

INTISARI

Kondisi lahan pertanian di berbagai wilayah saat ini kian menyempit. Akibatnya, hampir 90% masyarakat Dusun Brajan, memilih beralih ke sektor industri rumah tangga kerajinan bambu. Hal tersebut dianggap merupakan solusi paling tepat tanpa menggunakan modal yang besar, namun masih tetap bisa mencukupi kebutuhan hidup. Hampir setiap rumah di Dusun Brajan menekuni usaha kerajinan bambu, sementara pelanggan hanya terbatas. Maka tak dapat dihindari jika terdapat persaingan diantara para perajin. Dalam studi ini, penelitian dilakukan guna menjelaskan usaha yang dibangun dengan modal kecil dan berada di lokasi pemasaran yang saling berdekatan (sentra), sementara pembeli yang terbatas, maka perajin akan bersaing dalam mencari segmen pasar, supaya usahanya dapat berkelanjutan.

Untuk menjawab pertanyaan penelitian yang diajukan, dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, yakni dengan melakukan observasi dan wawancara mendalam. Dengan sasaran informannya yaitu pengepul, buruh, dan konsumen. Penelitian dilakukan dengan renta waktu kurang lebih selama tiga bulan, yang berlokasi di Dusun Brajan, Sendangagung, Minggir, Sleman, Yogyakarta.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh para perajin supaya mencapai tujuan yang mereka harapkan. Adapun strategi-strategi tersebut ada dua jenis yakni dengan membangun kemandirian, serta menjalin kerjasama dengan *stakeholder*.

Kata kunci: modal kecil, segmen pasar terbatas, letak pemasaran

ABSTRACT

The condition of agricultural land in various regions is now narrowing. As a result, almost 90% of the Brajan Village community chose to switch to the bamboo handicraft home industry sector. This effort is done to make their living. This research was conducted to explain businesses that were built with small capital and are located in marketing locations that are close to each other (centers), while customers are still limited, as a result the craftsmen compete in finding market segments, so that their business can be sustainable.

To answer the research questions, this study uses qualitative research methods, namely by conducting in-depth observations and interviews. The target informants are collectors, laborers, and consumers. The study was conducted for approximately three months, which was located in Brajan Village, Sendangagung, Minggir, Sleman, Yogyakarta.

From the results of this study, there are several strategies carried out by the craftsmen in order to achieve the goals they expect. There are two types of strategies, namely by building independence, and establishing cooperation with stakeholders.

Keywords: small capital, limited market segments, marketing location