

SERI WIRAUSAHA MEBEL KAYU

by Joko Pamungkas

Submission date: 08-Apr-2023 12:22PM (UTC+0700)

Submission ID: 2058873187

File name: 3A.1.1._Monograf-Seri_Wirusaha_Mebel_Kayu.pdf (1.33M)

Word count: 4292

Character count: 26313

SERI WIRAUSAHA

MEBEL KAYU

Dr. Ir. Harry Budiharjo Sulistyarso , M.T.

Ir. Joko Pamungkas, M.T.

Wahyu Dwi Artaningtyas, S.E. MSi

Asih Sriwinarti, S.E.MSi

SERI WIRUSAHA MEBEL KAYU

Oleh: ² Dr. Ir. Harry Budiharjo Sulistyarso, MT.
Ir. Joko Pamungkas, MT.
Wahyu Dwi Artaningtyas, S.E. MSi.
Asih Sriwinarti, S.E. MSi.

Copyright © Dr. Ir. Harry Budiharjo Sulistyarso, MT.
Ir. Joko Pamungkas, MT.
Wahyu Dwi Artaningtyas, SE., MSi
Asih Sriwinarti, SE., MSi
2020

Hak Cipta dilindungi oleh undang undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun tanpa ijin tertulis dari penulis .

Cetakan Pertama, September 2020
Desain Cover : Hanqenina Damayanti
ISBN : 978-623-7840-65-7

Penerbit : Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UPN" Veteran " Yogyakarta.
Gedung Jendral Sudirman UPN " Veteran " Yogyakarta
Jalan SWK 104 (Lingkar Utara) , Condongcatur, Depok , Sleman, Yogyakarta, 55293
Telp (0274) 486733, Fax.486400

ISBN : 978-623-7840-65-7



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang dengan rahmat dan nur-Nya telah memberikan petunjuk kepada penulis untuk menyelesaikan buku dengan judul “SERI WIRUSAHA MEBEL KAYU”. Usaha mebel kayu merupakan salah satu usaha yang cukup berpotensi untuk dikembangkan, baik dilihat dari sisi keberlangsungan usaha terkait bahan baku yang melimpah di wilayah kita, maupun dari sisi ekonominya terkait dengan prospek keuntungan yang didapat. Dukungan pemerintah terhadap industri mebel secara gencar terus dilakukan, sehingga ekspor furniture berbahan baku kayu cenderung mengalami kenaikan dari waktu ke waktu.

Penulisan buku ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran tentang bagaimana memulai wirausaha mebel kayu, baik itu strategi maupun analisis ekonomi terhadap usaha tersebut. Buku ini juga memberikan gambaran mengenai analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman bagi keberlangsungan sebuah rintisan usaha mebel, sehingga dapat memberikan gambaran bagaimana berstrategi dalam menjalankan sebuah usaha mebel kayu.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu proses penyusunan buku ini. Mudah-mudahan buku ini bermanfaat positif bagi pembaca.

2
Yogyakarta, September 2020

Penulis

Harry Budiharjo Sulistyarso

Joko Pamungkas

Wahyu Dwi Artaningtyas

Asih Sriwinarti

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I. PELUANG USAHA FURNITURE	1
BAB II. SEPULUH CARA BERBISNIS FURNITURE	8
BAB III. PELUANG USAHA MEBEL, ANALISIS USAHA, DAN CONTOH PROPOSALNYA	30
BAB IV. ANALISIS SWOTH USAHA MEBEL	42
BAB V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI USAHA INDUSTRI FURNITURE	59
DAFTAR PUSTAKA	62

BAB I

PELUANG USAHA FURNITURE

Bisnis Furniture atau dalam istilah yang lebih familiar dalam bahasa sehari-hari lebih disebut dengan mebel adalah salah satu peluang usaha dengan modal yang tidak sedikit tetapi memiliki peluang sukses yang luar biasa.

Bisnis Furniture akan selalu ada. Kebutuhan akan sandang, pangan, serta papan adalah pokok kehidupan manusia. Sedangkan semakin berkembangnya zaman dan era yang kian global inilah yang membuat kebutuhan tersiernya pun juga meningkat pesat.

Kebutuhan tempat tinggal semakin tinggi, seiring dengan semakin meledaknya pertambahan

penduduk khususnya seperti yang ada di Indonesia saat ini, maka secara otomatis memiliki dampak pada peningkatan ketertarikan dan permintaan masyarakat pada Furniture ini.



Gambar Kursi Tamu : ndikhome.com

Memang, dengan semakin berkembangnya waktu dan zaman, berjualan beraneka ragam Furniture untuk perlengkapan rumah adalah peluang usaha yang sangat luar biasa. ¹ Apalagi, didukung dengan semakin padatnya penduduk di Indonesia, serta daya kemajuan mereka yang justru semakin konsumtif. Hal ini menjadi celah tersendiri bagi anda yang mulai melirik untuk berbisnis Furniture.



Gambar Meja makan : olx.co.id

Membuka usaha baru apalagi di desa memang gampang-gampang susah. Sebenarnya tidak hanya di desa sih, di kota pun, kita harus pandai-pandai membaca situasi. Namun, ada satu bisnis yang terbukti bisa *survive* dimanapun usaha itu berada, namanya bisnis mebel atau furniture.

Seperti yang kita ketahui bersama, sama halnya seperti rumah, kebutuhan akan mebel atau furniture ini juga cukup “ramai” peminatnya. Betapa tidak, kita tentu menginginkan dan membutuhkan perabotan untuk mengisi rumah kita bukan?

Nah oleh karenanya, jika mungkin Anda perhatikan, banyak yang memilih bisnis mebel atau furniture ini karena menjanjikan potensi keuntungan yang tidak main-main, meskipun memang, modal awal yang harus dikeluarkan dapat dibilang cukup wow.

Namun jangan khawatir, ada satu keuntungan yang bisa Anda peroleh jika membuka usaha ini di rumah Anda yang berlokasi di desa. Masyarakat di desa cenderung

malah lebih menyukai investasi di bidang furniture seperti ini. Seperti misalnya, sofa di rumah sudah semakin kusam dan agak rusak, orang pasti akan lebih memilih untuk tukar tambah supaya dapat yang baru ketimbang memperbaikinya. Hal ini bisa kita manfaatkan dalam membuka usaha baru ini.

Dalam membuka usaha mebel atau furniture memang butuh kesabaran karena tidak setiap hari ada konsumen yang datang mengingat mebel atau furniture bukan merupakan kebutuhan pokok seperti apa yang kita makan atau kenakan sehari-hari, namun percayalah, bisnis ini, apalagi di desa, bisa membawa keuntungan yang tidak main-main, dengan asumsi Anda membuka bisnis ini di area

rumah atau tempat yang memang sudah dipersiapkan untuk usaha (bukan sewa).

BAB II

SEPULUH CARA

BISNIS FURNITURE

Saat Anda menjalankan usaha, perlu Anda ketahui bahwa tidak hanya keuntungan saja yang akan Anda nikmati. Dalam usaha apapun, tentunya ada kelemahannya. Berikut kelemahan pada bisnis ini.

- Seiring perkembangan zaman yang semakin maju, pesaing bisnis mebel akan terus bertambah melihat keuntungannya besar yang ditawarkan oleh usaha ini.
- Harga bahan baku akan semakin mahal dari waktu ke waktu karena berkurangnya

hutan/lahan penghasil kayu sebagai dampak pertumbuhan masyarakat dan bisnis perumahan yang meluas.



Gambar Kayu Gelondongan : jasafurniturewordpress.com

- Selalu membutuhkan ide-ide cemerlang yang inovatif dan kreatif untuk melakukan pembaharuan produk.



Gambar Ide : kompasiana.com

- Memerlukan alat-alat produksi yang memadai dengan biaya tinggi untuk menghasilkan produk mebel yang berkualitas baik.



Gambar Alat Pertukangan Kayu : alattukangmodern.blogspot.com

- Munculnya persaingan produk-produk mebel, baik yang berasal dari pasar lokal maupun mancanegara.
- Terbatasnya tenaga kerja yang ahli dalam bidang mebel, yang mampu melakukan inovasi dan kreasi untuk mengikuti perkembangan zaman dan minat pasar.
- Harus memiliki strategi pemasaran dan promosi produk yang tepat, agar permintaan terhadap penjualan produk semakin meningkat.

Berikut sepuluh cara yang bisa di tempuh guna mengatasi kelemahan kelemahan yang dihadapi pada bisnis mebel kayu :

1. Modal Usaha

Untuk beberapa pebisnis yang baru mengawali usaha dalam bidang Furniture ini mungkin sedikit merasa kesulitan, terlebih karena tidak ada pengalaman sama sekali dalam bidang Furniture. Berbeda jika seseorang yang memang sedikit-banyak sudah memiliki pengalaman dalam bidang Furniture ini. namun, tidak ada kata terlambat dalam mencoba segala sesuatunya. Terlebih mencoba dalam hal usaha.

Modal usaha untuk bisnis ini bisa anda sesuaikan. Jika tidak punya uang, cobalah untuk menjadi reseller atau sales furniture. Ini akan

memberi anda pengalaman, networking, dan tentu saja uang kas. Jika sudah yakin dengan kemampuanmu, anda bisa mengajukan modal ke Bank. Cobalah KUR BRI atau Mitra Mandiri yang mematok bunga rendah.



Gambar KUR : centrausaha.com

2. ¹Lokasi Strategis

Dalam memulai karir sebagai pengusaha Furniture, maka yang sangat perlu anda pikirkan setelah modal dan kolega dalam memulai usaha adalah tempat yang strategis. Jika seseorang bilang sulit dalam memilih tempat yang tepat untuk mengawali usaha Furniture, sebenarnya tidak juga. Karena memang sebenarnya tidak sulit, hanya pencarian lokasi yang tepat saja sesekali memberikan hambatan.

Anda bisa menyewa tempat strategis hanya untuk display, tidak perlu luas yang penting elegan dan terkesan pas untuk calon konsumen.

Gudang dan produksi tidak harus ditempat yang strategis, di samping rumah.

Nilai plus jika anda mampu menyewa tempat yang cukup luas. Karena ini juga berpengaruh pada minat pembeli dalam mengenal serta berkunjung di tempat usaha Furniture anda.

Selain itu, tempat yang ramai, dan lebih kepada lokasi sekitar perkotaan adalah tempat yang cocok untuk memulai usaha Furniture ini. dengan tempat yang ramai akan lalu lalang masyarakat, maka akan lebih mudah meraih perhatian masyarakat. ¹ Dan dari poin itulah, maka toko anda akan mulai dikenal serta dikunjungi para calon-calon konsumen anda.

3. Cerdik membaca peluang

Baru-baru ini juga marak investasi perumahan, dengan lahan yang tak cukup luas namun banyak perumahan-perumahan baru dibangun. Nah, itu merupakan salah satu asset bagi anda yang peka terhadap peluang usaha. Karena mampu meraih perhatian konsumen. Mereka adalah target-target pemasaran anda untuk menjadi konsumen di usaha Furniture anda. Jangan pernah melewatkan kesempatan.

Selain itu, jika memang anda dapat menyewa sebuah ruangan yang ada di *mall*, anda juga dapat menggunakannya untuk mulai mengenalkan lebih luas tentang produk

Furniture anda. Dengan modal brosur dan kartu nama, anda dapat mengenalkan usaha Furniture anda pada khalayak yang lebih luas lagi. Ditambah lagi jika ada beberapa pameran, anda dapat menyewa suatu area untuk dapat mengikuti pameran tersebut.



Gambar Pameran Mebel Kayu IFEX 2019 : ekonomi.bisnis.com

Jika lokasi-lokasi perkotaan dan banyak menyita orang yang berlalu-lalang disekitarnya, maka anda juga dapat mencari sentra-sentra yang berjualan khusus Furniture. Hal ini juga akan memberikan dampak positif bagi anda yang ingin memulai usaha dalam bidang Furniture. Jadi, lokasi yang tepat dan strategis akan sangat mempengaruhi perjalanan karir anda dalam mengepakkan sayap pada bidang usaha Furniture.

4. Target Pasar

Sekarang anda wajib memilah target pasar. Jika target pasarmu adalah kaum borjuis yang berduit tebal. Lokasi yang tepat adalah di jalan protokol yang sering dilewati mobil. Bahan

baiknya pun harus kualitas bagus dan benar-benar sudah jadi.

Beda lagi kalau targetnya kelas menengah ke bawah. Bahan baiknya kualitas no.2 dan furniturnya belum dicat pun tetap laris manis.

¹ 5. Bahan Baku

Gunakan bahan baku sesuai target pasar anda. Sesuaikan dengan keahlian dan harga yang ingin ditawarkan ke pembeli. Sedikitnya ada 3 jenis bahan baku yang banyak dipakai di indonesia

a. medium Densitey fireboard

Pernahkah melihat meja belajar dari merk terkenal? Bahannya dibuat dari serbuk gergaji kayu yang dipadatkan lalu dilapisi lempengan

kayu tipis dan halus. Ini adalah pilihan bagus dan murah untuk produksi masal.



Gambar Medium Density Fibreboard:dovechem.co.id

b. Rotan

Bahan satu ini sedang naik daun di pasaran internasional. ¹ Indonesia pun kaya akan bahan ini. Namun, anda perlu melakukan pelatihan khusus karena tidak semua orang bisa mengolah rotan.



Gambar Rotan : desalestari.com

c. Kayu

Ini adalah bahan yang banyak diminati publik. Bentuknya yang elegan juga menunjukkan harganya yang mahal.

6. Tenaga Kerja

Berbisnis di bidang furniture pasti memerlukan tenaga kerja. Anda tidak mungkin menghandlenya sendiri. Memberikan instruksi yang jelas untuk karyawan namun tidak mengekang kreativitas adalah hal wajib bagi anda.

7. Pemerintah

Berbisnis apapun, apalagi yang terlihat jelas oleh masyarakat pasti berurusan dengan pemerintah. Misalnya saja anda harus memiliki

NPWP dan SIUP. Segeralah urus, daripada anda terkena denda di kemudian hari.

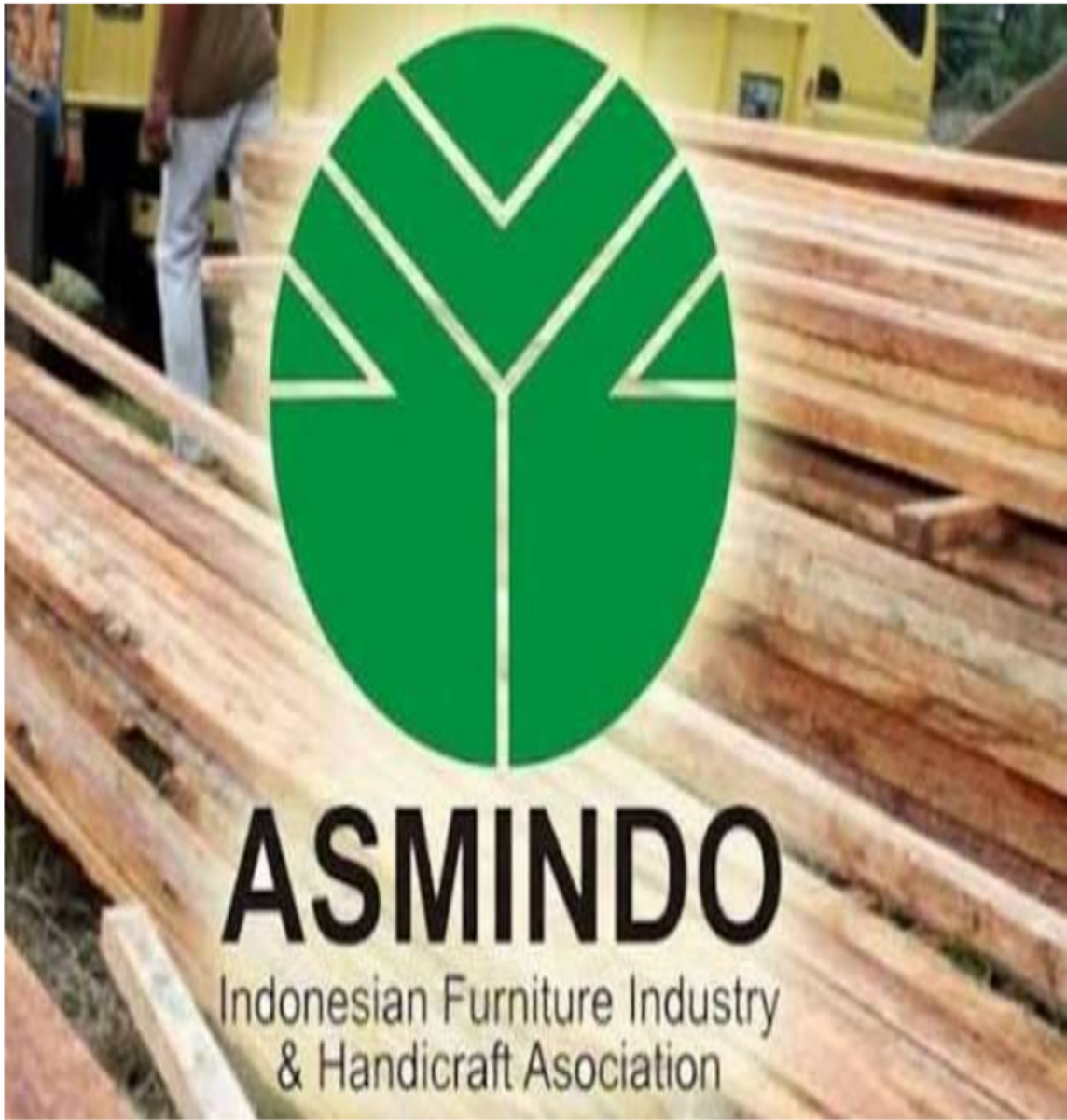


Gambar Cara Mengurus SIUP : apkpure.com

Anda juga bisa ikut berbisnis dengan pemerintah. Jika nilainya lebih dari 200 juta, anda bisa ikut lelang. Jika nilainya kurang, sebaiknya kita memanfaatkan kenalan dan jaringan. Ya benar, kenalan dan jaringan yang kita bangun dari pengalaman dan kerja keras selama ini.

8. Asosiasi

Ikut asosiasi itu penting, lebihlebih jika anda di kota mebel seperti Jepara. Wadah isi ini bisa membagi isu terkini terkait kondisi pasar. Selain itu anda juga bisa memperoleh peluang usaha baru dari teman-teman asosiasi.



Gambar Asmindo : jogjatribunnews.com

9. Ekspor

Sudah mengurus NPWP, SIUP, dll? Kenapa ragu untuk ekspor. Banyak kok yang modalnya cekak tapi berani ekspor. Anda hanya harus siap mental dan cerdas saja.

Sedikit bocoran saja, ekspor itu biasanya langsung satu kontainer dan pelunasannya lama. Ini adalah peluang bagus karena tidak semua orang berani ekspor. Pasar ekspor sangat laris manis. Penyebab utamanya adalah musim dingin di Eropa. Di musim dingin, furniture yang telah berumur akan dibakar untuk perapian.

10. Online

Bergeraklah ke bidang online. ¹ Jika gagal di google, beralihlah ke facebook. Gunakan

jangkauan lokal atau nasional agar penjualanmu tertarget.

Semakin anda serius dan tekun dalam menjalani sebuah usaha. Maka dengan berjalannya waktu, akan terdapat pula hasil-hasil yang dapat anda petik. Satu hal yang tidak boleh membuat seorang pengusaha luruh, yaitu putus asa. Dan salah satu cara yang dapat dilakukan untuk usaha Furniture adalah menjaring konsumen sebanyak-banyaknya. Salah satu asset utama dalam segala bidang usaha, termasuk usaha Furniture adalah pelayanan. Bagaimana cara pelayanan anda terhadap konsumen, disitulah raport peluang usaha anda.

BAB III

PELUANG USAHA MEBEL, ANALISA USAHA DAN CONTOH PROPOSALNYA

Persiapan Awal usaha mebel harus mempertimbangkan banyak aspek, agar usaha yang dijalankan nantinya dapat menguntungkan dan ramai. Karena itu sebelum membuka usaha ini, beberapa hal ini harus diperhatikan :

Lokasi : untuk memudahkan mendapatkan calon konsumen, lokasi yang strategis tentu saja merupakan kuncinya. Jika anda ingin memulai usaha di mebel, pastikan lokasi usaha anda terletak di perkotaan, setidaknya tidak di

tempat terpencil yang sulit di jangkau oleh para konsumen.

Target pemasaran : untuk menghemat usaha ini, anda juga dapat menentukan target pemasaran yang anda fokuskan sebelum memulai usaha. Ini bertujuan agar usaha anda tidak mengalami sepi pelanggan di awal anda memulai bisnis. Untuk menentukan target anda dapat bertanya kepada rekan anda yang lebih berpengalaman dibidang ini atau melakukan riset kecil-kecilan.

Nama usaha : untuk membuka suatu usaha, biasanya para pelaku usaha mebel akan memberikan nama pada tokonya menggunakan nama yang menurut kepercayaannya membawa

keberuntungan atau biasa kita sebut dengan hoki.

1. Perincian Modal awal

Untuk memulai usaha ini, yang harus anda ketahui adalah rincian untuk modal apa saja yang perlu anda beli untuk membuat usaha dengan harapan biaya pengeluaran untuk perbulannya.



Gambar Pembukuan : solusiaccurate.com

Berikut ini adalah gambaran dari usaha bagi anda yang minat dengan peluang usaha mebel :

No	Modal awal	Biaya
1	kompersor	Rp 6.500.000,-
2	Mesin bobok	Rp 1.500.000,-
3	Sensor	Rp 4.000.000,-
4	Bor duduk	Rp 1.800.000,-
5	Mesin serut (asah mata pasha)	Rp 1.000.000,-
6	Mesin amplas	Rp 750.000,-

7	Bor tangan untuk 2 unit	Rp 1.500.000,-
8	Propel kayu untu 2 unit	Rp 3.500.000,-
9	Generator	Rp 11.000.000,-
10	Mesin kap kayu	Rp 1.500.000,-
11	Serkel meja	Rp 3.000.000,-
Total biaya awal		Rp 36.050.000,-
No	Biaya lain lain	
1	Upah pegawai untuk 2 orang	Rp 24.000.000,-

	pertahun	
2	Listrik	Rp 5.000.000,-
3	Pembelian bahan baku seperti Kayu, Cat, Lem, dan paku	Rp 170.000.000,-
4	Biaya untuk menyewa tempat pertahunnya	Rp 10.000.000,-
Total biaya pengeluaran untuk pertahun		Rp 259.000.000,-



sumber : bukalapak.com

Potensi pendapatan

No	penjualan	jumlah	
1	Meja belajar	1 unit	Rp 1.000.000,-
2	Almari	1 unit	Rp 1.500.000,-
3	Kursi set	1 unit	Rp 2.000.000,-
Total pendapatan kita asumsikan untuk per barang terjual 10 unit pertahunnya			Rp 470.000.000,-
Keuntungan			
	Potensi pendapatan - total		Rp 211.000.000,-

	biaya pokok pengeluaran	
	Rp 470.000.000 – Rp 259.000.000	

2. Perhitungan keuntungan

Jika kita hitung keuntungan yang akan didapat dari usaha ini dalam satu tahun anda perlu menghitung keseluruhan jumlah pendapatan yang di hasilkan oleh anda, misalnya jika kita asumsikan untuk setiap tahunnya barang pada usaha anda terjual 10 unit perbarang seperti jika pada meja belajar terkumpul Rp 10.000.000, almari terkumpul Rp 150.000.000, kursi set terkumpul Rp 200.000.000 maka akan terkumpul omset penjualan hingga sebanyak Rp 470.000.000,- kemudian dikurangi biaya yang anda keluarkan seperti biaya untuk upah pegawai, listrik dan biaya lain lain sebanyak Rp

259.000.000 maka anda dapat hitung untuk mengetahui keuntungan bersihnya Rp 470.000.000 – Rp 259.000.000 maka perkiraan keuntungan bersih yang anda dapatkan sejumlah Rp 211.000.000,- pertahun. Dan selama 1 tahun tersebut modal awal anda sudah tertutupi.

3. ROI

Untuk menghitung ROI usaha anda dapat menghitung dengan rumus sebagai berikut :

ROI usaha = (total penjualan-investasi : investasi) x 100% = ((Rp 470.000.000 – Rp 259.000.000) : Rp 259.000.000) x 100% = 8,15% hasil yang didapatkan tingkat ROI usaha sebesar 8,15%

*Perhitungan tersebut belum termasuk penyusutan alat.

4. Tips Menghemat Modal

Untuk menghemat modal awal saat membangun usaha dan bisnis mebel ini, Anda harus menggunakan keahlian sendiri saat membuat mebelnya, sehingga dapat lebih menghemat biaya pengeluaran karyawan. Selain itu pembelian peralatan juga harus diutamakan yang penting dan jika di rumah sudah ada tidak usah membeli baru.

BAB IV. ANALISIS SWOT

USAHA MEBEL

Cara Mengatasi Persaingan Usaha Mebel

Dalam setiap bisnis atau usaha selalu ada yang namanya persaingan. Tidak usah disikapi sebagai penghalang, tapi malah jadikan persaingan itu sebagai pemacu semangat, inspirasi untuk menciptakan produk-produk baru yang beda dari pesaing, memiliki kelebihan dan ciri khas yang menarik. Agar bisa tetap eksis dan bersaing dengan pelaku usaha sejenis, perlu adanya trik dan tips dalam berbisnis mebel ini. Jika anda sudah terjun ke usaha mebel furnitur, anda harus total. Jangan takut dengan persaingan.

Di bawah ini ada tips dan trik mengatasi persaingan usaha mebel furnitur. Ilustrasi persaingan usaha Cara Mengatasi Persaingan Usaha Mebel : Manfaatkan teknologi modern Manfaatkan teknologi modern dalam setiap proses produksi dan operasional anda. ³ Dengan begitu anda bisa lebih produktif, memiliki daya saing produk yang lebih tinggi, dan bisa mengurangi resiko kesalahan kerja yang disebabkan oleh human eror. ³ Membuat produk unik dan modern Sebagian besar pelaku usaha pasti mencoba untuk menciptakan produk baru yang belum pernah ada sebelumnya. Strategi ini terbukti cukup efektif, sehingga produk yang anda ciptakan memiliki daya saing yang cukup kuat dan mampu bertahan di tengah padatnya persaingan pasar.

4

Selain menciptakan produk baru, anda juga bisa mengembangkan produk baru yang sudah ada menjadi produk yang luar biasa. Dalam hal ini, anda bisa meningkatkan kualitasnya, memperbarui bentuknya, atau menambah cantik tampilan kemasan. Meningkatkan kualitas SDM Untuk menciptakan produk yang kreatif serta inovatif, tentu dibutuhkan tenaga yang berkompeten, atau istilahnya sumber daya manusia yang benar-benar menguasai bidang ini. Karenanya, sebelum merencanakan sesuatu yang inovatif, penting bagi anda untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pengembangan perusahaan. Hal ini sangat penting, karena tanpa adanya tangan-tangan kreatif, akan sangat mustahil sebuah produk inovatif nan kreatif dapat tercipta. Meningkatkan pelayanan Selain

strategi inovasi dengan menciptakan produk baru, anda juga bisa menawarkan pelayanan khusus bagi para konsumen. Misalnya dengan membuka pemesanan secara online, memberikan layanan delivery order, serta menawarkan paket layanan one stop service untuk memberikan total solusi bagi para konsumen anda. Nah, itulah beberapa cara mengatasi persaingan usaha dalam bisnis furnitur mebel. Jangan cuma dibaca, tapi juga dipraktekkan. Karena takkan ada perubahan tanpa praktek (action) yang sungguh-sungguh. Cara Mengatasi Persaingan Usaha Mebel - Dalam setiap bisnis atau usaha selalu ada yang namanya persaingan. Tidak usah disikapi sebagai penghalang, tapi malah jadikan persaingan itu sebagai pemacu semangat, inspirasi untuk menciptakan produk-produk baru yang beda dari

Pesaing, memiliki kelebihan dan ciri khas yang menarik.

Agar bisa tetap eksis dan bersaing dengan pelaku usaha sejenis, perlu adanya trik dan tips dalam berbisnis mebel ini. Jika anda sudah terjun ke usaha mebel furnitur, anda harus total. Jangan takut dengan persaingan. Di bawah ini ada tips dan trik mengatasi persaingan usaha mebel furnitur. Ilustrasi persaingan usaha Cara Mengatasi Persaingan Usaha Mebel : Manfaatkan teknologi modern Manfaatkan teknologi modern dalam setiap proses produksi dan operasional anda. Dengan begitu anda bisa lebih produktif, memiliki daya saing produk yang lebih tinggi, dan bisa mengurangi resiko kesalahan kerja yang disebabkan oleh human eror. Membuat produk unik dan modern Sebagian besar pelaku usaha pasti mencoba untuk menciptakan produk

baru yang belum pernah ada sebelumnya. Strategi ini terbukti cukup efektif, sehingga produk yang anda ciptakan memiliki daya saing yang cukup kuat dan mampu bertahan di tengah padatnya persaingan pasar. Selain menciptakan produk baru, anda juga bisa mengembangkan produk baru yang sudah ada menjadi produk yang luar biasa. Dalam hal ini, anda bisa meningkatkan kualitasnya, memperbarui bentuknya, atau menambah cantik tampilan kemasan.

Meningkatkan kualitas SDM Untuk menciptakan produk yang kreatif serta inovatif, tentu dibutuhkan tenaga yang berkompeten, atau istilahnya sumber daya manusia yang benar-benar menguasai bidang ini. Karenanya, sebelum merencanakan sesuatu yang inovatif, penting bagi anda untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan

karyawan sesuai dengan kebutuhan pengembangan perusahaan. Hal ini sangat penting, karena tanpa adanya tangan-tangan kreatif, akan sangat mustahil sebuah produk inovatif nan kreatif dapat tercipta.

Meningkatkan pelayanan Selain strategi inovasi dengan menciptakan produk baru, anda juga bisa menawarkan pelayanan khusus bagi para konsumen. Misalnya dengan membuka pemesanan secara online, memberikan layanan delivery order, serta menawarkan paket layanan one stop service untuk memberikan total solusi bagi para konsumen anda.

Strategi Usaha Industri Furniture - Seperti diketahui bahwa Indonesia merupakan pasar yang sangat potensial untuk produk furniture, terutama dilihat dari jumlah penduduk yang cukup besar dan perkembangan bisnis properti yang mulai tumbuh kembali.

Dengan potensi pasar di dalam negeri yang cukup besar tersebut maka dibutuhkan beberapa langkah pengembangan produk dengan deversifikasi maupun perbaikan mutu serta efisiensi untuk mendapatkan harga yang murah. Keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh masing-masing perusahaan akan menambah daya saing, yang pada akhirnya akan semakin meningkatkan kinerja industri furniture nasional.

Seperti diketahui bahwa pasar didalam negeri maupun ekspor sangat sensitif terhadap tuntutan mutu, harga maupun kemudahan pemakaian, dengan demikian diperlukan informasi yang cepat dan jelas kepada pasar. Hal ini dapat dilakukan melalui media pameran, promosi, seminar, atau workshop yang dapat diadakan secara teratur baik oleh pelaku industri maupun pemerintah selaku pengambil kebijaksanaan perdagangan.

Untuk lebih memperjelas analisa strategi industri furniture nasional maka perlu dilakukan analisa SWOT sebagai berikut. Analisa SWOT ini akan dilakukan dengan asumsi dasar bahwa industri furniture adalah sebuah organisasi yang berada dalam suatu lingkungan sumberdaya yang dimiliki dalam menghadapi perkembangan lingkungannya.

Salah satu perangkat untuk menganalisa keberadaan organisasi terhadap perkembangannya dan lingkungannya dapat menggunakan analisa SWOT tersebut. Secara umum Analisa SWOT ini memiliki 4 komponen utama, yaitu : (1) S = Strengths (kekuatan), (2) W = Weakness (kelemahan), (3) O = Opportunities (peluang) dan (4) T = Threats (ancaman).

Masing-masing komponen tersebut tidak dapat dipisahkan dari seluruh aspek terjang organisasi tersebut, sehingga analisis ini sangat penting untuk menentukan strategi yang akan diterapkan oleh organisasi tersebut.

Adapun masing-masing komponen dalam industri furniture yang beroperasi di Indonesia, secara singkat akan diuraikan sebagai berikut :

Kekuatan (Strengths) Usaha Industri Furniture

1. Bahan baku cukup tersedia
2. Harga produk lokal lebih kompetitif
3. Menguasai pasar dalam negeri
4. Tenaga kerja

Kelemahan (Weaknesses) Usaha Industri Furniture

1. Ketergantungan terhadap teknologi masih sangat kuat
2. Kemampuan desain masih lemah
3. Kebijakan Pemerintah kurang kondusif

Peluang (Opportunities) Usaha Industri Furniture

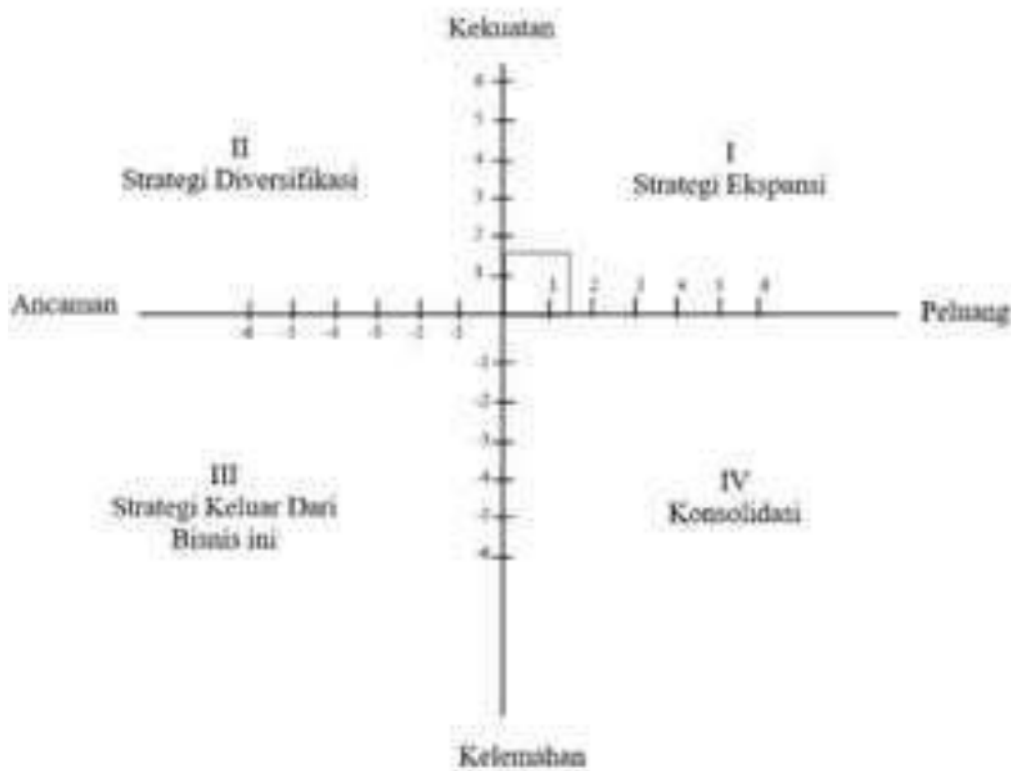
1. Pasar ekspor masih terbuka
2. Depresiasi rupiah menciptakan daya kompetisi yang lebih besar

Acaman (Threats) Usaha Industri Furniture

1. Masuknya produk furniture dari negara lain (Cina & Malaysia)

Berdasarkan analisa di atas maka dapat diperkirakan bahwa posisi industri furniture dalam kuadran SWOT, yang didasarkan atas proporsi jumlah butir S-W-)-T dari setiap garis koordinatnya. Jumlah kekuatan ada 4 (empat) dan kelemahan ada 3 (tiga), maka posisinya ada $(4-3)=1$ (satu) pada garis

kekuatan. Jumlah peluang ada 2 (dua) dan ancaman ada 1 (satu) pada garis O-T berada pada $(2-1)=1$ (satu) pada garis peluang. Hasil perpaduan di atas diperoleh nilai koordinat (1,1) yang memperlihatkan bahwa industri furniture berada pada kuadran I. Dari posisi tersebut, terlihat bahwa strategi yang cocok untuk industri furniture adalah ekspansi.



Strategi ekspansi yang harus dilakukan industri furniture antara lain :

1. Melakukan restrukturisasi permesinan,
2. Inovasi dan diversifikasi produk
3. Mengikuti perkembangan desain
4. Memperluas pasaran luar negeri yang masih potensial,
5. Mengadakan promosi serta ikut serta dalam pameran-pameran di luar
6. Dan lain sebagainya.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI USAHA INDUSTRI FURNITURE

Prospek pasar furniture baik jangka pendek maupun jangka panjang di pasaran dalam negeri maupun pasaran ekspor selama tahun 2002-2006 diperkirakan masih cukup baik. Khususnya untuk pasaran ekspor pada tahun-tahun mendatang potensi pasarnya masih relatif besar dan diperkirakan akan terus berkembang.

Meski masalah persediaan bahan baku menjadi hambatan bagi kinerja industri furniture, akan tetapi produksi furniture di Indonesia dalam dua tahun terakhir ini terlihat mengalami perkembangan yang cukup baik. Dan pada tahun-tahun mendatang atau

paling tidak sampai tahun 2006 nanti laju pertumbuhan produksi furniture Indonesia diperkirakan masih akan mengalami peningkatan dengan laju pertumbuhan rata-rata sebesar 7 % per tahunnya .

Menurunnya laju pertumbuhan produksi furniture di dalam negeri dibandingkan sebelum krisis, karena berkaitan dengan masalah bahan baku yang mulai terbatas. Sementara itu, meski pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 1998 yang sempat terpuruk, kini secara perlahan mulai bangkit kembali dan mulai tumbuh meski tingkat pertumbuhannya masih relatif kecil sekali, dimana pada tahun 2000 lalu tumbuh 4,9% dan tahun 2001 tumbuh lebih kecil lagi sekitar 3,3% atau tahun 2003 sekitar 3.5 %. Membaiknya perekonomian Indonesia diharapkan akan mendorong

berkembangnya industri properti yang pada gilirannya akan meningkatkan kebutuhan furniture di sektor properti baik langsung maupun tidak langsung.

Rekomendasi Usaha Industri Furniture

Berdasarkan uraian-uraian diatas terlihat bahwa pasar furniture di dalam negeri maupun ekspor sampai tahun 2006 masih tetap terbuka, akan tetapi yang menjadi kendala adalah persediaan bahan baku kayu yang mulai terbatas.

Sehingga dalam hal ini diperlukan bahan baku-bahan baku alternatif pendung bahan baku, seperti kayu karet, kayu jati, dan bahan-bahan substitusi lainnya. Selain itui perlu diupayakan kembali pembangunan yang berkelanjutan sebagaimana

yang telah diprogramkan oleh pemerintah pusat maupun daerah.

Bagi perbankan industri furniture yang sedang berkembang dan memerlukan perluasan atas ekspansi produksi yang didukung bahan baku/pasar captive perlu dipertimbangkan untuk dibantu. Bahkan menurut ASMINDO (Asosiasi Mebel Dan Kerajinan Indonesia), justru yang perlu dibantu adalah industri-industri skala menengah dan kecil (home industri) seperti sentra industri mebel di Jepara (Semarang), Klender (Jakarta) dan sentra-sentra industri lainnya. Sedangkan industri-industri skala besar pada umumnya sudah memiliki modal yang kuat, karena industri-industri tersebut terintegrasi dengan industri bahan baku (terkait dengan pemilik HPH).

Selain itu untuk jangka pendek, Investor dapat membantu industri-industri furniture yang sedang berkembang dalam bentuk investasi perluasan kapasitas produksi dan investasi dalam bentuk modal kerja (dalam memenuhi pesanan internasional maupun untuk memenuhi kontrak skala besar).

DAFTAR PUSTAKA

Daryanto dan Tarno,Hery. 2019.Alat Kerja Pertukangan Kayu.Gava Media.Yogyakarta.

Girsang,Manampin.2015.MeubelPreneur. Grasindo.Jakarta.

Kantor Perburuhan Internasional,2004. Memperbaiki Kualitas Kerja dan Produktivitas: Panduan Praktis Usaha Kecil Menengah Industri Mebel .ILO Pubication, Jakarta .

Nasikh.2019.EkonomiProduksi Usaha Mebel .Dreamlitera.Malang

Susena,Adytia., dan Indriyani,Ratih.2013."Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Furniture pada UD. Ethnic Furniture". AGORA.Vol.1 No 13.

<http://petransjaya.desa.id>

<http://erakini.com>

<http://peminjam.com>

<http://roshidhilmanto.blogspot.com>

<http://peluangusaha.com>

<http://berdesa.com>

<http://bukalapak.com>

<http://soluciaccurate.com>

<http://jogjatribunnews.com>

<http://apkpure.com>

<http://desalestari.com>

<http://dovechem.co.id>

<http://ekonomibisnis.com>

<http://centrausaha.com>

<http://kompasiana.com>

<http://alattukangmodern.com>

<http://jasafurniturewordpress.com>

<http://olx.co.id>

<http://ndikhome.com>

SERI WIRSAUSAHA MEBEL KAYU

ORIGINALITY REPORT

9%

EN

SIMILARITY INDEX

2%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Nexford University

Student Paper

3%

2

eprints.upnyk.ac.id

Internet Source

2%

3

Submitted to INTI International University

Student Paper

2%

4

Submitted to Asia Pacific International College

Student Paper

1%

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off