



Perajin Boneka Bersaing dengan Produk Impor

HANYA kemauan kuat dan bermodalkan Rp 1 juta untuk membeli mesin jahit dan bahan baku, Cucu Tejawati (34) mengawali usaha produksi boneka sebelas tahun silam di rumahnya. "Dulu pernah kerja di hotel, tapi karena ingin punya usaha sendiri, saya berhenti dan belajar memproduksi boneka seperti usaha yang ditekuni orang tua," kata Cucu yang ditemui di tempatnya di Jalan Kopo Sayati Hilir Kabupaten Bandung.

Pada awal merintis usahanya, ia mempekerjakan dua karyawan sebagai tenaga jahit dan memulai produksi dengan membuat lima model boneka hasil rancangannya yang masing-masing diproduksi sebanyak enam puluh boneka.

Dengan menjaga kualitas, Cucu yang menjual bonekanya mulai dari harga Rp 2.000,00 sampai Rp 2.000.000,00 per boneka mengaku produksinya terus bertambah seiring membanjirnya pesanan dari tahun ke tahun. Sekarang usahanya

mampu memproduksi 20.000-30.000 boneka kecil dalam sebulan dan mempekerjakan sekitar empat puluh karyawan.

"Pesanan banyak juga dari luar Jawa, seperti Kalimantan, Sumatra, bahkan dari Malaysia. Padahal, saya belum pernah ke sana. Mungkin karena kualitas terjaga, jadi banyak pelanggan yang datang. Jadi, promosinya banyak dari mulut kemulut saja," tuturnya. Ia kini juga menjajaki pemasaran di internet.

Usahanya sempat berhenti saat melonjaknya harga bahan baku akibat krisis. Dengan ketekunan, ia mulai mengalihkan bahan baku produksinya pada bahan lain yang harganya sesuai keinginan konsumen.

"Saat harga bahan baku naik, pelanggan banyak yang mengeluh bila harga boneka ikut naik. Makanya saya berhenti dulu, kemudian mendapat ide untuk menggunakan bahan lain yang lebih murah," ujar Cucu pernah membuat boneka maskot PON 2004 di Palembang.

Kini usaha boneka yang juga

banyak ditekuni para perajin di daerahnya menghadapi kendala karena banyaknya produk boneka impor dari Cina yang harganya jauh lebih murah. Selain itu, ia juga kadang mengalami kesulitan modal untuk keperluan produksi bila mendapat pesanan yang banyak.

"Untuk modal kadang meminjam dari saudara atau kerja sama dengan pabrik agar bisa bayar mencicil. Akan tetapi, kadang kalau sudah tidak sanggup menangani produksi yang banyak, saya rekomendasikan pesan ke tempat lain," kata Cucu yang mengaku belum berniat meminjam dari bank karena bunganya yang besar dan takut tidak bisa terlunasi.

Ke depannya ia berharap usahanya bisa *go internasional* karena saat ini sedang menjajaki kerja sama untuk memasok boneka pada perusahaan Malaysia dan Hongkong. "Selain ingin mendirikan CV dan mudah-mudahan keduanya bisa terlaksana," ujar Cucu. **(Krishna Ahadiyat/"PR")*****

ANALISIS

SEMANGAT dan motivasi Ibu Cucu Tejawati dalam berwirausaha harus dipertahankan karena merupakan modal utama bagi keberhasilannya. Selain itu, upaya menjaga kualitas produk boneka yang dihasilkan perlu dibarengi mengembangkan kreativitas dan inovasi baru sesuai dengan harapan konsumen.

Pesatnya jumlah pesanan dari tahun ke tahun merupakan ciri dari mampunya Ibu Cucu Tejawati dalam mengelola organisasi perusahaan, seperti banyaknya pesanan baik dari daerah Jawa maupun luar Jawa bahkan dari Malaysia. Semua ini merupakan perjalanan dan perjuangan yang tidak mudah dalam meraih pasar. Akan tetapi, menjaga kapasitas pesanan yang terus bertambah harus menjadikan bahan pertimbangan selain menjaga profesionalitas dalam pengelolaan usaha juga harus didasarkan pada prinsip efisien dan efektif.

Ibu Cucu perlu menyadari bahwa dewasa ini pertumbuhan bisnis dihadapkan pada persaingan yang kompetitif, terutama dengan semakin membanjirnya produk-produk impor. Untuk itu, perlunya ide dan kreativitas dalam mengembangkan produk.

Belum berniatnya meminjam permodalan dari bank adalah ciri dari kehati-hatian Ibu dalam pengambilan keputusan karena Ibu sudah mempertimbangkan risiko yang bakal terjadi. Seperti hal lainnya, banyaknya pesanan dengan kapasitas produksi Ibu terbatas maka strategi Ibu sudah baik yaitu dengan merekomendasikan pesan ke tempat lain atau kerja sama dengan pihak lain.

Motivasi yang kuat untuk menembus pasar internasional perlu terus dipelihara. Untuk itu, Ibu perlu mempelajari tentang seluk-beluk bisnis internasional baik mencari informasi dan pengalaman kepada pengimpor maupun instansi terkait (Departemen/Dinas Perdagangan). Semoga segala harapan Ibu dapat tercapai. **(Heri Nugraha, dosen dan Kepala Balai Konsultasi dan Pendampingan Kredit)*****