

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Karakteristik Reponden

Penelitian ini menggali berbagai karakteristik responden, meliputi jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, modal awal yang digunakan, tingkat pendapatan, serta pengalaman mereka dalam menjalankan usaha.

Tabel 8. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	40	83,33
2	Perempuan	8	16,67
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 8, mayoritas responden dalam industri rotan di Kecamatan Plumbon adalah laki-laki, yang mencapai 83,33 persen dari total 48 responden. Sebaliknya, hanya 16,67 persen responden yang berjenis kelamin perempuan. Data ini menunjukkan dominasi laki-laki sebagai pengusaha rotan dalam penelitian ini. Hasil wawancara mengungkapkan bahwa perempuan yang terlibat dalam industri rotan umumnya melakukannya untuk memenuhi kebutuhan hidup, terutama jika mereka berstatus janda atau apabila pendapatan suami mereka tidak mencukupi.

Tabel 9. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	43-53	29	60,42
2	54-64	17	35,42
3	>64	2	4,17
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 9, mayoritas responden pelaku industri rotan di Kecamatan Plumbon berada pada kelompok usia produktif. Dari total 48 responden, sebanyak 60,42 persen berusia 43–53 tahun, diikuti oleh 35,42 persen berusia 54–64 tahun. Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha rotan masih berada dalam kelompok usia produktif sesuai dengan klasifikasi Badan Pusat Statistik Indonesia (2022). Sementara itu, hanya 4,17 persen responden yang berusia lebih dari 64 tahun, yang termasuk kategori non-produktif.

Pendidikan merupakan indikator utama yang menentukan keberhasilan dan kualitas sumber daya manusia. Hambatan dalam pendidikan sering menjadi

penyebab rendahnya kualitas sumber daya manusia. Pendidikan berperan dalam meningkatkan kemampuan individu untuk menyerap informasi dan berkontribusi secara efektif di berbagai bidang (Yusuf *et al.*, 2016).

Tabel 10. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak Tamat SD	5	10,42
2	SD/Sederajat	24	50,00
3	SMP/Sederajat	9	18,75
4	SMA/Sederajat	10	20,83
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Menurut Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia (2003), jenjang pendidikan terbagi menjadi pendidikan dasar, menengah, dan tinggi, dengan pendidikan dasar mencakup tingkat SD dan SMP. Berdasarkan Tabel 10, mayoritas responden dalam penelitian ini, yaitu sebesar 79,17 persen, tergolong memiliki tingkat pendidikan dasar atau rendah, sebanyak 10,42 persen tidak tamat SD, 50 persen berpendidikan SD atau sederajat, dan 18,75 persen berpendidikan SMP atau sederajat. Hal ini mencerminkan bahwa responden belum melanjutkan pendidikan mereka ke jenjang yang lebih tinggi.

Penelitian Rosmia (2017) mengungkapkan bahwa pekerjaan di industri rotan tidak memerlukan ijazah tinggi atau keterampilan khusus, melainkan hanya keterampilan dasar yang sudah dimiliki. Oleh karena itu, di Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon, melanjutkan pendidikan bukan menjadi prioritas bagi banyak pekerja, karena yang dibutuhkan hanya keterampilan dasar, seperti kemampuan dalam proses produksi rotan. Alasan lain tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi adalah keterbatasan ekonomi dan keharusan untuk segera bekerja guna mendukung perekonomian keluarga di industri rotan.

Tabel 11. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1-3	36	75,00
2	4-5	12	25,00
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Jumlah tanggungan keluarga merujuk pada banyaknya anggota keluarga yang harus ditanggung atau dibiayai kehidupan hidupnya, termasuk pangan, pendidikan, dan kesehatan (Rosmia, 2017). Menurut Badan Pusat Statistik (2017), jumlah tanggungan keluarga dikelompokkan menjadi tiga kategori, yakni

tanggungan kecil berjumlah satu hingga 3 orang, tanggungan sedang antara 4-6 orang, dan tanggungan besar adalah >6 orang. Berdasarkan Tabel 11, sebesar 75 persen responden termasuk dalam kategori tanggungan kecil, sementara 24 persen lainnya termasuk dalam tanggungan sedang.

Penelitian Arianto *et al.* (2023) menyatakan bahwa tingginya jumlah tanggungan keluarga mendorong seseorang untuk bekerja lebih keras guna meningkatkan pendapatan keluarga. Hal ini sejalan dengan kondisi di Kecamatan Plumbon, di mana tanggung jawab terhadap keluarga mencerminkan beban ekonomi yang harus dipikul oleh para pengusaha rotan. Beban ini mempengaruhi dorongan dan motivasi mereka untuk bekerja lebih keras demi memenuhi kebutuhan keluarga. Semakin banyak jumlah tanggungan, semakin besar pula tekanan yang dihadapi, terutama dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, yang mendorong mereka untuk meningkatkan usaha dan bekerja lebih keras.

Modal awal merupakan aset penting yang digunakan untuk memulai sebuah usaha. Modal mencakup semua biaya yang diperlukan dalam mempersiapkan usaha, seperti pembelian peralatan, bahan baku, penyewaan atau pembangunan tempat usaha, serta berbagai kebutuhan lainnya yang mendukung berdirinya usaha tersebut (Vijayanti & Yasa, 2015).

Tabel 12. Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Awal

No	Modal Awal (Rupiah)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	<10.000.000	10	20,83
2	10.000.000 – 19.999.999	26	54,17
3	20.000.000 – 30.000.000	12	25,00
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 12 terlihat bahwa sebanyak 54,17 persen responden memulai usaha dengan modal antara Rp10.000.000 hingga Rp19.999.999, sementara 28,33 persen lainnya memulai usaha dengan modal di bawah Rp10.000.000. Modal memegang peranan penting dalam menentukan kesiapan dan kelancaran operasional usaha pada tahap awal. Dengan modal yang cukup, usaha dapat berjalan lebih lancar, mengurangi risiko keuangan, dan meningkatkan peluang perkembangan usaha (Vijayanti & Yasa, 2015).

Pendapatan dalam penelitian ini merujuk pada total hasil penjualan dalam periode tertentu, yang disebut juga sebagai pendapatan kotor karena belum dikurangi biaya lainnya. Pendapatan ini merupakan indikator penting dalam

mengukur performa usaha, karena mencerminkan volume penjualan yang berhasil dicapai dalam periode tertentu serta harga jual produk (Santi *et al.*, 2019).

Tabel 13. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

No	Pendapatan (Rupiah)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1.500.000 – 2.499.999	8	16,67
2	2.500.000 – 3.499.999	15	31,25
3	>3.500.000	25	52,08
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Badan Pusat Statistik (2016) mengklasifikasikan golongan pendapatan penduduk menjadi empat, yaitu golongan pendapatan rendah dengan rata-rata kurang dari Rp1.500.000, pendapatan sedang dengan rata-rata antara Rp1.500.000-Rp2.500.000, pendapatan tinggi antara Rp2.500.000-Rp3.500.000, dan pendapatan sangat tinggi dengan rata-rata lebih dari Rp3.500.000. Berdasarkan Tabel 13, sebesar 52,08 persen responden memiliki pendapatan lebih dari Rp3.500.000, yang berarti termasuk kedalam pendapatan sangat tinggi.

Menurut Santi *et al.* (2019), pendapatan perusahaan dipengaruhi oleh harga jual dan volume penjualan. Harga jual harus disesuaikan dengan biaya produksi, daya saing pasar, dan manfaat bagi konsumen. Penentuan harga yang tepat dapat meningkatkan minat konsumen, sedangkan harga tidak sesuai dapat mempengaruhi volume penjualan dan pendapatan. Dalam industri rotan di Kecamatan Plumbon, semakin banyak produk yang terjual, semakin besar pendapatan yang diperoleh, sedangkan penjualan yang rendah akan menurunkan pendapatan dan laba. Oleh karena itu, perusahaan perlu merencanakan strategi pemasaran yang efektif dengan fokus pada target penjualan yang menguntungkan.

Lama usaha merujuk pada waktu yang telah dihabiskan pengusaha sejak usaha berdiri hingga saat ini (Rosmia, 2017). Lama usaha mencerminkan stabilitas bisnis serta tingkat pengalaman pengusaha dalam mengelola dan mengembangkan usahanya (Arianto *et al.*, 2023).

Tabel 14. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

No	Pengalaman Usaha (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	3-10	16	33,33
2	11-18	15	31,25
3	19-26	11	22,92
4	>26	6	12,50
Jumlah		48	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 14, sebesar 31,25 persen responden memiliki pengalaman usaha dalam rentang 11-18 tahun, sedangkan hanya 12,5 persen responden yang memiliki pengalaman lebih dari 26 tahun. Data ini menunjukkan bahwa sebagian responden sudah memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha mereka.

Menurut Vijayanti & Yasa (2015), semakin lama usaha dijalankan, semakin tinggi pengalaman dan keterampilan pengusaha, yang berdampak pada peningkatan kualitas usaha, pengetahuan pasar, dan relasi pelanggan. Responden yang menjalankan usaha dalam jangka waktu lama, terutama yang meneruskan usaha keluarga, umumnya memiliki keunggulan berupa jaringan kemitraan yang kuat dengan perusahaan lain dan basis konsumen yang loyal. Pengalaman bertahun-tahun ini memberikan pemahaman mendalam terhadap dinamika pasar dan mendukung keberlanjutan bisnis. Namun, lamanya pengalaman tidak selalu menjamin pendapatan lebih tinggi dibandingkan pengusaha yang memiliki pengalaman lebih singkat.

5.2 Tingkat Daya Saing Industri Rotan Di Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon

Daya saing adalah kunci untuk mempertahankan eksistensi dan pertumbuhan industri, baik di pasar domestik maupun global. Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon, sebagai sentra utama produksi rotan di Indonesia, memiliki potensi besar untuk mengembangkan industrinya. Tingkat daya saing industri rotan di wilayah ini mencerminkan kemampuan pelaku industri dalam menghasilkan produk berkualitas dan menghadapi persaingan pasar.

Untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing, diperlukan langkah-langkah strategis, termasuk optimalisasi kualitas sumber daya manusia, akses permodalan, dan perencanaan strategi pemasaran. Dengan mengimplementasikan upaya tersebut, industri rotan di Kecamatan Plumbon dapat memperkuat posisinya tidak hanya di pasar nasional tetapi juga di pasar internasional, sehingga memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah.

Tabel 15. Tingkat Daya Saing Industri Rotan Di Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon

No	Pertanyaan	SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)	Rata- Rata	Kategori
1	Tersedianya listrik, air, dan gas dalam menunjang operasional perusahaan saya	5	43	0	0	0	4,10	Tinggi
2	Bahan baku yang mudah diperoleh memberikan jaminan untuk keberlanjutan perusahaan rotan	1	43	4	0	0	3,94	Tinggi
3	Peralatan/mesin yang digunakan memberikan jaminan untuk keberlanjutan perusahaan	0	47	1	0	0	3,98	Tinggi
4	Permintaan produk kerajinan rotan perusahaan saya berasal dari dalam dan luar kota	1	14	10	23	0	2,85	Sedang
5	Jumlah permintaan produk kerajinan rotan di perusahaan saya setiap bulan stabil bahkan mengalami peningkatan	0	2	7	36	3	2,17	Rendah
6	Produksi yang dihasilkan perusahaan mampu memenuhi permintaan konsumen	2	44	2	0	0	4,00	Tinggi
7	Tersedianya pemasok secara konsisten dalam mendukung kegiatan perusahaan	2	40	4	2	0	3,88	Tinggi
8	Lokasi perusahaan rotan saya memiliki kemudahan akses terhadap industri pendukung dan terkait	4	43	0	1	0	4,04	Tinggi
9	Pengendalian kualitas akan mendorong usaha berkembang menjadi lebih baik	4	35	7	2	0	3,85	Tinggi
10	Kemudahan dalam perizinan usaha rotan dari pemerintah	1	4	11	32	0	2,46	Rendah
11	Penggunaan teknologi modern akan mendorong perkembangan usaha menjadi lebih baik	2	44	1	1	0	3,98	Tinggi
12	Tersedia peluang untuk melakukan ekspor produk rotan ke luar negeri	2	28	10	7	1	3,48	Tinggi
Rata-Rata Total							3,56	Tinggi

Sumber: Data Diolah, 2024

Peningkatan daya saing industri rotan di Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon, menjadi tantangan yang membutuhkan perhatian serius dari berbagai pihak. Berdasarkan hasil penelitian, daya saing industri rotan tergolong tinggi, namun masih terdapat aspek yang perlu diperbaiki, seperti ketidakstabilan permintaan produk rotan dan proses perizinan usaha. Ketidakstabilan permintaan ini disebabkan oleh rendahnya kualitas produk rotan Indonesia dibandingkan negara lain, kurang optimalnya kampanye pemasaran, *brand image* yang kurang kuat, serta minimnya informasi pasar dan regulasi ekspor. Selain itu, terbatasnya

promosi ekspor dan buruknya layanan purna jual turut memperburuk situasi (Setyawan *et al.*, 2016)

Untuk meningkatkan daya saing, diperlukan sosialisasi dan promosi produk rotan di pasar domestik. Hal ini menjadi penting karena daya saing produk rotan masih kalah dibandingkan dengan produk alternatif yang dianggap lebih modern, inovatif, dan memiliki nilai tambah yang lebih menarik bagi konsumen (Yusuff *et al.*, 2022). Strategi yang dapat dilakukan adalah membudayakan penggunaan rotan untuk furnitur, peralatan rumah tangga, dan dekorasi, serta meluncurkan kampanye seperti "Cinta Rotan Indonesia". Kebijakan mewajibkan penggunaan rotan di kantor pemerintah, BUMN, BUMD, hotel, dan fasilitas umum lainnya juga dapat meningkatkan kesadaran masyarakat sekaligus memperluas pangsa pasar domestik (Konitat, 2015).

Dukungan pemerintah sangat penting untuk meningkatkan daya saing industri rotan. Dukungan ini meliputi kemudahan perizinan usaha melalui badan penanaman modal dan pelayanan perizinan terpadu, kesiapan aparatur dalam memberikan layanan, kondisi sosial yang kondusif bagi kegiatan usaha, struktur keuangan yang mendukung perkembangan usaha, tersedianya tenaga kerja siap pakai, infrastruktur fisik yang mendukung untuk kelancaran usaha, pemberian subsidi dan penetapan pajak, serta penetapan standar yang mencakup standar produksi, produk, upah, dan lingkungan (Sartika, 2021).

Namun, fakta di lapangan menunjukkan bahwa peran pemerintah dalam kemudahan perizinan masih rendah. Hal ini terlihat dari banyaknya pelaku industri yang belum memahami proses perizinan usaha. Berdasarkan wawancara, peran pemerintah yang efektif baru terbatas pada penyediaan kondisi sosial yang kondusif dan infrastruktur yang menunjang kelancaran usaha.

Sejalan dengan itu, Putri *et al.* (2024) menegaskan bahwa infrastruktur yang baik berperan penting dalam distribusi barang secara efisien, meningkatkan konektivitas antar wilayah, dan mendukung pertumbuhan ekonomi jangka panjang. Namun, kurangnya kebijakan yang optimal dan dukungan pemerintah menjadi penghambat perkembangan industri rotan. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang mendukung kemajuan industri, pemberian insentif untuk meningkatkan daya saing nasional, dan regulasi yang adil. Selain itu, pendidikan

dan pelatihan keterampilan tenaga kerja yang sesuai kebutuhan pasar global sangat penting untuk mencetak SDM kompeten yang mampu bersaing secara internasional.

Menurut Peraturan Bupati (2022), Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Cirebon, khususnya bidang Perindustrian memiliki tugas dan fungsi utama, antara lain:

1. Merumuskan bahan perencanaan dan kebijakan teknis di bidang perindustrian.
2. Melakukan pendataan potensi dan pengembangan industri.
3. Mengkaji dan memberikan rekomendasi terkait izin usaha di bidang perindustrian.
4. Membina sistem informasi, inovasi, pemberdayaan sumber daya industri, serta fasilitasi dan standardisasi industri.
5. Melakukan analisis iklim usaha dan meningkatkan kerja sama dengan dunia usaha.
6. Membina industri dalam upaya pencegahan pencemaran lingkungan akibat kegiatan industri.
7. Mengendalikan pemberian fasilitasi usaha dan akses permodalan untuk pengembangan industri.
8. Mengawasi penerapan standar industri dan memberikan perlindungan kepastian usaha.
9. Meningkatkan standar kompetensi sumber daya manusia dan aparatur pembina industri.
10. Membina asosiasi, organisasi, dan unit pelaksana teknis di bidang industri.
11. Melaksanakan pemberdayaan kelembagaan industri.
12. Melakukan koordinasi dan sinkronisasi dengan pemangku kepentingan dalam pemberdayaan industri.
13. Menyusun tata ruang industri untuk pengembangan kawasan peruntukan industri.

Kebijakan pemerintah Indonesia terhadap perdagangan rotan, sebagaimana dijelaskan oleh (Indrawati, 2015), meliputi larangan ekspor bahan baku rotan untuk melestarikan sumber daya, meningkatkan industri lokal, mendorong ekspor

produk olahan bernilai tinggi, dan mencegah penyelundupan. Kebijakan ini didukung oleh berbagai peraturan, seperti:

1. Peraturan Menteri Perdagangan tentang larangan ekspor rotan asalan, mentah, dan setengah jadi.
2. Peraturan Menteri Perdagangan mengenai pengangkutan antar pulau rotan dan penyimpanan rotan dalam sistem resi gudang.
3. Peraturan Menteri Perindustrian terkait peta panduan (*roadmap*) pengembangan klaster industri furnitur, terutama furnitur rotan.
4. Peraturan Menteri Kehutanan tentang rencana produksi rotan lestari nasional melalui pemanfaatan hasil hutan bukan kayu secara legal.

Kebijakan ini memberikan nilai tambah pada produk kerajinan rotan, yang memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan rotan mentah dan diminati di pasar domestik maupun internasional, menjadikan kerajinan rotan Indonesia primadona di pasar global. Untuk mengembangkan industri ini, Indrawati (2015) menyebutkan tiga strategi bisnis utama: mengubah citra industri lokal dari pengikut menjadi pionir dalam hal desain dan spesifikasi produk, menjalin kerja sama dengan pemerintah dan perbankan untuk mendukung pameran serta regulasi yang berpihak pada pengusaha, dan menyelenggarakan pameran berkelas internasional untuk menarik pembeli dari Asia, Eropa dan Amerika Serikat.

Untuk meningkatkan daya saing, salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah strategi bersaing generik Porter. Menurut Porter (1985), strategi bersaing bertujuan untuk menempatkan perusahaan pada posisi yang menguntungkan dan berkelanjutan di tengah persaingan industri. Terdapat tiga strategi generik yang dapat diterapkan:

1. Strategi Kepemimpinan Biaya (*Cost Leadership*): Menekan biaya produksi untuk menjadi produsen terendah.
2. Strategi Diferensiasi (*Differentiation*): Menciptakan produk unik dengan nilai tambah bagi konsumen.
3. Strategi Fokus (*Focus*): Menargetkan segmen pasar spesifik dengan pendekatan biaya atau diferensiasi.

5.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Industri Rotan Di Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda, yang merupakan model regresi yang digunakan untuk menganalisis hubungan lebih dari satu variabel independen. Sebelum melakukan analisis tersebut, telah dilakukan serangkaian uji, termasuk uji validitas dan reliabilitas, serta uji asumsi klasik untuk memastikan keandalan dan ketepatan model regresi yang akan dilakukan. Hasil dari uji-uji tersebut dapat dilihat secara rinci dalam Lampiran 7 dan Lampiran 8, yang menunjukkan bahwa hasil tersebut telah dinyatakan valid, reliabel, dan memenuhi asumsi klasik.

5.3.1 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk melihat tingkat kontribusi variabel independen atau bebas terhadap variabel dependen atau terikat. Nilai koefisien determinasi adalah diantara nol sampai satu. Data hasil uji koefisien determinasi yang telah dilakukan disajikan pada Tabel 15.

Tabel 16. Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,811 ^a	,657	,634	1,90470

Sumber: SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel 16, nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,634 atau 63,4 persen menunjukkan bahwa daya saing dapat dijelaskan oleh variabel SDM, modal, dan pemasaran sebesar 63,4 persen. Sementara itu, sisanya sebesar 36,6 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini, seperti kemasan produk, pengaruh kewirausahaan, infrastruktur, struktur organisasi, budaya organisasi, dan program kerja.

5.3.2 Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen memiliki pengaruh secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel dependen. Hasil uji F yang telah dilakukan, ditampilkan pada Tabel 16.

Tabel 17. Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	306,282	3	102,094	28,141	,000 ^b
	Residual	159,627	44	3,628		
	Total	465,908	47			

Sumber: SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel 16 dapat dilihat bahwa nilai F hitung antara variabel sumber daya manusia, modal, dan pemasaran terhadap variabel daya saing sebesar 28,141 dengan nilai signifikansi 0,000. Nilai ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia, modal, dan pemasaran secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel daya saing.

5.3.3 Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen mempengaruhi variabel dependen. Tingkat signifikansi yang digunakan adalah 5 persen. Rincian hasil analisis regresi linear berganda dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 18. Hasil uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11,082	2,570		4,313	,000
	SDM (X1)	,170	,080	,202	2,121	,040
	Modal (X2)	,413	,100	,415	4,148	,000
	Pemasaran (X3)	,441	,109	,431	4,049	,000

Sumber: SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel 17, hasil analisis regresi linear berganda menghasilkan model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 11,082 + 0,170X_1 + 0,413X_2 + 0,441X_3$$

Model regresi linear berganda ini menunjukkan nilai konstanta sebesar 11,082. Hal ini berarti bahwa jika variabel SDM (X_1), Modal (X_2), dan Pemasaran (X_3) bernilai 0, maka Daya Saing (Y) diperkirakan sebesar 11,082.

1) Pengaruh Sumber Daya Manusia (SDM) Terhadap Daya Saing Industri Rotan di Kecamatan Plumbon

Nilai signifikansi variabel SDM sebesar 0.040, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi ($\alpha=0,05$), menunjukkan bahwa secara parsial, SDM berpengaruh terhadap daya saing industri rotan. Koefisien regresi sebesar 0,170 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit pada variabel SDM akan meningkatkan daya saing sebesar 0,170. Penelitian ini didukung oleh Sari & Rosyidi (2017) serta Winarti *et al.* (2019), yang menunjukkan bahwa SDM memiliki pengaruh terhadap daya saing UMKM, baik di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung, Jakarta Timur, maupun di Kabupaten Rembang.

Data di lapangan menunjukkan bahwa sebesar 93,75 persen individu yang terlibat dalam industri rotan di Kecamatan Plumbon memiliki pengetahuan dan pengalaman yang relevan. Hal ini menegaskan pentingnya kualitas SDM sebagai faktor utama keberhasilan industri rotan. Menurut Sihite (2018), SDM yang kompeten, terampil, dan berpengalaman merupakan kunci dalam menghasilkan produk berkualitas yang mampu bersaing di pasar domestik maupun internasional.

Pengalaman kerja memberikan keuntungan besar bagi pelaku industri dan pekerja, karena pengetahuan, keterampilan, dan kreativitas mereka terus berkembang seiring waktu. Sebagaimana ditegaskan oleh Wardhani & Agustina (2015) serta Yusuf *et al.* (2016), pengalaman kerja berkontribusi pada peningkatan efektivitas, efisiensi, dan kemampuan pengambilan keputusan.

Pada industri rotan Kecamatan Plumbon, keterampilan pekerja yang umumnya diperoleh melalui pengalaman kerja langsung menjadi aset penting dalam menjaga kualitas produksi sekaligus memperkuat daya saing. Keterampilan ini tidak hanya mendukung kelancaran proses produksi, tetapi juga mempersiapkan pekerja menghadapi dinamika industri, seperti perubahan tren pasar dan permintaan konsumen. Penelitian Sari & Rosyidi (2017) serta Wardhani & Agustina (2015) menegaskan bahwa peningkatan keterampilan pekerja adalah strategi penting dalam pengembangan daya saing UMKM, karena keterampilan yang baik mendukung peningkatan kualitas produk dan memperkuat posisi kompetitif terhadap produk sejenis.

Meskipun keterampilan pekerja di industri rotan Kecamatan Plumbon sudah memadai untuk menjaga kualitas produksi dan daya saing, rendahnya tingkat kreativitas pelaku industri menjadi permasalahan dalam pengembangan produk inovatif. Data menunjukkan bahwa rata-rata skor kreativitas pelaku industri rotan masih tergolong rendah, yakni hanya sebesar 2,41. Pelaku industri yang sudah memanfaatkan kreativitas untuk menciptakan produk baru, memasarkan, dan menggunakan media digital sebagai inovasi hanya sebesar 12,5 persen. Sisanya, sebesar 87,5 persen masih bergantung pada desain yang diberikan oleh pembeli serta pemasaran produk melalui mitra kerja.

Meski demikian, kreativitas SDM sangat penting untuk mengolah produk rotan menjadi produk modern dengan nilai jual tinggi. Dengan memanfaatkan

daya imajinasi dan kreativitas, produk rotan dapat diubah menjadi barang kreatif yang lebih menarik bagi pasar. Persepsi bahwa produk rotan hanya berupa barang tradisional perlu diubah. Salah satu solusinya adalah mempromosikan produk yang telah mengintegrasikan unsur estetika dan inovasi, sehingga menarik perhatian pasar yang lebih luas (Laksitarini *et al.*, 2023).

2) Pengaruh Modal Terhadap Daya Saing Industri Rotan di Kecamatan Plumbon

Berdasarkan hasil penelitian, nilai signifikansi variabel modal sebesar 0,000, yang lebih kecil dari $\alpha=0.05$, menunjukkan bahwa secara parsial, modal berpengaruh terhadap daya saing industri rotan. Koefisien regresi sebesar 0,413, mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada variabel modal akan meningkatkan daya saing sebesar 0,413. Temuan ini sejalan dengan penelitian Wardhani & Agustina (2015), yang menunjukkan pengaruh modal kerja terhadap daya saing industri makanan di Pangkalpinang, serta Winarti *et al.* (2019), yang menegaskan pengaruh positif modal terhadap daya saing UMKM di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung.

Modal merupakan syarat penting dalam mendirikan dan menjalankan suatu usaha. Menurut Wardhani & Agustina (2015), setiap usaha memerlukan dana yang cukup untuk memastikan operasional berjalan secara optimal. Namun, pelaku industri, termasuk industri rotan, sering menghadapi kendala keterbatasan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha. Modal awal biasanya digunakan untuk pembelian bahan baku hingga produk siap dipasarkan. Hasil penjualan kemudian diharapkan dapat mengembalikan modal awal sekaligus mendukung keberlanjutan usaha.

Pelaku industri rotan di Kecamatan Plumbon yang menggunakan dana pribadi untuk memulai usaha sebesar 81,3 persen. Namun, seiring perkembangan usaha, mereka tidak hanya mengandalkan keuntungan dari penjualan, tetapi juga menambah modal melalui pinjaman eksternal, seperti bank. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebanyak 58,3 persen responden memilih menggunakan pinjaman bank karena jumlah kredit yang ditawarkan relatif besar. Penelitian Wardhani & Agustina (2015) sejalan dengan temuan ini, yang menyatakan bahwa pelaku industri makanan lebih memilih pinjaman bank meskipun proses

pengajuan cukup rumit karena besarnya dana yang tersedia. Nazifah & Ikhwan (2021) juga menambahkan bahwa pinjaman ini memberikan fleksibilitas finansial bagi pelaku industri untuk memperluas usaha dan menghadapi persaingan pasar.

Data lapangan menunjukkan bahwa skor rata-rata besaran modal adalah 3,98 yang terkategori tinggi. Besarnya modal merupakan faktor penentu kelancaran operasional dan pengembangan usaha dalam menghadapi persaingan. Temuan ini selaras dengan penelitian Nazifah & Ikhwan (2021), yang menyatakan bahwa modal mempengaruhi skala usaha, yang pada akhirnya berdampak pada jumlah produksi.

3) Pengaruh Pemasaran Terhadap Daya Saing Industri Rotan di Kecamatan Plumbon

Berdasarkan hasil penelitian, nilai signifikansi untuk variabel pemasaran adalah 0,000, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi ($\alpha=0.05$). Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial, pemasaran berpengaruh terhadap daya saing industri rotan. Koefisien regresi pemasaran sebesar 0,441 mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan dalam pemasaran akan meningkatkan daya saing sebesar 0,441. Temuan ini sejalan dengan penelitian Winarti *et al.* (2019), yang menemukan bahwa pemasaran berpengaruh terhadap daya saing UMKM di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung, Jakarta Timur.

Data di lapangan menunjukkan bahwa 39,6 persen pelaku industri rotan menganggap jaringan distribusi yang kuat berkontribusi positif terhadap kelancaran dan pertumbuhan industri. Saluran distribusi yang efektif adalah komponen penting dalam strategi pemasaran. Menurut Wardhani & Agustina (2015), tempat dan saluran distribusi yang baik menjadi faktor krusial untuk memastikan produk menjangkau pasar dengan tepat waktu dan luas. Jaringan distribusi yang terorganisir dengan baik, yang melibatkan berbagai pihak yang bekerja sama, berperan penting dalam kelancaran pemasaran dan memperluas jangkauan produk. Penelitian Nazifah & Ikhwan (2021) mengaskan bahwa jaringan distribusi yang efisien meningkatkan visibilitas produk, memudahkan akses bagi pembeli, serta memperkuat kepuasan konsumen dan reputasi merek.

Namun, pemasaran melalui media sosial belum dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku industri rotan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 91,7 persen

pelaku industri masih mengandalkan kerja sama dengan perusahaan lain untuk memasarkan produk mereka. Menurut Nazifah & Ikhwan (2021), pemasaran yang terbatas pada metode konvensional mungkin efektif dalam jangka pendek, tetapi akan menjadi kurang kompetitif seiring pesatnya perkembangan digitalisasi.

Selain itu, dari aspek produk, yaitu kurangnya ciri khas pada produk hasil buatan mereka masih menjadi permasalahan bagi pelaku industri. Produk rotan yang dihasilkan oleh 77,1 persen pelaku industri tidak memiliki identitas yang kuat, karena mudah ditiru oleh pesaing. Hal ini menyulitkan pelaku industri dalam membangun identitas merek yang unik. Menurut Sari & Rosyidi (2017), penting bagi pelaku industri untuk memahami bahwa identitas merek berperan penting dalam menciptakan nilai tambah dan daya saing jangka panjang.

5.4 Upaya Dalam Mengatasi Permasalahan Daya Saing Industri Rotan Di Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon

5.4.1. Sumber Daya Manusia (X_1)

Sumber daya manusia merupakan faktor penting dalam meningkatkan daya saing suatu industri. SDM yang terampil, berpengetahuan, dan kompeten akan mempengaruhi kualitas produk, efisiensi proses produksi, serta kemampuan beradaptasi dengan perkembangan pasar yang dinamis. Oleh karena itu, pengembangan SDM perlu dilakukan supaya dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan daya saing industri rotan di Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon, baik di pasar domestik maupun internasional.

Tabel 19. Deskripsi Variabel Sumber Daya Manusia (X_1)

No	Pertanyaan	SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)	Rata- Rata	Kategori
1	Saya memiliki pengetahuan yang relevan dengan bidang pekerjaan	18	27	2	1	0	4,29	Sangat Tinggi
2	Saya menjadi pengusaha rotan karena memiliki pengalaman yang relevan dengan industri ini	17	28	2	1	0	4,27	Sangat Tinggi
3	Saya memiliki karyawan yang kompeten dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan	1	47	0	0	0	4,02	Tinggi
4	Tingkat pendidikan karyawan saya mendukung kegiatan operasional usaha	0	8	18	22	0	2,71	Sedang
5	Saya memiliki keterampilan dalam menyusun laporan keuangan	0	1	4	36	7	1,98	Rendah
6	Pengembangan keterampilan karyawan saya dilakukan melalui pelatihan	0	1	0	44	3	1,98	Rendah

No	Pertanyaan	SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)	Rata- Rata	Kategori
7	Karyawan saya memiliki keterampilan dalam menghasilkan produk yang berkualitas baik	1	47	0	0	0	4,02	Tinggi
8	Saya memiliki kreativitas dalam menciptakan produk baru yang belum pernah ada sebelumnya di pasaran	1	5	13	28	1	2,52	Rendah
9	Saya memiliki kreativitas dalam memasarkan produk	2	3	6	36	1	2,35	Rendah
10	Saya memiliki kreativitas dalam memanfaatkan media digital untuk mengembangkan ide dan pemasaran	2	2	10	31	3	2,35	Rendah
Rata-Rata Total							3,05	Sedang

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 19, deskripsi variabel SDM menunjukkan rata-rata total sebesar 3,05, yang termasuk dalam kategori sedang. Rata-rata dengan kategori rendah ditemukan pada item pertanyaan kelima, keenam, kedelapan, kesembilan, dan kesepuluh, dengan nilai rata-rata paling rendah berada pada pertanyaan kelima dan keenam, masing-masing sebesar 1,98. Hal ini menunjukkan bahwa rendahnya keterampilan responden dalam menyusun laporan keuangan serta kurangnya pelaksanaan pelatihan karyawan. Selain itu, tingkat kreativitas juga berada pada kategori rendah, khususnya dalam hal menciptakan produk baru, menghasilkan inovasi pemasaran, dan memanfaatkan media digital untuk pengembangan ide produk serta pemasaran.

Rendahnya penyusunan laporan keuangan pada pelaku industri rotan sering kali disebabkan oleh minimnya keterampilan dan pengetahuan tentang manajemen pembukuan. Meskipun beberapa pelaku industri rotan di Kecamatan Plumbon telah menjalankan bisnisnya dalam waktu yang lama, mereka cenderung tidak menggunakan laporan keuangan dalam mengelola usaha. Faktor penyebabnya meliputi rendahnya tingkat pendidikan yang umumnya hanya sebatas jenjang SD atau SMP, kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam pembukuan, serta ketiadaan tenaga ahli yang dapat membantu mencatat keuangan sesuai pedoman yang berlaku. Selain itu, pembukuan sering dianggap tidak penting dan prosesnya dipandang sebagai sesuatu yang rumit dan merepotkan (Rahmadani et al., 2022).

Penyusunan laporan keuangan yang rendah berkaitan dengan manajemen pembukuan yang belum optimal. Padahal, manajemen pembukuan yang baik merupakan dasar bagi pelaku industri untuk mengatur pemasukan dan pengeluaran, serta menjadi dasar evaluasi bisnis (Aminin *et al.*, 2022). Namun, di

industri rotan Kecamatan Plumbon, pembukuan masih sering diabaikan dan dilakukan secara manual. Menurut Nazifah & Ikhwan (2021) pembukuan manual rentan terhadap kerusakan, kehilangan, atau kesalahan, sehingga menyulitkan pelaku industri dalam menganalisis hasil penjualan secara akurat. Padahal, pembukuan yang baik sangat penting untuk pengambilan keputusan dan menjadi syarat wajib jika ingin mengajukan pinjaman modal usaha ke bank. Minimnya keterampilan dan pengetahuan pelaku industri tentang manajemen keuangan juga menjadi permasalahan.

Dalam mengatasi masalah pencatatan keuangan yang masih rendah, upaya yang dapat dilakukan adalah mendorong pelaku industri menggunakan perangkat lunak pembukuan otomatis. Aplikasi ini dirancang untuk mempermudah proses pencatatan keuangan dengan fitur seperti penghitungan omset harian, pencetakan rekap penjualan otomatis, serta penyimpanan data yang aman melalui *cloud server*. Penggunaan pembukuan digital tidak hanya meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan, tetapi juga mengurangi risiko kehilangan data. Dengan pembukuan yang terstruktur, usaha kecil dapat membangun kontrol keuangan yang lebih kuat, sehingga memungkinkan mereka berkembang secara stabil dan menarik mitra bisnis dengan lebih mudah (Nazifah & Ikhwan, 2021). Selain itu, pemerintah memiliki peran penting dalam mendukung transformasi ini melalui penyelenggaraan pelatihan pembukuan secara bertahap. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai pengelolaan keuangan yang baik, sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional mereka (Aminin *et al.*, 2022).

Selain pembukuan, rendahnya kreativitas individu dalam menciptakan inovasi produk dan memanfaatkan media digital untuk pengembangan produk dan pemasaran merupakan masalah lain yang dihadapi industri ini. Berdasarkan data di lapangan, proses pengembangan produk baru oleh responden masih mengikuti arahan pembeli, tanpa didukung riset pasar mendalam terhadap kebutuhan konsumen dan tren industri. Menurut Kurniawan *et al.* (2024), inovasi produk seharusnya tidak hanya berorientasi pada pemenuhan kebutuhan pasar, tetapi juga dirancang untuk berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan dan pemberdayaan masyarakat. Kolaborasi yang kuat antara perusahaan, desainer, dan institusi

pendidikan sangat diperlukan untuk menciptakan produk inovatif yang relevan dengan tren pasar sekaligus memiliki nilai tambah bagi komunitas yang terlibat.

Pemerintah diharapkan dapat memberikan pembinaan berkelanjutan bagi pelaku industri rotan melalui program pelatihan yang terstruktur, seperti pelatihan manajemen pembukuan, pemasaran digital, dan pengembangan inovasi produk. Selain itu, memanfaatkan Balai Latihan Kerja (BLK) dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan keterampilan teknis karyawan, menumbuhkan jiwa kewirausahaan, dan memperkuat daya saing industri rotan. Dengan pendekatan ini, pelaku industri rotan dapat lebih siap menghadapi tantangan pasar dan meningkatkan daya saing produk mereka di tingkat nasional maupun internasional (Konitat, 2015).

5.4.2. Modal (X_2)

Modal merupakan faktor krusial dalam pengembangan dan kelangsungan usaha, terutama bagi industri kecil dan menengah seperti industri rotan di Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon. Modal yang cukup memungkinkan untuk melakukan investasi dalam bahan baku, peralatan, dan peningkatan proses produksi, yang mendukung daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, modal yang memadai juga memperkuat kemampuan inovasi dan memperluas akses pasar. Oleh karena itu, peningkatan akses modal sangat diperlukan untuk memperbaiki daya saing dan mendukung pertumbuhan industri rotan, baik di pasar domestik maupun internasional.

Tabel 20. Deskripsi Variabel Modal (X_2)

No	Pertanyaan	SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)	Rata- Rata	Kategori
1	Saya memiliki ketersediaan modal dan tidak mengalami kendala dalam menjalankan operasional perusahaan	0	13	22	13	0	3,00	Sedang
2	Modal usaha saya bersumber dari modal pribadi	0	39	7	2	0	3,77	Tinggi
3	Aksesibilitas perusahaan dalam mendapatkan modal tambahan	0	28	10	10	0	3,38	Sedang
4	Modal tambahan membuat produksi saya lebih meningkat	0	28	9	11	0	3,35	Sedang
5	Modal yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap produksi	1	46	1	0	0	4,00	Tinggi
6	Pendapatan yang diterima sesuai dengan modal yang saya gunakan	2	40	6	0	0	3,92	Tinggi
7	Besarnya modal yang saya miliki mampu memenuhi kebutuhan produksi	1	45	2	0	0	3,98	Tinggi

No	Pertanyaan	SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)	Rata- Rata	Kategori
8	Pendapatan yang diterima mampu membayar upah dan operasional lainnya	1	47	0	0	0	4,02	Tinggi
Rata-Rata Total							3,68	Tinggi

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 20, deskripsi variabel modal menunjukkan rata-rata total sebesar 3,68, yang dikategorikan tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan, responden menilai ketersediaan modal cukup memadai untuk mendukung kegiatan usaha mereka. Namun, terdapat variasi antar item pertanyaan yang memberikan gambaran lebih rinci mengenai aspek-aspek modal yang menjadi perhatian utama.

Rata-rata terendah terdapat pada item pertanyaan pertama, ketiga, dan keempat, yang semuanya dikategorikan sedang. Hal ini menunjukkan bahwa responden masih menghadapi kendala dalam ketersediaan modal untuk operasional perusahaan, aksesibilitas perusahaan dalam mendapatkan modal tambahan, dan pengaruh modal tambahan terhadap peningkatan produksi. Meskipun secara umum modal dianggap cukup, namun masih ada sejumlah pelaku usaha yang mengalami kesulitan dalam memastikan ketersediaan dan aksesibilitas modal secara konsisten.

Keterbatasan modal sering menjadi masalah utama bagi pelaku industri kecil dan menengah. Hal ini sesuai dengan penelitian Nazifah & Ikhwan (2021), yang menyatakan bahwa minimnya modal menghambat pelaku industri dalam meningkatkan skala produksi untuk mencapai omset maksimal. Akibatnya, banyak pelaku industri menunda pengembangan usaha atau bahkan mengurungkan pembukaan bisnis baru, yang sebenarnya penting untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan mereka.

Selain itu, responden sering mengalami kesulitan dalam mengakses sumber keuangan yang memadai. Proses pengajuan kredit di lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, sering kali dianggap rumit dan memakan waktu. Hal ini menyulitkan responden mendapatkan dana tepat waktu. Penelitian Nazifah & Ikhwan (2021) juga menyoroti bahwa kekurangan modal kerja maupun investasi sering kali disebabkan oleh terbatasnya akses terhadap informasi, layanan, dan fasilitas keuangan. Banyak pelaku industri kecil tidak memahami cara membuat

proposal kredit yang sesuai standar lembaga keuangan, sehingga peluang mereka untuk mendapatkan persetujuan kredit menjadi lebih kecil.

Dalam mengatasi masalah ini, Nazifah & Ikhwan (2021) menyarankan pelaku industri untuk memanfaatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Program ini dirancang sebagai pembiayaan yang ditujukan untuk modal kerja atau investasi bagi pelaku industri yang produktif dan layak, tetapi memiliki keterbatasan agunan tambahan. Selain itu, pemerintah disarankan memberikan penyuluhan secara berkala kepada pelaku industri agar mereka lebih percaya diri dalam menerima bantuan dari Pemerintah atau Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Penelitian Konitat (2015) juga menekankan pentingnya pendampingan dan pembinaan bagi pelaku usaha untuk memastikan bahwa dana yang diperoleh digunakan sesuai tujuan atau tidak disalahgunakan. Bagi usaha menengah dan besar, pengawasan yang lebih ketat juga diperlukan untuk menjamin efisiensi penggunaan dana. Selain itu, menurut Husin *et al.* (2013) pemerintah dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan untuk mempermudah akses modal bagi pelaku industri. Hal ini dapat dilakukan dengan memfasilitasi kredit, memberikan subsidi bunga pinjaman, serta menciptakan mekanisme pendanaan yang lebih mudah dijangkau oleh pelaku industri kecil dan menengah

Masalah lain yang dihadapi responden adalah penundaan pembayaran dari pembeli, terutama dalam perdagangan luar negeri. Penundaan ini sering mengganggu arus kas pelaku industri sehingga membatasi kemampuan mereka dalam menjalankan atau mengembangkan bisnis. Dalam beberapa kasus, pembayaran kedua atau terakhir sering tertunda atau bahkan tidak dibayarkan. Menurut Konitat (2015), salah satu upaya untuk mengatasi masalah ini adalah dengan membentuk organisasi perdagangan internasional khusus untuk industri tertentu, seperti rotan. Organisasi ini dapat memberikan perlindungan kepada para eksportir apabila terjadi permasalahan dalam perdagangan internasional.

5.4.3. Pemasaran (X_3)

Pemasaran berfungsi sebagai penghubung antara perusahaan dan konsumen, yang sangat penting untuk keberlangsungan bisnis. Pemasaran yang efektif tidak hanya meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga memperluas akses pasar, mendukung distribusi yang efisien, dan memperkuat hubungan dengan

pelanggan. Oleh karena itu, pemasaran memiliki peran krusial dalam mengatasi permasalahan daya saing, memastikan produk rotan dari Kecamatan Plumbon mampu bersaing di pasar domestik dan internasional.

Tabel 21. Deskripsi Variabel Pemasaran (X_3)

No	Pertanyaan	SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)	Rata- Rata	Kategori
1	Perusahaan saya mampu menghasilkan produk yang berkualitas	3	43	2	0	0	4,02	Tinggi
2	Perusahaan Saya menghasilkan produk yang memiliki ciri khas	0	4	7	37	0	2,31	Rendah
3	Harga jual produk saya mampu bersaing dengan pesaing yang lain	0	45	3	0	0	3,94	Tinggi
4	Harga jual produk saya sesuai dengan kualitas produk	1	46	1	0	0	4,00	Tinggi
5	Saluran distribusi dan wilayah pemasaran yang luas membantu usaha saya untuk cepat berkembang	2	17	13	16	0	3,10	Sedang
6	Ketersediaan sarana transportasi dan sarana pendukung dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan saya	3	41	2	2	0	3,94	Tinggi
7	Perusahaan saya bekerja sama dengan mitra dalam pemasaran	9	35	2	2	0	4,06	Tinggi
8	Perusahaan saya melakukan promosi secara langsung maupun melalui media sosial	1	3	2	32	10	2,02	Rendah
Rata-Rata Total							3,42	Tinggi

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 21, deskripsi variabel pemasaran menunjukkan rata-rata total sebesar 3,42, yang masuk dalam kategori tinggi. Meskipun demikian, terdapat dua aspek yang memiliki skor rata-rata paling rendah, yaitu item pertanyaan kedua dengan skor 2,31 dan item kedelapan dengan skor 2,02. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan belum mampu menghasilkan produk dengan ciri khas yang kuat, serta rendahnya aktivitas promosi, baik secara langsung maupun melalui media sosial.

Kurangnya ciri khas produk menjadi masalah dalam industri ini. Ciri khas produk berperan penting dalam membangun identitas merek. Menurut Nazifah & Ikhwan (2021), tanpa *branding* yang kuat, industri ini akan kehilangan peluang untuk menarik perhatian konsumen dan membangun loyalitas pelanggan. *Branding* yang baik memudahkan konsumen mengingat produk dan pada akhirnya mampu meningkatkan penjualan.

Salah satu upaya untuk meningkatkan *branding* adalah dengan analisis SWOT, yang membantu pelaku industri untuk mengidentifikasi kekuatan,

kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis ini akan membantu mengidentifikasi aspek yang paling menonjol dan membedakan produk dari yang lainnya (Nazifah & Ikhwan, 2021). Selain itu, diperlukan pembinaan terhadap pelaku industri agar lebih memahami pentingnya merek, karena kurangnya kesadaran akan hal ini dapat merugikan mereka dalam jangka panjang (Sari & Rosyidi, 2017).

Selain itu, rendahnya aktivitas promosi menunjukkan bahwa perusahaan belum memanfaatkan potensi digital *marketing* secara optimal. Di era digital saat ini, pemanfaatan media sosial dan *website* sebagai platform pemasaran sangat penting untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Sebagian besar masyarakat Indonesia telah terhubung dengan internet, sehingga strategi pemasaran online yang efektif dapat meningkatkan eksposur produk secara signifikan (Nazifah & Ikhwan, 2021).

Permasalahan lainnya adalah keterbatasan *market intelligence*, yang menyebabkan responden kesulitan memperoleh informasi pasar, terutama di sektor ekspor. Menurut Yusuff *et al.* (2022) kurangnya akses terhadap informasi pasar menyebabkan pelaku industri kesulitan menentukan arah pengembangan bisnis yang tepat. Sementara itu, Sholihin (2024) menyatakan bahwa tanpa pemahaman yang baik tentang preferensi konsumen dan tren pasar, inovasi produk menjadi sulit dilakukan, sehingga produk cenderung kurang kompetitif di pasar yang kuat. Strategi yang tidak relevan dengan dinamika pasar juga turut menghambat pertumbuhan usaha.

Pada tahun 2024, rotan menjadi tren utama dalam furnitur karena kemampuannya memberikan sentuhan alami dan elegan, serta cocok untuk dipadukan dengan gaya minimalis dan modern, terutama melalui desain sederhana dan bersih dengan warna-warna netral yang menciptakan kontras estetis. Selain estetika, rotan juga dikenal sebagai material ramah lingkungan, tahan lama, dan mudah dirawat, menjadikannya pilihan berkelanjutan. Indonesia, sebagai produsen terbesar, terus menghasilkan produk berkualitas tinggi yang menggabungkan keterampilan tradisional dan desain kontemporer. Produk rotan Indonesia semakin diminati di pasar global seiring dengan meningkatnya permintaan akan produk ramah lingkungan dan sesuai dengan kebutuhan pasar modern (Indonesia Trade Promotion Center Milan, 2024).

Permasalahan lainnya adalah jaringan pemasaran, yang masih berada pada kategori sedang. Strategi pengembangan jaringan pemasaran mencakup upaya membangun komunikasi dengan berbagai pusat informasi bisnis dan asosiasi dagang, baik di dalam maupun luar negeri. Pembentukan pusat data bisnis dan pengembangan situs industri di kantor perwakilan pemerintah luar negeri juga dapat membantu meningkatkan akses pasar. Pemerintah juga berperan penting dalam memberikan pelatihan rutin untuk SDM industri, khususnya dalam bidang pemasaran, guna meningkatkan jaringan pemasaran dan membentuk kemitraan usaha (Nazifah & Ikhwan, 2021).

Selain itu, pelaku industri diharapkan dapat menjalin kemitraan dengan berbagai pihak, seperti pemasok bahan baku dan distributor, untuk meningkatkan efisiensi operasional serta kualitas produk. Penelitian yang dilakukan Rustian & Widiastuti (2020) menunjukkan bahwa kerjasama ini penting untuk menjaga kelancaran operasional perusahaan, baik dalam proses produksi maupun pemasaran produk.