

Kerajinan mebel di Depok mulai terpuruk

24-Mar-2008 13:9:46

KELAPA DUA, MONDE: Meski tetap bertahan dan banyak dijumpai di beberapa jalan utama di Depok, namun kerajinan mebel mulai menghadapi kendala yang cukup serius.

Jika empat tahun silam para pengusaha yang bergerak di bidang kerajinan ini dapat mengeksport produknya, belakangan tahun terakhir ini macet total. Hal ini merupakan salah satu imbas dari kenaikan berbagai bahan kebutuhan pokok, hingga menyebabkan daya beli masyarakat menurun.

“Dulu kita masih bisa ekspor karena minat dan daya beli pasar masih tinggi. Namun hampir empat tahun terakhir ini kita sudah tidak lagi karena permintaan menurun,” ungkap Basrie Ahmad, pengusaha kerajinan mebel kayu dari Jepara berlabel Jati Indah.

Tak cukup hanya masalah ekspor yang sudah tak lagi berjalan, namun aktivitas jual beli dalam negeri pun surut. Basrie menuturkan, sudah hampir dua tahun bisnis semacam ini lesu. Jika tahun-tahun lalu pendapatan per bulan berkisar Rp500 juta, tapi saat ini angka penjualan hanya Rp100 juta dalam hitungan satu bulan merupakan angka yang terbilang cukup bagus.

“Semua bisnis memang ada pasang surutnya, untuk dapat eksis kita harus berusaha mencari solusi. Misalnya dengan menjalin kerjasama dengan perusahaan lain atau mengirimkan ke berbagai daerah untuk melihat daerah mana yang potensi pasarnya paling tinggi,” lanjutnya.

Pameran

Secara rutin mengikuti pameran di berbagai tempat atau di pusat perbelanjaan merupakan alternatif untuk mendongkrak penjualan.

Di samping menurunnya daya beli masyarakat, persaingan yang cukup ketat antara sesama perusahaan menjadi kendala tersendiri yang juga harus disiasati.

Mempertahankan kualitas produk dan menyediakan jaminan atas kualitas produk yang disediakan merupakan langkah selanjutnya untuk memenangkan kompetisi.

“Karena kita tidak pernah melakukan promosi secara besar-besaran dan pemasaran masih mengandalkan dari mulut ke mulut, maka kita tetap mencoba untuk mempertahankan kualitas barang yang kita sediakan. Serta ada jaminan, bila barang rusak atau cacat akan kita ganti. Hal ini agar pelanggan merasa puas dan mereka akan menyebarkannya pada orang lain.”

Berusaha mencari tahu apa keinginan pasar dan terus memperbaiki disain produk, menurut Basrie adalah langkah yang harus terus dikerjakan.

