

## **BAB VII**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Belum terdapat manajemen produksi yang kurang kreatif. Kekreatifan daya produksi menjadi tumpuan untuk menunjang perkembangan produksi anyaman bambu. Produk-produk yang kreatif mampu memberi warna bagi para pengrajin dan masyarakat sebagai sasaran target produk anyaman bambu ini. Selama ini produk yang masih di ciptakan seperti ebor, irik, tempeh, cikrak, liningan. Seharusnya, para pengrajin lebih inovatif dalam menghasilkan karya anyaman bambu seperti di buat di Restaurant yang berkelas eskutif. Karya yang dihasilkan seperti piring, tempat sampah, tempat tisu, tempat nasi ,dsb. Inisiatif inisiatif yang harus diutarakan belum dapat tersampaikan Karena para pengrajin tersebut belum mempunyai inisiatif untuk menciptakan produk baru yang sangat di minati oleh masyarakat pada umumnya.
2. belum terdapat manajemen marketing yang memiliki daya saing. Kualitas daya saing yang harus di timbulkan adalah bagaimana para pengrajin mampu memperoleh sistem pemasaran yang jitu. Pemasaran yang jitu merupakan kunci dari proses kemajuan yang akan diperoleh para pengrajin apabila mempunyai produk anyaman bambu yang inovatif. Para pengrajin belum memahami tentang pemasaran yang memiliki daya saing tinggi. Pada mayoritasnya pemasaran yang dilakukan oleh para pengrajin adalah dengan berkiling ke desa-desa untuk menjual hasil kerajinannya seperti Mbah Sai'un warga Dusun Sukomangu . Belum terdapat pendidikan kepada masyarakat

yang mengarah ke pemasaran merupakan sebab akar munculnya para pengrajin belum memahami pemasaran yang bermutu. Jika masyarakat mengerti bagaimana menciptakan siasat baru dalam memasarkan produk tidak menutup kemungkinan produk produk anyaman bambu bisa bertahan bahkan mampu menunjang kehidupan yang layak.

3. Paguyuban yang dahulu telah terbentuk kini telah fakum kembali. Kefakuman yang terjadi di dalam paguyuban pengrajin anyaman bambu tersebut diakibatkan dari ketidaksadaran dari anggotanya untuk bersama belajar meningkatkan kapasitas pengrajin.
4. Akses permodalan berasal dari lembaga lembaga keuangan yang bergerak di wilayah pedesaan. Modal sebagai faktor pokok untuk mengembangkan kapasitas para pengrajin anyaman bambu. Jika masyarakat mempunyai daya kreatifan untuk berkarya akan tetapi,tidak mempunyai akses permodalan apalah daya darimana usaha tersebut mampu berkembang. Lembaga keuangan yang berada di desa Karang Kuten sudah pernah ada yang berupa koperasi desa. Akan tetapi,dengan kurangnya kesadaran para anggotanya untuk membayar jasa yang dipinjamkan dari koperasi. Koperasi tersebut mulai gulung tikar. Lembaga keuangan desa yang berada di Desa Karang Kuten tersebut mulai tidak terkelola karena kurang terorganisir. Kurangnya organisir lembaga keuangan yang berada di Desa Karang Kuten tersebut,dikarenakan masyarakat kurang mengerti akan pengelolaan lembaga keuangan tersebut. tidak adanya pendidikan masyarakat yang mengarah kepada pengelolaan lembaga keuangan menjadi sebab mengkraknya lembaga keuangan yang

berada di Desa Karang Kuten yang berakibat pada menurunnya jumlah produksi pengrajin anyaman bambu.

## **B. Rekomendasi**

1. Memperbaiki manajemen produksi yang memiliki daya kreatif. Manajemen yang memiliki daya kreatif ini bertujuan untuk menciptakan produk produk yang berkualitas dan bervariasi. Produk yang berkualitas bisa dihasilkan melalui daya kreatif yang dimiliki oleh para pengrajin selain itu, pola hasil produk yang bervariasi mampu meracuni para konsumen dengan variasi produknya. Untuk menunjang semua itu perlu diadakan pendidikan yang mengarah kepada perbaikan manajemen produksi yang baik pula.
2. Memperbaiki manajemen marketing yang memiliki daya saing dengan produk lainnya. Manajemen pemasaran apabila di kelola dengan berkualitas akan menghasilkan pemasaran produk secara cepat dan bermutu. Tanpa mengenyampingkan kualitas produk anyaman bambu tentunya. Para pengrajin belum begitu paham akan pemasaran yang memiliki daya saing tinggi, oleh karena itu perlu diadakan pendidikan yang mengarah kepada pemasaran yang memiliki daya saing. Pengadaan pendidikan pemasaran tersebut bisa dilakukan oleh para ahli pemasaran.
3. Pembentukan paguyuban yang dahulu telah terbentuk kini telah fakum kembali. Kefakuman yang terjadi di dalam paguyuban pengrajin anyaman bambu tersebut diakibatkan dari ketidaksadaran dari anggotanya untuk

bersama belajar meningkatkan kapasitas pengrajin. Diharapkan peneliti dan masyarakat bersama memperbaiki paguyuban tersebut untuk menjadi sarana wadah belajar secara kolektif dan antusias. Sehingga akan menciptakan suasana kebersamaan dan kekeluargaan yang erat diantara sesama pengrajin anyaman bambu.

4. Tebentuknya paguyuban harus didukung dengan pengelolaan modal keuangan lembaga desa yang baik. Selama ini, pemasalahan permodalan menjadi derita bagi para pengrajin. Untuk itu, pengorganisasian lembaga keuangan desa secara baik akan memperbaiki peningkatan kapasitas pengrajin. Pendidikan untuk mengelola lembaga keuangan desa juga di perlukan karena pada mayoritasnya para pengrajin belum memahami bagaimana mengelola lembaga keuangan dengan baik.