

Analisis Potensi Ekspor Hasil Olahan Bonggol Jati Di Kabupaten Madiun, Jawa Timur

Yudha Adi Kusuma^{1*}, Alim Citra Aria Bima²

¹ Teknik Industri, Universitas PGRI Madiun

² Teknik Informatika, Universitas PGRI Madiun
Jl. AURI No. 14-16 Kota Madiun, Jawa Timur 63117, Indonesia

^{1*} yudhakusuma@unipma.ac.id

² alim.cab@unipma.ac.id

Export Potential Analysis of Bonggol Jati Products in Madiun Regency, East Java

Dikirimkan: 04, 2022. Diterima: 03, 2023. Dipublikasikan: 03, 2023.

Abstract— *Forestry potential has a high contribution to export results in the Madiun Regency area. Support for forest landscapes that reach nearly 40% of their territory contributes to the Gross Domestic Product (GDP). The development potential that can be achieved is in the manufacture of home décor made from teak weevils. The Perhutani party chose teak weevils because they are abundant during the forest reforestation season and can be processed as one of the leading export products. Obstacles faced by SMEs include aspects of marketing, production, finance, and social relations. Some of the obstacles faced by SMEs were conducted in the form of research. The purpose of this study is to be able to overcome the problems faced by SMEs. The research method uses descriptive analysis with the help of questionnaires. The findings from the results of the study indicate that the factor of providing capital occupies the highest aspect of training needs, with a value achievement of 85%.*

Keywords— *Forest Products, Export Potential, SMEs Home Decor, Bonggol Jati, Madiun Regency.*

Abstrak— Potensi kehutanan memiliki kontribusi tinggi dalam hasil ekspor di kawasan kabupaten Madiun. Dukungan bentangan hutan yang mencapai hampir 40 % dari wilayahnya memberikan kontribusi pada daerah terhadap Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB). Potensi pengembangan yang bisa dilakukan di antaranya pembuatan *home decor* berbahan bonggol jati. Pemilihan bonggol jati dikarenakan jumlahnya yang melimpah di saat musim reboisasi hutan oleh pihak PERHUTANI dan dapat diolah sebagai salah produk kerajinan unggulan ekspor. Kendala yang dihadapi pelaku UKM di antaranya aspek pemasaran, produksi, keuangan dan hubungan sosial. Beberapa kendala yang dihadapi UKM maka dilakukan kajian dalam bentuk penelitian. Tujuan dari penelitian ini adalah dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi UKM. Metode penelitian menggunakan analisis diskriptif dengan bantuan kuesioner. Temuan dari hasil penelitian diketahui bahwa faktor pemberian modal menduduki aspek tertinggi dalam kebutuhan pelatihan dengan capaian nilai sebesar 85 %.

Kata kunci— Hasil Hutan, Potensi Ekspor, UKM *Home Decor*, Bonggol Jati, Kabupaten Madiun.

I. PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi ekspor strategis terhadap hasil hutan. Potensi ini didukung dengan 63% atau seluas 120,6 juta hektar daratannya, sebagai kawasan hutan [1]. Gambar 1. adalah persebaran wilayah hutan di Indonesia (SKMENLHK, 2020). Adanya potensi kehutanan

mendorong kebermanfaatan dalam hasil kayu dan bukan kayu. Produksi kehutanan di Indonesia tahun 2020 [3] menunjukkan hasil kayu bulat 61,02 juta m³ (52,63 % jenis akasia), hasil kayu olahan 47,19 juta m³ (45,64 % jenis *chip* & partikel) dan hasil hutan bukan kayu 0,76 juta ton (36,21 % hasil

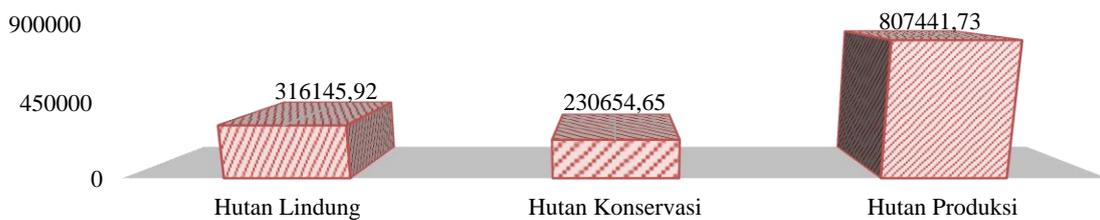
karet). Peningkatan produksi menambah penerimaan negara dari sektor kehutanan [4].

Jawa Timur bagian dari provinsi di Indonesia yang memiliki potensi pada bidang kehutanan. Gambar 2 adalah data kawasan hutan di Jawa Timur [5]. Kawasan kehutanan di Jawa Timur mendukung kontribusi lapangan pekerjaan berbasis kayu dan bukan kayu. Pengelolaan hutan diharapkan memberikan kontribusi ekonomi terhadap masyarakat dan pemerintah daerah [6]. Pemerintah

Provinsi (PEMPROV) Jawa Timur berperan terhadap pemberian legalitas berupa Hak Penguasaan Hutan (HPH) dan Ijin Usaha Pengelolaan Hasil Hutan Kayu (IUPHHK) sehingga tidak menimbulkan *gab* pemanfaatan sumber daya alam [7]. Pemanfaatan hasil hilir hutan diharapkan berorientasi tujuan ekspor. Kontribusi ekspornya bisa berupa kayu gergajian maupun kayu olahan [8].



Gambar 1. Peta Perkembangan penetapan kawasan hutan



Gambar 2. Kawasan hutan Jawa Timur (dalam Ha)

Potensi ekspor hasil hutan menjadi primadona pada Kabupaten Madiun. Potensi ini didukung dengan 40 % wilayah Kabupaten Madiun adalah area hutan [9]. Potensi kehutanan yang Petrusius adalah kayu jati. Nilai jual kayu jati kawasan Kabupaten Madiun 5% lebih tinggi dari harga kayu jati pada umumnya, karena memiliki kualitas ekspor [10]. Kualitas jati yang baik mendorong kebermanfaatan dari seluruh bagian tidak terkecuali adalah bagian bonggol jati. Bagian bonggol terletak pada bagian bawah pohon jati dan menyatu dengan akar karena memang fungsi bonggol bagi pohon adalah menyerap unsur hara dan makanan dari dasar tanah. Hasil bonggol jati yang menjadi pangsa ekspor masuk kategori *home decor*. Hasil kreasi pengolahan bonggol jati biasanya berupa ukiran kriya patung dan perabot rumah tangga di mana galeri tempat penjualan di Desa Sugih Waras, Kecamatan Saradan pada sepanjang jalan Madiun-Surabaya [11].

Potensi pengolahan bonggol jati menjadi alternatif dalam peningkatan nilai tambah di mana dulunya bonggol jati hanya dipergunakan sebagai

kayu bakar [12]. Gambar 3 menunjukkan kondisi dari bonggol jati di area hutan PERHUTANI. Masa setelah reboisasi membuat kondisi lahan hutan banyak menyisakan bonggol jati. Kondisi bonggol jati ini dibiarkan lapuk termakan mikroorganisme maupun hancur karena pergantian cuaca. Hal tersebut karena untuk mengurangi biaya tanam jati baru. Adanya potensi tersebut, melalui kajian ini akan dibahas terhadap potensi ekspor bonggol jati yang sebelumnya hanya dipasarkan di Indonesia sehingga mengalami kenaikan kelas pemasaran.

Beberapa permasalahan yang sudah diuraikan menjadi rujukan dalam melakukan kegiatan penelitian. Kegiatan penelitian ini berfokus terhadap potensi ekspor dari limbah pohon jati yaitu bonggol. Jumlah bonggol jati berlimpah bila kayu jati memasuki masa tebang. Keberadaan limbah ini selama ini dipandang sebelah mata dan keberadaannya dapat mengganggu kegiatan reboisasi oleh pihak PERHUTANI perlu adanya penanganan sehingga dapat memperoleh nilai tambah. Penelitian ini bisa menjadi solusi ke depannya terhadap masalah sejenis di tempat lain.

A. Potensi Ekspor Home Decor

Potensi pengolahan bonggol jati menjadi alternatif dalam peningkatan nilai tambah di mana dulunya bonggol jati hanya dipergunakan sebagai kayu bakar [12]. Gambar 3 menunjukkan kondisi dari bonggol jati di area hutan PERHUTANI. Masa setelah reboisasi membuat kondisi lahan hutan banyak menyisakan bonggol jati. Kondisi bonggol jati ini dibiarkan lapuk termakan mikroorganismenya maupun hancur karena pergantian cuaca. Hal tersebut karena untuk mengurangi biaya tanam jati baru. Adanya potensi tersebut, melalui kajian ini akan dibahas terhadap potensi ekspor bonggol jati yang sebelumnya hanya dipasarkan di Indonesia sehingga mengalami kenaikan kelas pemasaran.

Potensi ekspor hasil hutan dari Indonesia perlu kita perhitungkan. Komoditas hasil hutan masuk 10 jajaran hasil ekspor utama Indonesia [13]. Hasil ekspor produk hasil hutan di antaranya adalah *home decor*. Produk *home decor* termasuk jajaran produk *furniture*. Hasil produk *furniture* sangat disukai dari negara lain karena memiliki desain warna dan harga yang kompetitif [14]. Peningkatan produk ekspor *furniture* harus sejalan dengan produktivitas hasil dari Industri terkait. Melemahnya produktivitas sektor industri *furniture* bisa jadi karena faktor regulasi pemerintah maupun harga bahan baku yang

mahal. Sinergi pemerintah dan industri harus terjalin agar menimbulkan keuntungan antar kedua belah pihak.

Sinergi yang terjalin terhadap produk *home decor* dapat meningkatkan penjualan produknya. Sinergi ini penting untuk sekarang ini mengingat badai covid-19 menerjang perekonomian dunia membuat siklus ekspor sempat lesu. Beberapa langkah yang dilakukan seperti mengamati kondisi pasar dan adaptasi kebutuhan produk [15]. Langkah pemerintah untuk menggairahkan potensi ekspor pada tahun 2021 adalah *Trade Expo* Indonesia (TEI) secara virtual. Fokus dari program TEI mendukung Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam bertahan di era pandemi saat ini sehingga tampil sebagai juara dan pemenang serta dapat memanfaatkan peluang berdagang pada negara tetangga [16].

Hasil UKM yang masuk kategori *home decor* ekspor umumnya berbahan rotan, bambu, dan kayu jati. Gambar 4 adalah contoh *home decor*. Persebaran UKM *home decor* hampir tersebar merata di wilayah Indonesia. Konsentrasi UKM yang cukup tinggi terletak pada daerah Jepara, Klaten, Pasuruan, Sidoarjo, Gresik, Cirebon, Sukoharjo, Surakarta, dan Jabodetabek [17]. Pangsa pasar yang luas menjadikan potensi untuk dikembangkan.



Gambar 3. Kondisi bonggol jati di lahan PERHUTANI



Gambar 4. Contoh produk *home decor* [14]



Gambar 5. Hasil olahan bonggol jati

B. Pengolahan Bonggol Jati

Bonggol merupakan bagian bawah dari pohon jati. Setelah pohon jati ditebang, sering kali bagian bonggol bagian ditinggal begitu saja tidak dimanfaatkan [18]. Melimpahnya jumlah bonggol

jati sisa reboisasi hutan mendorong untuk dilakukan pemberian nilai tambah sehingga memiliki nilai jual tinggi. Peningkatan nilai tambah diawali dengan pengambilan bahan baku bonggol. Proses pengambilan bonggol jati dilakukan menjadi 4

langkah yaitu menggali, memotong akar, memindahkan bonggol dan menutup galian tanah.

Hasil bonggol yang jati yang sudah diperoleh tidak serta merta langsung dibentuk. Beberapa ada langsung dibuat kerajinan dan ada juga yang dibuat berdasarkan pesanan dari pelanggan. Bahan baku bonggol jati bila masih kondisi basah maka perlu ada proses pengeringan alami melalui penjemuran diterik matahari agar kadar airnya berkurang. Berkurangnya kadar air dapat memperpanjang umur produk *home decor* bonggol jati. Bahan bonggol jati kondisi baik dapat dibuat seperti kursi, meja, patung dan vas bunga. Gambar 5 contoh hasil kerajinan *home decor* dari bonggol jati.

C. Industri Kreatif

Perkembangan industri kreatif dapat meningkatkan pendapatan masyarakat ketika masa pandemi covid-19. Industri kreatif berkembang dengan menggantungkan pada kemampuan, kapabilitas dan inspirasi dari pelaku bisnis [19]. Kesejahteraan pelaku bisnis dari industri kreatif dapat dikur dari transaksi kreasi intelektual [20]. Jenis-jenis industri kreatif di Indonesia dapat dilihat pada Tabel I [21].

TABEL I
JENIS INDUSTRI KREATIF DI INDONESIA

No.	Jenis Industri Kreatif	No.	Jenis Industri Kreatif
1	Periklanan	8	Permainan interaktif
2	Arsitektur	9	Musik
3	Pasar seni dan barang antik	10	Seni pertunjukan
4	Kerajinan	11	Penerbitan dan percetakan
5	Desain	12	Layanan komputer dan piranti lunak
6	Desain <i>fashion</i>	13	Televisi dan radio
7	Video, film dan fotografi	14	Riset dan pengembangan

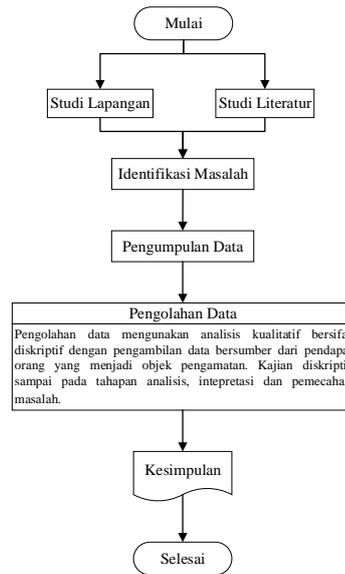
Potensi industri kreatif perlu adanya *support* di antaranya kreativitas pengetahuan, kemampuan pekerja dan jumlah tenaga kerja [22]. *Support* industri kreatif harus sejalan dengan inovasi. adanya inovasi dari pelaku usaha agar hasil industri kreatif dapat tetap *eksis* di masyarakat [23]. Bila dikelola dengan baik, industri kreatif dapat mengatasi masalah pengangguran dengan terserapnya tenaga kerja produktif [24].

II. METODOLOGI PENELITIAN

Gambar 6 menunjukkan metodologi penelitian. Pengerjaan tugas ini diawali dengan *literature review* dan *field study* terhadap permasalahan yang diteliti. Hasil temuan masalah tahapan proses selanjutnya adalah melaksanakan identifikasi masalah. Temuan dari identifikasi masalah sebagai parameter dalam pengumpulan data. Langkah pengumpulan data dalam jangka satu periode waktu

dari objek pengamatan [25] di UKM pengrajin bonggol jati kawasan Kec. Saradan daerah Kab. Madiun provinsi Jawa Timur. Pengumpulan data dilakukan dalam jangka waktu 1 bulan dengan fokus kondisi bulan Desember 2021 dengan bantuan kuesioner.

Metode pengolahan data menggunakan analisis kualitatif. Proses analisis kualitatif berupa prosedur riset yang bersifat diskriptif dengan pengambilan data bersumber dari pendapat orang yang menjadi objek pengamatan [26]. Kajian diskriptif sampai pada tahapan analisis, interpretasi dan pemecahan masalah [27]. Tahapan akhir adalah menentukan kesimpulan terhadap hasil kajian yang sudah dilakukan.

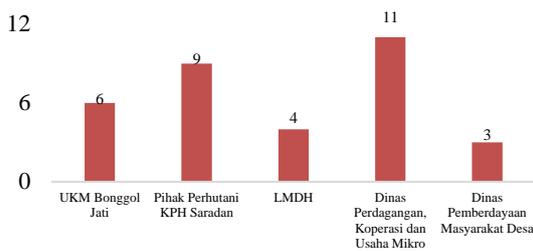


Gambar 6. Metodologi penelitian

III. HASIL PENELITIAN

Keberadaan UKM *home decor* berbahan bonggol jati di Kecamatan Saradan, Kabupaten Madiun diinisiasi oleh anggota Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH) di mana kebermaafannya oleh masyarakat sekitar hanya dijadikan kayu bakar. Adanya potensi tersebut tidak serta merta kondisi UKM *home decor* berbahan bonggol jati dapat berjalan maksimal namun masih terdapat beberapa kendala di antaranya keterbatasan modal dan keahlian sehingga tidak mampu bersaing dan akhirnya gulung tikar.

Pengumpulan data berdasarkan beberapa masalah yang ditemukan dilakukan dengan pihak yang terlibat. Gambar 6 menunjukkan pihak yang terlibat dalam UKM *home decor* berbahan bonggol jati. Proses pengumpulan data dilakukan dengan bantuan kuesioner. Pengisi kuesioner berjumlah 33 orang. Pengisi kuesioner dibatasi pada pihak *ekpert* yang mengetahui kondisi di lapangan. Isi dari kuesioner berisikan seputar tentang pengelolaan usaha, kendala usaha dan kebutuhan pelatihan.



Gambar 7. Pihak Responden

Hasil pengolahan data berdasarkan hasil pengolahan kuesioner didapatkan beberapa langkah yang bisa dilakukan dalam pengelolaan usaha *home decor* agar dapat merambah pasar ekspor. Tabel II menunjukkan langkah strategis yang bisa dilakukan. Tindakan yang harus dilakukan bila terjadi risiko saat menjalankan usaha *home decor* juga dilakukan analisis berdasarkan hasil kuesioner. Tabel 3 adalah kendala saat bisnis dan langkah penyelesaiannya. Kontribusi peningkatan

ketrampilan menjadi alternatif peningkatan inovasi bagi pelaku usaha *home decor*. Capaian yang didapatkan oleh pelaku usaha dapat dilihat pada Tabel 4.

Hasil kuesioner pada Tabel 4 didapatkan bahwa ketrampilan dan kendala pengelolaan UKM *home decor* dibagi menjadi aspek pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan dan hubungan sosial. Langkah kegiatan dan penjelasan kendala berdasarkan hasil kuesioner yang diisi oleh 33 responden. Pemilihan responden adalah pihak *expert* terkait pengolahan hasil hutan. Solusi dari permasalahan aspek pemasaran terdapat pada strategi pemasaran mencapai (72%) ; aspek produksi pada pembenahan desain dan inovasi (78%) ; aspek keuangan pada pemberian modal (85%) serta aspek hubungan sosial pada interaksi dengan pelanggan (78 %). Kebutuhan pelatihan dipilih berdasarkan % tertinggi keinginan pelaku UKM *home care* berbahan bonggol jati.

TABEL I
KETRAMPILAN PENGELOLAAN USAHA

No.	Aktivitas	Langkah Kegiatan
1	Pengelolaan aspek pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> Promosi lewat media masa Promosi lewat media masa biasanya hanya dilakukan pada <i>event-event</i> tertentu misalkan acara survei oleh Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) terkait. Promosi lain lewat jasa penjualan <i>online</i> (<i>shopee, tokopedia, buka lapak</i>) serta <i>social media</i> (<i>facebook, instagram, whatsapp</i>). Penjualan langsung Penjualan lewat galeri yang dimiliki oleh pelaku UKM. Belum terkelolanya kalaster UKM ini membuat pengelolaan galeri tidak tertata dengan baik. Kesan kumuh mungkin akan dirasakan karena penataan bahan baku bonggol ala kadarnya. Melalui pameran Penjualan melalui kegiatan pameran. Kegiatan pameran ini untuk UKM level kecil hanya sebatas dalam wilayah mengingat biaya angkut yang mahal. Keikutan pameran di luar bila ada sokongan dari pihak pemerintah daerah melalui penunjukan. Menitipkan pada pedagang besar Penjualan menitipkan melalui galeri pedagang besar. Sistem penjualan dengan bagi hasil. Pedagang besar punya andil dalam perdagangan ekspor.
2	Pengelolaan aspek produksi	<ol style="list-style-type: none"> <i>Forcasting</i> permintaan Kegiatan <i>forcasting</i> dilakukan untuk memetakan keinginan konsumen baik jenis, bentuk, motif, kuantitas dan kualitas. Kegiatan ini untuk menjamin stok kebutuhan yang laku untuk dijual. Melakukan inovasi produk Proses inovasi produk dilakukan untuk menciptakan kesinambungan usaha sehingga produk yang dijual dapat bersaing di pasaran. Proses inovasi tidak hanya dari bahan baku maupun proses tetapi juga aspek <i>finishing</i> produk. Proses <i>finishing</i> yang baik membuat hasil produk tahan lama dan berestetika tinggi.
3	Pengelolaan aspek keuangan	<ol style="list-style-type: none"> Pencatatan keuangan Pencatatan keuangan masih sederhana hanya menggunakan buku besar dan pengerjaannya belum tertib serta rapi. Inovasi pencatatan perlu diterapkan melalui media elektronik berbasis aplikasi seperti menggunakan aplikasi buka warung dan aplikasi lainnya yang bebas biaya pembelian. Perolehan modal usaha Perolehan modal usaha kebanyakan UKM berasal dari tabungan pribadi. Beberapa ada yang sudah memanfaatkan kredit pinjaman lunak dalam pengembangan usahanya.
4	Pengelolaan hubungan sosial	Kajian hubungan sosial berkaitan dengan pelanggan, pemasok, karyawan dan mitra bisnis lainnya. Hubungan sosial berpengaruh terhadap aspek loyalitas. Pelaku UKM juga perlu aktif dalam asosiasi sehingga timbul <i>sharing</i> bisnis maupun bertukar informasi saat ini.

TABEL II
KENDALA PENGELOLAAN USAHA

No.	Aktivitas	Kendala
1	Pengelolaan aspek pemasaran	1) Persaingan bisnis Tidak terjalin relasi baik dengan mitra. Lemahnya relasi membuat <i>supply</i> kebutuhan menjadi berjalan lambat sehingga pemenuhan pesanan lama terpenuhi. 2) Kemampuan menjual Proses penjualan tidak mengikuti perkembangan jaman. Hanya mengandalkan informasi dari mulut ke mulut. Promosi lewat media sosial maupun toko <i>online</i> masih masif dilakukan. Implikasinya target penjualan tidak terpenuhi.
2	Pengelolaan aspek produksi	1) Keterbatasan peralatan yang dimiliki Alat yang digunakan masih tergolong tradisional sehingga proses pengolahannya memerlukan waktu yang lama. Keterbatasan alat mengakibatkan hasil produksi tidak seragam sehingga hasilnya tidak memuaskan. 2) Kurangnya SDM terampil Pemerintah setempat jarang memberikan pelatihan terkait seni kriya bagi pelaku UKM. Kurangnya studi banding berpengaruh terhadap inovasi kebaruan karya kurang bisa mengikuti perkembangan jaman.
3	Pengelolaan aspek keuangan	Pengetahuan akan cara mendapatkan modal maupun pengelolaan modal masih minim dilakukan. Pelaku UKM belum mengetahui perolehan kredit dengan bunga rendah sehingga perlu pihak terkait mengadakan sosialisasi. Tertib administrasi terhadap pengelolaan sumber pendapatan baik masuk dan keluar masih tergolong masif. Hal ini mengakibatkan pelaku UKM tidak bisa mengontrol maupun mengecek hasil yang didapatkan selama ini.
4	Pengelolaan hubungan sosial	Hubungan sosial sering terputus biasanya berkaitan dengan tanggapan pelanggan terhadap produk yang UKM buat. Tanggapan ini bisa memberikan kontribusi terhadap masukan hasil produk terutama dari segi kekurangan produk.

TABEL III
KEBUTUHAN PELATIHAN (DALAM %)

Aspek Pemasaran			
Keterangan	Sangat Butuh	Butuh	Kurang Butuh
Strategi advertensi	45	25	30
Strategi berkompetisi	72	20	8
Strategi penentuan harga	18	42	40
Melihat peluang bisnis	24	38	38
Kemampuan menjual	45	48	7
Penjualan via <i>online</i>	30	40	30
Aspek Produksi			
Keterangan	Sangat Butuh	Butuh	Kurang Butuh
<i>Forecasting</i> produksi	42	46	22
Pengendalian mutu produk	34	48	18
Pembenahan desain dan inovasi	78	12	10
<i>Finishing</i> produk	24	56	20
Aspek Keuangan			
Keterangan	Sangat Butuh	Butuh	Kurang Butuh
Pemberian modal	85	10	5
Inventaris dan pelaporan	20	75	5
Pembuatan laporan transaksi	8	42	50
Pengelolaan pembiayaan	42	38	20
Hubungan Sosial			
Keterangan	Sangat Butuh	Butuh	Kurang Butuh
Interaksi dengan pelanggan	78	12	10
Membangun jejaring sosial	32	48	20
Komunikasi bisnis	46	14	40
Teknik negosiasi	32	38	30

IV. PEMBAHASAN

Potensi bonggol jati di Kab. Madiun bisa menjadi sumber penghasilan tambahan maupun pokok bila diolah dalam hal kerajinan *home decor*. Dukungan kerajinan *home decor* berbahan bonggol jati didukung oleh beberapa pihak yaitu KPH Saradan; Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH); Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha

Mikro serta Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa. Bentuk dukungan pihak yang berkepentingan terhadap langkah strategis dalam pengelolaan usaha.

Hasil Tabel 2 diketahui bahwa dukungan terhadap pengelolaan usaha berupa pengelolaan aspek pemasaran, pengelolaan aspek produksi, pengelolaan aspek keuangan serta pengelolaan

hubungan sosial. Pengelolaan usaha kerajinan *home decor* juga dapat menimbulkan beberapa kendala seperti diulas pada Tabel 3. Kendala yang timbul dipengaruhi aspek internal dan eksternal dari pihak pelaku pengelolaan usaha kerajinan *home decor*. Kendala yang timbul harus dipetakan agar rencana perbaikan dapat segera dilakukan sehingga dan kerugian yang ditimbulkan dapat teratasi segera mungkin.

Langkah untuk menghindari risiko usaha dapat dilihat pada Tabel 4. Risiko usaha kerajinan *home decor* dinilai berdasarkan sangat butuh, butuh dan kurang butuh. Pada aspek pemasaran nilai tertinggi pada strategi terkompetitif dengan persentase berjumlah 72 %. Pengaruh strategi berkompetisi ini berkaitan terhadap peningkatan kemampuan pengrajin dalam mengembangkan penjualan hasil produk jati baik secara *online* maupun *offline*. Nilai persentase tertinggi pada aspek pemasaran adalah membenah desain dan inovasi. Kegiatan membenah desain dan inovasi diharapkan mengikuti permintaan pasar. Cara mengetahui permintaan pasar oleh pengrajin dengan riset pasar melalui media sosial maupun media masa sehingga hasil produk kerajinan dapat diterima semua kalangan. Pada aspek keuangan kebutuhan tertinggi pada pemberian modal. Ketersediaan modal untuk operasional usaha. Bentuk operasional usaha meliputi bahan baku bonggol, pekerja dan transportasi.

Sering kali dalam mencukupi modal melalui peminjaman pada pihak bank. Namun, bunga pinjaman yang diberikan memberatkan pelaku usaha sehingga dibutuhkan modal usaha dengan bunga rendah. Pada aspek hubungan sosial kebutuhan tertinggi pada interaksi dengan pelanggan. Bentuk interaksi dengan pelanggan dibutuhkan dalam membenah produk maupun memperluas pemasaran. Pembenahan produk berupa pemberian garansi maupun *review* berupa kesan terhadap produk yang sudah dibeli terhadap kekurangan maupun kelebihan. Bila dirasa pelanggan puas terhadap produk kerajinan *home decor* berbahan bonggol diharapkan timbul pemasaran melalui *word of mouth marketing*.

V. KESIMPULAN

Hasil dari kajian potensi ekspor hasil olahan bonggol jati di Kabupaten Madiun dengan menggunakan analisis deskriptif dengan bantuan *tool* kuesioner diketahui terdapat 4 aspek yang berpengaruh terhadap UKM *home care* berbahan jati yaitu pemasaran, produksi, keuangan dan hubungan sosial. Tujuan dengan diketahui aspek yang berpengaruh dapat meminimalkan risiko yang terjadi. Langkah pengendalian risiko terhadap

usaha *home decor* berbahan bonggol jati didasarkan terhadap kondisi di lapangan. Hasil analisis dalam pengelolaan risiko terbagi menjadi 6 tindakan. Selain itu juga terdapat kegiatan dalam meningkatkan kompetensi pelaku usaha *home decor* berbahan bonggol jati. Bentuk peningkatan kompetensi dalam pelatihan yang tersusun dalam 18 rencana kegiatan pelatihan.

Pada penelitian ini masih perlu adanya penyempurnaan untuk penelitian selanjutnya. Bentuk penyempurnaannya terkait pendalaman faktor-faktor yang berkaitan dengan permasalahan pelaku usaha *home decor* berbahan bonggol jati serta perlu adanya pengembangan metode kuantitatif untuk mempermudah dalam pengambilan keputusan. Penambahan analisis ekonomi terhadap pengembangan usaha *home decor* berbahan bonggol jati diperlukan rancangan perhitungan dalam menjangkau keuntungan dan kerugian ketika menjalankan usaha tersebut.

REFERENSI

- [1] KemenLHK, *Status Hutan & Kehutanan Indonesia*. Jakarta: Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia, 2018.
- [2] KemenLHK, *Surat Keputusan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan No: SK.7875/MenLHK-PHPL/KPHP/HPL.0/12/2020*. 2020.
- [3] BPS, *Statistik Produksi Kehutanan*. Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2020.
- [4] E. Y. Suryandari, "Analisis Permintaan Kayu Bulat Industri Pengolahan Kayu," *J. Penelit. Sos. dan Ekon. Kehutan.*, vol. 5, no. 1, pp. 15–26, 2008.
- [5] DisHutJatim, "Infografis Pembangunan Kehutanan," Surabaya, 2021.
- [6] S. Ekawati, K. Budiningsih, Sylviani, E. Suryandari, and I. Hakim, "Kajian Tinjauan Kritis Pengelolaan Hutan di Pulau Jawa," *J. Police Br.*, vol. 9, no. 1, pp. 1–8, 2015.
- [7] R. Kuswandi, R. Sadono, N. Supriyatno, and D. Marsono, "Model Pengelolaan Hasil Hutan Kayu Oleh Masyarakat Adat: Studi Kasus Pemilik Hak Ulayat Di Kabupaten Teluk Bintuni," *J. Kehutan. Papuaasia*, vol. 1, no. 1, pp. 11–17, 2019.
- [8] N. I. Uar, "Produktivitas dan Rendemen Kayu Gergajian Pada Perusahaan IUIPHK PT. Katingan Timber Celebes," *Agrikan J. Agribisnis Perikan.*, vol. 9, no. 1, p. 16, 2016.
- [9] BappedaJatim, *Buku Potensi dan Produk Unggulan Kabupaten/Kota di Jawa Timur*. Surabaya: Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Jawa Timur, 2013.
- [10] Perhutani, "Terkait Pengelolaan Hutan Lestari, Perhutani Madiun Lakukan Konsultasi Publik," *perhutani.co.id*, 2021. <https://www.perhutani.co.id/terkait-pengelolaan-hutan-lestari-perhutani-madiun-lakukan-konsultasi-publik/>
- [11] N. D. Nugroho, "Seni Ukir Perajin Bonggol Jati Asal Madiun Masuk Pasar Ekspor," *Jatim.idntimes.com*, 2019. <https://jatim.idntimes.com/news/jatim/nofikad-an-nugroho/seni-ukir-perajin-bonggol-jati-asal-madiun-masuk-pasar-ekspor/5>
- [12] P. Mayong Febrian and S. Prabowo, "Pemanfaatan

- Limbah Tunggak Kayu Jati Dalam Pembuatan Karya Kriya Kayu Bertema Ikan Hiu Dan Buaya,” *J. Seni Rupa*, vol. 5, no. 01, pp. 136–140, 2017.
- [13] M. F. Anwar, “Analisis Daya Saing Furniture Rotan Indonesia Ke Negara Tujuan Inggris Dan Italia,” *AGRISAINTIKA J. Ilmu-Ilmu Pertan.*, vol. 5, no. 1, p. 47, 2021.
- [14] BPPP, *Info Komoditi Editor Furnitur*. Jakarta: Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan, 2017.
- [15] E. Catriana, “Ini Strategi yang Bisa Dipakai Para UMKM ‘Home Decor’ jika Ingin Tembus Pasar Ekspor,” *Kompas.com*, 2021. <https://money.kompas.com/read/2021/07/03/093100126/ini-strategi-yang-bisa-dipakai-para-umkm-home-decor-jika-ingin-tembus-pasar?page=1>
- [16] A. Windiarto, “Peningkatan Daya Saing UKM Berorientasi Ekspor Untuk Pemulihan Ekonomi Nasional,” *kemenkeu.go.id*, 2020. <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/siaran-pers/siaran-pers-peningkatan-daya-saing-ukm-berorientasi-ekspor-untuk-pemulihan-ekonomi-nasional/>
- [17] AMKRI, *Roadmap Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia “Target Pencapaian Ekspor 5 Milyar USD”*. Jakarta: Asosiasi Mebel dan Kerajinan Indonesia, 2015.
- [18] M. A. Fauzi *et al.*, *Beberapa Jenis Jati (Tectona sp), Variasi dan Potensi Pemuliaannya*. Jakarta: Badan Litbang dan Inovasi Lingkungan Hidup dan Kehutanan, 2020.
- [19] W. D. Anjaningrum and A. P. Sidi, “Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi dan Kreativitas Produk Terhadap Kinerja Industri Kreatif untuk Mencapai Keunggulan Bersaing (Studi pada Industri Kreatif yang Tergabung dalam Malang Creative Fusion),” *J. Ilm. Bisnis dan Ekon. Asia*, vol. 12, no. 2, pp. 30–47, 2018.
- [20] M. T. Simatupang, *Industri Kreatif untuk Kesejahteraan Bangsa*. Bandung: Inkubator Industri dan Bisnis, 2008.
- [21] D. D. Hartomo and M. Cahyadin, “Pemeriksaan Faktor Keberlangsungan Usaha Industri Kreatif di Kota Surakarta,” *J. Ekon. dan Kebijak. Publik*, vol. 4, no. 2, pp. 225–236, 2013.
- [22] H. M. Ilhamuddin, R. Rusminah, H. Hilmia, and M. Ahyar, “Strategi Pengembangan Industri Kreatif Sektor Kerajinan Perhiasan Mutiara di Kota Mataram,” *JMM Unram J. Magister Manaj. Univ. Mataram*, vol. 7, no. 1, pp. 58–69, 2018.
- [23] Rivani, M. Rizal, and R. S. Darwis, “Analysis Of Financing Characteristics For Creative Industries In Bandung City,” *AdBispreneur J. Pemikir. dan Penelit. Adm. Bisnis dan Kewirausahaan*, vol. 4, no. 1, pp. 27–33, 2019.
- [24] S. Atmaja, “Strategi Pengembangan Industri Kreatif Sektor Kerajinan Batu Kerang (Studi Hasil Observasi pada Desa Pulotunda Serang-Banten),” *J. Teknol. Ind. Pertan.*, vol. 2, no. 3, pp. 79–98, 2020.
- [25] U. Sekaran and R. Bougie, *Research Methods for Business : A Skill Building Approach*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 2013.
- [26] S. J. Taylor, R. Bogdan, and M. DeVault, *Introduction to Qualitative Research Methods: A Guidebook and Resource*. New Jersey: John Willey and Sons, Inc., 2016.
- [27] Soejono and Abdurrahman, *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2003.