

## Upaya Peningkatan Pendapatan Melalui Orientasi Kewirausahaan Pada Usaha Kerajinan Anyaman Bambu Desa Tigawasa

Putu Pranjani Mahantari, Ni Luh Sri Kasih

Manajemen, STIE Satya Dharma

Manajemen, STIE Satya Dharma

Email: [pranjanimahantari93@gmail.com](mailto:pranjanimahantari93@gmail.com), [srikasih@gmail.com](mailto:srikasih@gmail.com)<sup>2</sup>

---

### Artikel info

---

#### Keywords:

Revenue, Bamboo Woven Crafts

***Abstract.** This research is a qualitative study to examine the application of entrepreneurial orientation in the bamboo weaving handicraft business in Tigawasa Village. The focus of this research is to explain the application of entrepreneurial orientation in the bamboo weaving handicraft business in order to maintain the continuity of the bamboo woven handicraft business so that it can increase the income from the woven bamboo handicraft industry sector. The purpose of this study is to provide conclusions about the application of entrepreneurial orientation and the benefits obtained by applying entrepreneurial orientation. This research uses a qualitative approach with a case study method, the data analyzed is the result of interviews with woven bamboo handicraft business owners, consumers and the community of Tigawasa Village. The results showed that the application of entrepreneurial orientation through the application of innovation, risk taking and proactivity was effective. Because in the application of entrepreneurial orientation can improve company performance in achieving company goals.*

***Abstrak.** Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif untuk meneliti penerapan orientasi kewirausahaan pada usaha kerajinan anyaman bambu Desa Tigawasa. Fokus penelitian ini adalah menjelaskan penerapan orientasi kewirausahaan pada usaha kerajinan anyaman bambu guna menjaga keberlangsungan usaha kerajinan anyaman bambu sehingga mampu meningkatkan pendapatan dari sektor industri kerajinan anyaman bambu. Tujuan dari penelitian ini adalah memberikan kesimpulan tentang penerapan orientasi kewirausahaan serta manfaat yang didapat dengan menerapkan orientasi kewirausahaan.*

*Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, data yang dianalisis adalah hasil wawancara dengan pemilik usaha kerajinan anyaman bambu, konsumen dan masyarakat Desa Tigawasa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan orientasi kewirausahaan melalui penerapan inovasi, pengambilan resiko dan proaktif sudah efektif. Karena dalam penerapan orientasi kewirausahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan.*

---

**Corresponden author:**

Email:

[pranjanimahantari93@gmail.com](mailto:pranjanimahantari93@gmail.com)

---

## PENDAHULUAN

Peranan UMKM dalam perekonomian nasional dari berbagai aspek melibatkan pihak pemerintah dalam menyusun Program Pembangunan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN). RPJMN tahun 2004-2009 menekankan program pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM dan program pengembangan kewirausahaan dan kemampuan bersaing. Hal ini menyangkut pembentukan perilaku usaha untuk mencapai kinerja dan struktur usaha mikro kecil menengah yang lebih berhasil atau sukses. Program Pembangunan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2004-2009 menekankan program pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM dan program pengembangan kewirausahaan dan kemampuan berdaya saing RPJMN (Hadiyati, 2009). Stel, Carree, Thurik & Zoetermeer (2004) menyatakan bahwa Peranan UMKM dapat dikatakan sangat penting dalam perekonomian nasional. Peranan tersebut terutama dalam aspek-aspek seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan, dan peningkatan ekspor nonmigas. Sekretaris Kementrian Negara Koperasi dan UMKM (2006) menjelaskan bahwa upaya pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dari tahun ke tahun selalu dimonitor dan dievaluasi perkembangannya baik dalam hal kontribusinya terhadap penciptaan produk domestik bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, ekspor dan perkembangan pelaku usahanya serta keberadaan investasi usaha kecil dan menengah melalui pembentukan modal tetap bruto (investasi). Keseluruhan indikator ekonomi makro di atas selalu dijadikan acuan dalam penyusunan kebijakan pemberdayaan UKM serta menjadi indikator keberhasilan pelaksanaan kebijakan yang telah dilaksanakan pada tahun sebelumnya. Upaya pemerintah dalam mempertahankan pertumbuhan UMKM yakni dengan mengencangkan program kewirausahaan. Menurut Suryana (2012) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif dalam menciptakan usaha baru yang dibentuk pada kondisi yang memiliki resiko yang dijadikan

dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berfikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang. Di setiap daerah di Indonesia sudah banyak dijumpai ukm-ukm yang bergerak dalam berbagai bidang usaha. Salah satu daerah tersebut adalah Bali, Bali memang terkenal dengan keseniannya, salah satu kota yang ada di Bali yaitu Singaraja terdapat beberapa ukm yang tersebar di beberapa desa, salah satu desa itu adalah Desa Tigawasa yang terkenal sebagai sentra kerajinan anyaman bambu. Dengan memanfaatkan potensi yang dimiliki yaitu pohon bambu, sebagian besar masyarakat di Desa Tigawasa menjadikan usaha kerajinan anyaman bambu sebagai mata pencarian. Produk yang dihasilkan sebagian besar adalah untuk sarana dan prasana keagamaan berupa kebon dengan berbagai model, bokor, tempat tisu dan yang lain. Namun dalam perkembangannya karena banyaknya persaingan usaha ini mulai mengalami penurunan penjualan.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, menurut Soemarso (2003) pendapatan adalah peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/*profit* (Sukirno, 2000).

Upaya peningkatan pendapatan dilakukan dengan mengimplementasikan orientasi kewirausahaan. Orientasi kewirausahaan dikenal sebagai pendekatan baru dalam pembaruan kinerja perusahaan. Orientasi kewirausahaan disebut-sebut sebagai *spearhead* (pelopor) untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi perusahaan berkelanjutan dan berdaya saing tinggi (Suryanita, 2012). Orientasi Kewirausahaan dapat diukur dengan: Inovasi, keberanian mengambil resiko dan proaktif. Hills (2008) mendefinisikan

inovasi yaitu: “sebagai ide, praktek atau obyek yang dianggap baru oleh seorang individu atau unit pengguna lainnya dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan”. peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan”.

Seseorang yang berani mengambil risiko dapat didefinisikan sebagai seseorang yang berorientasi pada peluang dalam ketidakpastian konteks pengambilan keputusan. Menurut Djarot (2013) perilaku pengambilan risiko sebagai suatu ciri wirausahawan yang berkaitan dengan perilaku atau karakteristik lainnya. Selain dengan keyakinan pada dirinya, pengambilan risiko juga berkaitan dengan kreativitas dan inovasi, semakin besar keyakinan wirausahawan pada dirinya sendiri maka semakin besar kemampuan dirinya untuk mempengaruhi

hasil dari keputusan-keputusannya dan semakin besar kesediaan untuk mencoba, berkreasi dan berinovasi yang dalam pandangan orang lain sebagai resiko.

Sedangkan proaktif menurut Grant dan Ashford (2008) Perilaku proaktif adalah kecenderungan untuk memulai dan mempertahankan tindakan yang langsung mengubah lingkungan sekitarnya. Meski demikian, kriteria utama untuk mengidentifikasi perilaku proaktif adalah bukan dalam peran atau ekstra peran, tetapi apakah seseorang mengantisipasi, merencanakan, dan mengupayakan untuk menciptakan hasil masa depan yang berdampak pada diri atau lingkungan.

## METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di desa Tigawasa. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Kuantitatif dan Kualitatif. Menurut Sugiyono (2007) data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka. Sedangkan data kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci, jenis penelitian ini berangkat dari data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan penjas dan berakhir dengan sebuah teori.

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Data Primer, menurut Narimawati (2008) data primer adalah data yang berasal dari sumber asli, data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah teknisnya adalah responden. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui hasil wawancara dengan pemilik usaha kerajinan anyaman bambu di Desa Tigawasa sebagai responden.
2. Data Sekunder, menurut Sekaran (2011) data sekunder adalah data yang mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari

sumber yang telah ada dapat berupa dokumentasi perusahaan, publikasi pemerintah, analisis industri oleh media atau melalui internet.

Untuk bisa mendapatkan data yang valid dan representatif untuk keperluan analisis maka dalam menentukan informan penelitian ini menggunakan teknik Purposive Sampling, yaitu penentuan informan tidak didasarkan atas strata, kedudukan, pedoman atau wilayah tetapi didasarkan pada adanya tujuan dan pertimbangan tertentu yang tetap berhubungan dengan permasalahan penelitian.

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah teknik yang dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh data yang lengkap, objektif, dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya serta sesuai dengan penelitian. Ada beberapa teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu:

Teknik wawancara dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara terpimpin. Arikunto (2006) menjelaskan bahwa wawancara bebas terpimpin adalah wawancara yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara bebas namun masih tetap berada pada pedoman wawancara yang sudah dibuat. Pertanyaan akan

berkembang pada saat melakukan wawancara. Menurut Hamidi (2004) metode dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan. Sedangkan menurut Arikunto (2006) dokumentasi yaitu mencari data mengenai variabel berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya. Dokumentasi dalam penelitian ini merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian yang telah diperoleh.

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan keabsahan data.

Adapun uji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi data. Menurut Sugiyono (2007) melalui teknik triangulasi ini maka akan diusahakan kegiatan mencermati dan membandingkan dokumen yang ada dilokasi penelitian dengan data hasil wawancara terhadap beberapa narasumber di lokasi penelitian.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah Untuk menguji kredibilitas data dilakukan

dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*member check*) dengan tiga sumber data Sugiyono (2007). Triangulasi sumber dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan terkait fenomena yang diteliti kepada narasumber yang sudah ditentukan sebelumnya dan ada pula pertanyaan berbeda antara narasumber sesuai dengan keadaan dilapangan, sehingga pada kegiatan itu akan diambil kesimpulan atas jawaban-jawaban yang telah diberikan.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif dengan mendeskripsikan data yang telah diperoleh. Sugiyono (2007) menyatakan bahwa Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Analisis dilakukan dengan langkah-langkah 1) Pengumpulan data, 2) Reduksi data, 3) Penyajian data, 4) *Conclusion Drawing/verification*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui teknik wawancara dan dokumentasi yang dilakukan terkait dengan tujuan dari penelitian ini, maka rincian hasil setelah melalui proses reduksi terdiri dari hasil penelitian yaitu hasil wawancara Hasil wawancara Upaya Peningkatan Pendapatan Melalui Orientasi Kewirausahaan Pada usaha kerajinan Anyaman Bambu Desa Tigawasa secara keseluruhan baik pertanyaan maupun jawaban dari penelitian ini dapat diringkas sebagai berikut: Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa narasumber yang terdiri dari pemilik Kelompok usaha, masyarakat dan konsumen kerajinan anyaman bambu terkait upaya upaya yang dilakukan untuk perkembangan usaha kerajinan anyaman bambu yang ditekuni. Upaya-upaya yang dilakukan adalah terdiri dari beberapa aspek yaitu:

### 1) Inovasi

Jenis-jenis produk yang yang dihasilkan oleh Kejapa Bambo sangat bervariasi baik dari segi model dan fungsinya. Berdasarkan penjelasan dari Putu Pastiasa (pemilik kejapa bambo) bahwa team kejapa bambo berusaha melakukan inovasi dari segi produk paling tidak setahun sekali untuk memenuhi selera konsumen dan trend dipasaran. Jenis-jenis anyaman yang dihasilkan kelompok usaha ini mulai dari jenis kerajinan sokasi untuk sarana dan prasana upacara keagamaan masyarakat bali, berbagai souvenir seperti kotak cincin, tempat tisu, tempat laptop, kap lampu, tempat sampah, tas. Dimana tidak hanya menarik konsumen lokal tapi juga menasar untuk konsumen mancanegara hal tersebut karena melihat potensi yang ada yaitu mulai

dibukanya Desa Tigawasa sebagai tujuan wisata. Kemudian dari berbagai jenis anyaman yang dihasilkan selalu diberi inovasi dari waktu ke waktu yaitu dari memperbanyak bentuk, motif variasi ukuran dan warna yang bisa disesuaikan dengan permintaan konsumen. Kemasan dari produk juga sangat diperhatikan terutama untuk souvenir seperti diperhatikan pembungkusnya, menggunakan plastik yang biasa untuk mengemas souvenir dan modelnya biasanya disesuaikan dengan permintaan konsumen.

Proses produksi anyaman bambu ditempat ini masih menggunakan alat-alat sederhana namun tetap mampu menghasilkan karya yang mampu bersaing dipasaran hal tersebut dibenarkan oleh salah satu konsumen Kejapa Bamboo atas nama Putu Mahendra Adi asal Jembrana yang merupakan konsumen tetap Kejapa Bamboo. Beliau menyatakan selalu merasa puas dengan hasil produksi dari Kejapa Bamboo karena sebagai konsumen bisa *request* warna dan nama, motif dan model yang diinginkan selain itu juga dapat membawa contoh produk dari luar sehingga bisa dibuatkan menggunakan bahan bambu.

Hal yang sama juga diterapkan oleh Indrayana Bamboo berdasarkan dari hasil wawancara kami, kelompok usaha ini tidak hanya menyasar konsumen lokal namun juga menyasar pada konsumen luar negeri hal tersebut dibuktikan dari inovasi-inovasi yang mereka lakukan dalam menciptakan beraneka model anyaman bambu. Hasil anyaman yang mereka hasilkan berupa beraneka jenis anyaman untuk tempat banten kemudian merambah untuk produk anyaman untuk souvenir seperti pas photo, tempat tisu, tempat sampah, vas bunga. Dari segi kemasan produk kelompok usaha ini menyesuaikan dengan permintaan konsumen, karena untuk konsumen lokal yang membeli produk dalam jumlah banyak karena akan dijual kembali biasanya langsung dimasukkan ke dalam wadah besar saja, berbeda halnya untuk permintaan souvenir atau untuk cinder mata biasanya kemasannya dibuat lebih bagus dan menarik seperti dibungkus dengan plastik panel dan plastik yang berisi motif-motif. Pernyataan beliau dibenarkan melalui wawancara peneliti dengan konsumen tetap Indrayana bamboo (Komang Aryawati asal Tabanan) bahwa beliau tidak hanya berlanangan untuk sokasi tapi juga sering memesan anyaman seperti pas photo dan kap

lampu dan dengan terus bertambahnya macam-macam produk memberikan dampak positif dengan bertambahnya permintaan untuk produk anyaman ini.

Berbeda halnya dengan Eka D Handcraft yang sampai saat ini berfokus untuk memproduksi jenis anyaman bambu untuk sarana dan prasarana upacara agama seperti sokasi, tempat bunga, tempat kuangen dan tempat dupa. Meskipun demikian team dari Eka D handcraft terus berupaya melakukan inovasi yaitu dengan mmperbanyak bentuk dan model sokasi tempat banten, menciptakan motif baru yang beragam. Dalam hal pengemasan biasanya team Eka D handcraft menyesuaikan dengan permintaan konsumen. Inovasi yang diberikan juga mendapat respon yang positif dari konsumen hal tersebut dibenarkan oleh salah satu konsumen atas nama Kadek Trisna yang menyatakan motif dan model yang baru membuat berkeinginan untuk memesan lagi untuk keluarga, dan digunakan sebagai cinder mata untuk kerabat.

## 2) Pengambilan Resiko

Setiap usaha yang dijalani sudah pasti mengalami resiko-resiko begitu pula dengan usaha kerajinan anyaman bambu di Desa Tigawasa ini. Berdasarkan wawancara dengan pemilik Kejapa Bamboo resiko yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha anyaman ini yaitu mengalami penolakan saat menawarkan sampel produk pada pasar baru, permasalahan modal, mengalami kerusakan saat proses mencetak dan *finishing* produk, kerusakan barang dalam pengiriman, request warna, model dan nama yang akan dicantumkan dalam produk yang dipesan. Meskipun begitu pihaknya selalu berusaha untuk melakukan perbaikan-perbaikan dalam pekerjaan, hal yang sama juga dialami oleh kelompok usaha Indrayana Bamboo dan Eka D Handcraft dalam wawancara terkait pengambilan resiko, yang mengalami resiko-resiko usaha yang hampir sama.

Dari hasil wawancara dengan Putu Pastiasa (pemilik Kejapa Bamboo) beliau memaparkan dalam menjalankan usaha tentu saja ada resiko yang harus diambil, seperti halnya dalam upaya mengembangkan usaha selalu berupaya untuk menghasilkan produk baru, membuat sampel produk kemudian menawarkan pada customer tetap kami dan juga mencari pasar baru dengan mencoba menawarkan kerja sama dengan artshop-

artshop kemudian mengikuti pameran pada event-event tertentu. Selain hal tersebut juga dengan berusaha mencari tambahan modal untuk memperlancar kegiatan dalam hal berinovasi untuk menciptakan produk baru. Kemudian pihak kejapa juga mengembangkan usaha kerajinan anyaman ini menjadi daya tarik wisata mengingat kerajinan anyaman ini merupakan satu-satunya yang dapat dijumpai di Singaraja.

Sedangkan dari wawancara dengan Putu Indrayana (pemilik Indrayana Bamboo) beliau membenarkan bahwa saat ini Desa Tigawasa telah dibuka menjadi desa wisata dan moment tersebut dimanfaatkan untuk memperkenalkan produk-produk anyaman bambu untuk kalangan yang lebih luas. Selain itu kelompok-kelompok usaha ini juga berupaya untuk menambah modal agar bisa mengembangkan usaha yang dijalani. Mengingat desa ini dijadikan sebagai desa wisata maka hal yang dilakukan oleh team Indrayana dan yang lain adalah dengan mengajukan proposal terkait permodalan kepada dinas terkait di Singaraja. Selain itu upaya untuk terus mengembangkan usaha yaitu terus menawarkan kerja sama dengan artshop dan menyebarkan sampel produk.

Berbeda halnya dengan Eka D handcraft berdasarkan wawancara dengan Putu Eka Dharma bahwa produk yang dihasilkan saat ini masih menyasar untuk kalangan lokal yakni masih memproduksi anyaman sebagai sarana upacara keagamaan, untuk tetap mampu bertahan tentu ada resiko dan perjuangan yang harus dilakukan salah satunya yang dilakukan adalah terus menawarkan kerja sama dengan pengusaha kerajinan diluar daerah untuk menjadi suplayer bahan baku dan untuk bahan anyaman setengah jadi untuk diolah kembali menjadi anyaman sesuai ciri khas didaerah mereka. Hal tersebut dibenarkan oleh seorang informan yang merupakan konsumen tetap dari Eka D Handcraft (Komang aryawati) beliau menyatakan bahwa sudah berlangganan untuk pembelian anyaman bambu dan bahan setengah jadi untuk diolah kembali.

Sebagai seorang pengusaha tentu harus memiliki kemampuan untuk menekan resiko dan memiliki kemampuan bersaing dengan pengusaha lain demi keberlangsungan usaha itu sendiri. Pemilik Kejapa Bamboo atas nama Putu Pastiasa beliau memaparkan bahwa

dalam menjalani usaha tentu ada persaingan-persaingan dengan pengusaha lain. Apalagi mengingat bahwa di Desa ini terdapat banyak kelompok-kelompok usaha yang menekuni usaha kerajinan anyaman bambu tapi selama ini tidak ada masalah karena setiap produk yang dihasilkan memiliki ciri khasnya masing-masing dan yang paling utama adalah selalu menjaga kualitas produk dan terus berupaya untuk berinovasi. Begitu pula disampaikan oleh Putu Indrayana selaku pemilik Indrayana Bamboo bahwa persaingan selalu ada tidak hanya dengan sesama pengusaha dari satu desa tapi juga dengan banyak pengusaha kerajinan diluar daerah namun tetap optimis, lebih gencar dalam pemasaran dan perluasan pasar dengan rajin menawarkan sampel kemudian yang paling penting sebagai pengusaha selalu menjaga kepercayaan konsumen dengan pengiriman tepat waktu dan kualitas produk yang selalu terjaga. Hal yang sama pula dengan pemilik Eka D handcraft meskipun masih berfokus untuk memproduksi kerajinan untuk sarana banten tapi selalu menekankan untuk menjaga kualitas produk, menjaga kepercayaan konsumen dan ciri khas tersendiri dari produk Eka D handcraft. Hal tersebut dibuktikan dari sampai sekarang kelompok usaha ini masih mampu eksis dalam industri kerajinan dibuktikan dengan tetap stabilnya bahkan terus meningkatnya permintaan kerajinan anyaman bambu yang diperoleh.

Dalam kegiatan menekan dan memperkecil resiko dalam wawancara dengan Putu Pastiasa (kejapa Bamboo) beliau memaparkan untuk memperkecil resiko-resiko mereka belajar dari kesalahan-kesalahan terdahulu, sebagai team terus berusaha melakukan perbaikan guna memperkecil resiko dalam pekerjaan ini yakni dengan membangun kerja sama team yang lebih baik, menjalin kerja sama yang baik antar team dan yang paling penting kami lebih fokus dan teliti saat bekerja. Banyak belajar ilmu-ilmu marketing dan pantang menyerah untuk terus mencoba menawarkan produk-produk dengan menyebarkan sampel produk, lebih jeli dan pintar untuk membaca situasi pasar kemudian mengambil kesempatan untuk mereksperimen dengan kemampuan untuk berinovasi. Meskipun beresiko namun jika upaya upaya yang dilakukan sudah tepat pada sasaran itu akan menjadi suatu keuntungan untuk perusahaan.

Berdasarkan keterangan dari Putu Indrayana (Indrayana Bamboo) dalam hal memperkecil resiko hal-hal yang mereka lakukan adalah dengan membentuk kerja sama team yang baik setiap daftar pesanan yang masuk selalu ada pencatatan dan dikomunikasikan dengan staf yang memiliki tugas produksi. Upaya yang dilakukan oleh Eka D Handcraft dalam menekan resiko berdasarkan hasil wawancara adalah dengan gencarnya pemasaran dengan memanfaatkan media sosial dan gencar melakukan inovasi tanpa meninggalkan ciri khas dari produknya sedangkan dalam kegiatan produksi Putu Eka menekankan kepada teamnya ketelitian dan fokus dalam bekerja sehingga kesalahan produksi dapat dihindarkan.

Dalam upaya menghadapi tantangan usaha ditengah persaingan usaha mengingat semakin banyaknya usaha-usaha kerajinan berdasarkan keterangan dari Putu Pastiasa (kejapa bamboo) beliau memaparkan bahwa selalu menjaga kepercayaan dari konsumen itu sebabnya kejapa bamboo memiliki beberapa konsumen tetap yang setia dengan produknya dan turut mendukung dalam upaya mengembangkan usaha. Pemaparan beliau dibenarkan melalui wawancara peneliti dengan salah satu konsumen kejapa bamboo yang berhasil di wawancarai atas nama Putu Mahendra Adi beliau menjelaskan bahwa selama berlangganan dengan Kejapa Bamboo tidak pernah kecewa karena pesanan datang tepat waktu dan walaupun ada kendala selalu dikomunikasikan jadi selaku konsumen merasa nyaman. Selain hal itu kejapa juga mengembangkan usaha kerajinan ini menjadi tempat wisata dengan menyuguhkan ciri khas Desa Tigawasa sebagai penghasil anyaman bambu.

Tidak jauh berbeda dengan upaya yang dilakukan oleh Indrayana Bamboo dari hasil wawancara Putu Indrayana menekankan untuk menjaga kualitas produk, menurut beliau untuk mempertahankan konsumen dan menjaga kepercayaan selaku pengusaha harus mampu mempertahankan kualitas produknya. Selain itu juga dengan rajin menawarkan dan memperkenalkan produk melalui berbagai kegiatan seperti pameran dan ikut kegiatan di desa mengenal produk anyaman saat penerimaan wisatawan ke desa. Pemaparan beliau juga dibenarkan oleh salah satu konsumen Indrayana Bamboo atas nama Komang Aryawati bahwa tidak pernah

kecewa dengan produk-produk Indrayana Bamboo.

Begitu juga dengan Eka D handcraft dari hasil wawancara Putu Eka Menjelaskan untuk tetap bertahan ditengah persaingan upaya yang dilakukan adalah dengan menyuguhkan motif dan model anyaman terbaru kepada konsumen. Selain itu dengan tidak mengecewakan konsumen dengan menjaga kualitas dan kepercayaan dari konsumen. Hal tersebut juga dibenarkan oleh konsumen tetap dari Eka D handcraft atas nama Kadek Trisna yang menyatakan senang berlangganan dengan Eka D handcraft karena selalu disuguhkan sokasi dengan motif dan model yang diperbaharui.

Keberhasilan kelompok usaha ini dalam proses pengambilan resiko dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan beberapa masyarakat sekitar salah satu masyarakat atas nama Putu Pariasa (asal Dusun Warnasari) menyatakan bahwa ikut merasakan dampak dari adanya usaha ini dalam pemenuhan pendapatan mereka karena desa ini sebagian wilayahnya merupakan penghasil bambu sehingga dengan berkembangnya sektor industri kerajinan maka permintaan untuk bahan baku yaitu bambu menjadi meningkat sehingga pohon bambu di desa ini memiliki nilai ekonomis. Sedangkan menurut Sudiasih (asal Dusun Pangussari) menyatakan dampak yang dirasakan dari adanya kelompok-kelompok usaha ini yaitu mulai terbukanya kesempatan kerja untuk masyarakat dan menurut Ketut Juni (Asal Dusun Dauh Pura) dampak yang dirasakan dengan berkembangnya sektor industri kerajinan mulai berkembang pula sektor yang lain seperti pariwisata sehingga terbuka juga kesempatan kerja untuk masyarakat sekitarnya.

### 3) Proaktif

Sebelum memutuskan untuk berwirausaha tentu melalui banyak pertimbangan seperti halnya yang dilakukan Putu Pastiasa (Kejapa Bamboo) menurut beliau pertama harus mengetahui kemampuan dari diri sendiri, di awal memutuskan membangun usaha beliau memang memiliki keterampilan dalam mengolah pohon bambu kemudian diperdalam lagi dengan mengikuti pelatihan tentang kerajinan dan ilmu kewirausahaan. Sedangkan menurut Bapak Indrayana (Indra Bamboo) sebelum beliau berwirausaha beliau

sempat bekerja pada salah satu artshop di Denpasar kemudian berbekal ilmu dari tempat kerja dan keberanian kemudian beliau memutuskan untuk membangun usaha sendiri. Berbeda halnya dengan Bapak Eka (Eka D Handcraft) yang sejak awal memang menekuni pekerjaan sebagai pengrajin bambu kemudian dengan inisiatif memasarkan sendiri produknya dan terus mengasah keterampilan dalam menciptakan motif dan model-baru kemudian barulah beliau membentuk team sendiri.

Dalam berwirausaha sebagai seorang pemimpin sangat berperan penting dalam setiap keputusan untuk keberlangsungan perusahaan, bapak Putu Pastiasa (Kejapa Bamboo) menyatakan setiap permasalahan dan kebijakan untuk kepentingan perusahaan beliaulah yang memutuskan tapi sebelum mengambil keputusan terlebih dahulu meminta masukan dan pertimbangan dari team. Sedangkan Indrayana Bamboo menyatakan ada kalanya setiap keputusan diputuskan sendiri dan untuk hal-hal pekerjaan seperti proses produksi dan masalah pengiriman selalu ada proses rembug. Hampir sama dengan keterangan dari Bapak Eka (Eka D Handcraft) bahwa beliau yang berhak dalam membuat setiap keputusan tapi sebelum memutuskan selalu rapat bersama team.

Setelah upaya-upaya yang dilakukan untuk mengembangkan perusahaan tentu ada harapan untuk keberlangsungan perusahaan seperti yang dinyatakan Bapak Putu Pastiasa

### **Pembahasan**

Secara garis besar penelitian ini menunjukkan hasil deskriptif yang menunjukkan bahwa penilaian informan terhadap masalah penelitian ini baik. Upaya peningkatan pendapatan yang dilakukan kelompok-kelompok usaha di Desa Tigawasa melalui penerapan orientasi kewirausahaan membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha pada kelompok-kelompok usaha ini. Menurut Porter (2008) Orientasi kewirausahaan sebagai strategi *benefit* perusahaan untuk dapat berkompetisi secara lebih efektif di dalam *market place* yang sama sedangkan menurut Sinarasri (2013) Orientasi kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan.

mengharapkan produk Kejapa Bamboo dapat diterima semua kalangan dan nantinya bisa membuka cabang perusahaan didaerah perkotaan sedangkan Bapak Indarayana berharap kedepannya perusahaan yang dijalankan dapat berkembang dan sukses dan seterusnya menghasilkan produk yang berkualitas, hal serupa dengan Bapak Eka (Eka D Handcraft) beliau berharap dapat memperluas relasi dan membuka cabang baru. Untuk mewujudkan semua keinginan dalam perusahaan tentu harus ada strategi dalam menjalankan usaha tersebut untuk keberlangsungan masa depan perusahaan. Bapak Putu Pastiasa menjelaskan untuk saat ini strategi yang dijalankan dalam menghadapi perubahan pasar adalah dengan melakukan observasi pasar terlebih dahulu untuk mengetahui jenis kerajinan yang sedang trend dipasaran kemudian mengadakan rapat team, mencari referensi kemudian membuat sampel untuk produk baru. Dari keterangan Bapak Indrayana (Indrayana Bamboo) strategi yang mereka lakukan yaitu dengan melakukan inovasi produk dan tetap mengutamakan pelayanan dan mempertahankan kualitas dari produk. Hampir sama dengan strategi yang dilakukan oleh Bapak Eka (Eka D Handcraft) strategi yang dilakukan untuk tetap bertahan dipasaran adalah dengan mempertahankan kualitas produk dan menyesuaikan dengan perkembangan produk dengan keinginan konsumen.

inovatif mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan metode produksi baru sehingga menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar baru. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil wawancara peneliti dengan beberapa informan di Desa Tigawasa. Upaya-upaya yang dilakukan oleh kelompok usaha Di Desa Tigawasa adalah melalui orientasi kewirausahaan kemudian diimplementasikan melalui tiga aspek yaitu keinovasian, pengambilan resiko dan proaktif. Selanjutnya untuk kesuksesan usaha dan memperkenalkan produk anyaman bambu pada kalangan yang lebih luas upaya tersebut diimplementasikan dengan kesiapan mengambil resiko, setiap usaha yang dijalani

tentu mempunyai resiko kemudian tergantung bagaimana seorang pemimpin menjadikan resiko tersebut untuk berpeluang memperoleh keuntungan.

Menurut Morris dan Kuratko (2002) Berani Mengambil Resiko menyangkut keinginan untuk meraih peluang yang kemungkinan dapat menyebabkan kerugian atau ketidaksesuaian kinerja yang signifikan, dalam menjalankan suatu usaha pasti akan ada resiko yang dihadapi. Berani Mengambil Resiko menyangkut keinginan untuk meraih peluang yang kemungkinan dapat menyebabkan kerugian atau ketidaksesuaian kinerja yang signifikan. Dalam meraih peluang harus disertai sikap inovatif agar peluang yang diambil dapat menguntungkan dan meminimalisir resiko yang ditimbulkan. Berdasarkan hasil wawancara terkait upaya peningkatan pendapatan dapat dijelaskan upaya dalam pengambilan resiko yang diambil yaitu setelah adanya produk baru kemudian berupaya memperkenalkan hasil produk dengan menawarkan kerja sama dengan artshop, menawarkan sampel kepada pedagang-pedagang kerajinan dan membuka tempat usaha kerajinan anyaman bambu sebagai tempat tujuan wisata bertujuan memperkenalkan hasil karya anyaman untuk wisatawan lokal maupun mancanegara. Keberanian mengambil resiko juga dapat dilihat dari keberhasilan masing-masing kelompok usaha dalam menghadapi persaingan pasar terus melakukan inovasi namun tetap pada ciri khas dan mengutamakan kualitas produk sehingga dengan upaya tersebut dapat mempertahankan konsumen dan menarik konsumen baru, produk yang dihasilkan mulai diterima kalangan luas yang dilihat dari mulai munculnya wisatawan-wisatawan asing yang berkunjung dan menunjukkan minat pada produk anyaman bambu khas Tigawasa. Dengan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa upaya melalui orientasi kewirausahaan dengan mengimplementasikan inovasi, pengambilan resiko dan proaktif berdampak positif untuk perkembangan perusahaan yang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Dimana inovasi adalah ujung tombak dari keberhasilan pemasarannya yang dimbangi dengan kemampuan mengelola resiko, menekan resiko menjadi sebuah peluang dan sikap proaktif yang dimiliki sebagai seorang pemimpin yang

mampu membuat ide, strategi yang membuat inovasi dari produk-produk perusahaan tepat sasaran dan diterima kalangan luas.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan tentang Upaya Peningkatan Pendapatan Melalui Orientasi Kewirausahaan Pada Usaha Kerajinan Anyaman Bambu Desa Tigawasa, maka dapat disimpulkan 1) Penerapan inovasi pada kelompok-kelompok usaha di Desa Tigawasa dalam upaya peningkatan pendapatan usaha kerajinan anyaman bambu membawa dampak yang positif, hal tersebut dapat dilihat dari produk-produk baru yang mereka hasilkan dan dapat diterima pasar sehingga dengan perkembangan usaha yang mereka kelola mampu berkontribusi dalam peningkatan pendapatan terutama dari sektor industri kerajinan bambu di desa tersebut. Sehingga inovasi dapat disimpulkan sebagai salah satu titik penting dalam dari orientasi kewirausahaan yang dapat mendorong munculnya kreatifitas dan mendorong munculnya gagasan-gagasan baru dalam meningkatkan kinerja pemasaran sehingga berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. 2) Pengambilan resiko, hambatan resiko merupakan faktor kunci yang membedakan perusahaan dengan jiwa kewirausahaan dan yang tidak berjiwa wirausaha, sebagai upaya dalam peningkatan pendapatan usaha kerajinan anyaman bambu kelompok-kelompok usaha ini membuktikan bahwa mereka mampu mengoptimalkan resiko-resiko usaha menjadi peluang dalam upaya mengembangkan usaha yang mereka jalani. 3) Sikap proaktif, perilaku proaktif merupakan pendukung dalam berwirausaha. perilaku proaktif adalah kecenderungan untuk memulai dan mempertahankan tindakan yang langsung mengubah lingkungan sekitarnya yang hal tersebut juga tercerminkan dari organisasi usaha kerajinan anyaman bambu di Desa Tigawasa. Hal tersebut dilihat dari usaha mereka dalam mengambil tindakan, menemukan terobosan baru, peluang baru dan dapat meningkatkan kualitas dari produk-produk yang mereka keluarkan dan menemukan peluang sehingga produk mereka dapat menjadi daya tarik untuk wisatawan.

Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa proaktif adalah kemampuan perusahaan dalam mengambil inisiatif dalam mengejar peluang pasar dan kemampuan untuk mengantisipasi perubahan pasar di masa depan.

### Saran

1. Perilaku inovatif berperan sangat penting dalam menunjang keberhasilan penerapan orientasi kewirausahaan. Bagi kelompok usaha kerajinan anyaman bambu Desa Tigawasa diharapkan agar terus menggali potensi yang dimiliki, berfokus pada pengembangan produk secara berkelanjutan. Sehingga menghasilkan produk dengan atribut yang berbeda dari pesaing serta memanfaatkan teknologi guna menghasilkan produk dengan efektif dan efisien.
2. Pengambilan resiko berperan sangat penting dalam menunjang keberhasilan penerapan perilaku orientasi kewirausahaan. Bagi kelompok usaha diharapkan mampu menjadikan resiko sebagai peluang untuk mencapai keuntungan, diharapkan kelompok usaha ini mampu menjalin kerja sama dengan perusahaan lebih besar yang dapat membantu dalam hal permodalan sehingga kelompok usaha ini bisa membuka unit usaha baru yang mampu meminimalisir tingkat resiko yang mungkin diterima.
3. Proaktif berperan sangat penting dalam menunjang keberhasilan penerapan perilaku orientasi kewirausahaan, diharapkan perilaku proaktif tidak hanya dimiliki oleh pemilik usaha, sehingga pemilik usaha perlu untuk memperhatikan kualitas SDM nya dalam bentuk peningkatan kemampuan dalam menunjukkan ide-ide kreatif dan kemampuan dalam membuka peluang melalui perluasan pasar.

Hamidi. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian*. Malang: UMM Press.

Hadiyati. 2009. *Kajian Pendekatan Pemasaran Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Volume 11 No 2

Hills, Gerald. 2008. *Marketing and Entrepreneur-ship, Research Ideas and Opportunities*. Journal of Small and Medium Entrepreneur-ships, page: 27-39.

Narimawati. 2008. *Metodelogi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi*. Bandung: Agung Media.

Suryana. 2012. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Revisi, Jakarta: Salemba

Sugiyono. 2007. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Soemarso. 2003. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.

Stel, Carree, Thurik, Zoetermeer. 2004. The Effect of Entrepreneurship on National Economic Growth: an Analysis Using the GEM Data- base. SCALES Paper No. 320.

### DAFTAR RUJUKAN

Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Djarot. 2013. *Pendidikan Kewirausahaan*. Banten: Universitas Terbuka.