

## STRATEGI KEBERTAHANAN PENGRAJIN INDUSTRI SANDAL DI DESA WEDORO KECAMATAN WARU KABUPATEN SIDOARJO

**Bagus Permana**

Mahasiswa S1 Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya, [permana.bagus@gmail.com](mailto:permana.bagus@gmail.com)

**Bambang Sigit Widodo**

Dosen Pembimbing Mahasiswa

### Abstrak

Sentra industri sandal di Desa Wedoro dulu terkenal sebagai pusat penjualan sandal terbesar di Sidoarjo. Namun berbagai masalah terjadi, seperti: banyaknya persaingan, kualitas sandal yang buruk, dan variasi produk yang terbatas membuat pengrajin banyak yang mati suri. Beberapa pengrajin memilih tutup dan beralih usaha, namun dalam kondisi tersebut ternyata masih ada beberapa pengrajin yang masih bertahan melanjutkan usaha sandal. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bertahan pengrajin industri sandal di Desa Wedoro yang meliputi strategi pemasaran, strategi variasi produk, strategi harga jual, strategi mutu produk dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengrajin sandal tetap bertahan, meliputi lokasi bahan baku, aksesibilitas, transportasi dan manajemen.

Metode penelitian adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif-kualitatif. Teknik analisis data yaitu, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan informan yang dipilih dengan teknik *snowball sampling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bertahan yang digunakan oleh pengrajin adalah strategi pemasaran yang meliputi strategi jemput bola dan memilih pasar sasaran yang menghasilkan laba paling besar. Strategi variasi produk yaitu sandal sol, sandal tungkak, sandal khusus remaja, dan sandal gunung. Strategi harga jual adalah menggunakan harga jual yang murah dan mengurangi keuntungan. Dan strategi mutu produk adalah dengan memilih bahan baku yang berkualitas, peralatan yang baik, dan teknik pengerjaan tingkat tinggi. Selain itu, pengrajin juga menyortir sandal-sandal yang layak untuk dipasarkan. Dan juga beberapa faktor yang mendukung pengrajin sandal tetap bertahan adalah lokasi bahan baku yang dekat dengan tempat produksi. Aksesibilitas yang mudah dibuktikan dengan kondisi jalan yang sudah terpaving rapi dan beraspal baik. Ketersediaan berbagai macam moda transportasi seperti pick up dan anggana dan terdapat penyewaan moda transportasi. Serta manajemen sandal yang buruk disebabkan oleh ketua asosiasi yang tidak transparan dalam hal pendanaan.

Kata Kunci: Strategi bertahan, pengrajin, industri sandal

### Abstract

*Sandals industrial center in Wedoro village is well-known as the biggest center for selling sandals in Sidoarjo. However some problems occur, such as: many competition, poor quality of sandals, and a limited variety of products make craftsmen run off. Some craftsmen choose to close and change their business, but there were some craftsmen who still continued their sandals business. The aim of this research was to find out strategy of craftsmen to survive their sandals business in Wedoro village. Their strategies used were as following: marketing strategy, product variations strategy, sales price strategy, product quality strategy while the factors that influenced sandal craftsmen survive were the location of raw materials, accessibility, transportation, and management.*

*The research methodology was qualitative with descriptive-qualitative approach. The data were analyzed by data reduction, presenting data, and conclusion which were obtained from the result of observation and deep interview with selected informans that used snowball sampling technique.*

*The results showed that the survival strategies used by craftsmen is the marketing strategy that includes proactive strategies and selecting target markets and it produces the greatest profit. Product variations strategy, namely: insoles sandals, wedges, teens sandals, and slippers. Selling price strategy is to give a cheap price and diminish profit. Then strategy of product quality is to choose qualified raw materials, good equipment, and high-level processing techniques. Moreover, craftsmen did sorting to only a good sandals to be sold. Some factors that influence sandals craftsmen to survive are location of raw materials which are near to the production location. The easy accessibility is proved by good road conditions which are paved and well asphalt. The availability of transportation are such as pick-ups and anggana and there was transport mode rent. The poor sandals management is caused chairmen of association that is not transparant in terms of funding.*

*Keywords: Survival strategy, craftsmen, sandals industrial*

## **PENDAHULUAN**

Sekarang ini, industri memang menjadi faktor fenomenal untuk menunjang perdagangan. Pelaku industri saling bersaing untuk mendapatkan tempat di pasar global. Perindustrian memungkinkan perekonomian di Indonesia berkembang pesat dan semakin baik, sehingga membawa perubahan dalam struktur perekonomian nasional. Di era otonomi daerah, masing-masing wilayah didorong untuk memanfaatkan keunggulan sumber daya lokal. Hal itu dilakukan guna meningkatkan daya saing produk-produk yang dihasilkan oleh wilayah, baik pada pasar domestik maupun internasional. Banyak industri kecil yang berjuang agar tetap bertahan dalam persaingan global, termasuk dengan meningkatkan produk-produk asli daerah.

Dalam hukum positif Indonesia, industri diatur dalam UU No. 31 Tahun 2000. Pasal 1 ayat (1) UU No. 31 Tahun 2000 merumuskan industri sebagai berikut: “industri adalah suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan daripadanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan.”

Selama ini sebagian besar industri kecil mengaku tidak menyiapkan strategi secara formal untuk kelangsungan usahanya, strategi tersebut terbentuk hanya berdasarkan pada kondisi yang sedang dihadapi. Penyesuaian-penyesuaian amat cocok untuk industri kecil karena ketidakpastiaan dan resiko yang dihadapinya.

Strategi adalah energi yang menumbuhkan kekuatan bersaing perusahaan-perusahaan di era global. Strategi ini dikembangkan dari respons yang kreatif terhadap perubahan-perubahan internal dan atau eksternal perusahaan. (Saxeman dalam Ellitan, 2006:11-12).

Strategi bertahan diterapkan oleh perusahaan terkait erat dengan kemampuan bertahan perusahaan. Kemampuan bertahan lebih dimiliki oleh industri kecil – menengah karena sifat bisnis itu sendiri yang langsung di manajemini oleh para pemiliknya sehingga fleksibel dalam beradaptasi terhadap perubahan lingkungan dan mempunyai kecepatan secara tekad. (Susilo, 2001:225). Industri kecil diuntungkan oleh kondisi geografis, yang membuat produk-produk industri kecil memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani terjangkau oleh inovasi produk-produk skala besar. Oleh karena itu perkembangan industri kecil dan industri rumah tangga memegang peranan penting dalam perkembangan ekonomi (Saleh, 1986:11).

Kabupaten Sidoarjo bukan sekedar dikenal sebagai kota yang memiliki aset wisata kuliner. Kota tetangga terdekat dengan Surabaya ini juga memiliki produk

unggulan hasil industri rumahan berupa sandal dan sepatu khas Wedoro. Wedoro adalah sebuah desa di Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, dan kebetulan letaknya berbatasan langsung dengan Kota Surabaya. Desa ini telah berkembang menjadi pusat Industri kerajinan sandal dan sepatu sejak Kemerdekaan Indonesia. Desa ini berhasil meningkatkan komoditas ekonomi dalam bidang industri rumah tangga dengan membuat sepatu dan sandal.

Perkembangan Desa Wedoro sebagai sentra industri sepatu dimulai sejak tahun 2000 silam. Sentra industri ini sudah mampu memikat hati publik. Jumlah pengunjung sentra industri yang mengkonsentrasikan diri pada produksi sepatu dan sandal juga meningkat pesat. Jajaran toko yang hampir seluruhnya menjual sandal tertata rapi. Berbagai macam jenis dan merk sandal tersedia. Bahkan, Wedoro tak kalah bersaing dengan kawasan bursa alas kaki di daerah lainnya.

Jumlah pengunjung yang meningkat di akhir pekan, membuat ratusan kepala keluarga di Desa Wedoro menggantungkan hidup sepenuhnya sebagai pengrajin sandal. Pada tahun 2009, tercatat 1234 orang bekerja pada sektor pertukangan sandal (Monografi, 2009). Kesuksesan para pengrajin di Wedoro tak terlepas dari sejumlah strategi. Selain menawarkan harga produk relatif murah, mereka juga membidik konsumen dengan mutu yang cukup terjamin. Boleh dikatakan, setiap konsumen memang menginginkan membeli produk berkualitas. Kendati demikian, harga tinggi terkadang menjadi ganjalan. Kendala itulah yang nampaknya dapat disiasati oleh sejumlah pengrajin sandal di Wedoro.

Di lapangan ditemukan bahwa industri sandal di Wedoro mulai mengalami penurunan atau bisa disebut mati suri. Banyak faktor kemudian muncul menjadikan industri sandal yang ada bak “hidup segan mati tak mau”, salah satunya adalah produk sandal yang monoton dan mutu sandal yang buruk. Model sandal yang monoton dan cepat rusak menyebabkan pembeli tidak lagi minat dengan produk sandal Wedoro. Banyak toko-toko yang dulu berjajar kini mulai gulung tikar dan tutup, terlihat sepanjang jalan yang dulu ramai dipadati pengunjung kini sepi dan banyak yang beralih usaha. Tahun 2010 jumlah pengrajin mencapai 600 orang, tiga tahun kemudian pada tahun 2013 mengalami penurunan hingga tersisa 125 pengrajin dan pada tahun 2014 hanya ada 102 pengrajin yang terhitung masih melanjutkan usaha sandal tersebut.

Meskipun banyak toko ataupun pengrajin sandal yang menghentikan usahanya, namun masih ada beberapa pengrajin sandal yang masih melanjutkan industri sandal tersebut. Pengrajin sandal yang masih bertahan pasti memiliki beberapa strategi bertahan diantaranya: pemasaran, variasi produk, harga jual, dan mutu produk.

Strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran (Kotler, 2009: 81). Variasi produk adalah strategi perusahaan dengan menganekaragamkan produknya dengan tujuan agar konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dan dibutuhkannya. Usaha kecil memiliki tingkat heterogenitas yang tinggi sehingga dapat menghasilkan variasi produk yang beraneka ragam. (Susilo, 2001:225).

Menurut Mulyadi (2001:78), pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Mutu dalam pandangan ini digunakan untuk menyampaikan keunggulan status dan posisi, dan kepemilikan terhadap barang yang memiliki "mutu" akan membuat pemilikinya berbeda dari orang lain yang tidak mampu memilikinya (Sallis, 2006:52).

Selain beberapa strategi di atas, pengrajin juga dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti: lokasi bahan baku, aksesibilitas, transportasi, dan manajemen. Letak lokasi industri ada yang berorientasi pada bahan baku, tenaga kerja, pemasaran, dan ada pula yang berorientasi pada kemajuan teknologi. Dasar orientasi keputusan tersebut terutama ditekankan pada biaya transportasi yang rendah (Sumaatmadja, 1981:129). Aksesibilitas adalah kemudahan mencapai lokasi industri dari wilayah lain yang berdekatan atau bisa juga dilihat dari sudut kemudahan mencapai wilayah lain yang berdekatan bagi masyarakat yang tinggal di kota tersebut. Ada berbagai unsur yang mempengaruhi tingkat aksesibilitas, misalnya kondisi jalan, jenis alat angkutan yang tersedia, frekuensi keberangkatan dan jarak (Tarigan: 2003:140).

Ketersediaan sarana prasarana transportasi akan memperlancar perpindahan arus barang, benda, makhluk hidup dari satu tempat ke tempat yang lain. Di tinjau dari sisi industri kelancaran transportasi akan mempertinggi efisiensi (Daldjoeni, 1997: 59-60). Beberapa wirausaha bersikap profesional dalam pendekatan mereka pada manajemen, dan beberapa manajer korporasi bersikap wirausaha dalam beberapa hal untuk menjadi inovatif dan mau mengambil resiko. Namun, gaya manajemen pendiri yang kurang profesional sering bertindak sebagai obat pada pertumbuhan bisnis (Longenecker, 2001:482-483).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bertahan industri sandal di Desa Wedoro meliputi strategi memenangkan persaingan (pemasaran), strategi pengembangan produk (variasi produk), strategi meningkatkan permintaan pelanggan (harga jual), strategi menjamin mutu produk (mutu produk) dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengrajin sandal tetap bertahan menjalankan industri sandal di Wedoro meliputi lokasi bahan baku, aksesibilitas, transportasi, dan manajemen.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif-kualitatif yang mengungkapkan situasi sosial tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan data dan analisis data yang relevan yang diperoleh dari situasi yang alamiah (Satori, 2013: 25). Pemilihan lokasi penelitian di Desa Wedoro karena merupakan pusat pertokoan sandal terbesar di Sidoarjo. Dalam penelitian ini instrumen utamanya adalah peneliti itu sendiri. Sumber data primer adalah wawancara dengan pengrajin sandal sebagai informan kunci dengan menggunakan teknik bola salju (*snowball sampling*).

Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa teknik observasi dan wawancara mendalam yang digunakan untuk mengetahui strategi bertahan apa yang digunakan dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengrajin tetap bertahan sehingga dapat dideskripsikan strategi keberlanjutan pengrajin industri sandal di Desa Wedoro Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo.

## HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan para informan dan observasi di lapangan, berikut hasil penelitian dari paparan data dan temuan penelitian:

### Strategi Bertahan Industri Sandal

Strategi menjadi hal yang wajib dimiliki oleh setiap pengusaha, begitupun juga para pengrajin sandal. Mereka harus pintar-pintar menggunakan strategi jitu agar dapat mempertahankan eksistensi industrinya dan dapat bersaing dengan pengrajin sandal lainnya.

#### Pemasaran

Ada berbagai strategi pemasaran yang digunakan oleh pengrajin sandal yang ada di Desa Wedoro baik itu pengrajin besar maupun pengrajin kecil, diantaranya:

#### Strategi Jemput Bola

Strategi ini lebih menekankan pada hubungan pengrajin langsung dengan pelanggan, biasanya para pengrajin yang belum banyak memiliki pelanggan harus turun langsung agar sandal yang diproduksi diminati.

Salah satu pengrajin memasarkan sandalnya langsung kepada konsumen dengan membawa contoh sandal yang akan diproduksi, jika berminat langsung akan diproduksi dalam 1 minggu. Dan jika sudah selesai, konsumen tidak perlu mengambil karena pengrajin akan langsung mengantarkan ke tempat tujuan.

Berbagai kendala juga sering dialami oleh beliau, salah satunya saat bahan baku yang dibutuhkan agak telat datang atau sedang kosong. Hal tersebut menyebabkan proses produksi menjadi terhambat dan pengiriman menjadi telat. Dan untuk mengatasi kendala tersebut tidak jarang beliau harus mencari bahan baku ke toko lain yang ada di Wedoro bahkan sampai ke luar kota.

Dengan demikian salah satu pengrajin kecil lebih memilih terjun langsung mendatangi konsumen untuk menawarkan sandal produksinya. Hal tersebut dilakukan karena mereka belum memiliki pelanggan tetap dan wilayah pemasaran yang belum luas.

### **Memilih pasar sasaran yang menghasilkan laba lebih besar**

Selain memasarkan di dalam satu wilayah sendiri, mereka juga sampai menjangkau luar pulau bahkan sampai ke luar negeri dengan harapan mereka dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Pengrajin ini memilih wilayah pemasaran sampai ke Kalimantan.

Ada juga, salah satu pengrajin besar di wilayah Wedoro Candi Barat. Beliau memilih pasar turi sebagai salah satu tempat pemasaran sandalnya. Tidak berhenti di pasar turi beliau juga memasarkan sampai keluar pulau, yaitu: Makassar, Lampung dan Kalimantan.

Berbeda dengan salah satu pengrajin besar di wilayah Wedoro Madrasah, beliau membagi wilayah pemasarannya menjadi 2, yaitu di Jawa dan luar Jawa. Untuk pulau Jawa ada beberapa wilayah yang menjadi tujuan pemasaran adalah Surabaya (Pasar Turi), Sidoarjo (Pasar Sepanjang), Mojokerto. Sementara untuk luar Jawa sampai ke Makassar dan Lombok.

Sementara itu pengrajin lain lebih memilih memasarkan sandalnya ke pusat-pusat grosir yang ada di Surabaya, karena selain dipasarkan di toko-toko yang masih bertahan juga dikirim sampai ke luar kota, seperti Bogor dan Bali.

Banyak dari pengrajin besar memang memfokuskan wilayah pemasaran ke luar pulau karena selain lebih luas, pesanan yang datang juga lebih banyak sehingga omset juga ikut meningkat. Bagi pengrajin besar, pelanggan sudah banyak dimiliki sehingga akan mudah dalam memasarkan sandal produksi mereka.

### **Variasi Produk**

Dengan produk sandal yang bervariasi maka konsumen diberikan kebebasan untuk memilih produk

sandal yang diinginkannya. Variasi sandal dapat dilihat dari ukuran, harga, merk, dan jenis bahan yang digunakan. Seperti salah satu pengrajin yang lebih fokus memproduksi sandal khusus remaja yang ringan dipakai dengan variasi model yang bermacam-macam. Karena sasarannya adalah anak muda yang senang dengan model sandal masa kini. Maka dari itu beliau hanya memproduksi sandal khusus remaja dengan berbagai variasi model yang menarik sesuai selera mereka. Salah satu merknya adalah Kiddrock. Sandal ini berbahan spon dengan sol yang ringan.

Berbeda dengan pengrajin sebelumnya, pengrajin ini memproduksi 3 merk sandal, yaitu: Kowloon, Rens, dan Sanwey. Semuanya untuk jenis sandal berbahan spons baik dengan sol maupun sandal tungkak. Sedangkan pengrajin lain memproduksi sandal yang bermacam-macam. Dan salah satu yang menjadi andalan adalah beliau membuat sandal gunung yang tidak kalah kualitasnya dengan yang ada di Mall besar.

Pengrajin kecil memang tidak memiliki merk khusus, tapi pengrajin tersebut juga selalu memperbanyak model sandalnya setiap minggu agar pelanggan tidak bosan dan dapat memilih sesuai selera. Pun dengan teman sepejuangannya, selalu memaksimalkan produksi sandalnya dengan mengerjakan 5 jenis sandal yang jumlahnya tentu saja disesuaikan dengan modal yang dimiliki beliau. Dan pengrajin kecil lain yang hanya membuat sandal non sol yang ringan dan nyaman untuk dipakai.

Dengan demikian pengrajin besar memiliki variasi sandal yang lebih banyak, selain mempunyai merk juga mampu membuat inovasi sandal baru untuk menguatkan ciri khas mereka. Sedangkan pengrajin kecil biasanya hanya memperbanyak variasi sandal sesuai dengan ketersediaan modal dan bahan baku yang ada.

### **Harga Jual**

Penentuan harga jual merupakan kebebasan pengrajin dalam memasarkan produk sandalnya. Diharapkan setelah menjual dengan harga yang sesuai sandal-sandal tersebut akan laku terjual dan memperoleh keuntungan yang maksimal.

### **Harga jual yang sama dan tetap**

Penentuan harga jual merupakan kebebasan pengrajin dalam memasarkan produk sandalnya. Diharapkan setelah menjual dengan harga yang sesuai sandal-sandal tersebut akan laku terjual dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Seperti dua pengrajin ini, mereka menerapkan harga jual yang murah agar sandalnya tetap diminati.

Begitupun juga dengan pemilik toko sandal, beliau memasang harga pada salah satu produk sandalnya yang dari awal tokonya buka seharga 10 ribu sampai sekarang

pun masih menggunakan harga tersebut. Walaupun beliau seringkali mengeluh dengan harga bahan baku yang tidak stabil.

Bagi pengrajin kecil harga grosir menjadi pilihan harga jual untuk sandal produksinya dan pengrajin besar hanya membedakan harga jual untuk yang dikirim ke toko dan dikirim ke luar kota.

### **Mengurangi Keuntungan**

Bagi pengrajin lain mereka rela mengurangi keuntungan dari harga jual untuk setiap sandal yang diproduksi. Namun meskipun begitu mereka tetap membeli bahan baku yang berkualitas agar sandalnya tetap diminati konsumen.

Namun bagi pengrajin besar, penentuan harga jual tidak menjadi sesuatu yang penting. Karena dengan menaikkan atau menurunkan harga jual, hal tersebut tidak mempengaruhi konsumen untuk tetap membeli sandal produksi mereka.

Dengan demikian pengrajin memiliki berbagai cara dalam menentukan harga jual. Harga jual yang murah, mengurangi keuntungan sampai yang tidak mempersoalkan harga jual menjadi suatu keputusan pribadi para pengrajin untuk dapat bertahan di industri sandal ini.

### **Mutu Produk**

Jika kualitas produk dapat terjaga dengan baik maka produk tersebut akan selalu diminati oleh konsumen. Untuk produk sandal, biasanya konsumen menginginkan sandal tersebut tahan lama dalam artian lem yang tidak mudah terlepas, karet yang tidak mudah putus, dan bahan spon yang lebih tebal sehingga meskipun tergores tidak akan cepat habis. Salah satu pengrajin kecil di Wedoro Masjid, meskipun tidak memproduksi dalam jumlah besar, namun beliau tetap menjaga kualitas sandalnya agar tetap diminati oleh konsumen. Kualitas tersebut akan selalu terjaga karena beliau selalu memilih bahan baku yang terbaik, perlengkapan yang berkualitas, dan teknik yang maksimal agar sandal tidak cepat rusak.

Selain itu ada juga teman sesama pengrajin yang selalu menjaga kualitas dengan selalu menggunakan bahan-bahan yang berkualitas tinggi. Beliau sangat mengerti kualitas yang diinginkan pelanggan, sandal diharapkan akan tahan lama dan tetap diminati sebagai pilihan alas kaki yang bermutu.

Berbeda dengan beberapa pengrajin besar, untuk menjaga mutu dan kualitas sandal beliau selalu menyortir sandal yang tidak layak untuk dipasarkan. Sehingga ketika sampai di konsumen mutu dan kualitasnya akan tetap terjaga. Ada juga yang memilih karyawan terbaik agar hasil sandal yang diproduksi juga berkualitas.

Dengan demikian bahwa mutu produk menjadi hal yang sangat diperhatikan oleh beberapa pengrajin, hal itu dilakukan agar sandal produksi mereka tetap diminati konsumen dan dapat bertahan lama walaupun sering digunakan.

### **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengrajin Sandal Tetap Bertahan**

Keberhasilan suatu industri tidak terlepas dari beberapa faktor yang mempengaruhi, tentu saja faktor-faktor tersebut menjadi alasan khusus mengapa banyak dari pengrajin masih bertahan melanjutkan usaha sandalnya.

### **Lokasi Bahan Baku**

Bahan baku merupakan salah satu hal pokok dan penting yang harus dalam setiap proses produksi. Dalam produksi sandal ini, bahan baku utama yang digunakan adalah spons eva. Lokasi bahan baku sangat menentukan lancar atau tidaknya proses produksi. Dua pengrajin mengakui lokasi bahan baku menjadi keuntungan tersendiri bagi beliau sebagai pengrajin kecil. "UD. Galaxy 21" sebagai toko yang menjual bahan baku memang dekat sekali dari rumah produksi sandal. Dengan begitu sandal-sandal yang diproduksi oleh beliau dapat selesai dengan tepat waktu.

Lain halnya dengan salah satu pengrajin besar, beliau tidak pernah khawatir akan kehabisan stok bahan baku dikarenakan beliau selalu mendapat pasokan bahan baku dari toko "Kowloon Gadjah Mada". Toko tersebut milik orang tuanya sendiri. Beliau mengaku sangat dimudahkan dengan keberadaan toko bahan baku yang letaknya tidak jauh dari gudang produksi, karena selain sangat fleksibel juga pastinya bahan baku juga dipikirkan yang berkualitas baik oleh orang tuanya.

Ada juga pengrajin besar lainnya yang bahan bakunya memang sengaja dikirim dan dibelikan oleh saudaranya, sehingga mengenai lokasi bahan baku hanya saudaranya yang tahu, sementara salah seorang karyawan dari pengrajin besar menjelaskan bahwa ia membeli bahan baku di toko H. Wahab yang lokasinya cukup dekat dengan gudang produksi.

Sehingga tidak dapat dipungkiri, lokasi bahan baku memang menjadi faktor penting bagi para pengrajin, karena semakin dekat lokasi bahan baku dengan tempat produksi maka akan semakin maksimal proses produksi yang berjalan.

### **Aksesibilitas**

Mudah atau tidaknya jalan-jalan yang akan dilalui sangat berpengaruh pada proses produksi, baik pada saat mengangkut bahan baku dari toko menuju rumah produksi maupun mengangkut sandal jadi menuju

wilayah pemasaran. Pengrajin kecil memiliki rumah produksi di Wedoro Candi Barat, sementara toko bahan baku berada di Wedoro Belahan, dan tempat pemasarannya berada di Wedoro Candi Timur. Beliau merasakan bahwa jalan-jalan di Wedoro ini sudah cukup baik untuk dilewati dan terhubung sangat mudah antara satu tempat produksi dengan tempat produksi yang lain Akses menuju ketiga wilayah ini cukup baik karena jalannya sudah beraspal.

Berbeda dengan pengrajin besar, beliau mempunyai 5 gudang yang terpisah-pisah di wilayah Wedoro. Sehingga untuk terhubung dari satu gudang ke gudang yang lainnya maka harus melewati hampir semua jalan yang ada. Dan jalan-jalan yang akan dilalui pun sangat mudah dijangkau dengan kondisi yang baik berupa paving yang bagus dan rapi. Dan dapat dilalui berbagai macam moda transportasi. Jalan-jalan yang menghubungkan gudang-gudangnya pun juga cukup baik karena masih dapat dilalui pick up dan memang jalannya tidak terlalu ramai.

Peneliti pun sudah melihat sendiri bagaimana kondisi jalan yang ada di Wedoro. Jalan-jalan yang akan dilalui menuju gudang-gudang maupun toko-toko yang ada sangat mudah dijangkau. Kondisi yang baik berupa paving yang bagus dan rapi sehingga dapat dilalui berbagai macam moda transportasi.

Dan memang akses yang mudah menjadi salah satu faktor yang mendukung usaha sandal tetap bertahan. Karena jalan-jalan penghubung di Wedoro ini merupakan hal penting yang menjamin lancarnya proses produksi dan distribusi bahan baku dan sandal-sandal yang sudah jadi.

### **Transportasi**

Moda transportasi sangat penting dalam proses pendistribusian sandal. Karena untuk mengangkut bahan baku dan sandal-sandal yang jadi dibutuhkan transportasi yang memadai agar dapat cepat sampai ke tempat tujuan. Seperti pengrajin kecil yang rela harus menyewa anggotan dan *pick up* yang memang disediakan warga Wedoro sebagai moda transportasi umum untuk usaha produksi sandal. Meskipun beliau tidak memiliki moda transportasi sendiri, beliau masih bisa meminjam dari tetangganya yang kebetulan menyewakan beberapa *pick up* untuk mengangkut sandal yang sudah jadi.

Berbeda dengan pengrajin besar, berbagai jenis moda transportasi sudah banyak tersedia di gudang produksinya. Mulai dari *pick up*, truk kecil, maupun mobil. Bahkan jika ada yang tidak terpakai, beliau juga tidak jarang meminjamkan untuk dipakai pengrajin lain.

Peneliti juga melihat sendiri banyaknya moda transportasi seperti: anggotan, *pick up*, truk kecil dan truk besar berhenti atau parkir di sepanjang jalan-jalan utama

dekat tempat produksi. Ada yang sedang menurunkan bahan baku spon, ada juga yang menaikkan sandal-sandal jadi yang akan didistribusikan. Tak jarang ada yang sengaja parkir karena memang untuk disewakan.

Oleh karena itu, ketersediaan transportasi memang menjadi hal yang tidak bisa dilupakan. Karena moda transportasi merupakan menjadi vital saat akan digunakan untuk mengangkut bahan baku maupun sandal yang akan didistribusikan.

### **Manajemen**

Beberapa pengrajin sandal mengungkapkan bahwa manajemen yang selama ini dibentuk melalui sebuah asosiasi nyatanya tidak berjalan sebagaimana mestinya. Berbagai macam kecurangan dan permainan internal para pengrajin membuat pengrajin kecil khususnya tidak lagi minat bergabung dalam satu manajemen tersebut. Sehingga *event Wedoro Fair* yang selama ini direncanakan dapat memaksimalkan produksi sandal di Wedoro pun batal dilaksanakan.

Manajemen yang buruk, tidak adanya transparansi oleh ketua asosiasi membuat para pengrajin kecil ingin membuktikan bahwa mereka mampu bertahan melanjutkan usaha sandalnya walaupun tanpa bergabung dalam asosiasi.

## **PEMBAHASAN**

### **Strategi Bertahan Industri Sandal**

Dari data lapangan yang telah didapatkan, beberapa strategi yang digunakan oleh pengrajin yaitu strategi untuk memenangkan persaingan, pengembangan produk, meningkatkan permintaan pelanggan, dan menjamin mutu produk.

### **Strategi Memenangkan Persaingan**

Dalam usaha memenangkan persaingan setiap pengrajin dituntut untuk dapat menggunakan strategi/siasat usaha, salah satu strategi yang digunakan oleh beberapa pengrajin baik besar maupun kecil adalah strategi pemasaran. Wilayah pemasaran sandal menjadi tujuan utama agar sandal-sandal yang diproduksi dapat laku terjual. Dengan memilih teknik pemasaran yang tepat, pengrajin berharap dapat memenangkan pasar dan mendapatkan keuntungan yang besar.

Seperti yang diungkapkan oleh Saxeman (dalam Ellitan: 2006:11-12) bahwa dalam merumuskan dan mengimplementasikan strategi, perusahaan harus menyadari perlunya memantapkan kekuatan internal dan eksternal secara sistematis untuk menciptakan dan membangun daya saingnya. Strategi adalah hal yang krusial dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Strategi sangat diperlukan untuk proses-proses pembelajaran bisnis lokal.

Salah satu strategi yang dilakukan oleh salah satu pengrajin kecil, yaitu strategi “jemput bola” yaitu dengan langsung mendatangi konsumen sambil membawa contoh sandal produksinya, jika konsumen berminat maka akan langsung diproduksi sesuai pesanan konsumen. Selain itu ada yang memasarkan sandal produksinya sampai ke luar pulau, yaitu Kalimantan. Karena lokasinya di luar pulau, sehingga beliau harus menggunakan ekspedisi dengan moda transportasi kapal laut yang diperkirakan dalam dua hari sudah sampai.

Berbeda dengan pengrajin kecil, pengrajin besar menggunakan strategi pemasaran dengan memilih lokasi pemasaran yang menghasilkan laba paling besar. Untuk di Pulau Jawa mereka memusatkan wilayah pemasaran di Pasar Turi (Surabaya), Pasar Sepanjang (Sidoarjo), Pusat Grosir Surabaya, Mojokerto, dan Bogor. Sedangkan untuk luar Jawa mereka memasarkan sampai ke Makassar, Lampung, Bali dan Lombok. Mereka yakin akan mendapat keuntungan yang berlipat jika dapat memperluas wilayah pemasaran sampai ke luar pulau.

Dari semua data yang berhasil dikumpulkan, dapat disimpulkan bahwa berbagai macam strategi pemasaran telah dilakukan oleh beberapa pengrajin baik besar maupun kecil untuk melayani pasar sasaran. Para pengrajin berharap usaha sandal yang selama ini digeluti dapat bertahan, karena semakin luas wilayah pemasaran maka sandal yang diproduksi akan dapat bersaing dengan sandal produksi lainnya.

Sejalan dengan yang diungkapkan oleh Tjiptono (2009:6) bahwa pemasaran adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

### **Strategi Pengembangan Produk**

Salah satu hal yang selalu diperhatikan oleh pengrajin sandal agar usaha sandalnya dapat bertahan adalah kreativitas dalam mengembangkan produk. Di Wedoro ini berbagai macam jenis sandal telah diproduksi oleh beberapa pengrajin baik besar maupun kecil.

Salah satu pengrajin ada yang hanya memproduksi sandal khusus remaja. Sandal tersebut menggunakan bahan sol ringan yang mudah dipakai dan model yang selalu *up to date*, semua sandal yang diproduksi disesuaikan dengan selera anak muda masa kini dengan salah satu merknya adalah Kiddrock. Sehingga seiring dengan berkembangnya zaman, kini anak muda tidak malu lagi memakai sandal karena modelnya sudah bermacam-macam dan dapat dipilih sesuai keinginan mereka.

Selanjutnya ada pengrajin yang memproduksi lebih dari 50 jenis sandal dengan 3 merk utamanya, yaitu Rens, Kowloon dan Sanwey. Ketiga merk itu mewakili untuk jenis sandal dengan single sol sampai sandal tungkak. Sandal yang diproduksi mulai dari sandal anak-anak, sandal remaja, sampai dengan sandal orang dewasa. Setiap bulan selalu ada produk baru yang dikeluarkan, sehingga konsumen tidak akan bosan dengan model sandal yang monoton.



Gambar 1 Variasi sandal yang diproduksi

Dan yang terakhir ada pengrajin yang memproduksi sandal yang sama dengan pengrajin lainnya, salah satu produk andalannya adalah sandal gunung. Beliau adalah satu-satunya pengrajin yang mampu memproduksi sandal gunung, meskipun tidak mirip seperti aslinya namun soal kualitas bahan dan dijamin tidak kalah dengan produk sejenis yang dijual di *mall-mall* besar.

Dari data yang berhasil dihimpun, dapat disimpulkan bahwa berbagai macam jenis sandal telah diproduksi oleh pengrajin di Wedoro, karena semakin bervariasi dan beragam produk sandal, maka ciri khas pengrajin akan mudah dikenali oleh konsumen. Dengan banyaknya jenis sandal, maka konsumen akan dibebaskan memilih sandal yang mereka butuhkan sesuai dengan selera dan keinginan mereka. Karena tidak dapat dipungkiri seiring dengan perkembangan zaman, pengrajin dituntut untuk selalu siap dengan model sandal yang baru.

Hal itu selaras dengan yang diungkapkan oleh Saleh (1986:11) bahwa tidak dapat dipungkiri untuk dapat bertahan, usaha kecil harus memiliki tingkat heterogenitas yang tinggi sehingga dapat menghasilkan variasi produk yang beraneka ragam. Usaha industri kecil diuntungkan oleh kondisi geografis, yang membuat produk-produk industri kecil memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani terjangkau oleh inovasi produk-produk skala besar. Oleh karena itu perkembangan industri kecil dan industri rumah tangga memegang peranan penting dalam perkembangan ekonomi.

### **Strategi Meningkatkan Permintaan Pelanggan**

Salah satu hal yang membuat pengrajin tetap melanjutkan usahanya adalah keberadaan pelanggan.

Pelanggan menjadi tolak ukur apakah sandal yang diproduksi diminati dan disukai. Nyatanya, biaya untuk mempertahankan pelanggan jauh lebih sedikit dibandingkan biaya mencari pelanggan baru karena itu ada upaya untuk memaksimalkan potensi penjualan masa depan dari basis pelanggan saat ini (Tjiptono, 2012:196-200). Di Wedoro ini pengrajin memilih menerapkan harga jual yang tepat untuk memancing pembeli agar pelanggan tetap membeli sandal produksi mereka. Harga jual yang diterapkan pengrajin sangat bervariasi tergantung skala produksi. Selain itu juga mereka sampai rela mengurangi keuntungan harga jual dari sandal yang mereka produksi.

Seperti salah satu pengrajin kecil yang mampu memasarkan sandal produksi sampai ke Kalimantan. Demi mendapatkan pelanggan sandal tetap beliau menerapkan harga yang murah untuk setiap sandal produksinya. Tak dapat dipungkiri meskipun memproduksi sandal dalam jumlah yang tidak begitu banyak namun banyak konsumen yang berminat memesan sandal produksinya.



Gambar 2 Sandal yang dijual 7 ribu per pasang

Kemudian ada salah satu pemilik toko sandal yang cukup terkenal di Wedoro Candi Timur. Sandal-sandal yang mengisi tokonya dijual dengan harga yang bermacam-macam dari mulai 10 ribu sampai 25 ribu. Namun ada salah satu produk yang dari awal toko buka sekitar tahun 2005 dibandrol dengan harga 10 ribu dan tidak berubah sampai sekarang. Hal itu dilakukan untuk memancing pembeli dan menunjukkan bahwa sandal yang dijual di tokonya murah. Sehingga di akhir pekan toko sandal ini ramai pembeli karena harganya sangat terjangkau untuk semua kalangan.



Gambar 3 Harga jual sandal di toko

Dari data yang berhasil dikumpulkan, dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan permintaan pelanggan beberapa pengrajin menerapkan harga jual

yang murah untuk setiap sandal yang diproduksi dan dijual di tokonya. Hal itu dilakukan untuk memancing para pembeli agar tetap membeli sandal dan mendapatkan pelanggan. Hal itu diperkuat oleh pendapat Saleh (1986:11) bahwa harga jual relatif murah membuat masyarakat kelas “bawah” atau berpendapatan rendah menjadi pangsa pasar potensial yang memberikan peluang bagi pengembangan industri kecil.

### Strategi Menjamin Mutu Produk

Salah satu strategi penting yang ternyata digunakan oleh pengrajin adalah mereka selalu menjamin mutu dan menjaga kualitas sandal yang mereka produksi. Hal itu dilakukan agar sandal produksi mereka tetap awet meskipun dipakai dalam jangka waktu yang lama.

Seorang pengrajin di Wedoro Masjid, meskipun skala produksi sandalnya tidak begitu banyak, namun beliau selalu mengutamakan kualitas pada setiap sandal yang diproduksi. Beliau selalu memilih bahan baku dengan kualitas terbaik, perlengkapan yang bermutu tinggi, lem yang digunakan juga asli, dan menggunakan teknik dan peralatan yang maksimal.



Gambar 4 Alat dan bahan produksi sandal

Selain itu ada salah satu pengrajin yang selalu menjaga mutu dan kualitas sandal produksinya dengan menyortir sandal yang sudah jadi. Sehingga ketika sudah siap dipasarkan tidak ada sandal yang buruk. Ada juga yang memilih karyawan terbaik agar hasil sandal yang diproduksi juga berkualitas.

Dari data yang berhasil dihimpun, dapat disimpulkan bahwa banyak sekali cara pengrajin dalam menjaga kualitas sandal yang mereka produksi. Hal tersebut dilakukan agar seorang pengrajin unggul dibanding pengrajin yang lain dan dapat memberikan kepuasan bagi pembuat dan pembelinya. Dengan begitu hasil sandal akan tahan lama dan mutunya terjamin. Selaras dengan yang diungkapkan oleh Sallis (2006: 52) bahwa sesuatu yang bermutu merupakan bagian dari standar yang sangat tinggi yang tidak dapat diungguli. Produk yang bermutu adalah sesuatu yang dibuat dengan

sempurna dan dengan biaya yang mahal. Produk tersebut dapat dinilai serta membuat puas dan bangga para pemiliknya.

### **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengrajin Sandal Tetap Bertahan Lokasi Bahan Baku**

Lokasi bahan baku ternyata menjadi faktor pendukung yang kuat bagi beberapa pengrajin. Karena semakin dekat lokasi bahan baku dengan rumah produksi maka akan semakin maksimal proses produksi yang dilakukan. Karena pada dasarnya bahan baku spons lebih berat daripada sandal jadi. Hal itu sejalan dengan teori Weber mengenai penentuan lokasi industri yang dekat dengan bahan baku.

Salah satu pengrajin kecil, secara kebetulan lokasi bahan baku tempat beliau biasa membeli bahan baku hanya berjarak 500 meter dari rumah produksinya. Hal tersebut menjadi keuntungan tersendiri bagi beliau, karena jika sewaktu-waktu membutuhkan bahan baku dalam jumlah yang banyak dan waktu yang mendesak dapat langsung mengambil bahan baku yang jaraknya tidak begitu jauh. Tempat mengambil bahan baku di UD. Galaxy 21, toko tersebut merupakan salah satu penyedia bahan baku sandal terlengkap di Wedoro dan menjadi langganan beberapa pengrajin sandal di Wedoro.



Gambar 5 Toko bahan dan perlengkapan sandal

Lain halnya dengan salah satu pengrajin besar dengan kapasitas produksi yang banyak, maka kebutuhan bahan baku menjadi hal yang penting. Dan kebetulan bahan baku untuk produksi sandal di gudang didukung oleh orang tuanya yang menyediakan berbagai kebutuhan bahan baku pembuatan sandal. Toko “Kowloon Gajah Mada” adalah toko milik orang tua yang lokasinya tidak jauh dari gudang produksi.



Gambar 6 Ketersediaan bahan baku spons

Ada juga pengrajin yang memang tidak begitu mempersoalkan mengenai lokasi bahan baku karena sudah menjadi urusan saudaranya yang memang bertugas membeli bahan baku, sementara itu salah seorang karyawan dari salah satu pengrajin mengatakan bahwa ia membeli bahan baku di toko H. Wahab yang lokasinya cukup dekat dengan gudang produksi.

Dari semua pernyataan para informan, secara tidak langsung menyatakan bahwa lokasi bahan baku memang menjadi keuntungan tersendiri karena selain lokasinya dekat dengan gudang produksi, ada sebagian pengrajin yang mengaku bahwa toko tersebut milik keluarganya sendiri. Mereka yakin bahwa toko tersebut akan memenuhi dan mencukupi kebutuhan bahan baku dalam proses produksi.

Selain itu jika lokasi bahan baku dekat dengan gudang produksi, maka biaya transportasi yang dikeluarkan juga sedikit. Seperti yang diungkapkan oleh Sumaatmadja (1981:129) bahwa lokasi lahan menentukan apakah industri ini bisa berjalan dengan baik atau tidak. Letak lokasi industri ada yang berorientasi pada bahan baku, tenaga kerja, pemasaran, dan ada pula yang berorientasi pada kemajuan teknologi. Dasar orientasi keputusan tersebut terutama ditekankan pada biaya transportasi yang rendah.

### **Aksesibilitas**

Aksesibilitas/keterjangkauan dalam hal ini adalah mudah atau tidaknya jalan-jalan yang akan dilalui oleh pengrajin baik saat mengangkut bahan baku menuju rumah produksi maupun sandal jadi ke wilayah pemasaran. Salah satu pengrajin memiliki gudang produksi di Wedoro Candi Barat dan toko bahan baku sandal berada di Wedoro Timpian. Namun tidak menemui kesulitan karena meskipun sudah pindah dusun namun akses jalan yang dilalui sudah cukup bagus karena sudah beraspal, pun saat harus memasarkan hasil sandal jadi yang ada di Wedoro Candi Barat.



Gambar 7 Akses jalan beraspal

Begitu pun juga pengrajin yang memiliki 5 gudang sandal yang hampir tersebar di semua dusun di Wedoro. Untuk terhubung pada setiap gudang, mereka harus melewati hampir semua jalan yang ada di Wedoro. Dan kebetulan lokasi gudangnya tidak dipinggir jalan raya namun masuk ke dalam pemukiman warga, jalan-jalan

yang dilalui sudah berpaving bagus dan rapi sehingga memudahkan akses beliau untuk mengunjungi dan mengontrol kinerja setiap gudangnya.



Gambar 8 Akses jalan berpaving di Desa Wedoro

Dari semua pernyataan para informan, mereka menyatakan bahwa kondisi jalan sangat mempengaruhi aktivitas mereka baik dalam proses produksi, pengontrolan dan distribusi sandal. Kondisi jalan yang baik dan rapi mempermudah akses mereka untuk berpindah dari satu tempat ke tempat yang lain. Hal tersebut didukung oleh dengan pendapat Tarigan (2003:140) bahwa ada berbagai unsur yang mempengaruhi tingkat aksesibilitas, misalnya kondisi jalan, jenis alat angkutan yang tersedia, frekuensi keberangkatan dan jarak.

### Transportasi

Transportasi menjadi hal yang sangat vital bagi industri sandal ini. Di Wedoro ini berbagai macam moda transportasi sudah tersedia, seperti: pick up, truk kecil, truk sedang, angguna, dan mobil. Biasanya para pengrajin mengangkut bahan baku menuju gudang produksi menggunakan pick up atau truk kecil, sedangkan saat mengangkut sandal jadi menuju wilayah pemasaran menggunakan angguna maupun pick up.



Gambar 9 Moda transportasi *pick up* dan angguna

Pengrajin besar mengaku tidak menemui kesulitan untuk mendapatkan moda transportasi, karena hampir semua pengrajin besar memiliki beberapa *pick up* sendiri dan moda transportasi lain yang memang sudah tersedia di gudang sandal mereka. Lain halnya dengan pengrajin kecil mereka harus menyewa dari masyarakat Wedoro yang memang menyewakan kendaraan miliknya untuk dijadikan alat transportasi para pengrajin. Dan ada salah satu pengrajin besar yang memang memiliki kelebihan

moda transportasi sehingga bersedia menyewakan kepada pengrajin lain yang memang sedang membutuhkan.

Dari semua pernyataan para informan, mereka menyatakan bahwa ketersediaan berbagai macam moda transportasi menjadi keuntungan tersendiri bagi para pengrajin demi memperlancar proses produksi. Moda transportasi tersebut akan digunakan baik untuk mengangkut bahan baku menuju rumah produksi maupun sandal jadi menuju wilayah pemasaran. Hal itu diperkuat oleh pendapat Daldjoeni (1997: 59-60) bahwa ketersediaan sarana prasarana transportasi akan memperlancar perpindahan arus barang, benda, makhluk hidup dari satu tempat ke tempat yang lain. Di tinjau dari sisi industri kelancaran transportasi akan mempertinggi efisiensi. Transportasi lewat darat, air, atau udara amat diperlukan bagi industri, ini bertalian dengan dua hal, pertama usaha mendatangkan bahan mentah dan yang kedua usaha perlemparan produksi ke pasar.

### Manajemen

Manajemen dalam industri khususnya dalam usaha kecil sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha. Kemampuan seorang pemimpin dalam hal pengelolaan sangat diperlukan agar usahanya dapat berkembang lebih baik. Idealnya, pendiri dapat menambahkan ukuran manajemen profesional tanpa mengorbankan semangat dan nilai dasar kewirausahaan yang memberikan sebuah permulaan yang berhasil pada bisnis. Lain halnya dengan manajemen industri sandal di Wedoro, beberapa pengrajin sandal mengungkapkan bahwa manajemen yang selama ini dibentuk melalui sebuah asosiasi nyatanya kurang profesional. Berbagai macam kecurangan membuat pengrajin kecil khususnya tidak lagi minat bergabung dalam manajemen tersebut. Para pengrajin hanya diambil keuntungannya saja dari beberapa *event* yang pernah dijalankan seperti *Wedoro Fair*, sehingga mereka hanya mengoperasikan tapi tidak dikelola dengan baik.

Hal tersebut selaras dengan pendapat Longenecker (2001:482-483) bahwa gaya manajemen pendiri yang kurang profesional sering bertindak sebagai obat pada pertumbuhan bisnis. Meskipun beberapa korporasi besar mengalami manajemen yang buruk, bisnis berskala kecil tampaknya sangat rentan terhadap kelemahan ini. Banyak perusahaan kecil merupakan bisnis yang kecil atau tidak menguntungkan, berjuang untuk bertahan hidup dari hari ke hari. Keadaan yang paling baik, mereka mendapat hanya sebuah kehidupan yang paling sederhana bagi para pemiliknya. Mereka mengoperasikan, tapi untuk mengatakan mereka dikelola merupakan sebuah pernyataan yang dilebih-lebihkan (Longenecker, 2001:482-483).

## PENUTUP

### Simpulan

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh pengrajin besar dan pengrajin kecil memiliki perbedaan yang cukup signifikan. Dan juga beberapa faktor yang mempengaruhi pengrajin sandal tetap bertahan.

### *Strategi Bertahan Industri Sandal*

Ada 4 strategi yang digunakan oleh beberapa pengrajin yaitu:

1. Strategi memenangkan persaingan  
Strategi ini berupa strategi pemasaran yang meliputi strategi jemput bola dan memilih wilayah pemasaran yang menghasilkan laba paling besar. Strategi ini terbukti dapat membuat usaha sandal para pengrajin dapat bersaing dengan yang lain
2. Strategi pengembangan produk  
Strategi ini berupa variasi sandal yang dihasilkan oleh pengrajin dalam satu kali produksi. Variasi sandal yang dihasilkan oleh pengrajin Wedoro sudah mampu berinovasi dan mengikuti perkembangan zaman.
3. Strategi meningkatkan permintaan pelanggan  
Strategi ini berupa penentuan harga jual oleh pengrajin. Kebanyakan para pengrajin menerapkan harga jual yang murah dan rela mengurangi keuntungan untuk sandal produksinya agar permintaan pelanggan juga meningkat.
4. Strategi menjamin mutu produk  
Strategi ini berupa cara para pengrajin menjamin mutu dan menjaga kualitas sandal yang diproduksi. Para pengrajin di Wedoro selalu menjaga kualitas sandal dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan peralatan terbaik serta teknik pengerjaan yang maksimal. Dan juga menyortir sandal-sandal yang masih berkualitas baik dan layak untuk dipasarkan.

### *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengrajin Sandal Tetap Bertahan*

Ada 3 faktor yang mempengaruhi pengrajin tetap bertahan, yaitu:

1. Lokasi bahan baku  
Lokasi bahan baku ternyata menjadi keuntungan tersendiri bagi para pengrajin, karena kebanyakan lokasi tempat mereka membeli bahan baku cukup dekat dengan tempat produksi sehingga proses produksi dapat berjalan dengan cepat dan maksimal.
2. Aksesibilitas  
Akses yang mudah didukung oleh kondisi jalan yang sudah cukup baik. Ini dibuktikan dengan

bentuk jalan yang sudah berpaving dan beraspal sehingga sangat mudah untuk dilalui.

3. Transportasi  
Beberapa moda transportasi banyak tersedia di Wedoro ini mulai dari pick up, truk besar, truk kecil, anggona, dan mobil. Dan berbagai macam transportasi itulah yang memudahkan pengangkutan baik saat bahan baku menuju tempat produksi maupun sandal jadi menuju daerah pemasaran.
4. Manajemen  
Manajemen industri sandal di Wedoro yang buruk membuat sebagian pengrajin ingin membuktikan bahwa tanpa harus bergabung dengan asosiasi mereka tetap bertahan melanjutkan usaha sandal mereka.

### Saran

1. Bagi Pemerintah  
Sebaiknya pemerintah segera mensosialisasikan adanya pendirian asosiasi baru yang akan menaungi beberapa pengrajin sandal dalam mengembangkan usahanya. Dengan adanya asosiasi tersebut maka manajemen industri sandal akan lebih terarah dan tertata, sehingga dapat dibentuk berbagai program dan *event* seperti "*Wedoro Fair*" yang digunakan sebagai ajang promosi produk sandal buatan pengrajin Wedoro.
2. Bagi Pengrajin Sandal Yang Masih Bertahan  
Dengan pemaparan berbagai macam strategi yang diungkapkan oleh beberapa pengrajin sandal baik kecil maupun besar diharapkan para pengrajin lain menjadikan strategi yang ada sebagai rekomendasi yang tepat demi keberlanjutan usaha mereka. Diharapkan sesama pengrajin dapat saling bertukar pikiran dalam menjalankan suatu usaha, karena meskipun bersaing tetapi demi memajukan industri sandal yang sempat mati suri, hal tersebut sangat mungkin dilakukan.
3. Bagi Masyarakat Umum  
Masyarakat diharapkan untuk ikut berpartisipasi dalam mendukung keberlanjutan usaha sandal di Wedoro ini. Bentuk partisipasi tersebut adalah dengan membeli sandal produksi para pengrajin. Masyarakat tidak perlu khawatir akan mutu sandal khas Wedoro sekarang, karena beberapa pengrajin yang masih bertahan sudah mulai memperbaiki produk sandal buatan mereka baik dari segi variasi maupun kualitas sandalnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Daldjoeni, Nathaniel. 1997. *Geografi Baru Organisasi Keruangan Dalam Teori dan Praktik*. Bandung: Alumni.
- Ellitan, Lena, dkk. 2006. *Strategi Bersaing dalam Service Driven Economy*. Yogyakarta: ANDI.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Prenhallindo.
- Longenecker, G. Justin, dkk. 2001. *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Saleh, Irsan Ashari. 1986. *Industri Kecil*. Jakarta: LP3ES.
- Sallis, Edward. 2006. *Total Quality Management In Education* (alih bahasa Ahmad Ali Riyadi). Yogyakarta: IRCiSoD
- Satori, Djam'an. Prof. Dr. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sumaatmadja, Nursid. 1981. *Studi Geografi: Suatu Pengantar Pendekatan dan Analisa Keruangan*. Bandung: Alumni.
- Susilo, Sri, dkk. 2001. *Strategi Bertahan Industri Kecil*. Surabaya: Universitas Surabaya.
- Tarigan, Robinson. 2003. *Perencanaan Pembangunan Wilayah*. Jakarta : Kencana Prenada Media Grup.
- Tjiptono, Fandy. 2009. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Pemasaran Strategik Edisi 2*. Yogyakarta: Andi.
- . 2009. *Monografi Desa Wedoro*

