

Bisnis Seni Kerajinan
Bikin *Londho* Keranjang
Kewirausahaan Bidang Seni Kriya

**LEBIH BAIK JADI KEPALA AYAM DARIPADA
BUNTUT HARIMAU**

Oleh
Dr. Timbul Raharjo, M. Hum

PROGRAM PASCASARJANA

Institut Seni Indonesia Yogyakarta
2009

Perpustakaan Nasional RI Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Bisnis Seni Kerajinan**Bikin *Londho* Keranjingan**

Kewirausahaan Bidang Seni Kriya

Lebih baik jadi kepala ayam daripada buntut harimau

Oleh : Dr. Timbul Raharjo, M. Hum.

Korektor

Satmoko Budi Santoso

Desain Sampul & Tata Letak

Dr. Timbul Raharjo, M. Hum.

Yudhi Setyawan

ISBN : 978-979-19514-1-8

Cetakan Pertama 2009

Cetakan Kedua Maret 2011

Diterbitkan oleh :

PROGRAM PASCASARJANA

Institut Seni Indonesia Yogyakarta

Departemen Pendidikan Nasional

Jl. Suryodiningratan No. 08, Yogyakarta, 55142

Telp/Fax (0274) 419791

E-mail : pps_isiy@yahoo.com

Memfoto copy atau memperbanyak dengan cara apapun sebagian atyau seluruh isi buku ini tanpa seizin penerbit adalah tindakan tidak bermoral dan melawan hukum.

Dicetak oleh Percetakan Kanisius Yogyakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

PENGANTAR PENULIS



BERBAHAGIA sekali penulis dapat hadir ke tengah-tengah warga dunia seni rupa Indonesia melalui buku ini. Khususnya kepada warga seni kriya di mana pun berada penulis mengucapkan salam kehadiran.

Buku ini materinya memang penulis sarikan dari sejumlah makalah yang pernah penulis buat untuk berbagai acara. Hampir kesemua tulisan adalah berangkat dari momentum acara di sepanjang tahun 2000. Oleh karena itu, penulis berharap masih dapat memunyai ruang “aktualitas” yang representatif. Setidaknya, di tahun yang hampir menjadi penghujung era 2000-2010, penulis berharap buku ini bisa memberikan sumbangan pemikiran yang menarik agar dinamika keilmuan dunia seni kriya semakin bernilai progresif, tidak stagnan atau beku.

Penulis sengaja membagi pokok perhatian di dalam buku ini menjadi IV (empat) bab, yang meliputi: bab I adalah menyoal suka duka di dalam blantika dunia kewirausahaan, bab II menyoal motivasi agar dunia kewirausahaan bisa dilanjutkan oleh generasi muda, bab III menyoal mengenai kedudukan Desa Kasongan sebagai basis pembuatan gerabah/keramik, dan bab IV menyoal keterkaitan dunia seni kriya sebagai bagian penting dalam kultur akademik, misalnya pada Institut Seni Indonesia (ISI) Yogyakarta sebagai almamater/tempat penulis mengabdikan sebagai pengajar.

Oleh sebab itu, dengan adanya elaborasi sebagaimana yang tersebut di atas, penulis juga berharap bahwa buku ini bisa memberikan gambaran yang cukup komprehensif mengenai wajah dunia seni kriya yang terfokus pada produk gerabah/keramik yang ada di wilayah Yogya dan Jawa Tengah. Betapa di dalamnya memang terjadi pergulatan yang seru, tidak hanya berkaitan dengan sisi pasarnya saja, namun juga pada aspek perjuangan mengondisikan penataan manajerial yang baik dan pertarungan estetika. Tentu, kesemuanya itu tidaklah mudah terbentuk hanya dengan isapan jempol belaka. Banyak penghalang yang mesti dipecahkan.

Apa sajakah penghalang-penghalang itu? Tanpa perlu berpanjang lebar, selebihnya selamat membaca kepada Anda semua. Adalah orang yang paling obyektif dalam mencerna keseluruhan paparan di dalam buku ini. ***

Yogyakarta, April 2009

Dr. Timbul Raharjo, M. Hum

DAFTAR ISI



PENGANTAR PENULIS	iii
DAFTAR ISI	v
BAB I	
“ <i>WATON MLAKU</i> ” PELAKU USAHA SENI KERAJINAN DI ERA PERDAGANGAN GLOBAL 2008-2009	1
Anyaman Bambu Enaknya untuk Apa lagi, Ya?	17
Bisnis Seni Kerajinan Bikin <i>Londho</i> keranjang	24
Globalisasi Desain Menjadi <i>Gombalisasi</i> Desain	35
Harta Boleh Hancur Namun Semangat Jangan Luntur	44
Usaha Seni Kerajinan: Posisi dan Potensi masa Kini	47
Seni Kerajinan Keramik Kasongan Yogyakarta Pasca Gempa Bumi 27 Mei 2006	57
Peranan Desain Kerajinan Keramik Di Era Global	61
Sedang <i>Gombal</i> Pasar Global	66
Penularan Sakit Jiwa Kewirausahaan Agar Tidak Sakit Jiwa Beneran	73
Keramik Ekspor	81
Desain Kerajinan Bikin Keranjang	91

BAB II

AWAS PELAN-PELAN BANYAK PEMUDA.....	101
Tua-tua Keladi.....	108
Hobi adalah Pacarku.....	120

BAB III

KASONGAN BUKANLAH “KOSONGAN”	127
Usaha Seni Kerajinan Keramik:	
Pengalaman untuk Pengembangan Keramik Bayat	137
Pembakaran Keramik Tradisional	147
Kerajinan Gerabah Kasongan.....	153

BAB IV

KENCONO KATON WINGKO KRIYA

ISI YOGYAKARTA.....	167
Peran Seni Kriya Dalam Memberi Arah Inovasi	
Seni Kerajinan Di Era Perdagangan Global.....	175
Kriya Keramik.....	193
DAFTAR PUSTAKA.....	201
SUMBER MAKALAH.....	205
SURAT KABAR.....	209
WAWANCARA.....	210

BAB I

“WATON MLAKU” PELAKU USAHA SENI KERAJINAN DI ERA PERDAGANGAN GLOBAL 2008-2009



BEBERAPA hari ini sebagian masyarakat Indonesia mendapatkan spesial *short message service* (SMS) dari Pemerintah yang berbunyi: “Waktu hampir habis! Batas 31 Des 08 Manfaatkan segera SUNSET POLICY sanksi hapus dan tidak diperiksa. Sesal kmdn tidak berguna! Hubungi KPP terdekat atau/kring pajak 500200.” Di sisi lain ada pesan lewat *e-mail*: *I’m sorry Mr Timbul in this month I can not sell your product because global crisis, but I can sell if you give me discount 30%*. Ada lagi malam-malam pegawai datang, karena rumahnya tidak jauh dari rumah penulis. Maka, ia bertamu malam hari, alasan lain supaya dapat berjumpa dengan penulis. Kemudian penulis tanya ada apa ia datang malam-malam. Sambil menunduk ia mulai mengawali pembicaraan begini, “*Kepareng matur dumateng Pak Timbul wonten lepat kawulo nyuwun pangapunten. Sowan mriki sepisan tuwe kawilujengan, angko kaleh bade ngrepoti bilih lare kulo nyuwun sepeda motor engkang enggal sing weton anyar. Bileh pun keparengaken kulo badhe nyambet arto ingkang sakmangke pun cokaken kalian nyambut damel kulo* (mohon bicara dengan Pak

Timbul ada kesalahan mohon maaf. Kedatangan saya kemari yang pertama silaturahmi. Kedua akan bikin repot bahwa anak saya minta sepeda motor baru. Kalau boleh saya mau pinjam uang yang nanti dikembalikan dengan memotong gaji saya).

Penulis pun lalu bertanya berapa kamu akan pinjam. Sambil garuk-garuk kepala ia menjawab *kaleh doso yuto* (dua puluh juta). Kemudian penulis terperanjat, “Waduh... Kenapa banyak ya...” Katanya lagi, “*Njih sak perangan kagem tumbas televisi berwarna 40 inchi engkang rumiyen namung 20 inchi*” (yang lain untuk beli televisi 40 inchi. Yang dulu saya hanya punya 20 inchi). Atas kenyataan itu, penulis sepertinya tak bisa menjawab. Ia tampak bingung dan kecewa lalu berkata, “*Nek ngaten kulo badhe leren nyambut damel riyen...* (kalau begitu saya tidak mau kerja di sini lagi)”. Ujarnya dengan nada seperti mengancam.

Belum lagi ketika banyak proposal masuk untuk kerjasama seperti tawaran sponsor peringatan Hari Kemerdekaan atau kegiatan-kegiatan yang resmi maupun fiktif. Ada yang ternyata palsu dan meminta dengan nada memaksa, mengintimidasi, dan lain sebagainya. Belum lagi mengurus karyawan yang memiliki imajinasi dan pola pikir aneh-aneh. Nah, sebagai wirausahawan pasti penuh dengan rintangan dan hambatan dalam era kompetitif sekarang ini. Oleh karenanya menjadi *entrepreneur* harus tahan banting. Demikian pula usaha-usaha yang oleh Pemerintah disebut Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi “maju pasti kena mundur juga *ajur* (hancur)” dan diharuskan tetap maju dengan seabrek beban yang di-*gendhong*-nya.

Uraian di atas merupakan salah satu bentuk riak dinamika yang umumnya dialami oleh para pengusaha. Termasuk seni kerajinan yang banyak dilakukan oleh para perajin kecil yang hidup di pedesaan.

Memang, untuk aktivitas UKM terutama bagi pengusaha yang mengandalkan kerja tangan, padat karya, dan tuntutan kreativitas seni seperti usaha seni kerajinan, memiliki keunikan tersendiri dibanding dengan bentuk kegiatan usaha yang lain. Tuntutan kreativitas itu harus selalu dilakukan karena produk seni bukan merupakan produk yang dikonsumsi secara tetap. Konsumen umumnya menginginkan bentuk tampilan seni yang selalu berbeda dan baru. Oleh karena itu dalam mengelola usaha jenis ini relatif lebih rumit. Oleh sebab itu dalam manajemen seni kerajinan memerlukan konsentrasi yang tinggi untuk dapat berkembang secara terus-menerus.

Dalam dua tahun terakhir ini, usaha seni kerajinan mengalami keadaan yang kurang baik yakni terjadinya krisis ekonomi global 2008. Krisis ini sedang melanda dunia saat ini termasuk seni kerajinan yang akhirnya menjadi sangat lesu. Hal itu disebabkan produk ini umumnya dijual ke mancanegara sebagai komoditi ekspor non-migas. Dengan demikian, beberapa unit usaha yang berorientasi ekspor mendapat hampasan dahsyat. Kedahsyatan itu terlihat ketika unit usaha sudah tidak memiliki *order* dan harus mengurangi jumlah tenaga kerja. Hal itu berarti akan semakin menambah pengangguran. Tentu, pengangguran akan membuat masalah bagi negara, seperti munculnya kriminalitas dan berbagai persoalan tentang kurangnya daya tahan masyarakat terhadap perubahan perekonomian.

Bagaimana dengan kondisi UKM yang katanya sebagai penyangga ekonomi rakyat? Ternyata, pembinaan dan pengembangannya baik oleh swasta, Pemerintah, maupun pihak-pihak lainnya telah maksimal terlibat. Setidaknya begitulah pengakuan pihak-pihak tertentu tersebut. Seni kerajinan memang erat dengan kegiatan ekonomi kreatif yang sedang digalakkan Pemerintah, namun gerak aktivitasnya belum diimbangi pola pembinaan yang

baik dan tepat sasaran. Hal ini dapat dimaklumi karena kondisi pemegang otoritas regulasi masih berkuat dengan pola lama dan bernuansa *owel* (memberi tapi tak ikhlas bahkan kemungkinan tidak jadi). Mereka menganggap persoalan SPJ jauh lebih penting daripada persoalan yang riil dan hakiki terjadi di lapangan. Memang, mati satu minus lima, ini terlihat dari tumbuhnya jiwa pengusaha yang jarang dimiliki oleh para generasi baru. Sebagai contoh ketika penulis memberi penyuluhan terhadap *entrepreneur* baru dari 20 orang yang jadi pengusaha hanya 4 saja. Itu sudah luar biasa karena hal ini telah menunjukkan 20 persen dari orang tersebut diharapkan akan jadi pengusaha.

Dalam kenyataannya, tak seorang pun yang mampu membuat perusahaan dan dapat bertahan lama. Meskipun tahun pertama mengalami peningkatan kemungkinan terjadi stagnasi bahkan penurunan juga relatif tinggi. Mampukah UKM Indonesia mengatasi dinamika perkembangan usaha, peran Pemerintah, sistem manajemen dalam perusahaan, misalnya dalam melakukan proses produksi (mengatur karyawan, *supplier*, proses pembuatan, sampai pada pengiriman), serta ulah para konsumen yang memiliki karakter berbeda-beda. Tekanan atas tekanan dari tingkat bawah tersebut menjadi tantangan tersendiri bagi UKM-UKM kita.

Judul makalah ini adalah “*Waton Mlaku*” (Asal Jalan) Pelaku Usaha Seni Kerajinan di Era Perdagangan Global 2008-2009, berarti perusahaan seni kerajinan saat ini memang sedang mengalami resesi karena krisis global. Sehingga yang penting berjalan tanpa target, meskipun sangat pelan pun tak mengapa. Karena kondisi krisis global ini membuat beberapa usaha seni kerajinan mengalami kemunduran. Dengan demikian perlu langkah yang baik agar tidak terjadi kemandegan dalam usaha tersebut.

Persoalan di Dalam

Persoalan dalam sebuah perusahaan sering menjadi kendala yang mungkin menjadi runyam manakala tidak dilakukan sistem manajemen yang baik dan benar. Sebagian besar pengusaha masih berkuat dengan manajemen yang ala kadarnya. Pemilahan antara kebutuhan pribadi dan usaha masih campur aduk, bahkan ada beberapa pimpinan perusahaan tidak digaji. Ia menjadi bagian dari pekerja yang gratis. Dengan demikian, pemimpinnya tidak dapat berpikir tentang cara pengembangan perusahaan: mau di bawa ke arah mana sementara ia sibuk dengan rutinitas yang memenuhi pikirannya. Tampilan usaha menjadi tidak dapat berkembang, kurang pengetahuan, kurang eksplorasi pengembangan usaha, kurang memikirkan cara produktivitas yang baik dan benar, dan kurang paham pasar. Ia akan menunggu para pembeli atau pemesan datang di tempat kerjanya. Kondisi ini kemudian pada umumnya mengalami kemandegan dan bahkan terjadi penurunan lantas mungkin saja akhirnya tutup.

Paling umum yang menjadi keluhan beberapa pengusaha antara lain adalah perihal modal dan pasar. Mereka sering berasumsi bahwa aspek produksi adalah mudah, padahal justru pada aspek produksi yang menyangkut produk baru maupun sistem reproduksilah yang menjadi kendala utama. Bisa bikin namun tidak bisa menjual, demikian pula tidak sedikit ada yang bisa menjual namun tidak bisa memproduksi. Mereka kebingungan di mana tempat produksi yang aman dan dapat selesai tepat waktu. Skala produksi yang banyak tidak mungkin diberikan kepada pengusaha yang kurang berpengalaman memproduksi dalam jumlah besar. Sebab proses produksi untuk barang kerajinan memerlukan penanganan yang khusus karena berkaitan dengan produk yang dikerjakan dengan tangan. Standar

kualitas akan mengalami perbedaan antara tangan yang satu dengan yang lain. Perlunya pemahaman *quality control* yang baik dan benar serta terlatih menjadi kebutuhan pokok. Memproduksi seni kerajinan tidak seperti mesin. Jika pabrik susu kaleng mesinnya benar-benar mesin namun sentra seni kerajinan mesinnya adalah manusia yang menggunakan tangan-tangan terampil guna menyelesaikan produk yang memang selalu mengalami perubahan desain.

Pada tahun 2003 para perajin mengalami peningkatan yang cukup baik dengan hadirnya banyak *trader* yang representatif terutama untuk konsumsi ekspor ke Amerika dan Eropa. Namun, keberadaan *trader* itu justru menjadi kendala bagi para perajin karena segala urusan tentu dengan *trading* yang bersangkutan. Sementara *trading company* memiliki manajemen tersendiri yang juga mengelola tranfer keuangan dari pemesan. Sementara *trading* tidak mau rugi kalau harus menalangi pembayaran kepada perajin. Nah, yang terjadi *trading* bukan sebagai *trader* yang benar, namun hanya sebagai calo yang siap memotong pembayaran kepada perajin. Belum lagi ketika mengadakan penagihan pasti alasan utama adalah belum adanya pengiriman uang dari pihak *buyer*. Sebagian dari mereka melakukan pembayaran dalam rentang waktu tiga bulan. Dengan demikian perajin dalam kata lain “memodali *buyer*” sebab secara logika pembuatannya dilakukan selama satu bulan. Pengiriman kurang-lebih satu bulan dan penjualan dilakukan juga satu bulan, baru kemudian uang ditransfer ke *trading* dan dilanjutkan ke perajin. Tentu, kejadian ini sangat merugikan perajin. Seperti yang dialami perajin seni kerajinan anyam enceng gondok yang ternyata tagihannya kepada *trader* sampai ratusan juta namun hanya satu-dua persen yang dapat diterima ketika menagih. Belum lagi barang-barang yang kena rujuk atas konsekuensi *quality control*. Bukannya

menjadi maju tapi justru sebagian stres, jual tanah, bahkan ada yang bertengkar dengan istri dan berlanjut perceraian...

Bagi para pengusaha yang memiliki daya tawar baik tentu melakukan hal-hal yang sesuai standar bisnis. Pada umumnya, mereka mengerti tentang pasar karena pasti aktif dalam pameran-pameran yang diselenggarakan baik *ndompleng* (bergabung) dengan Pemerintah maupun lembaga swasta yang memberi bantuan gratis kepada UKM yang sedang memerlukan bantuan. Jika ia mulai besar maka akan berpikir untuk mengikuti pameran sendiri dengan pengalaman yang telah diikuti. Dengan mengikuti pameran itu, maka kepekaan dan talenta wirausahanya akan muncul dengan sendirinya. Misalnya saja, pengetahuan tentang barang yang sedang laku seperti apa, inovasinya seperti apa. Yang lebih penting adalah adanya kontak langsung dengan *buyer* dan kontak dengan sesama pengusaha untuk saling mengisi perubahan yang terjadi dalam dunia bisnis mereka.

Interaksi dengan Pemerintah

Pemerintah setelah era reformasi aspek pro rakyatnya terasa lebih kentara. Program-program pun dilaksanakan dengan baik meskipun ada "permainan" namun masih pada taraf yang wajar. Ada perbedaan antara Pemerintah dan para pengusaha, meskipun tujuannya sama untuk menyejahterakan ekonomi masyarakat namun pola pikir di antara keduanya berbeda. Pemerintah lebih mengutamakan pelaksanaan proyek dan pengaturan regulasi. Yang penting berjalan dan selesai. Mereka bertindak pada taraf teori. Terkadang informasi mengenai perubahan dan perkembangan dunia seni kerajinan yang berkaitan dengan regulasi global terbaru sering terlambat. Hal ini dapat dimaklumi mengingat mereka tidak secara langsung merasakan sementara pengusaha lebih

agresif mengembangkan usahanya. Ia akan segera menyesuaikan diri dengan perdagangan dunia yang sedang terjadi. Seperti krisis ekonomi saat ini, banyak UKM yang sedang kolaps, menutup usaha, mem-PHK, dan seterusnya. Namun pemerintah justru meningkatkan upaya ngejar-ngejar pajak. Memang, Pemerintah tidak begitu tahu tentang perubahan ekonomi dunia yang dan bagaimana antisipasinya sejak dini. Demikian pula pengusaha yang tergolong sebagai *home industry* rumah tangga. Mereka tak tahu apa yang terjadi saat ini. Yang mereka rasakan hanya kok sekarang tidak ada *order*. Peran Pemerintah saat ini sangat diperlukan terutama dalam memberikan arah, minimal menjalin kerjasama dengan beberapa importir dari negara-negara yang tidak terkena dampak krisis dan mempending ancaman-ancaman dulu. Sebab usaha-usaha itu sebagian besar memiliki keterbatasan dalam bertindak terutama pengusaha yang bermodal kecil.

Tentang perijinan saat ini terjadi peningkatan efisiensi. Kecepatan perijinan patut diacungi jempol, namun ada beberapa kendala mendasar terkadang menjadi sulit agar dapat surat ijin usaha baru harus mengurus Ijin Mendirikan Bangunan (IMB) terlebih dahulu. Ini membuat para pengusaha yang sedang memulai usahanya terganggu untuk membuat perijinan tersebut. Sebagai contoh, apabila mereka pendatang dan bahkan bertempat tinggal mengontrak tanah dan mendirikan gudang, maka ia kesulitan dalam mengurus ijin yang diakibatkan surat-surat tanah dan bangunannya tidak lengkap. Karena kesulitan mengakses perijinan itu, maka sulit pula mengakses permodalan dari perbankan. Sebagai perbandingan awal tahun 2000, Pemerintah Cina memberikan peluang yang lebar bagi masyarakat dan pemodal asing yang ingin mendirikan perusahaan di Cina. Bahkan hanya berbekal paspor dan uang mereka sediakan

infrastrukturnya, jalan diperlebar, ijin dipermudah, disediakan tenaga, dan kemudahan lainnya. Kita tengok infrastruktur di negeri sendiri: jalan menuju pelabuhan sering macet, pelabuhan terdekat dari Yogyakarta adalah pelabuhan Tanjung Mas Semarang, untuk mengirim kontainer ke Yogya memerlukan waktu enam sampai tujuh jam. Padahal seharusnya dapat ditempuh dalam waktu dua-tiga jam saja jika tidak terjadi kemacetan di beberapa ruas jalan.

Dalam kondisi cara pengaturan pajak memang tampak ada perubahan. Semula dengan gaya lama yang datang mengintimidasi serta melakukan pungli maupun kolusi dengan para wajib pajak. Namun, saat ini agak berbeda. Para petugas pajak tampak lebih elegan dan tidak melakukan penarikan suap. Bahkan ternyata malah bersedia membantu berupa konsultasi di kantor pajak. Perbaikan pelayanan pajak tentu diharapkan *feed back*-nya guna memperbaiki kebutuhan para wirausaha agar dapat bergerak lebih luas sesuai dengan pajak yang mereka bayar. Sehingga memiliki keyakinan bahwa membayar pajak itu wajib dan memang dapat dirasakan manfaatnya. Mungkin sebagian besar wajib pajak masih trauma akan polah tingkah petugas pajak masa lalu yang memiliki konsep "mengapa dipermudah jika dapat dipersulit" sehingga sering dicap sebagai lembaga Pemerintah untuk urusan menutup usaha. Di samping itu, perhitungan pajak bagi pengusaha adalah rumit dan sering dimanfaatkan oleh para konsultan pajak. Yang lebih unik adalah ketika para pengusaha lebih percaya penggunaannya dalam bentuk zakat mal, sesuai rukun Islam. Bagi sebagian pengusaha percaya bahwa zakat merupakan pertanggungjawaban terhadap sesama dan Tuhan. Dengan demikian keikhlasannya jauh lebih rela jika dialokasikan pada pajak kepada sesama atas anjuran Tuhan itu.

Nah, pemerintah dan pihak pengusaha sebaiknya melakukan sinergi yang baik meskipun sulit agar kendala yang menghadang dapat dirumuskan dan diselesaikan. Memang, keduanya harus seiring dan seimbang serta saling mengisi. Pola pembinaan jangan asal merata namun melihat kemungkinan pengembangan yang baik dengan memilih beberapa embrio yang dapat dikembangkan pada tingkat lanjut. Seperti beberapa pameran perajin di *event* internasional yang selalu datang dengan persiapan, peralatan, produk yang al kadarnya sehingga umpannya kurang bagus. Maka, akhirnya tidak mendapatkan *buyer*. Pembeli akan melihat *performing* terlebih dahulu untuk menyakinkan bahwa investasi belanjanya akan aman dan dapat untung.

Umumnya, mereka datang bergerombol namun tidak satu pun menguasai semua barang bahkan sebagian besar dari mereka malah tidak mengerti bahasa asing. Apalagi *stand* pameran saat ini semakin mahal saja. Trade Expo Indonesia 2008 di Jakarta yang lalu saja untuk satu meter persegi seharga Rp. 1.650.000,-. Hal ini cukup berat bagi pengusaha kita. Konon kabarnya *event* itu disubsidi Pemerintah namun yang terjadi sebaliknya, makin mahal saja. Bahkan yang mampu membeli hanya para pengusaha kelas menengah ke atas yang sebagian ditangani oleh orang asing. Tentu hal ini dapat dijadikan pertimbangan agar Pemerintah dapat berpihak kepada yang memiliki potensi dan belum mampu membuka pasar lebih luas.

Kondisi Seni Kerajinan di Era Global

Di era globalisasi telah terjadi kesepakatan perdagangan dan terbentuknya WTO di Maroko pada 1994. Terjadi kesepakatan terutama dengan diberlakukannya perdagangan dunia yang tidak hanya *free trade* tetapi juga *fair trade*. Dengan demikian seni kerajinan pada era global ditentukan oleh keunggulan produk yang

lebih efisien, unik, dan ekonomis. Pada era global tidak ada lagi hambatan tarif dan proteksi terhadap suatu komoditi ketika memasuki suatu negara. Namun persetujuan itu tidak langsung diterapkan sepenuhnya, melainkan ada tenggang waktu dan belum mencapai semua komoditi. Negara yang sedang berkembang seperti Indonesia masih punya waktu untuk mempersiapkan hingga 2020, sedangkan untuk negara-negara maju sampai 2010. Proteksi hampir tidak ada sehingga arus barang yang masuk dalam satu negara tidak terelakkan. Produk yang memiliki nilai kompetisi baik dapat memenangkan persaingan di dalam maupun di luar negeri. Produk menjadi bebas dibuat di mana pun pada negara yang tergabung dalam kesepakatan WTO itu sehingga wilayah yang memiliki efisiensi produksi akan dijadikan tempat investasi.

Tujuan kesepakatan itu adalah untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat dunia yang diharapkan dari peningkatan volume perdagangan dunia. Peningkatan volume ekspor seni kerajinan Indonesia mendorong peningkatan volume produksi dan investasi. Memperluas lapangan pekerjaan juga meningkatkan pendapatan masyarakat perajin yang langsung maupun tidak langsung terlibat dalam kegiatan produksi seni kerajinan. Tentu, dalam kenyataannya, sangat tergantung pada banyak hal termasuk implementasi, respons perajin atau pengusaha seni kerajinan, dan penyesuaian-penyesuaian atas aturan dalam negeri maupun dunia internasional.

Memang, setahun ini kondisi pasar tujuan ekspor seni kerajinan sedang mengalami sakit berat yang disebut *global financial crisis*. Krisis yang diawali dari Amerika itu menjalar ke negara-negara Eropa. Sebagian besar masyarakat dunia mengencangkan ikat pinggang dalam membelanjakan uangnya. Konon untuk *bread* atau roti sebagai makanan pokok dikabarkan turun omset penjualan

sampai 30 persen. Apalagi dengan barang seni seperti seni kerajinan ini, tentu mereka akan makin berhemat. Krisis ini bagi perajin lebih berat daripada krisis ekonomi tahun 1998. Kondisi pasar melemah, sementara kemampuan produksi kita stabil bahkan terjadi peningkatan, namun pasar tidak dapat sepenuhnya menerima. Dengan demikian pengusaha akan menyesuaikan dengan kondisi yang ada yakni mengadakan efisiensi dalam perusahaannya. Ada yang membuat karyawan masuk tiga kali seminggu, ada yang mem-PHK karyawan, bahkan ada yang menutup usahanya. Para pekerja beberapa bulan ini telah beralih ke pekerjaan lain seperti tukang becak, pencari belut di sawah, buruh serabutan di kota, dan lain sebagainya. Oleh karena yang terkena dampak krisis terberat adalah Amerika, maka banyak pengusaha seni kerajinan yang mengekspor ke Amerika mengalami penurunan luar biasa.

Sementara aturan perdagangan global juga seringkali menjadi hambatan yang dialami para pengusaha. Umumnya para produsen seni kerajinan sangat erat dengan tata kelola pengiriman barang yakni *shipping company* yang menjual jasa untuk pengiriman barang terutama dalam bentuk peti kemas atau kontainer. Berbagai informasi tentang segala bentuk aturan perubahan sistem perdagangan justru banyak mendapat info dari mereka, bukan dari *buyer*. Proteksi terhadap keamanan dan kenyamanan pun saat ini makin digalakkan. Sebuah negara akhirnya menjadikan aturan perdagangan tersebut menjadi kian rumit. Misalnya, adanya dokumen ekspor berupa *bill of lading (BL)*, *certificate of origin (COO)*, *certificate ISPM#15*, *fumigation certificate*, *packing list*, *invoice*, dan *gas clearance certificate*. Pada kasus *certificate ISPM#15* yang dulu tidak dipakai ternyata tiga tahun ini harus dilengkapi sebab sertifikat ini adalah sebuah aturan terhadap proses *packaging* yang baik, karena jika bahan

packing tidak memenuhi syarat maka dikhawatirkan mengganggu ekosistem negara tujuan.

Pada beberapa komoditi seni kerajinan memiliki kesamaan produk dengan negara-negara lain yang memproduksi barang sejenis dan segmen pasar sama. Terjadi *over* produksi di negara-negara produsen seperti China, Jepang, India, Thailand, Vietnam, dan lain sebagainya. Produk mereka mengalami kemacetan pasar dan berpikir sama untuk mencari peluang pasar yang sekiranya tidak terkena dampak krisis. Seperti di negara Timur Tengah, Amerika Latin, Negara Karibia, dan lain sebagainya bahkan mereka berpikir bahwa Indonesia malah sebagai salah satu tujuan ekspor. Sementara Indonesia juga memosisikan sebagai negara produsen seni kerajinan. Dengan demikian justru kian berat bebannya akibat krisis ekonomi sekarang ini.

Pameran-pameran internasional di Eropa pun banyak dijejali pengusaha-pengusaha dari China dan India. Hal ini disebabkan bahwa untuk para *wholesalers* yang biasa menampung untuk mendistribusikan di wilayah itu memang agak tersendat. Mereka berpikir bahwa perlu mencoba untuk ekspansi pasar sendiri di wilayah itu. Dengan demikian dominasi peserta pameran dari produsen langsung mengakibatkan perubahan pola hirarki perdagangan yang signifikan. Kebanyakan produsen bisa jadi menjadi agen langsung para *retailer* yang ada di dunia Barat. Sebab beberapa bulan lalu terindikasi bahwa terjadi peningkatan pada tataran perdagangan *retail*. Mungkin hal ini diakibatkan adanya peluang baru bagi *retailer* untuk mendapat kesempatan memilih barang yang benar-benar memiliki kualitas baik terutama dalam hal desain baru yang memiliki daya jual tinggi.

Pasar yang masih baik dalam beberapa bulan ini justru adalah pasar lokal. Tampaknya, pasar ini belum begitu terkena dampak krisis global. Segmen ini sebenarnya memiliki kekuatan yang luar biasa meskipun dalam kenyataannya pasar ini stabil dengan dilayani oleh para perajin yang berkisar 30 persen. Selama ini segmen yang baik adalah ekspor yakni 70 persen lebih. Namun pasar lokal bakal menjadi alternatif untuk menjadi sasaran penjualan. Beberapa uji coba yang dilakukan penulis dalam menembus pasar lokal ternyata cukup menggembirakan. Hanya saja wilayah-wilayah Indonesia yang jauh dari jangkauan distribusi kerepotan dalam pengirimannya. Untuk wilayah Jawa, Bali, maupun Lombok memiliki kemudahan yang baik, namun jika sudah menuju Kalimantan, Batam, Sulawesi, dan lain sebagainya mengalami hambatan pengiriman yang luar biasa. Sebagai contoh mengirim barang dengan kontainer antarpulau dalam negeri saja biayanya lebih mahal dua kali lipat jika dibandingkan dengan mengirim barang ke Australia. Maka, mengirim barang yang sama ke Kalimantan dan ke Eropa menjadi sama biayanya. Hal ini tentu saja tidak lucu. Jika menggunakan truk selain barang banyak yang rusak, juga banyak pungli di jalan yang dilakukan oleh preman, polisi yang mirip preman, petugas kapal, petugas pelabuhan, dan lainnya. Belum lagi jika kondisi infrastruktur jalan yang kurang baik akhirnya membuat produk malah rusak terkena goncangan-goncangan.

Beberapa Pandangan Menghadapi *Global Financial Crisis*

Efisiensi dalam perusahaan harus dilakukan, diefektifkan hal-hal yang sifatnya dapat dihemat. Usahakan tidak mengurangi tenaga kerja dengan cara masuk secara sip-sipan atau dalam seminggu masuk tiga sampai empat kali. Efisiensi dalam proses produksi dan juga dalam pemilihan bahan baku serta *finishing*-nya. Sebab

saat global krisis ini semua bahan pendukung justru bergerak naik, ditandai dengan tingginya nilai mata uang asing terhadap rupiah yang mengakibatkan bahan pendukung yang diimpor dari mancanegara mengalami kenaikan terus. Maka, nilai alternatif perlu diupayakan misalnya mencari dan mengolah sendiri berbagai bahan untuk memenuhi kebutuhan material yang diperlukan dalam proses produksi sebab material impor harganya semakin mahal.

Menjalin kerjasama dengan importir dari negara-negara yang tidak terkena krisis, seperti Timur Tengah, Amerika Latin, atau negara-negara Caribbean. Memang, dikhawatirkan banyak orang, bahwa tak satu pun negara di dunia tidak dapat menghindari dari gelombang krisis finansial global. Semoga kekhawatiran itu tidak terjadi sebab krisis pada umumnya hanya melanda aspek finansialnya saja namun sektor riilnya masih memiliki peluang yang baik. *Shock* akibat krisis membuat semua orang takut untuk berinvestasi. Kekhawatiran masyarakat dunia beralasan karena mereka belum mengetahui apa yang akan terjadi selanjutnya. Biasanya *shock* terhadap peristiwa itu paling lama satu atau dua tahun. Prediksi penulis tahun 2010 semua sudah melupakan krisis, apalagi penyebabnya adalah negara-negara kuat dan berpengalaman. Mereka tak akan membiarkan keruntuhan ekonomi ini terus berlanjut. Sebagai seorang pengusaha tentu berpikir bahwa saat tertentu akan berada di puncak, namun saat lainnya pasti di bawah. Nah, peristiwa seperti ini merupakan ujian yang harus dilakoni dan pasti pada saatnya akan menemukan perbaikan. Aspek konsistensilah yang diperlukan agar kepercayaan dapat terjalin terus-menerus.

Sebaiknya, justru pada saat sekarang menjadi sangat penting untuk menciptakan desain baru karena pasar menghendaki desain yang memiliki daya jual tinggi. Jika produk hanya seperti biasanya,

maka tak seorang konsumen pun akan membeli. Produk baru pasti mendapatkan respons dari *buyer* yang menjual barang-barang eksklusif. Tawaran itu menjadi produk yang memang diperuntukkan bagi segmen konsumen yang *turah duwit* (kelebihan uang). Toh tidak semua orang saat krisis seperti ini menjadi miskin. Penawaran produk baru ini menjadi peluang tersendiri untuk menciptakan segmen pasar tertentu. Dan harus menyesuaikan dengan perkembangan *trend design* yang berkembang di negara-negara tujuan penjualan barang. Sebab setiap tujuan ekspor memiliki karakteristik budaya perkembangan *trend* yang berbeda-beda. Ketika *trend* tertentu tiba pasti berkaca pada warna yang sedang disukai, kemudian bentuk, dan sumber inspirasinya. Seperti misalnya pada perubahan mode pakaian dan mode rumah hunian. Karena seni kerajinan adalah sebagai pelengkap interior atau pemanis di antara mebel di ruang-ruang kamar rumah hunian maupun kantor.

Kembangkan juga pasar lokal seperti disebutkan di atas, ternyata pasar ini memiliki kekuatan yang baik. Negara Indonesia sebenarnya memiliki pangsa pasar yang luar biasa. Jika digali secara baik maka pasar Indonesia akan memiliki prospek yang cerah. Mendirikan gerai-gerai seni seperti di wilayah Kemang Jakarta, Krobokan Bali, Bukittinggi Padang Panjang, Batam, dan lain sebagainya adalah memiliki potensi luar biasa. Hanya persoalan-persoalan seperti tersebut di atas perlu penanganan yang tepat terutama dengan peran Pemerintah untuk memperbaiki.

Kondisi saat ini memang kita dihadapkan pada situasi yang sangat sulit. Namun seni kerajinan adalah produk yang diharapkan selalu melakukan inovasi dengan desain baru. Hal itulah yang akan menjadi kekuatan tersendiri untuk tetap disukai pembeli. Krisis ekonomi global menjadi batu loncatan untuk memperbaiki diri dan

mempersiapkan lebih matang guna menyambut masa depan yang lebih baik. Penulis percaya pada tahun 2010 kondisinya akan stabil. Dan kita perlu berdoa serta berusaha agar krisis tersebut tidak banyak berpengaruh pada negara Indonesia. ***

Anyaman Bambu Enaknya untuk Apa lagi, Ya?

MASYARAKAT Dusun Brajan Desa Sendang Agung Kecamatan Minggir Kabupaten Sleman adalah masyarakat yang memiliki tingkat keterampilan pembuatan barang dari bambu dengan hasil yang cukup baik. Masyarakat perajin seni kerajinan anyaman tentu ingin sekali produknya dapat diterima pasar. Dengan demikian aktivitas produksi dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Pembinaan pada sebuah sentra seni kerajinan jika tidak dibarengi dengan pemantapan terhadap pasar maka selamanya tidak akan pernah berhasil. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak Universitas Islam Indonesia (UII) yang mau mengundang untuk bertukar pengalaman di sini.

Secara kuantitas, produk ekspor bambu mengalami penurunan terutama produk yang menggunakan bahan bambu *glondongan* (utuh), seperti mebel, gazebo, dan lain sebagainya. Sebenarnya permintaan akan bambu sangat baik karena bambu adalah tanaman yang hanya dapat tumbuh di wilayah seperti negara kita. Orang Barat sangat menyukai berbagai bentuk kerajinan bambu *glondongan*. Namun karena *treatment* terhadap pengolahan bahan baku sangat mudah terserang hama, maka menjadikan beberapa *buyer* dari mancanegara menghentikan impornya. Meskipun produk mebel bambu dari Belaga Blahbatu Bali masih menggeliat keberadaannya. Kini, ekspor bambu banyak didominasi produk-produk yang telah diolah menjadi bahan serat.

Beberapa Persoalan Seni Kerajinan Bambu

Jenis bambu di Indonesia sangat banyak dari bahan bambu apus, ampel, legi, ori, sampai pada bambu cendani. Bambu-

bambu tersebut memiliki karakter masing-masing. Karakter itu menyesuaikan terhadap penanganan dan kecocokan dengan produk yang akan dibuat. Di Tasikmalaya tentu anyaman bambu lebih menggunakan jenis bambu yang mudah dianyam seperti bambu apus, yang juga hampir sama dengan yang ada di wilayah Brajan. Kesulitan yang muncul adalah pada pengolahan bahan bambu yang tidak standar, tingkat kekeringan, munculnya jamur, menetasnya hama yang sering disebut bubuk, dan lain sebagainya. Kelemahan ini yang sering terjadi terutama karena bambu yang dipakai dalam bentuk *glondongan* seperti pada produk mebel dan gazebo tersebut.

Apa yang terjadi di wilayah Cebongan adalah lain lagi. Hal itu merupakan hal yang sulit bagi importir bamboo. Pada tahun 2003 penulis pernah membawa tamu dari Italia untuk belanja mebel bambu. Namun karena sampai di Italia *njamur* dan *bubuk* maka setelah 4 kontainer kemudian dihentikan. Hal ini mungkin juga diakibatkan oleh jenis bambu yang digunakan berbeda dengan perajin bambu di Ceper Klaten yang memproduksi mebel dengan bahan bambu ori sehingga memiliki sedikit daya tahan lebih terhadap serangan hama dan jamur. Oleh sebab itu beberapa *buyer* penulis sempat beberapa kali memesan produk bambu dari Ceper itu dengan tanpa kendala bubuk.

Juga bambu yang memiliki tingkat penyusutan yang tinggi. Ketika perajin mengerjakan jumlah pesanan yang relatif sedikit mereka akan dengan baik memenuhi, namun ketika kuantitas ditingkatkan mulailah muncul kesulitan bahan dan pengolahan bahan. Apalagi karena *treatment* yang *amburadul* yang membuat kesulitan-kesulitan tersebut muncul. Banyak *buyer* penulis yang mencoba bermain dagang komoditi bambu kemudian menghentikan hanya karena bubuk yang menakutkan yang *njamur* ketika seluruh kontainer dibuka.

Untuk produk jenis bambu yang dibuat serat pada umumnya menemui tingkat kelanggengan yang lebih baik daripada *glondongan*. Jenis ini tentu mudah kering sehingga hama juga mudah mati. Serat-serat itu kemudian dijemur dan dianyam bahkan beberapa di-*treatment* dalam bentuk serat sehingga memiliki kualitas yang lebih baik.

Persoalan lain adalah pada desain yang stagnan. Pada umumnya, bentuk anyaman didominasi oleh anyaman dari Tasikmalaya. Banyak importir bambu yang datang ke Tasikmalaya untuk mengadakan bisnis anyaman di sana. Memang, Tasikmalaya memiliki potensi SDM yang baik dalam mengolah anyaman termasuk anyaman bambu.

Dusun Brajan sebagai Sentra Kerajinan Bambu

Penulis diundang pihak UII untuk ikut mengembangkan seni kerajinan bambu Brajan. Jika penulis amati, pastilah seni kerajinan bambu adalah hasil keterampilan nenek moyang masyarakat Dusun Brajan itu sendiri seperti halnya kerajinan bambu di wilayah Dlingo Bantul. Mereka membuat seni kerajinan secara turun-temurun. Generasi selanjutnya biasanya enggan meneruskan keterampilan orang tuanya manakala telah terkontaminasi dengan kerja sebagai pelayan toko, buruh pabrik, maupun buruh di kota yang dianggap lebih *keren*. Dengan demikian seni kerajinan bambu dianggap sebagai pekerjaan yang kuno yang bukan bagian dari kerja generasi muda. Namun, di Desa Brajan tentu ada beberapa generasi muda yang tetap berani tampil menghidupkan keterampilan mereka untuk dijadikan pekerjaan pokok.

Seiring dengan maraknya ekspor seni kerajinan, maka seni kerajinan bambu juga ikut menikmati hasilnya, terutama pada sentra-sentra seni kerajinan yang memiliki reputasi baik seperti di

Dlingo atau di Cebongan. Tentu, masyarakat perajinnya bersifat terbuka terhadap perubahan produk seni kerajinan bambu tersebut. Sifat keterbukaan itu dapat menjadikan titik awal untuk menerima perubahan seperti yang biasanya dikerjakan secara tradisional dan primitif, misalnya dalam menerima perkembangan adaptasi teknologi tepat guna yang efisien seperti dengan alat irat, alat pengawet, dan lain sebagainya.

Pengembangan seni kerajinan seyogyanya mengikuti irama desain baru atau kemungkinan baru yang sedang berkembang saat ini. Terutama pada desain dan inovasi baru dengan kemungkinan baru yang dapat membuat kesibukan proses produksi berkesinambungan. Dusun Brajan sebagai sentra kerajinan bambu yang baru dikembangkan tentu dapat berkaca dengan sentra seni kerajinan bambu yang lain atau seni kerajinan yang lain apakah ada kemungkinan yang dapat dikembangkan dengan paduan bahan. Paduan bahan di sini bisa berupa mix media yang selaras dan serasi.

Penulis pernah mengutarakan ide pada kesempatan terdahulu tentang kemungkinan bambu menjadi bahan *packaging*. Bahan bambu tentu memiliki tingkat artistik yang baik jika dibandingkan dengan karton boks. Seiring dengan digalakkannya produk yang *sustainable* ramah lingkungan yang sedang gencar. *Packaging* yang terbuat dari plastik akan tergusur oleh produk dari bahan organik yang memang mudah membusuk sehingga ramah lingkungan. Contohnya adalah *kreneng* pada tahun 1970-an berjaya sebagai bahan *packaging* hasil bumi yang kemudian tergantikan dengan tas plastik kresek. Itulah yang membuat kolaps perajin anyaman *kreneng*. Mungkin inilah saatnya ketika manusia di dunia mulai sadar akan pentingnya pencegahan *global worming*. Anyaman bambu menjadi salah satu alternatif yang sangat mungkin dikembangkan sebagai bahan *packaging*. Hanya

desain dan bentuk produk yang akan dikemas menjadi perhitungan tersendiri oleh seorang desainer kemasan.

Memang sebagai perajin kecil dengan skala kecil pula terkadang tersendat oleh modal pemanfaatan fasilitas pemerintah. Maunya pemerintah kalau diberi alat kemudian dapat berjalan dengan baik tanpa diimbangi dengan pasar. Yang terjadi adalah ketidakseimbangan dalam proses produksi. Sebaiknya, kerja antara desainer, produsen, dan pemasar harus berjalan sejajar. Tentang standardisasi seni kerajinan bambu untuk ekspor tentu yang tidak berjamur dan berbubuk, kuat, dan tahan lama. Mengingat di negara tujuan baik *culture* maupun cuaca adalah berbeda. *Culture* misalnya dengan cara duduk yang berbeda di tingkat pembuatannya, maupun tingkat ketahanan bambu untuk dapat bertahan pada suhu di bawah nol derajat celsius yang tidak terjadi di negara kita sebagai produsen.

Sebenarnya stok bambu melimpah dan mudah hidup, nenek moyang kita jika menebang bambu harus melalui pertimbangan musim, berpatokan dengan ilmu *titen*. Mereka menebang sesuai *mongso* (waktu) tertentu. Saat kapan hama menetas maupun saat kapan jamur tumbuh. Saat ini, orang telah begitu susah untuk menentukan *mongso* tersebut sebab seringkali musimnya tidak pas dengan *mongso*-nya. Lagi pula order telah mendesak untuk segera diselesaikan sesuai dengan waktunya. Sehingga penebangan pun dilakukan tanpa memperhitungkan *mongso*. Memang telah diciptakan racun-racun baru untuk menghilangkan/membinasakan hama maupun jamur bambu, seperti cairan lentrek, minyak tanah, dan lain sebagainya. Jika zaman dulu di-*kom* (direndam) dalam air agar hama tidak *doyan* bambu itu atau diasapi agar hama mati terpanggang. Dengan demikian standardisasi dalam penanganan bahannya tidaklah berbeda tingkat kesulitannya pada produk kayu.

Belum lagi sertifikasi bambu dari Badan Karantina Tumbuhan yang ketat meneliti adakah hama pada bambu yang akan diekspor itu. Jika tak lolos, maka kerugianlah yang kita dapat.

Pola Pembinaan

Langkah yang diambil dalam pola pembinaan adalah mencari alternatif kemungkinan baru sebagai produk yang berbeda dengan daerah lain. Jika memiliki kekuatan karakter seperti apa atau tingkat kehalusan anyaman yang lebih baik dengan daerah lain, maka kemungkinan hal itu akan menjadi daya tarik para pembeli terhadap produk bambu dari Brajan yang memproduksi anyaman bambu dengan karakter khas. Mencari alternatif desain baru atau kemungkinan baru bekerjasama dengan desainer-desainer yang dapat membaca pasar seni kerajinan. Atau bahkan jika desainer yang merangkap pedagang seni kerajinan akan memberikan andil yang baik terutama pada aspek desain yang pas dengan *trend* desain yang berkembang pada pasar yang dituju. Desain-desain itu pun dibuat *prototype*-nya untuk kemudian difasilitasi dengan cara pemasaran.

Pasar memegang peran yang penting, setara dengan persoalan desain dan produksi. Sebuah sentra seni kerajinan akan macet produksinya jika tidak ada yang mengonsumsi. Pada umumnya, kegiatan pembinaan tanpa berkaitan dengan pasar justru akan membuat tidak berhasil. Cara-cara memasarkan tentu dengan jalur-jalur tertentu, baik konvensional maupun khusus. Konvensional yang dimaksud penulis di sini adalah memiliki *showroom* sendiri dan mengikutsertakan pada berbagai acara pameran *wholesale* maupun *retail*. Sedangkan khusus yaitu melalui media internet. Cara pertama biasanya lebih mengena karena konsumen akan melihat secara langsung, sementara cara kedua hanya melihat gambarnya yang kadang lebih baik dari aslinya.

Memang, seni kerajinan bambu memiliki tingkat kesulitan tersendiri dalam menyiapkan bahan baku yang rentan terhadap hama dan jamur. Bahan serat akan lebih baik jika dibandingkan dengan bahan *glondongan* dalam penerapannya. Oleh sebab itu standardisasi seni kerajinan bambu untuk ekspor harus melalui *treatment* yang baik agar dapat dipakai atau dimanfaatkan oleh konsumen pada budaya dan musim yang berbeda dengan negara kita.

Pada contoh Dusun Brajan sebaiknya bekerjasama dengan ahli hama, jamur, dan ahli *kiln dry* untuk menyiapkan bahan bambu yang sesuai dengan standar kualitas bahan di mancanegara. Kemungkinan terbaru dapat bekerjasama dengan produk seni kerajinan lain dalam bentuk sebagai produk bantu kemasan terhadap produk yang sudah ada. ***