

Srategi Pelaku Usaha Kayu Hardwood Dalam Menjaga Kualitas Produk Dan Meningkatkan Daya Saing ekspor

¹Moh Nurhedi, ²Moh. Fakhri Siddiqi, M. Akun
Program Studi Ekonomi, Universitas Nurul Jadid, Probolinggo

E-mail: ¹muhammadnurhedi7@gmail.com, ²fakhriysiddiqy@unuja.ac.id

ABSTRAK

Persaingan industri kayu yang semakin ketat sehingga pelaku usaha kayu hardwood dituntut untuk menjaga kualitas produk dan meningkatkan daya saing ekspor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk dan meningkatkan daya saing ekspor di Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha menjaga kualitas produk melalui pemilihan bahan baku, pengendalian proses produksi, pengeringan kayu, dan finishing produk. Kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan teknologi, modal, dan akses pasar. Upaya peningkatan daya saing dilakukan melalui peningkatan kualitas produk dan pengembangan pemasaran. Kesimpulan Penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk menjadi faktor utama dalam meningkatkan daya saing ekspor kayu *hardwood* sehingga diperlukan peningkatan mutu produk, teknologi produksi, dan strategi pemasaran.

Kata kunci : *strategi usaha, kualitas produk, kayu hardwood, daya saing ekspor*

ABSTRACT

The increasingly fierce competition in the wood industry requires hardwood businesses to maintain product quality and increase export competitiveness. This study aims to determine the strategies of business owners in maintaining product quality and increasing export competitiveness in Margoayu Village, Pakuniran District. This study used a descriptive qualitative method. Data were obtained through observation, interviews, and documentation, then analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results show that business owners maintain product quality through raw material selection, production process control, wood drying, and product finishing. Constraints faced include limited technology, capital, and market access. Efforts to increase competitiveness are carried out through improving product quality and marketing development. Conclusion This study shows that product quality is a major factor in increasing hardwood export competitiveness, thus requiring improvements in product quality, production technology, and marketing strategies.

Keyword : *business strategy, product quality, hardwood, export competitiveness*

1. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi saat ini, dunia bisnis menuntut setiap perusahaan untuk mampu membangun keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) agar dapat bertahan dalam persaingan global, keunggulan produk juga menjadi salah satu aspek yang dinilai berperan untuk mempengaruhi keputusan pembelian. Keunggulan produk dipandang darisisi fungsional maupun dari sisi harga dalam usahanya untuk pemenuhan harapan pelanggan, di lihat dari segi kualitas produk, perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk saja, tetapi membeli manfaat dan nilai dari produk tersebut (Manoy et al., 2021).

Di tengah peningkatan permintaan, Indonesia menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan dan meningkatkan daya saing produknya di pasar global (Adinda et al., 2024). Perdagangan internasional merupakan perdagangan antar lalu lintas negara yang mencakup ekspor dan impor.

Masalah daya saing menyangkut masing-masing negara menjadi suatu hal penting untuk diperhatikan, termasuk aspek kualitas, teknik promosi, dan negosiasi, komponen ekspor menjadi elemen penting bagi suatu negara dalam meningkatkan daya saingnya. Terdapat hubungan erat antara perdagangan internasional dengan kegiatan ekspor dan impor, tujuan dari perdagangan internasional adalah agar pendapatan negara meningkat, sementara impor memiliki tujuan agar kebutuhan ekonomi penduduk dalam negeri terpenuhi.

Secara lebih luas, industri berbasis produk sumber daya alam di Indonesia memiliki peran yang signifikan dalam perdagangan internasional. Hal ini dapat dilihat dari kontribusi Indonesia sebagai produsen terbesar Sarang Burung Walet

(SBW) di dunia yang mencapai 79,55% dari total produksi dan pasokan global, terdapat sekitar 18 provinsi di Indonesia yang menghasilkan komoditas tersebut dengan lebih dari 800 unit rumah walet di setiap provinsi, serta 520 unit telah diregistrasi di Badan Karantina Pertanian, Kementerian Pertanian, Indonesia mengekspor produk Sarang Burung Walet (SBW) ke 14 negara, dengan Hongkong menjadi pasar terbesar yaitu 45,1%, disusul Vietnam 37,4%, Singapura 7,8%, dan Tiongkok 5,3%, tingginya permintaan global terhadap produk berbasis sumber daya alam menunjukkan bahwa produk kayu hardwood juga memiliki peluang besar untuk dikembangkan sebagai komoditas ekspor unggulan (Manoy et al., 2021).

Berdasarkan kondisi tersebut, pelaku usaha kayu hardwood di Desa Margoayu perlu menerapkan strategi yang tepat untuk menjaga kualitas produk dan meningkatkan daya saing ekspor. Berbagai tantangan, seperti kualitas bahan baku, keterbatasan teknologi, minimnya pemahaman terhadap standar internasional, dan persaingan global, perlu diatasi melalui strategi bisnis yang efektif. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik melakukan penelitian ini. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai strategi yang diterapkan pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk dan meningkatkan daya saing ekspor.

2. LANDASAN TEORI

Strategi

Strategi pemasaran menurut para ahli merupakan suatu rencana yang disusun secara menyeluruh, mulai dari proses produksi hingga produk diterima oleh konsumen dengan tujuan mencapai kepuasan pelanggan. Strategi pemasaran berperan dalam memastikan produk dapat sampai kepada konsumen dengan aman sehingga dapat dinilai dan digunakan

dengan baik. Sementara itu, Munim dan Hayati menegaskan bahwa strategi pemasaran merupakan perencanaan terpadu yang mengarahkan seluruh aktivitas pemasaran agar sesuai dengan tujuan dan sasaran perusahaan (Dalilatul et al., 2025).

Pelaku usaha kayu

Pelaku usaha kayu adalah individu atau badan usaha yang melakukan kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran kayu mulai dari pembelian bahan baku, pemotongan, pengeringan, pembuatan komponen, hingga pemasaran produk jadi seperti mebel, lantai kayu, dan komponen konstruksi. Mereka berperan dalam menciptakan nilai tambah dari kayu mentah menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Dalam industri *hardwood*, pelaku usaha harus memahami standar mutu, legalitas kayu, pengolahan bahan yang tepat, serta strategi pemasaran yang sesuai dengan karakter pasar domestik dan internasional.

Kualitas Produk Kayu Hardwood

Menurut Kotler dan Keller (2016) kualitas produk adalah kemampuan atau keahlian suatu barang dalam memberikan hasil atau kinerja yang sesuai dengan harapan konsumen bahkan mampu melampauinya. Dalam konteks kayu *hardwood*, kualitas produk berarti seberapa baik kayu tersebut dapat memenuhi standar kekuatan, keawetan, keindahan serat, presisi pengolahan, serta stabilitas fisik yang diharapkan buyer maupun pasar ekspor.

Kayu *hardwood* yang berkualitas adalah kayu yang tidak hanya kuat dan tahan lama, tetapi juga memiliki tampilan visual yang menarik, tekstur beragam, kadar air yang tepat, dan siap digunakan untuk berbagai kebutuhan industri seperti furnitur, konstruksi, atau dekorasi. Semakin tinggi kinerja kayu dalam memenuhi ekspektasi konsumen, semakin tinggi pula kualitasnya (Harjono, 2022).

Daya Saing Ekspor Produk Kayu

Daya saing ekspor menggambarkan kemampuan suatu komoditas untuk mampu memasuki, bersaing, dan mempertahankan keberadaannya di pasar internasional secara berkelanjutan. Daya saing ekspor menunjukkan kemampuan suatu produk untuk bersaing dan mempertahankan posisinya di pasar internasional. Pengukurannya dilakukan melalui perbandingan pangsa pasar guna menilai keunggulan kompetitif serta menjadi dasar dalam penyusunan strategi pengembangan ekspor (Fitri & Anwar, 2022).

Daya saing ekspor dapat dipahami sebagai kemampuan, kekuatan, dan keunggulan suatu organisasi atau komoditas untuk mempertahankan eksistensinya dan memenangkan persaingan di pasar internasional. Daya saing juga mencerminkan kekuatan yang terbentuk dari potensi serta sumber daya internal maupun eksternal yang dikelola secara terencana dan sistematis sehingga mampu menghadapi berbagai tantangan, tekanan, dan potensi ancaman dari pihak lain yang menjadi pesaing, daya saing merupakan kemampuan atau keunggulan yang digunakan untuk bersaing di pasar tertentu, yang terbentuk melalui proses pengembangan berkelanjutan pada seluruh lini organisasi.

3. METODOLOGI

Pada penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi yang diterapkan oleh pelaku usaha kayu *hardwood* dalam menjaga kualitas produk serta meningkatkan daya saing ekspor di Desa Margoayu, Kecamatan Pakuniran. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara

komprehensif melalui data deskriptif yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Data primer diperoleh secara langsung dari informan penelitian, yaitu pelaku usaha kayu hardwood, pekerja, serta pihak-pihak yang terlibat dalam proses produksi dan pemasaran kayu hardwood di Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran. Data sekunder diperoleh dari dokumen pendukung seperti arsip usaha, laporan kegiatan, buku, jurnal ilmiah, serta literatur lain yang relevan dengan topik penelitian mengenai kualitas produk dan daya saing ekspor.

Dalam penelitian ini yang menjadi alat penelitiannya adalah peneliti itu sendiri. Peneliti sebagai human instrumen, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menganalisis data, dan membuat kesimpulan atas semuanya.

Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif sangat penting untuk menjamin validitas dan kredibilitas hasil penelitian. Setelah seluruh data terkumpul dan sebelum peneliti menyusun laporan hasil penelitian, peneliti melakukan pengecekan kembali terhadap data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan kepada pelaku usaha kayu hardwood di Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran, diketahui bahwa proses menjaga kualitas produk dilakukan sejak tahap penyimpanan bahan baku. Kayu disimpan di tempat khusus agar tidak terkena hujan dan tidak langsung menyentuh tanah sehingga kondisi kayu tetap kering dan kualitasnya terjaga. Selain itu, kayu juga diberikan bahan

kimia tertentu untuk mencegah serangan rayap dan hama kayu lainnya.



Gambar1. Rumah usaha kayu hardwood

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di lokasi penelitian, salah satu kendala yang dihadapi pelaku usaha yaitu keterbatasan modal usaha. Modal menjadi faktor penting dalam mendukung kegiatan produksi, terutama untuk pengembangan usaha, penambahan alat produksi, serta penyediaan bahan baku dalam jumlah besar. Berikut hasil wawancara dengan narasumber pertama terkait kendala dalam usaha kayu hardwood.



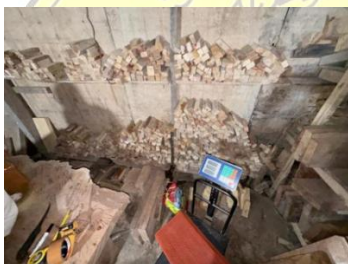
Gambar 2. Proses produksi

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di lokasi penelitian, pelaku usaha memahami bahwa kayu yang digunakan untuk kebutuhan ekspor harus memiliki kualitas yang baik, tingkat kekeringan yang sesuai standar, serta bebas dari cacat seperti retak dan berlubang. Selain itu, proses produksi juga dilakukan secara teliti agar hasil akhir produk sesuai dengan permintaan konsumen luar negeri. Berikut hasil wawancara dengan narasumber pertama terkait pemahaman terhadap standar mutu ekspor.



Gambar 3. Penyimpanan Hasil

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di lokasi penelitian, strategi utama yang diterapkan pelaku usaha yaitu menjaga kualitas produk secara konsisten. Pelaku usaha memahami bahwa kualitas produk menjadi penilaian utama konsumen dalam pasar ekspor, sehingga kualitas bahan baku, proses produksi, hingga hasil akhir produk selalu diperhatikan dengan baik.



Gambar 3. Penyimpanan Bahan Baku

Data yang diperoleh dalam penelitian ini sebagian besar berasal dari pengalaman, pengetahuan, dan kondisi nyata yang dialami langsung oleh informan dalam menjalankan usaha kayu *hardwood*. Konsistensi jawaban dari para informan menunjukkan bahwa data yang diperoleh memiliki tingkat kepercayaan dan keabsahan yang cukup baik sehingga dapat digunakan sebagai pendukung dalam penelitian ini.

Strategi Pelaku Usaha Dalam Menjaga Kualitas Produk

Berdasarkan hasil penelitian di usaha kayu *hardwood* Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran, diketahui bahwa pelaku usaha telah menerapkan beberapa strategi untuk menjaga kualitas produk

agar tetap mampu memenuhi kebutuhan pasar ekspor. Strategi tersebut dilakukan secara bertahap mulai dari penyimpanan bahan baku, pemilihan kayu, proses produksi, hingga pengendalian kualitas tenaga kerja.

Selain itu, penelitian oleh Rahman dan Yusuf (2023) menjelaskan bahwa sistem penyimpanan bahan baku yang baik dapat menjaga stabilitas kualitas kayu serta mengurangi tingkat kerusakan bahan baku selama proses produksi berlangsung.

Pada tahap penyimpanan bahan baku, kayu ditempatkan pada rak khusus dengan posisi tidak langsung menyentuh tanah dan disimpan di area yang terlindung dari hujan. Langkah tersebut dilakukan untuk menjaga kadar kelembapan kayu agar tetap stabil dan mengurangi risiko kerusakan bahan baku. Selain itu, penggunaan bahan pengawet kayu menunjukkan adanya upaya pelaku usaha dalam mencegah serangan rayap dan hama kayu lainnya. Strategi ini menunjukkan bahwa pelaku usaha telah memahami pentingnya menjaga kualitas bahan baku sebelum memasuki tahap produksi. Menurut Salsabila dan Putri (2024) kualitas bahan baku menjadi salah satu faktor utama yang menentukan kualitas produk furnitur dan kayu untuk pasar ekspor karena berpengaruh terhadap daya tahan dan nilai jual produk. Kualitas sumber daya manusia memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kualitas hasil produksi pada industri pengolahan kayu dan *furniture*.

Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan pelaku usaha kayu *hardwood* di Desa Margoayu menunjukkan adanya perhatian yang cukup besar terhadap kualitas produk. Pelaku usaha tidak hanya berfokus pada jumlah produksi, tetapi juga berupaya menjaga mutu produk agar tetap sesuai dengan standar pasar ekspor. Dengan menjaga kualitas secara

konsisten, pelaku usaha dapat mempertahankan kepercayaan konsumen dan meningkatkan daya saing produk di pasar internasional.

Kendala Dalam Menjaga Mutu Produk Hardwood

Hasil penelitian yang dilakukan pada usaha kayu *hardwood* di Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran, ditemukan beberapa kendala yang dihadapi pelaku usaha dalam menjaga mutu produk *hardwood*. Kendala tersebut berasal dari faktor internal maupun faktor eksternal yang secara langsung memengaruhi proses produksi, kualitas hasil akhir produk, hingga kelancaran kegiatan usaha. Meskipun pelaku usaha telah menerapkan berbagai strategi pengendalian mutu, masih terdapat beberapa hambatan yang menjadi tantangan dalam mempertahankan kualitas produk agar tetap sesuai dengan standar pasar ekspor.

Salah satu kendala utama yang dihadapi pelaku usaha adalah keterbatasan modal usaha. Modal menjadi faktor penting dalam mendukung proses produksi, terutama untuk pembelian bahan baku berkualitas, perawatan alat produksi, hingga pengembangan fasilitas usaha. Berdasarkan hasil observasi, keterbatasan modal menyebabkan pelaku usaha belum mampu melakukan pengembangan usaha secara maksimal, seperti penambahan mesin produksi modern, perluasan tempat penyimpanan bahan baku, maupun peningkatan kapasitas produksi dalam jumlah besar. Kondisi tersebut membuat proses produksi masih dilakukan secara bertahap dan menyesuaikan kemampuan keuangan usaha. Selain itu, biaya produksi yang terus meningkat juga menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku usaha dalam menjaga stabilitas usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian Syarafina (2024), yang menjelaskan bahwa keterbatasan modal menjadi salah satu hambatan utama pada

industri mebel dan kayu ekspor karena memengaruhi kemampuan usaha dalam meningkatkan kualitas produk dan kapasitas produksi. Keterbatasan sumber daya usaha dapat menghambat pengembangan industri furnitur, termasuk dalam hal peningkatan teknologi produksi dan efisiensi usaha, sehingga berdampak pada kemampuan pelaku usaha dalam meningkatkan daya saing produk.

Kendala lainnya berkaitan dengan ketersediaan bahan baku kayu *hardwood* yang berkualitas. Dalam proses produksi, pelaku usaha harus melakukan seleksi bahan baku secara ketat agar produk yang dihasilkan memenuhi standar mutu ekspor. Namun, tidak semua bahan baku yang tersedia memiliki kualitas yang baik. Berdasarkan hasil pengamatan, beberapa kayu ditemukan dalam kondisi retak, berlubang, serta memiliki kadar air yang masih tinggi sehingga tidak dapat langsung digunakan dalam proses produksi. Kondisi bahan baku yang kurang baik dapat memengaruhi kualitas produk akhir, seperti menurunkan daya tahan kayu maupun mengurangi nilai estetika produk. Oleh karena itu, pelaku usaha harus lebih teliti dalam memilih bahan baku agar kualitas produk tetap terjaga. Penelitian Salsabila dan Putri (2024), menyebutkan bahwa kualitas bahan baku menjadi faktor utama dalam menentukan mutu produk kayu karena bahan baku yang kurang baik dapat menurunkan kualitas dan daya saing produk di pasar internasional.

Penelitian oleh Rosyadi (2020), menjelaskan bahwa keterampilan tenaga kerja dan pengawasan produksi yang baik dapat meningkatkan konsistensi mutu produk pada industri furnitur berbahan kayu.

Walaupun menghadapi berbagai kendala tersebut, pelaku usaha kayu *hardwood* di Desa Margoayu tetap berupaya menjaga kualitas produk dengan

melakukan pengawasan produksi secara berkala, mempertahankan standar kerja, serta melakukan seleksi bahan baku secara ketat. Upaya tersebut menunjukkan adanya komitmen pelaku usaha untuk mempertahankan kualitas produk agar tetap mampu bersaing di pasar ekspor. Dengan menjaga mutu produk secara konsisten, pelaku usaha berharap dapat mempertahankan kepercayaan konsumen dan menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka Panjang.

Pemahaman Pelaku Usaha Terhadap Standart Mutu dan Sertifikasi Ekspor

Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan pada usaha kayu hardwood di Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran, diketahui bahwa pelaku usaha memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai standar mutu produk dan sertifikasi ekspor. Pemahaman tersebut terlihat dari bagaimana pelaku usaha memperhatikan kualitas produk sejak proses awal produksi hingga produk siap dikirim kepada konsumen luar negeri. Pelaku usaha memahami bahwa pasar ekspor memiliki standar kualitas yang lebih tinggi dibandingkan pasar lokal sehingga setiap tahapan produksi harus dilakukan secara lebih teliti dan sesuai dengan permintaan buyer. Kesadaran tersebut menjadi salah satu bentuk kesiapan pelaku usaha dalam menghadapi persaingan pasar internasional.

Pemahaman terhadap standar mutu terlihat dari cara pelaku usaha memperhatikan kualitas bahan baku dan hasil akhir produk. Dalam proses produksi, pelaku usaha tidak hanya fokus pada jumlah produksi, tetapi juga memastikan bahwa produk memiliki ukuran yang sesuai, tingkat kehalusan yang baik, serta kekuatan kayu yang mampu memenuhi kebutuhan pasar ekspor. Produk yang dihasilkan harus memiliki kualitas yang konsisten karena konsumen luar negeri umumnya sangat memperhatikan detail produk, baik dari

segi fungsi maupun nilai estetika. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha telah memahami pentingnya kualitas sebagai faktor utama dalam mempertahankan kepercayaan konsumen. Menurut Salsabila dan Putri (2024), kualitas produk merupakan salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan produk kayu dalam bersaing di pasar internasional karena konsumen ekspor cenderung lebih selektif terhadap mutu produk yang dibeli.

Menurut Prameswari dan Ardianto (2023), konsistensi kualitas produk menjadi faktor penting dalam mempertahankan loyalitas buyer pada industri furnitur dan kayu ekspor, karena dalam rantai nilai industri mebel, hubungan antara produsen dan pembeli sangat ditentukan oleh stabilitas mutu produk yang dihasilkan.

Sistem verifikasi legalitas kayu (SVLK) merupakan sistem pelacakan yang disusun secara *multistakeholder* untuk memastikan legalitas sumber kayu yang beredar dan diperdagangkan di Indonesia. Sistem ini diatur dalam regulasi pemerintah yaitu Peraturan Menteri Kehutanan Nomor P.38/Menhut-II/2009 yang telah disempurnakan menjadi Peraturan Menteri Kehutanan Nomor P.68/Menur II/2011 tentang SVLK. Regulasi baru ini menimbulkan permasalahan bagi pengusaha karena memerlukan biaya yang tinggi dan diterapkan secara wajib (*mandatory*) untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan hutan dan menjaga kredibilitas legalitas kayu dari Indonesia.

Penelitian ini juga mengungkapkan pentingnya aspek keberlanjutan dalam pengembangan industri. Produk bersertifikasi ramah lingkungan dapat memperoleh premium price 15-25% lebih tinggi di pasar internasional. Implementasi sistem sertifikasi seperti FSC (*Forest Stewardship Council*) dan

SVLK (Sistem Verifikasi Legalitas Kayu) terbukti meningkatkan akses ke pasar-pasar utama seperti Uni Eropa dan Amerika Serikat. Praktik pengelolaan hutan berkelanjutan tidak hanya menjamin ketersediaan bahan baku jangka panjang tetapi juga meningkatkan reputasi produk Indonesia di pasar global. Studi ini menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan praktik berkelanjutan mengalami peningkatan penjualan rata-rata 23% dalam tiga tahun terakhir (Salsabila, 2024).

Strategi Meningkatkan Daya Saing Ekspor

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha kayu *hardwood* di Desa Margoayu Kecamatan Pakuniran, diketahui bahwa pelaku usaha telah menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan daya saing produk di pasar ekspor. Strategi tersebut dilakukan sebagai bentuk upaya agar produk *hardwood* yang dihasilkan mampu bersaing dengan produk dari daerah lain maupun produk dari negara lain. Dalam kegiatan ekspor, persaingan pasar menjadi tantangan yang cukup besar karena konsumen luar negeri tidak hanya memperhatikan harga, tetapi juga kualitas, desain, legalitas produk, hingga ketepatan waktu pengiriman. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu menerapkan strategi yang tepat agar produk tetap diminati dan mampu bertahan di pasar internasional.

Strategi utama yang diterapkan pelaku usaha adalah menjaga kualitas produk secara konsisten. Pelaku usaha memahami bahwa kualitas merupakan faktor utama yang menentukan keberhasilan produk di pasar ekspor. Produk dengan kualitas yang baik akan lebih mudah mendapatkan kepercayaan buyer dan membuka peluang terjadinya kerja sama jangka panjang. Berdasarkan hasil observasi, pelaku usaha selalu memperhatikan kualitas bahan baku, proses produksi, tingkat kehalusan

produk, hingga hasil finishing sebelum produk dikirim kepada konsumen. Konsistensi kualitas menjadi hal yang sangat dijaga karena pasar ekspor memiliki standar mutu yang cukup ketat. Hal ini sejalan dengan penelitian Salsabila dan Putri (2024) yang menyatakan bahwa kualitas produk menjadi salah satu faktor utama dalam meningkatkan daya saing produk kayu dan furnitur Indonesia di pasar internasional. Produk yang memiliki kualitas stabil cenderung lebih dipercaya oleh konsumen luar negeri dibandingkan produk yang kualitasnya tidak konsisten.

Selain menjaga kualitas produk, pelaku usaha juga berupaya mempertahankan hubungan baik dengan konsumen atau buyer luar negeri. Berdasarkan hasil penelitian, pelaku usaha selalu berusaha memenuhi permintaan konsumen sesuai spesifikasi yang telah disepakati, baik dari segi ukuran, bentuk, desain, maupun kualitas finishing produk. Pelaku usaha menyadari bahwa hubungan baik dengan buyer sangat penting dalam kegiatan ekspor karena dapat memengaruhi keberlanjutan kerja sama dan jumlah pemesanan produk di masa mendatang. Dalam praktiknya, pelaku usaha berusaha menjaga komunikasi dengan konsumen agar setiap permintaan dan kebutuhan pasar dapat dipenuhi dengan baik. Menurut Syarafina (2024), hubungan yang baik antara produsen dan buyer dapat meningkatkan loyalitas konsumen serta memperkuat posisi produk di pasar ekspor.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Anindya (2024) yang menyatakan bahwa penerapan Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) dan FLEGT-VPA berkontribusi dalam meningkatkan daya saing serta permintaan ekspor produk kayu Indonesia di pasar internasional. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa legalitas kayu memberikan jaminan kepastian asal bahan baku sehingga meningkatkan kepercayaan

pasar global terhadap produk kayu Indonesia. Selain itu, Prameswari dan Ardianto (2023). menjelaskan bahwa sertifikasi legalitas kayu melalui SVLK menjadi bagian penting dalam rantai nilai industri mebel karena mampu meningkatkan kredibilitas produk serta memperluas akses pasar ekspor. Dengan demikian, legalitas dan sertifikasi tidak hanya berfungsi sebagai persyaratan administratif, tetapi juga menjadi strategi penting dalam meningkatkan daya saing usaha furnitur dan produk kayu di pasar internasional.

Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan pelaku usaha kayu *hardwood* di Desa Margoayu menunjukkan adanya upaya yang cukup baik dalam meningkatkan daya saing produk di pasar ekspor. Strategi tersebut meliputi menjaga kualitas produk secara konsisten, mempertahankan hubungan baik dengan konsumen, memilih bahan baku dengan nilai estetika tinggi, menetapkan harga yang kompetitif, melakukan inovasi desain, menjaga kontinuitas produksi, serta melengkapi legalitas usaha dan dokumen ekspor. Dengan strategi tersebut, pelaku usaha berharap produk *hardwood* dari Desa Margoayu dapat terus berkembang dan mampu mempertahankan keberadaannya di pasar internasional.

5. KESIMPULAN

Pelaku usaha kayu *hardwood* di Desa Margoayu menerapkan beberapa strategi untuk menjaga kualitas produk, yaitu melalui pemilihan bahan baku yang baik, proses pengeringan kayu yang tepat, pengendalian kadar air, proses finishing yang rapi, serta melakukan pemeriksaan kualitas sebelum produk dipasarkan. Faktor-faktor yang menjadi kendala dalam menjaga mutu produk kayu *hardwood* antara lain keterbatasan teknologi produksi modern, kurangnya

tenaga kerja terampil, fluktuasi kualitas bahan baku, keterbatasan modal usaha, serta minimnya fasilitas pengeringan dan pengendalian kualitas yang memadai.

Tingkat pemahaman pelaku usaha terhadap standar mutu dan sertifikasi internasional masih tergolong terbatas. Sebagian pelaku usaha belum sepenuhnya memahami standar ekspor seperti SVLK, FSC, standar kadar air, serta persyaratan legalitas kayu internasional. Strategi yang diterapkan pelaku usaha dalam meningkatkan daya saing ekspor dilakukan melalui peningkatan kualitas produk, menjaga kontinuitas produksi, memperbaiki proses produksi, meningkatkan hubungan dengan buyer, serta mulai memanfaatkan pemasaran digital untuk memperluas jaringan pasar.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih atas kepercayaan dan pendanaan yang diberikan. Terima kasih juga kami ucapkan kepada masyarakat dan pelaku industri kayu *hardwood* di Desa Margoayu, Kecamatan Pakuniran, yang telah memfasilitasi jalannya penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adinda, V., Pratiwi, P., Romadhona, M., Ayunda, Y., & Sari, N. A. (2024). PT. Media Akademik Publisher meningkatkan daya saing ekspor sawit melalui strategi pemasaran yang efektif *Jma*, 2(11), 3031–5220.
- Dalilatul Husnah. (2025). *‘Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan : Studi Kasus Yowes Mie’*, 05.02. 384–90.
- Dlifah Nisrina Salsabila, Fazila Harnisa Putri, And Irmaida Zahra Nariswari. (2024). *‘Pengaruh Nilai Tambah Ekspor Dalam Pemanfaatan Pengolahan Kayu Jati Sebagai*

- Produk Furnitur The Influence Of Export Added Value In The Use Of Teak Wood Processing As A Furniture Product', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2.12. 145–58.
<https://doi.org/10.31258/jkp.v14i1.8212>
- Fathur Rahman Masri. (2023) 'Analisis Strategi Persediaan Bahan Baku Produksi Usaha Chokato Di Kota Payakumbuh Untuk Kelancaran Produksi Menurut Ekonomi Syari'ah' (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Fitri & Anwar (2022). Peran Pelaku Usaha Kayu dalam Industri Furnitur Indonesia. *Jurnal Agro Industri*.
- Harjono Sibaran. (2022). Analisis pengaruh kualitas bahan baku dan proses produksi terhadap kualitas produk pada perusahaan pt. 1(1), 94–113
- Imron Rosyadi. (2020) 'Manajemen Produksi Amanah Mebel Kecamatan Tambang Untuk Meningkatkan Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah' (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Kirana Anindya. (2024). 'Analisis Daya Saing Dan Determinan Ekspor Kerajinan Kayu Indonesia Tahun 2011-2021', *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*, 32.(1). 113–34
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2016. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi Kedua Belas Jilid 1. Jakarta: Erlangga & Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2016. Manajemen Pemasaran. Edisi Ketiga Belas Jilid 1. Jakarta: Erlangga 412- 414.*
- Manoy, T. I., Mananeke, L., & Jorie, R. J. (2021). Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Cv. Ake Maumbi. J.J. Rotinsulu 314 *Jurnal EMBA*, 9(4), 314–323
- Salsabila, Putri, And Nariswari, (2024). 'Pengaruh Nilai Tambah Ekspor Dalam Pemanfaatan Pengolahan Kayu Jati Sebagai Produk Furnitur The Influence Of Export Added Value In The Use Of Teak Wood Processing As A Furniture Product', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2.(12). 145–58
- Syarafina. (2024) 'Pengaruh Innovation Capability, Export Marketing Strategy, Dan Export Market Orientation Terhadap Export Performance (Studi Pada UKM Mebel Ekspor Di Kabupaten Jepara Setelah Pandemi Covid-19)'
- Yoga Putra Prameswari and Hendra Try Ardianto. (2023). 'Kuasa Pengetahuan Dalam Rantai Nilai Industri Mebel Di Jepara', *Politika: Jurnal Ilmu Politik*, 14.(1). 123–40