha pembuatan sedotan bambu belum terlihat karena baru kelompok tani binaan KPH Manggarai Barat yang menekuni bidang ini.

d. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok tidak menjadi halangan bagi para anggota kelompok tani penghasil karena bahan baku dihasilkan sendiri oleh para anggota kelompok.

e. Daya Tawar Konsumen

Pembeli akan selalu berusaha mendapat produk dengan kualitas baik dengan harga murah. Daya tawar dari konsumen sedotan bambu ini menyebabkan harga sedotan bambu masih cukup rendah. Namun, meski demikian anggota kelompok tani tetap antusias karena memanfaatkan sumberdaya bambu yang selama ini tidak bernilai ekonomi.

Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Usaha

Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan bagi usaha sedotan bambu oleh tiga KTH di Kecamatan Kuwu KPH Manggarai Barat yaitu:

1. Keinginan kuat anggota kelompok

Anggota kelompok yang mengusahakan pembuatan sedotan bambu memiliki keinginan yang kuat untuk dapat memproduksi dalam jumlah yang cukup. Hal ini terlihat dari hasil sedotan bambu yang mereka produksi cukup rapi dan jumlah sesuai pesanan.



Motivasi ini didasari kesadaran bahwa bambu yang selama tidak dimanfaatkan ternyata dapat memberi manfaat ekonomi.

2. Bahan baku tersedia di sekitar pemukiman

Bahan baku sedotan bambu yaitu tanaman bambu buluh saat ini tersedia melimpah di sekitar pemukiman warga di Kecamatan Kuwus Kabupaten Manggarai Barat. Ketersediaan bahan baku tidak bergantung kepada pemasok sehingga memudahkan dalam proses produksi sedotan bambu.

Faktor-faktor internal yang menjadi kelemahan usaha pembuatan sedotan bambu oleh tiga KTH di Kecamatan Kuwus KPH Manggarai Barat yaitu:

1. Perencanaan dan sistem keuangan yang tidak tertulis

Kelemahan yang dimiliki oleh kelompok tani penghasil sedotan bambu yaitu belum adanya bukti secara tertulis program-program rencana usaha untuk kedepannya. Pencatatan ini hanya sebatas pemasukan yang diperoleh dari hasil sedotan bambu. Pencatatan ini harus lebih detail dan rapi seperti biaya yang dikeluarkan saat produksi dan biaya lain sehingga dapat diketahui pasti perhitungan keuntungan.

2. Keterbatasan modal usaha

Modal yang digunakan dalam pembuatan sedotan bambu ini berasal dari modal pribadi anggota kelompok tani dan belum ada bantuan dari pemerintah maupun embaga keuangan lainnya. Hal ini menyebabkan pengrajin mengalami kurangan dan keterbatasan modal dalam menjalankan usahanya.

3. Keterbatasan sarana prasarana

Kelompok tani pembuatan sedotan bambu masih menggunakan peralatan yang sederhana yaitu parang, pisau, gergaji besi, dan amplas. Anggota kelompok tani pembuatan sedotan bambu berharap mendapat bantuan seperti alat potong sehingga ukuran sedotan yang dihasilkan lebih rapi dan seragam.

4. Keterbatasan keterampilan pembuatan sedotan bambu

Keterampilan anggota kelompok membuat sedotan bambu dalam menghasilkan sedotan yang berkualitas masih terbatas. Selama ini, anggota memperoleh keterampilan pembuatan sedotan bambu secara otodidak. Diharapkan ke depan anggota pembuatan sedotan bambu mendapat peningkatan keterampilan melalui pelatihan untuk menghasilkan produk yang lebih berkualitas.

Identifikasi Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang bagi usaha pembuatan sedotan bambu yaitu:

1. Pertumbuhan masyarakat dan peningkatan jumlah wisatawan

Pertumbuhan penduduk di suatu tempat otomatis akan meningkatkan tingkat konsumsi. Pertumbuhan penduduk yang meningkat dan peningkatan jumlah wisatawan di kabupaten Manggarai Barat menjadikan peluang bagi usaha pembuatan sedotan bambu semakin terbuka.

2. Peningkatan Pendapatan Masyarakat

Pendapatan yang meningkat pada setiap masyarakat khususnya sekitar akan meningkatkan juga daya beli masyarakat tersebut. Hal tersebut dapat menjadi peluang bagi anggota kelompok tani pembuatan sedotan bambu dengan lebih banyak menarik konsumen untuk dapat meningkatkan keuntungan yang didapat.

3. Permintaan sedotan bambu yang tinggi

Permintaan sedotan bambu yang tinggi ini merupakan suatu peluang yang dimiliki oleh anggota kelompok tani pembuatan sedotan bambu. Permintaan yang tinggi ini di tandai

dengan kapasitas permintaan yang melebihi produksi. Gubenur NTT meminta anggota kelompok pembuatan sedotan bambu menyiapkan sedotan 5.000 buah/bulan.

4. Trend pengurangan sampah plastic

Perilaku penggunaan produk plastik sekali pakai berimbang pada menumpuknya sampah plastik dan mengakibatkan pencemaran di darat dan lautan. Menyikapi hal tersebut pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk membatasi penggunaan plastik sekali pakai termasuk sedotan. Ini menjadi peluang bagi pengembangan usaha sedotan bambu sebagai salah satu alternatif pengganti sedotan plastik selain sedotan berbahan dasar kaca, aluminium, zat pati jagung maupun kertas.

5. Perkembangan teknologi

Perkembangan teknologi yang berkembang saat ini merupakan peluang yang dimiliki oleh pengrajin dalam menjalankan usahanya. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dapat dimanfaatkan sebagai sarana pemasaran dan promosi produk. Dengan adanya teknologi, maka kegiatan usaha dapat lebih efisien dan dapat meningkatkan produktifitas serta keuntungan.

Faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi usaha pembuatan sedotan bambu oleh tiga KTH di Kecamatan Kuwus KPH Manggarai Barat yaitu:

1. Harga produk rendah

Harga produk sedotan bambu yang relatif rendah menjadi ancaman bagi anggota KTH di Kuwus yang memproduksi sedotan bambu. Apabila harga produk tidak mampu menutupi biaya produksi maka ada kemungkinan anggota kelompok akan berhenti berproduksi.

2. Mudah dalam mendapat produk substitusi

Kemudahan dalam memproleh produk substitusi merupakan suatu ancaman dalam menjalankan suatu usaha. Produk substitusi sedotan bambu yang berasal dari sedotan kaca, sedotan kertas, sedotan aluminium banyak dijual di pasaran. Bahkan jika sedotan bambu tidak memuaskan dan sulit didapatkan, maka ada kemungkinan konsumen akan kembali menggunakan sedotan plastik yang mudah didapat dan harganya lebih murah.

3. Perilaku kompetitif pesaing

Maksud ancaman yang terjadi karena perilaku kompetitif pesaing yaitu dalam hal harga yang diterapkan dalam menjual sedotan bambu. Pesaing yang ada berasal dari luar Kabupaten Manggarai Barat yaitu berasal dari Jawa dan Bali. Dengan kemajuan teknologi maka pesaing akan mudah menawarkan produk yang mereka miliki ke calon konsumen yang berada di wilayah Manggarai Barat.

Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Sedotan Bambu dengan analisis SWOT

Berikut adalah alternatif strategi yang telah disusun berdasarkan situasi, kondisi serta kebutuhan dari pengembangan usaha pembuatan sedotan bambu oleh tiga KTH di Kecamatan Kuwus KPH Manggarai Barat yaitu:

IFAS	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
EFAS	1. Motivasi yang kuat dari anggota kelompok 2. Bahan baku tersedia	1. Keterbatasan modal usaha 2. Peralatan masih sederhana 3. Keterampilan masih terbatas 4. Jaringan pemasaran terbatas

PELUANG (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
1. Pertumbuhan penduduk dan jumlah wisatawan meningkat 2. Peningkatan pendapatan masyarakat 3. Permintaan tinggi 4. Trend pengurangan sampah plastik 5. Perkembangan teknologi	1. Meningkatkan jumlah produksi 2. Meningkatkan mutu produk untuk menarik pelanggan baru 3. Meningkatkan promosi dengan membuat iklan di internet 4. Mengoptimalkan kegiatan produksi dengan alat-alat modern	1. Perbaikan manajemen untuk mengatasi masalah SDM 2. Meningkatkan modal usaha 3. Memperbarui alat-alat baik produksi dan manajemen 4. Mulai menawarkan produk ke konsumen
ANCAMAN (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI S-T
1. Harga produk rendah 2. Mudah mendapat produk subsitusi 3. Perilaku kompetitif pesaing	1. Menjalin kesepakatan soal harga dengan pihak KPH/konsumen 2. Meningkatkan jumlah produksi 3. Mempromosikan produk melalui internet	1. Bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga terkait dalam menguatkan modal serta perbaikansarana penunjang usaha 2. Menggunakan media internet untuk menganalisis pasar

Dari tabel di atas, dapat dijelaskan bahwa :

Strategi S-O

Kolom strategi S-O menggunakan kekuatan dengan mengambil keuntungan peluang yang ada. Strategi S-O diantaranya yaitu meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar, mempertahankan dan meningkatkan mutu produk untuk menarik pelanggan potensial. Selain itu, kegiatan pemasaran diperluas dengan cara meraih pasar diluar kabupaten Manggarai Barat yang juga berpotensi untuk meningkatkan penjualan. Hal ini sejalan dengan masih tingginya permintaan pasar akan sedotan bambu yang didukung oleh trend gaya hidup yang mengarah pada pengurangan sampah plastik. Sedangkan dari segi teknologi, penggunaan media internet untuk proses pemasaran dilakukan dengan memperluas jangkauan pemasaran.

Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan usaha dengan memanfaatkan peluang yang ada. Beberapa strategi W-O yang dihasilkan yaitu perbaikan manajemen untuk mengatasi masalah SDM antara lain mengikuti pelatihan untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia dari segi tingkat pengetahuan, keterampilan, dan sikap profesionalisme. Untuk bagian pemasaran strategi yang perlu diterapkan ialah menawarkan produk kepada pelaku usaha wisata sebagai cindera mata konsumen sehingga jangkauan pemasaran sedotan bambu akan lebih luas. Selain itu, peningkatan alat produksi dengan mengajukan bantuan peralatan kepada Dinas Perindustrian atau lembaga lain yang berwenang.

Strategi terakhir yang juga perlu diterapkan ialah memanfaatkan perbankan atau lembaga keuangan menyediakan fasilitas pinjaman modal usaha bagi anggota kelompok yang mengalami keterbatasan modal untuk mengembangkan usahanya dengan menambah jumlah produksi sesuai permintaan konsumen.

Strategi S-T

Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki. Beberapa strategi yang digunakan adalah menjalin kesepakatan soal harga sedotan bambu dengan pihak KPH sebagai pemasar. Selain itu perlu strategi untuk meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan yang cukup tinggi. Untuk menarik pembeli/konsumen baru maka perlu mempromosikan produk melalui internet.



Strategi W-T

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman. Pada strategi ini perlu pemberian manajemen untuk memperbaiki kelemahan sumber daya usaha. Perencanaan sangat diperlukan dalam menjalankan suatu usaha agar lebih terarah dan dapat mencapai tujuannya dengan tepat. Oleh karena itu KPH Manggarai Barat sebaiknya memberi pendampingan agar anggota KTH dapat menyusun perencanaan usaha dengan jelas, baik jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang. Strategi lain yang diterapkan adalah bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga terkait dalam menguatkan modal serta perbaikan sarana penunjang usaha.

SIMPULAN

Simpulan dari penelitian yang dilakukan yaitu :

1. Faktor internal yang berpengaruh dalam pengembangan usaha pembuatan sedotan bambu adalah manajemen, pemasaran, keuangan dan produksi. Sedangkan faktor eksternal yang berpengaruh adalah ekonomi, sosial, pemerintah dan teknologi.
2. Strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan adalah meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, memperluas pasar ke luar wilayah Kabupaten Manggarai Barat dengan memanfaatkan internet, mengatasi masalah keterbatasan kapasitas SDM melalui pelatihan, dan bekerjasama dengan pemerintah untuk mengatasi keterbatasan modal dan mengadakan sarana produksi yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aripin, S., B. Saing dan E. Kustiyah. 2017. "Studi Pembuatan Bahan Alternatif Plastik Biodegradable dari Pati Ubi Jalar dengan Plasticizer Gliserol dengan Metode Melt Intercalation" Jurnal Teknik Mesin (JTM) 06 (Edisi Spesial) : 18 – 23.
- Assauri, Sofjan. 2013. Strategik Management: Sustainable Competitive Advantages, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Dryanto. 2011. Manajemen Pemasaran, Bandung: Satu Nusa.
- Fahmi, Irham. 2015. Manajemen Strategis, Bandung: CV Alfabeta.
- Hakim, Arief R., Asro L. Indrayanti, Febrianti & Novita Chandrawijaya. 2019. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Kelayakan Usaha Sedotan Prupuk (*Phragmites karka* (retz) trin ex steud) di desa Tumbang Nusa, Pulang Pisau. Jurnal Daun, Vol. 6 No. 2, Desember 2019 : 90 – 104. Diunduh dari <http://journal.umpalangkaraya.ac.id>.
- Kamsiati, E., H. Herawati dan E.Y. Purwani. 2017. "Potensi Pengembangan Plastik Biodegradable Berbasis Pati Sagu dan Ubikayu di Indonesia". Jurnal Litbang Pertanian 36 (2) : 67 – 76
- Purwaningrum, Pramianti. Upaya Mengurangi Timbunan Sampah Plastik di Lingkungan. Indonesian Jurnal of Urban Environmental Technology, Vol 8, No. 2. 2016.
- Qodriyatun. 2018. Sampah Plastik : Dampaknya Terhadap Pariwisata dan Solusi. Info Singkat Vol.X No. 23/I/Puslit/Desember/2018



Rachmat. 2014. Manajemen Strategik, Bandung: CV Pustaka Setia.

Rangkuti, Freddy. 2015. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.



Hak Cipta©2025, Dimiliki oleh Penulis
Dipublikasi oleh JagaWana: Jurnal Ilmiah Kehutanan
Artikel ini dengan akses terbuka. Licensi CC-BY-NC

E-ISSN: 3109-7405