

**USULAN STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK MEBEL  
ROTAN SINGLE CHAIR DENGAN ANALISIS RANTAI NILAI  
(Studi Kasus : Klaster Mebel Rotan Kab. Cirebon)**

**NAMA : ARIEN DEWI RAKHMAWATI**

**NIM : L2H 007 009**

**Abstrak**

*Industri mebel rotan merupakan salah satu andalan sektor industri di Indonesia dimana sentra pengolahan rotan terbesar adalah di Kabupaten Cirebon, Jawa Barat. Namun, terdapat beberapa kendala dalam industri mebel rotan di Cirebon ini diantaranya semakin ketatnya persaingan antar produsen dunia dan kebijakan pemerintah memperbolehkan ekspor rotan yang menyebabkan keuntungan di pihak negara pesaing. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu strategi untuk meningkatkan daya saing produk rotan di pasar dunia. Strategi ini dapat diperoleh dengan melakukan analisis value chain. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis rantai nilai produk mebel rotan dan mendapatkan strategi kompetitif yang tepat untuk diterapkan oleh setiap pelaku rantai nilai. Metode yang dilakukan adalah analisis finansial, analisis SWOT, analisis Competitiveness Diamond, dan analisis Critical Success Factor (CSF). Objek penelitian adalah perusahaan-perusahaan yang merupakan anggota dari Asosiasi Pengusaha Mebel Indonesia (ASMINDO) Cirebon yang memproduksi mebel rotan single chair. Dari hasil pengolahan data dan analisis diperoleh hasil bahwa strategi yang dapat diterapkan di pihak supplier dalam hal ini pengumpul adalah mendirikan anak perusahaan di tempat tersedia bahan baku dan melakukan merger dengan perusahaan. Strategi yang dapat diterapkan di pihak perusahaan adalah menerapkan upah tenaga kerja per unit produk yang dihasilkan, pengalokasian dana untuk promosi, memprioritaskan buyer langganan, sharing informasi dan inovasi dengan buyer, memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam hal kualitas dan harga, bekerjasama dengan asosiasi dan pemerintah dalam kegiatan pameran, dan melakukan merger dengan perusahaan lain ataupun dengan supplier. Sedangkan strategi yang dapat diterapkan di pihak buyer dalam hal ini wholeseller adalah menurunkan harga produk, memaksimalkan promosi dan menjaga hubungan baik dengan perusahaan yang sudah menjadi kepercayaan.*

**Kata Kunci:** *Mebel rotan, Value chain, Strategi, ASMINDO Cirebon*

### **Abstract**

Rattan furniture industry become one of the leading sector in Indonesia where the biggest rattan processing center placed in Cirebon, West Java. However, there are some constraints in rattan furniture industry in Cirebon which include the increasing of competition among global manufacturers and the government policy that allowed rattan export lead to profits in the competing countries. Therefore, we need a strategy to enhance the competitiveness of rattan products in world markets. This strategy can be obtained by analyzing the value chain. The purposes of this study are to analyze the value chain of rattan furniture products and get the appropriate competitive strategy to be implemented by each actor within value chain. The method is carried out financial analysis, SWOT analysis, Diamond Competitiveness analysis, and analysis of Critical Success Factor (CSF). Object of research are companies which are members of the Association of Indonesian Furniture (ASMINDO) Cirebon that produced single chair rattan. From the results of data processing and analysis, the strategies that can be applied in suppliers are to establish a subsidiary in the available raw materials and merged with the company. The strategies that can be applied in the company are applying its labor costs per unit of product produced, the allocation of funds for promotion, buyers prioritize subscriptions, sharing information and innovation with the buyer, has a high flexibility in terms of quality and price, collaborate with associations and government in exhibitions, and merged with another company or with suppliers. While strategies that can be applied in buyer in this case wholeseller are to lower the price of the product, maximize promotion and maintaining good relationships with companies that already trusted

**Keywords:** *rattan furniture, value chain, strategy, ASMINDO Cirebon*