

e-JKPP

Jurnal Kebijakan & Pelayanan Publik

ISSN : 2443-1214

Implementasi Kebijakan Ketahanan Pangan di Kabupaten Tasikmalaya,

Ade Iskandar

Perspektif Ketahanan Nasional di Provinsi Lampung.

Akhmad Suharyo

Evaluasi Kebijakan Penataan Organisasi Perangkat Daerah Pada Pemerintah Kabupaten/Kota

Ani Heryani

Pengaruh Gaya Kepemimpinan Situasional dan Iklim Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Sekretariat Daerah Kabupaten Tulang Bawang

Ida Farida

Strategi Pembangunan Melalui Pengarusutaaan Gender (Analisis SWOT Pada Program Gender Watch di Kabupaten Gresik)

Rabina Yunus

Pengaruh Struktur Organisasi, Rentang Kendali dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai Badan Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Kendari

Rola Yona Anto

Profil Kekuatan Usaha Dala Memanfaatkan Peluang Usaha Industri Kecil di Pasar

Supriyanto



e-JKPP

Jurnal Kebijakan & Pelayanan Publik

Vol. 1 No. 2 Agustus 2015

Pembina

Dr. Ir. M. Yusuf S. Barusman, MBA

Penanggung Jawab

Dr. YadiLustiadi, M.Si

Ketua Penyunting

Dr. Malik, M.Si

Penyunting Ahli

Prof. Dr. Yulianto, M.Si (FISIP-UNILA)

Dr. Supriyanto, M.Si (FISIP-UBL)

Dr. AkhmadSuharyo, M.Si (FISIP-UBL)

Dr. NurEfendi, M.Si (FISIP-UNILA)

Dr. Jamal, M.Si (FISIP-UHO)

Penyunting Pelaksana

Dra. AzimaDimiyati, MM

Vida Yunia Cancer, S.AN

Tata Usaha

Winda, SE

Penerbit

Universitas Bandar Lampung

Program Pascasarjana Magister Ilmu Administrasi

Alamat Redaksi

Program Pascasarjana Magister Ilmu Administrasi

Kampus B Jln. Z.A. Pagar Alam No. 89 Labuhan Ratu – Bandar Lampung 35142

Telp: (0721) 789825, Fax: (0721) 770261, E-mail: Pascasarjana@ubl.ac.id

e-JKPP

Jurnal Kebijakan & Pelayanan Publik

Vol. 1 No. 2 Agustus 2015

DAFTAR ISI

Implementasi Kebijakan Ketahanan Pangan di Kabupaten Tasikmalaya	1-20
Ade Iskandar	
Perspektif Ketahanan Nasional di Provinsi Lampung	21-47
Akhmad Suharyo	
Evaluasi Kebijakan Penataan Organisasi Perangkat Daerah Pada Pemerintah Kabupaten/Kota	48-62
Ani Heryani	
Pengaruh Gaya Kepemimpinan Situasional dan Iklim Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Sekretariat Daerah Kabupaten Tulang Bawang	63-78
Ida Farida	
Strategi Pembangunan Melalui Pengarusutaaan Gender (Analisis SWOT Pada Program <i>Gender Watch</i> di Kabupaten Gresik)	79-94
Rabina Yunus	
Pengaruh Struktur Organisasi, Rentang Kendali dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai Badan Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Kendari	94-111
Rola Pola Anto	
Profil Kekuatan Usaha Dala Memanfaatkan Peluang Usaha Industri Kecil di Pasar	112-129
Supriyanto	

PROFIL KEKUATAN USAHA DALAM MEMANFAATKAN PELUANG USAHA INDUSTRI KECIL DI PASAR

OLEH

SUPRIYANTO

DOSEN MIA - UNIVESITAS BANDAR LAMPUNG

ABSTRACT

In understanding business positions to be seen from internal and external environment of small industries, a research on the Profile of Business Strength in Using Business Opportunities in Small Industries in Market has been conducted. The objective of this research was to find out and explain profiles of business strength, business opportunities and relationships between them. This research used explanatory survey and associative descriptive method. Research objects were 5 (five) bakery business units with target population of 41 persons. Samples or informants were taken using 50% of cluster sampling or 20 informants. Data were analyzed descriptively and associatively.

To be seen from internal environment, the profiles of small industries were in sufficiently strong position. The business strength lied on funding, production, and, marketing. Their weaknesses were in employments. To be seen from employment dimension, all factors still showed weaknesses. The weaknesses lied on entrepreneur ship skills/employments, employees' skills, working conditions, and opportunities to develop for employees. From external environment profile, the business opportunities of small industries was in sufficiently good position. The good business opportunity was marketing. There were many challenges in funding, production, and employment. In funding dimension, business challenge was in providing grant, using credit, and assistance and education. In production dimension, the business challenges were aids for production infrastructures, suppliers' abilities, and assistances and educations. In employment dimension, business challenges were in educating employments' skills and roles of the government/third parties.

The SWOT dimension analysis showed that the relationship of profile of strength and opportunity in small industries was in S-O position (strength-opportunity), or in other word, sufficient strength and sufficient opportunity. It indicated that position of small industries to be seen from internal environment was sufficiently strong (S) and from external environment was sufficiently having opportunity (O) in the market. With S-O small industry position, the possible business strategy to do was S versus O. It means that the small industries should keep/improve the existing business strengths and opportunities in the market.

Keywords: business strength and opportunity, small industry

A. Latar Belakang

Pada hakekatnya sistem ekonomi Indonesia berpijak pada Undang-Undang Dasar 1945 yang menjamin kelangsungan demokrasi ekonomi kearah perwujudan

masyarakat yang maju, adil dan makmur berdasarkan Pancasila. Untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan usaha-usaha yang dapat menggerakkan unit-unit ekonomi dalam perekonomian Indonesia. Bahkan perlu merombak struktur ekonomi

yang tidak seimbang karena bercorak pertanian kearah struktur ekonomi yang lebih kokoh dan seimbang yakni antara pertanian dan industri diadakan pembangunan industri.

Dalam menciptakan kesempatan kerja dan berusaha yang diharapkan mampu menyerap tenaga kerja dan sekaligus mengatasi masalah pengangguran diantaranya dikembangkan industri kecil. Sektor ini diharapkan dapat menjadi tumpuan dalam penyerapan tenaga kerja setelah sektor pertanian. Adapun faktor-faktor yang mendorong bahwa industri kecil diberikan kesempatan atau kekuatan baru sebagai sektor kedua setelah pertanian antara lain: 1. Sektor industri kecil memang lebih bercorak padat karya artinya bahwa industri ini memang relatif lebih banyak menyerap tenaga kerja. 2. Modal yang diperlukan relatif tidak besar artinya bahwa baik modal kerja maupun modal permanen tidak terlalu besar. 3. Proses produksi yang dilakukan relatif mudah artinya bahwa industri kecil pada dasarnya hampir dapat dikerjakan oleh setiap orang. 4. Pembelian bahan baku maupun penjualan hasil produksi dapat dilakukan melalui pasar yang ada disekitar atau dapat pula diijakan.

Pada dasarnya industri adalah suatu aktivitas yang dilakukan untuk merubah bentuk bahan mentah menjadi barang jadi/setengah jadi sehingga lebih berguna bagi masyarakat (Manullang, 2006). Biro Pusat Statistik (BPS, 2009) mengelompokkan industri berdasarkan jumlah tenaga kerja pada tiap-tiap perusahaan: Industri kerajinan : 1-4 karyawan/perusahaan, Industri kecil: 5-19 karyawan/perusahaan, Industri Sedang: 20-99 karyawan/perusahaan, Industri besar: >100 karyawan/perusahaan

Sesuai pengelompokkan industri penelitian dilakukan pada industri kecil di kelurahan Jagabaya I kecamatan Sukarame kota Bandar Lampung. Dengan tanah pertanian yang semakin sempit dan jumlah

penduduk yang semakin padat serta letak yang strategis masalah usaha kecil yang bercorak padat karya tentu menjadi harapan utama dalam penyerapan tenaga kerja. Dari informasi yang diperoleh pada kantor kelurahan ternyata bahwa Jagabaya I terdapat 15 unit usaha kecil seperti: industri meubel, tahu-tempe, keripik pisang/singkong, roti dan lain-lain. Khusus industri roti terdapat 5 (lima) unit usaha dan rupanya sebagai industri yang paling banyak di kelurahan ini.

Dari penelitian pendahuluan permasalahan yang timbul pada industri kecil khususnya roti dapat diketahui berbagai indikasi masalah. Indikasi masalah yang dihadapi pada industri roti diantaranya dapat dilihat dari pembiayaan usaha, proses produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan. Pembiayaan usaha dari kelima usaha industri roti di kelurahan Jagabaya I ternyata belum banyak yang mengusahakan modal dari luar. Hal ini diantaranya disebabkan oleh hal-hal berikut: 1. Adanya sifat enggan dari para wirausaha untuk berhubungan dengan lembaga keuangan (bank) serta masih kurang pembinaan dari pihak pemerintah/pihak ketiga, 2. Adanya anggapan para wirausaha bahwa pemberi kredit (bank/pemerintah) akan minta jaminan beberapa kali lipat dari kredit yang diberikan, 3. Belum ada pemisahan sisa hasil usaha/keuntungan dengan kebutuhan sehari-hari bahkan keuntungan/dana yang ada banyak yang dipergunakan untuk membiayai keperluan yang bersifat konsumtif, 4. Kurangnya kesadaran wirausaha banyak disebabkan masalah klasik seperti: tingkat pendidikan dan jiwa wirausaha yang rendah.

Dilihat dari proses produksi usaha industri kecil masih menggunakan peralatan sederhana. Hal ini dapat dilihat dari lima unit usaha industri roti semua masih dilakukan secara manual. Misal: bagian adonan, pencetakan, penggorengan dan sebagainya. Produk yang dihasilkan

terlihat masih kasar dan mutu masih relatif rendah tidak seperti produk roti yang dihasilkan oleh perusahaan besar yang menggunakan mesin. Masalah pemasaran hasil produksi hanya dilakukan lewat warung-warung, pasar lokal, memenuhi pesanan atau dititipkan pada toko-toko sekitar perusahaan. Perluasan penjualan hasil masih terbentur pada masalah kurang memahami kondisi pasar dan kalah bersaing dengan industri roti yang berskala besar dengan pemasaran langsung dan meluas hingga ke konsumen. Jadi pemasaran hasil umumnya masih dilakukan pada pasar-pasar tradisional/lokal wilayahnya sangat terbatas dan kebanyakan produk usaha ini belum dapat dipasarkan ke daerah lain. Masalah tenaga kerja industri kecil kebanyakan masih dilakukan oleh keluarga dengan tingkat keahlian yang masih minim, tidak ada inovasi dan manajemen yang baik. Industri roti yang ada pada objek yang diteliti masih bersifat kekeluargaan, keahlian masih rendah dan tidak ada upaya memperbesar usaha. Industri kecil yang ada sepertinya stagnan dan apa adanya.

Setelah diketahui urgensi bahwa pengembangan industri kecil sebagai salah satu harapan bagi penyerapan tenaga kerja. Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini dapat dirumuskan: 1. Bagaimana sebenarnya profil kekuatan dan kelemahan usaha industri kecil pada objek yang diteliti, 2. Bagaimana pula profil peluang dan tantangan usaha industri kecil di pasar dari objek yang diteliti, 3. Bagaimana kaitan profil kekuatan dan kelemahan usaha dengan peluang dan tantangan usaha industri kecil pada objek yang diteliti. Dengan mengetahui profil posisi kekuatan dan peluang usaha serta keterkaitan kedua hal tersebut akhirnya dapat dikemukakan strategi usaha bahkan program pembinaan dan pengembangan usaha.

Maksud penelitian ini adalah memperoleh gambaran menyeluruh dan objektif mengenai profil kekuatan dan peluang usaha industri kecil khususnya industri roti serta kaitan profil kekuatan usaha dengan peluang usaha pada industri kecil. Tujuan penelitian dapat: 1. Mengetahui profil kekuatan usaha industri kecil serta menjelaskan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha di pasar, 2. Mengetahui profil peluang usaha industri kecil serta menjelaskan faktor-faktor yang menjadi peluang dan tantangan usaha di pasar, 3. Mengetahui kaitan profil kekuatan usaha dengan peluang usaha industri kecil serta strategi dan program pembinaan/pengembangan usaha dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Dengan terungkapnya informasi yang menyeluruh dan objektif tentang profil kekuatan usaha dan peluang usaha industri kecil serta kaitan hubungan keduanya diharapkan hasil penelitian dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak: 1. Pihak Pemerintah khususnya Dinas Perdagangan, industri, Koperasi dan UKM sebagai salah satu bahan informasi dalam pembuatan kebijakan terkait dengan pembinaan dan pengembangan industri kecil. 2. Pihak Pengusaha Industri Kecil sebagai salah satu bahan informasi dalam proses pengambilan keputusan terutama dalam menetapkan strategi untuk menunjang pengembangan serta menjaga kelangsungan hidup usaha, 3. Pihak Perguruan Tinggi, sebagai salah satu bahan informasi dalam memperluas cakrawala ilmu atau cabang ilmu bisnis terkait posisi, kebijakan/strategi pengembangan usaha dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

B. Kajian Teori Dan Hipotesis

Dalam menilai kemungkinan kekuatan dan peluang usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan wirausaha untuk membaca lingkungan usaha di pasar.

Kotler (2010) membedakan lingkungan usaha menjadi dua: lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal terkait kekuatan dan kelemahan usaha perusahaan. Lingkungan eksternal berkenaan peluang dan tantangan usaha di pasar. Wirausaha yang mampu membaca lingkungan internal dan eksternal dengan cermat akan tahu bagaimana sebenarnya kekuatan dan kelemahan, peluang dan tantangan usaha yang dihadapi perusahaan di arena pasar. Dengan model analisis SWOT (*strength, weaknesses, opportunities and threats*) dapat diketahui posisi usaha di arena pasar. Dengan diketahui posisi usaha di pasar dapat ditetapkan kebijakan/strategi serta program kerja usaha perusahaan. Sesuai analisis SWOT profil kekuatan dan kelemahan usaha serta peluang dan tantangan usaha industri kecil tidak terlepas dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan di pasar.

Lingkungan internal usaha industri kecil merupakan lingkungan yang seluruh faktor-faktornya berada di dalam organisasi dan biasanya dalam jangka pendek sulit dikendalikan. Tujuan membaca lingkungan internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan. Lingkungan internal usaha memiliki kekuatan jika faktor-faktornya memberikan keunggulan bersaing di pasar. Lingkungan internal mempunyai kelemahan bila usaha yang dilakukan buruk atau mengalami kegagalan. Lingkungan eksternal usaha industri kecil merupakan lingkungan yang seluruh faktor-faktornya berada di luar organisasi dan sulit dikendalikan. Tujuan membaca lingkungan eksternal untuk mengetahui peluang dan tantangan usaha yang dihadapi oleh perusahaan di pasar. Secara garis besar lingkungan eksternal dapat dibedakan menjadi dua macam yakni lingkungan tugas dan lingkungan sosial. Lingkungan usaha industri kecil terkait dengan lingkungan internal tidak terlepas dari fungsi-fungsi bisnis seperti:

pembiayaan, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan. Lingkungan eksternal walaupun berada di luar organisasi tetapi juga dapat berpengaruh terhadap fungsi pembiayaan, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan (Badri, 1992). Jadi baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal pada dasarnya dapat dilihat dari 4 (empat) faktor berikut:

1. Fungsi pembiayaan perusahaan. Fungsi ini banyak berkaitan dengan bagaimana memperoleh dan menggunakan dana serta peningkatan nilai dana dan harta benda yang diperoleh dari dana dapat optimal. Aktivitas dalam fungsi keuangan baik dilihat dari lingkungan internal maupun eksternal dalam organisasi bila diperinci ada 3 (tiga) kegiatan yakni Perencanaan dan pencarian sumber dana. Perencanaan dan penggunaan dana serta Pengawasan dan pengendalian dana (Supriyanto, 2015).
 - a. Faktor internal yang termasuk dalam kegiatan pembiayaan usaha dalam industri kecil antara lain: sumber-sumber pembiayaan, penggunaan dana dan pengendalian dana.
 - b. Faktor eksternal yang mempengaruhi dimensi pembiayaan usaha industri kecil meliputi: bantuan dana dari luar, pemanfaatan kredit usaha dan bimbingan penggunaan dana untuk usaha.
2. Fungsi produksi perusahaan. Fungsi ini dalam organisasi dapat meliputi: kegiatan desain barang, proses produksi barang dan kegiatan mengawasi hasil. Kegiatan desain barang merupakan kegiatan merencanakan segala sesuatu terkait barang yang diproduksi. Kegiatan ini meliputi: perencanaan hasil, rencana penempatan layout pabrik, pengendalian bahan/hasil produksi, litbang hasil produksi. Kegiatan memproses barang adalah kegiatan mengolah bahan mentah menjadi

barang setengah jadi atau barang jadi. Hal ini termasuk pengaturan barang-barang, pemeliharaan dan penggantian mesin serta alat-alat. Kegiatan mengawasi barang termasuk kegiatan pengawasan proses produksi dan pengendalian persediaan bahan, hasil produksi, kualitas, ongkos dan lain-lain. a. Faktor internal dalam kegiatan produksi pada industri kecil meliputi: sarana produksi, kemampuan produksi, kualitas bahan baku, harga bahan baku, proses produksi dan hasil produksi. b. Faktor eksternal yang berpengaruh terhadap kegiatan produksi pada industri terdiri: bantuan sarana produksi, kemampuan pemasok bahan, persaingan harga, produk dan hasil produksi, teknologi pesaing serta bimbingan dan penyuluhan proses produksi.

3. Fungsi pemasaran produk perusahaan. Fungsi ini dalam bisnis dapat dibagi menjadi 3 (tiga) kegiatan: Pertukaran, pengadaan fisik dan pemberian jasa. Pertukaran adalah perpindahan hak milik barang/jasa dari pembeli kepada penjual atau sebaliknya. Pengadaan secara fisik dilakukan melalui pengangkutan/penyimpanan barang dan Pemberian jasa. Aktivitas ini terkait dengan jasa permodalan, pertanggung jawaban risiko, jasa mempertemukan penjual dan pembeli, distribusi dan pelayanan lain. a. Faktor internal dalam pemasaran produk industri kecil meliputi: cara penjualan hasil, jumlah hasil yang dijual, waktu pengiriman serta kemungkinan keuntungan perusahaan. b. Faktor eksternal pemasaran produk industri kecil meliputi: pengenalan segmen pasar, pembeli/calon pembeli, pesaing/calon pesaing dan kesempatan memperluas pasar.
4. Fungsi ketenagakerjaan perusahaan. Fungsi ini dalam organisasi meliputi: Penerimaan, pengangkatan dan

penempatan, pengembangan, penggajian dan disiplin pegawai. Kegiatan penerimaan pegawai mulai dari penerimaan surat lamaran, seleksi hingga pegawai/tenaga kerja diterima. Pengangkatan dan penempatan pegawai maksudnya setelah pegawai diterima diberikan orientasi, diangkat dan ditempatkan sesuai dengan keahlian. Pengembangan pegawai dilakukan melalui pendidikan dan latihan. Penggajian pegawai termasuk pemberian tunjangan, bonus, kepangkatan dan lain-lain. Pendisiplinan pegawai termasuk pemberian sanksi, hukuman, pemberhentian serta pemberian penghargaan. a. Faktor Internal kegiatan sumber daya manusia pada industri kecil meliputi: keahlian dan ketrampilan tenaga kerja, kondisi lingkungan kerja serta kesempatan tenaga kerja untuk berkembang. b. Faktor eksternal yang masuk dalam kegiatan ketenagakerjaan industri kecil terdiri: sumber tenaga kerja dari luar, pembinaan ketrampilan tenaga kerja, peranan pemerintah/pihak ketiga dan jiwa wirausaha tenaga kerja.

Sesuai dengan permasalahan yang telah diidentifikasi dan dirumuskan serta didekati melalui kerangka pikir akhirnya dapat ditetapkan hipotesis yang berbunyi: “Ada hubungan yang positif antara kekuatan usaha dengan peluang usaha industri kecil di pasar”. Artinya lingkungan internal yang memberikan kekuatan yang baik diharapkan dapat berpengaruh terhadap lingkungan eksternal yang dapat memberikan peluang usaha yang besar di pasar.

C. Metode Dan Teknik Penelitian

Metode penelitian menggunakan *survey explanatory* yakni bersifat deskriptif asosiatif. Penelitian ini berusaha menjelaskan masing-masing variabel

secara mandiri dan sekaligus menghubungkan kedua variabel tersebut (Supriyanto, 2009). Penelitian termasuk kategori persepsional dengan unit analisis individu pemilik atau pengelola usaha dan karyawan. Reponden diminta untuk memberikan persepsi berkaitan dengan profil kekuatan usaha dalam memanfaatkan peluang usaha industri kecil yang digeluti di pasar. Dalam penelitian yang menjadi populasi sasaran adalah industri roti yang terdapat di kelurahan Jagabaya I Bandar Lampung. Dari pra penelitian (2014) diperoleh informasi bahwa pada objek yang diteliti terdapat 5 (lima) unit usaha industri roti. Populasi sasaran dari kelima unit usaha berjumlah

41 orang. Sampel penelitian dengan *cluster sampling* sebesar 50% atau 20 orang.

Sesuai kerangka konseptual terdapat dua variabel penelitian: profil kekuatan dan peluang usaha. Profil Kekuatan usaha sebagai variabel bebas dan peluang usaha sebagai variabel terikat. Kekuatan usaha berkaitan dengan lingkungan internal dan peluang usaha berkenaan dengan lingkungan eksternal. Secara umum kedua lingkungan tersebut pada industri kecil tidak terlepas dari pembiayaan, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan (Supriyanto, 2010).

Tabel 3. Operasionalisasi Variabel Penelitian

No	Dimensi	Profil Usaha Industri Kecil	
		Kekuatan Usaha	Peluang Usaha
1	Pembiayaan	1.Sumber dana sendiri 2.Penggunaan sumber dana 3.Ketersediaan dana usaha	1.Bantuan dana dari luar 2.Pemanfaatan kredit 3.Bimbingan penyuluhan
2	Produksi	4.Sarana Produksi 5.Kemampuan produksi 6.Kualitas bahan baku 7.Harga bahan baku 8.Proses produksi 9.Hasil Produksi	4.Bantuan sarana produksi 5.Kemampuan pemasok 6.Persaingan harga produk 7.Kemampuan teknologi pesaing 8.Bimbingan penyuluhan
3	Pemasaran	10. Cara menjual 11.Jumlah penjualan produk 12.Waktu pengiriman 13.Laba/hasil penjualan	9.Pengenalan segmen pasar 10.Pengenalan calon pembeli 11.Pengenalan pesaing/calon 12.Peluang memperluas pasar
4	Ketenagakerjaan	14.Keahlian tenaga kerja 15.Ketrampilan pekerja 16.Kondisi kerja 17.Kesempatan berkembang	13.Sumber daya manusia di luar 14,Pembinaan ketrampilan 15.Peranan pihak ketiga 16. Pelatihan jiwa witausaha

Sumber: Modifikasi Teknik Delphi (Supriyanto, 2010).

Sesuai tujuan penelitian pengukuran variabel digunakan skala ukur simantik deferensial. Pengukuran disusun dalam dua kutub dari kiri ke kanan dengan sistem 9 (Sembilan). Dari sistem ini terbagi dalam kategori rendah (nilai 1, 2, 3), sedang (nilai 4, 5, 6) dan tinggi (nilai 7, 8, 9). Dari dimensi dan pengukuran

tersebut dituangkan dalam bentuk instrumen penelitian. Hasil jawaban dari responden dimaknakan sesuai dengan kebutuhan penelitian.

Dalam memperoleh data yang objektif, valid dan reliabel dikumpulkan dari dua sumber: primer dan skunder. Sumber primer menghasilkan data primer

dan sumber skunder menghasilkan data skunder. Data primer diperoleh dari penyebaran kuisioner/angket pada 20 orang responden. Data skunder dengan teknik dokumentasi diantaranya diketahui populasi sasaran 41 orang. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui 4 (empat) cara: Observasi, interview, kuisioner dan dokumentasi.

Sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang bersifat deskriptif asosiatif akan dilakukan analisis data melalui dua cara yakni: deskriptif dan asosiatif. 1. Analisis Deskriptif, untuk menggambarkan masing-masing variabel penelitian secara mandiri. Sesuai skala ukur *Semantic Differential* digambarkan profil kekuatan dan kelemahan usaha serta peluang dan tantangan usaha yakni dengan sistem 9 (Sembilan). Caranya dengan menguraikan variabel penelitian menjadi indikator atau item-item tertentu. Dari data yang terkumpul dicari rata-rata hitung, standar deviasi. Selanjutnya ditentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan tantangan usaha yang dihadapi dipasar. 2. Analisis Asosiatif, untuk mengetahui hubungan interaksi antara unsur internal yang mencerminkan kekuatan dan kelemahan dengan unsur-unsur eksternal yang menggambarkan peluang dan tantangan digunakan analisis empat dimensi SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats*).

		Lingkungan Eksternal	
		O	T
Lingkungan Internal	W	1 W - O	4 W - T
	S	2 S - O	3 S - T

Gambar 2. Matrik Empat Dimensi SWOT, Modifikasi Kotler, 1993.

Kuadran 1. Profil usaha berada pada posisi W-O (*weaknesses-*

Opportunities) atau diversifikasi. Posisi usaha industri kecil di pasar dilihat dari lingkungan internal lemah (W), tetapi dari lingkungan eksternal banyak peluang (O). Kemungkinan strategi usaha yang dilakukan adalah W versus O. Rubah kelemahan (W) menjadi kekuatan (S) untuk menggapai peluang usaha (O) yang ada di pasar. Kuadran 2. Profil usaha berada pada posisi S-O (*Strength-Opportunities*) atau berkembang. Posisi usaha industri kecil di pasar dilihat dari lingkungan internal kuat (S) dan dari lingkungan eksternal banyak peluang (O). Kemungkinan strategi usaha yang dilakukan adalah S versus O. Manfaatkan kekuatan (S) dan gunakan peluang usaha (O) yang ada di pasar.

Kuadran 3 Profil usaha berada pada posisi S-T (*Strength-Threats*) atau stabil. Posisi usaha industri kecil di pasar dilihat dari lingkungan internal Kuat (S), tetapi dari lingkungan eksternal banyak tantangan (T). Kemungkinan strategi usaha yang dilakukan adalah S versus T. Manfaatkan kekuatan (S) dan rubah tantangan (T) menjadi peluang usaha yang menguntungkan (O) di pasar. Kuadran 4 Profil usaha berada pada posisi W-T (*Weaknesses-Threats*) atau Likuidasi. Posisi usaha industri kecil di pasar dilihat dari lingkungan internal lemah (W), dan dari lingkungan eksternal banyak tantangan (T). Kemungkinan strategi usaha yang dilakukan adalah W versus T. Rubah kelemahan (W) menjadi kekuatan (S) dan tantangan (T) menjadi peluang usaha (O) di pasar. Bila tidak bisa dilakukan tutup usaha tersebut.

D. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. 1Profil Kekuatan dan Kelemahan Usaha Industri Kecil

Sesuai analisis empat dimensi SWOT profil usaha industri kecil dilihat dari lingkungan internal. Lingkungan ini dihadapkan dengan kekuatan dan kelemahan (*strength dan weaknesses*).

Posisi usaha dapat dikatakan memiliki kekuatan bila posisi tersebut dapat memberikan keunggulan bersaing di pasar. Sebaliknya posisi usaha mendapatkan kelemahan bila kemampuan menunjukkan keadaan yang berjalan buruk atau tidak memberikan hasil maksimal. Profil posisi usaha industri kecil dilihat dari lingkungan

internal dapat diketahui dari 4 (empat) dimensi yakni: pembiayaan usaha, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan. Keempat dimensi dirinci ke dalam 17 (tujuh belas) indikator/item.

Tabel 5. Profil Kekuatan dan Kelemahan Usaha Industri Kecil.

No	Dimensi/indicator/Item	Nilai		Profil Kekuatan Usaha Industri Kecil															
		Rata2	Interpls	1	2	3	4	5	6	7	8	9							
1	Keuangan																		
1.1	Sumber dana sendiri	7,20	7,75																
1.2	Penggunaan sb.dana	6,70	6,71																
1.3	Ketersediaan dana	3,95	1,00																
2	Produksi																		
2.1	Sarana produksi	5,90	5,05																
2.2	Kemampuan produksi	6,75	6,82																
2.3	Kualitas bahan baku	6,85	7,03																
2.4	Proses produksi	6,75	6,82																
2.5	Harga bahan baku	7,80	9,00																
2.6	Hasil produksi	6,70	6,71																
3	Pemasaran																		
3.1	Cara menjual hasil	6,60	6,51																
3.2	Jumlah penjualan	6,85	7,03																
3.3	Waktu pengiriman	7,25	7,86																
3.4	Hasil penjualan/laba	6,60	6,51																
4	Ketenagakerjaan																		
4.1	Keahlian tenaga kerja	4,75	2,66																
4.2	Ketrampilan pekerja	4,30	2,35																
4.3	Kondisi kerja	5,70	4,64																
4.4	Kesempat berkembang	5,20	3,60																
	Jumlah	105,9	98,05																
	Rata-rata	6,23	5,77																
	Standar deviasi (Sd)	1,09	2,21																

Sumber: Data Diolah, 2014

Keterangan: o=nilai rata-rata dan x= nilai interpolasi

Dilihat dari lingkungan internal posisi industri kecil ternyata berada pada nilai rata-rata 6,23 atau nilai interpolasi sebesar 5,77. Berarti secara keseluruhan posisi usaha berada pada profil cukup kuat (maksimal cukup). Dari nilai standar deviasi (Sd) sebesar 1,09 berarti nilai rata-rata tidak begitu bervariasi yakni dengan nilai tertinggi (Nt) =7,80 dan nilai terendah

(Nr) =3,95. Dengan teknik interpolasi sistem 9 (Sembilan) secara ekstrim diketahui kekuatan dan kelemahan dari profil usaha industri kecil.

Sesuai kerangka konseptual faktor-faktor internal di atas dapat dilihat dari 4 (empat) dimensi yakni pembiayaan usaha, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan.

- 1) Pembiayaan usaha Industri Kecil. Dari 3 (tiga) indikator/item dari dimensi pembiayaan ternyata ada dua hal yang menjadi kekuatan dan satu yang masih menjadi kelemahan. Kedua kekuatan dari dimensi pembiayaan tersebut yakni: a. Sumber dana sendiri, Industri kecil ternyata masih mengandalkan sumber dana yang berasal dari kekuatan sendiri. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 7,20 atau nilai interpolasi sebesar 7,75 (minimal tinggi). b. Penggunaan sumber dana, Industri kecil cukup hati-hati dalam penggunaan sumber dana bagi usaha. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 6,70 atau nilai interpolasi sebesar 6,71 (minimal tinggi). Sedangkan yang menjadi kelemahan profil kekuatan usaha dilihat dari dimensi keuangan terletak pada masalah ketersediaan dana usaha yang sangat lemah. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 3,95 atau nilai interpolasi 1,00 (minimal rendah).
- 2) Produksi Industri Kecil. Dari 6 (enam) indikator yang ada pada dimensi produksi ternyata semua menampilkan kekuatan usaha. Keenam indikator/item kekuatan itu meliputi: sarana produksi, kemampuan produksi, kualitas bahan baku, proses produksi, harga bahan baku, dan produk yang dihasilkan. a. Sarana produksi industri kecil ternyata masih cukup memadai yakni berada pada nilai rata-rata sebesar 5,90 atau nilai interpolasi sebesar 5,05 (maksimal cukup baik). b. Kemampuan produksi industri kecil ternyata masih cukup memadai yakni berada pada nilai rata-rata sebesar 6,75 atau nilai interpolasi sebesar 6,82 (minimal tinggi). c. Kualitas

bahan baku yang tersedia di pasar cukup tinggi yakni berada pada nilai rata-rata 6,85 atau nilai interpolasi sebesar 7,03 (minimal tinggi). d. Proses produksi bahan baku menjadi barang jadi terlihat cukup lancar yakni berada pada nilai rata-rata 6,75 atau nilai interpolasi sebesar 6,82 (minimal lancar). e. Harga bahan baku yang dibutuhkan industri kecil sangat bersaing. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 7,80 atau nilai interpolasi sebesar 9,00 (maksimal tinggi). f. Produk yang dihasilkan industri kecil cukup baik. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 6,70 atau nilai interpolasi sebesar 6,71 (minimal baik).

- 3) Pemasaran produk Industri Kecil. Dari 4 (empat) indikator/item dari posisi usaha industri kecil yang dilihat dari dimensi pemasaran produk ternyata semua juga sudah menunjukkan kekuatan. Keempat indikator/item tersebut meliputi cara menjual hasil, kualitas produk, waktu pengiriman dan hasil penjualan: a. Cara menjual hasil dari industri kecil terlihat cukup mudah. Hal ini dapat tercermin dari nilai rata-rata sebesar 6,85 atau nilai interpolasi sebesar 6,51 (minimal baik). b. Kualitas produk yang dijual dalam memenuhi pasar cukup besar yakni tercermin dari nilai rata-rata sebesar 6,85 atau nilai interpolasi sebesar 7,03 (minimal tinggi). c. Waktu pengiriman barang yang dihasilkan industri kecil cukup lancar yakni tercermin dari nilai rata-rata sebesar 7,25 atau nilai interpolasi sebesar 7,86 (menengah tinggi). d. Hasil penjualan/laba yang diperoleh industri kecil dalam penjualan produk yang dihasilkan cukup baik. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata

sebesar 6,60 atau nilai interpolasi sebesar 6,51 (maksimal cukup baik).

- 4) Ketenagakerjaan Industri Kecil. Dari 4 (empat) indikator/item profil usaha industri kecil dilihat dari dimensi ketenagakerjaan ternyata semua masih menunjukkan kelemahan. Keempat indikator/item dimensi ketenagakerjaan itu meliputi: keahlian pengusaha/tenaga kerja, ketrampilan tenaga kerja, kesempatan berkembang dari tenaga kerja. a. Keahlian pengusaha/tenaga kerja dalam pengelolaan usaha/proses produksi nampak masih lemah. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata sebesar 4,75 atau nilai interpolasi sebesar 2,66 (maksimal lemah). b. Ketrampilan tenaga kerja dalam proses produksi terlihat masih lemah. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata sebesar 4,30 atau nilai interpolasi masing-masing sebesar 2,35 (cukup lemah). c. Kondisi kerja industri kecil rata-rata masih rendah. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 5,70 atau nilai interpolasi sebesar 4,64 (minimal cukup baik). d. Kesempatan berkembang tenaga kerja juga masih kurang menggembirakan. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 5,20 atau nilai interpolasi 3,60 (menengah sedang).

Dari 4 (empat) dimensi mengenai posisi usaha industri kecil ternyata ada 3 (tiga) dimensi yang memberikan indikasi kekuatan yakni pembiayaan usaha, produksi dan pemasaran. Dimensi ketenagakerjaan yang justru masih menunjukkan adanya kelemahan. Karenanya pembinaan atau strategi pengembangan usaha masih harus ditekankan dari segi ketenagakerjaan. Pembinaan yang dilakukan dapat berupa

bagaimana pengelolaan dan peningkatan ketrampilan usaha, perbaikan kondisi kerja dan kesempatan mereka untuk berkembang.

2. Profil Peluang dan Tantangan Usaha Industri Kecil

Posisi usaha dilihat dari lingkungan eksternal mencerminkan adanya peluang dan tantangan usaha di pasar. Lingkungan eksternal adalah lingkungan yang faktor-faktornya berada di luar organisasi dan dalam jangka pendek sulit dikendalikan. Posisi usaha industri kecil dilihat dari lingkungan eksternal tidak terlepas dari lingkungan tugas dan lingkungan sosial. Lingkungan ini dapat memberikan indikasi peluang dan tantangan usaha serta berpengaruh pada dimensi pembiayaan usaha, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan usaha yang diteliti.

Dilihat dari lingkungan eksternal profil peluang usaha industri kecil ternyata berada pada nilai rata-rata 4,21 atau nilai interpolasi sebesar 5,51 (cukup baik). Berarti secara keseluruhan profil peluang usaha industri kecil mempunyai peluang usaha yang cukup besar. Akan tetapi bila dilihat dari nilai standar deviasi (Sd) sebesar 1,54. Hal ini berarti nilai tersebut tidak terlalu bervariasi. Nilai masing-masing item berada pada nilai tertinggi (Nt) sebesar 6,20 dan nilai terendah (Nr) sebesar 1,90. Dengan teknik interpolasi sistem 9 (Sembilan) diketahui faktor-faktor yang memberikan peluang dan ancaman usaha di pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi posisi peluang usaha industri kecil dapat dilihat dari 4 (empat) dimensi yakni: pembiayaan usaha, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan.

1. Pembiayaan usaha. Dari 3 (tiga) indikator/item pada dimensi keuangan ternyata semuanya berada pada posisi sebagai tantangan usaha. Ketiga tantangan itu meliputi: pemberian bantuan dari luar, pemanfaatan kredit dari luar dan bimbingan serta penyuluhan dari pihak ketiga/pemerintah. a. Pemberian bantuan

dari luar. Bantuan baik dari lembaga keuangan atau non keuangan nampak masih relatif kecil. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata sebesar 1,90 atau interpolasi yang hanya sebesar 1,00 (sangat rendah). b. Pemanfaatan kredit dari luar juga belum dilakukan secara baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 3,45 atau nilai interpolasi yang hanya sebesar 3,88

(menengah sedang). c. Bimbingan dan penyuluhan dari pihak ketigapemerintah terkait dengan masalah keuangan industri kecil belum banyak dilakukan. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata sebesar 2,30 atau nilai interpolasi yang hanya sebesar 1,74 (menengah kecil).

Tabel 6. Profil Peluang dan Tantangan Usaha Industri Kecil.

No	Dimensi/indicator/Item	Nilai		Profil Peluang Usaha Industri Kecil																
		Rata2	Interpls	1	2	3	4	5	6	7	8	9								
1	Keuangan																			
1.1	Bantuan dana	1,90	1,00																	
1.2	Pemanfaatan kredit	3,45	3,88																	
1.3	Bimbingan penyuluhan	2,30	1,74																	
2	Produksi																			
2.1	Bantuan srn. produksi	2,85	2,77																	
2.2	Kemampuan pemasok	4,50	5,84																	
2.3	Persaingan harga bhn	5,00	6,76																	
2.4	Kemampuan teknologi	5,40	7,51																	
2.5	Bimbingan penyuluhan	2,70	2,49																	
3	Pemasaran																			
3.1	Pengen. segmen pasar	5,55	7,79																	
3.2	Pengenalan pembeli	5,45	7,60																	
3.3	Pengenalan pesaing	5,70	8,07																	
3.4	Peluang memp.pasar	5,85	8,35																	
4	Ketenagakerjaan																			
4.1	Sumber tenaga kerja	5,55	7,79																	
4.2	Pembinaa tenaga kerja	3,00	3,05																	
4.3	Peranan pihak ketiga	2,05	1,28																	
4.4	Orientasi jiwawirausaha	6,20	9,00																	
	Jumlah	67,40	84,92																	
	Rata-rata	4,21	5,31																	
	Standar deviasi (sd)	1,54	2,88																	

Sumber: Data Diolah, 2014

Keterangan: o = Nilai rata-rata dan x = Nilai interpolasi

2. Produksi. Dari 5 (lima) indikator pada dimensi produksi ternyata hanya 3 (tiga) yang memberikan indikasi sebagai peluang usaha dan dua yang masih berupa tantangan usaha. Ketiga indikasi sebagai peluang usaha tersebut meliputi persaingan harga hasil poduksi, kemampuan pemasok bahn dan kemampuan menyerap teknologi tepat guna. a. Persaingan harga hasil produksi industri kecil memberikan

peluang usaha yang cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 5,00 atau nilai interpolasi sebesar 6,76 (minimal baik). b. Kemampuan pemasok bahan ang diperlukan dalam proses produksi nampak cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 4,50 dan nilai interpolasi sebesar 5,64 (maksimal cukup) atau cukup baik. c. Kemampuan menyerap teknologi tepat guna pada

industry kecil dari luar juga berpeluang cukup besar. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 5,40 atau nilai interpolasi sebesar 7,51 (menengah baik). Dua indikator yang menjadi ancaman industri kecil dilihat dari dimensi produksi dapat berupa bantuan sarana produksi serta bimbingan dan penyuluhan yang dilakukan oleh pihak ketiga/pemerintah. a. Bantuan sarana produksi yang datang dari luar nampak masih kecil. Hal ini terlihat dari nilai rata-rata sebesar 2,85 atau nilai interpolasi yang hanya sebesar 2,77 (maksimal kecil) atau rendah. b. Bimbingan dan penyuluhan yang dilakukan oleh pemerintah/pihak ketiga pada masalah produksi belum baik. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata sebesar 2,70 atau nilai interpolasi yang hanya sebesar 2,49 (maksimal kecil) atau rendah.

3. Pemasaran. Dari empat indikator/item pada dimensi pemasaran ternyata semuanya sudah berada pada profil sebagai peluang usaha yang potensial. Keempat peluang usaha tersebut berupa wirausaha dalam mengenali segmen pasar, industri kecil dalam mengenali pembeli/calon pembeli, mengenali pesaing/calon pesaing dan peluang usaha dalam memperluas pasar. a. Wirausaha dalam mengenali segmen pasar yang diambil industri kecil cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 5,55 atau nilai interpolasi sebesar 7,79 (menengah baik) atau baik. b. Industri kecil dalam mengenali pembeli/calon pembeli di pasar cukup jeli. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 5,45 atau nilai interpolasi yang sudah berada pada nilai 7,60 (menengah baik) atau baik. c. Industri kecil dalam mengenali pesaing/calon pesaing sangat baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 5,70 atau nilai interpolasi yang sudah berada pada nilai 8,07 (maksimal baik) atau sangat baik. d. Industri kecil dalam memperluas usaha hasil produk juga sudah baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 5,85 atau nilai interpolasi

yang sudah berada pada 8,35 (menengah baik) atau baik.

4. Ketenagakerjaan. Dari 4 (empat) indikator/item dari dimensi ketenagakerjaan ternyata dua faktor memberikan indikasi pada peluang berusaha dan dua lainnya pada tantangan usaha. Kedua indikasi peluang usaha itu terletak pada sumber tenaga kerja dan orientasi kewirausahaan wirausaha/tenaga kerja. a. Sumber tenaga kerja yang ada di luar cukup melimpah. Hal ini tercermin dari nilai rata-rata sebesar 5,55 atau nilai interpolasi yang sudah berada pada nilai 7,79 (maksimal baik) atau baik. b. Orientasi kewirausahaan tenaga kerja/pengusaha dalam mengembangkan usaha industri kecil sangat antusias. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 6,20 atau nilai interpolasi sebesar 9 (maksimal baik) atau sangat kuat. Dua indikator/item pada dimensi ketenagakerjaan yang dapat memberikan ancaman usaha terletak pada pembinaan ketrampilan tenaga kerja dan peranan pemerintah/pihak ketiga. a. Pembinaan ketrampilan tenaga kerja terlihat belum dilakukan secara baik. Hal ini dapat diketahui dari nilai rata-rata sebesar 3,00 atau nilai interpolasi pembinaan ketrampilan tenaga kerja berkisar 3,05 (maksimal kecil) atau rendah. b. Peranan pemerintah/pihak ketiga terhadap perkembangan usaha industri kecil masih sangat rendah. Hal ini dapat diketahui dari nilai rata-rata sebesar 2,05 atau nilai interpolasi pemerintah/pihak ketiga yang hanya sebesar 1,28 (minimal rendah) atau sangat kecil.

Dari 4 (empat) dimensi tentang posisi peluang usaha industri kecil ternyata hanya ada satu dimensi peluang usaha di pasar. Dimensi yang merupakan peluang usaha tersebut adalah pemasaran. Sedangkan 3 (tiga) dimensi lain seperti pembiayaan, produksi dan ketenagakerjaan masih menunjukkan adanya tantangan yang perlu mendapatkan perhatian dari berbagai pihak yang berkepentingan.

3. Kaitan Profil Kekuatan Usaha dengan Peluang Usaha Industri Kecil

Setelah diuraikan profil posisi usaha baik dilihat dari lingkungan internal maupun eksternal selanjutnya akan dikemukakan kaitan antara keduanya. Lingkungan internal mencerminkan kekuatan usaha dan lingkungan eksternal menggambarkan peluang usaha industri kecil di pasar. Dilihat dari lingkungan internal posisi industri kecil ternyata berada pada nilai rata-rata 6,23 atau nilai interpolasi sebesar 5,77. Berarti secara keseluruhan posisi usaha dilihat dari lingkungan internal berada pada profil cukup kuat (maksimal cukup kuat). Sedangkan dilihat dari lingkungan eksternal profil peluang usaha industri kecil ternyata berada pada nilai rata-rata 4,21 (cukup baik) atau nilai interpolasi

sebesar 5,31 (cukup Baik). Hal ini berarti secara keseluruhan posisi usaha dilihat dari lingkungan eksternal berada pada profil usaha cukup banyak peluang (minimal cukup peluang). Jadi akhirnya dapat diketahui bahwa ada kaitan yang positif profil kekuatan usaha dengan peluang usaha industri kecil objek yang diteliti. Atau dengan kata lain bahwa profil usaha yang cukup kuat dapat memberikan peluang usaha industri kecil yang cukup besar di pasar.

Dengan menggunakan analisis SWOT (*strength, weaknesses, opportunities and threats*) hubungan keterkaitan kekuatan dan kelemahan dengan peluang dan tantangan usaha industri kecil yang diteliti dapat diilustrasikan melalui gambar 4 (empat) berikut.

		Profil Peluang Usaha Industri Kecil									
		Peluang (O)					Tantangan (T)				
		Tinggi		Sedang			Rendah				
		9	8	7	6	5	4	3	2	1	
Profil Kekuatan Usaha Industri Kecil	Kekuatan (S)	Tinggi	9	9-9							
			8		8-8						
			7			7-7	6-6				
		6					6-5				
		5									
	Kelemahan (W)	Sedang	4								
			3								
		Rendah	2								
			1								

Gambar 4. Hasil Matrik Empat Dimensi SWOT Industri Kecil.
Sumber: Data Diolah, 2014.

Dari matrik empat dimensi SWOT di atas dapat diketahui bahwa profil posisi kekuatan usaha dan peluang usaha industri kecil yang diteliti adalah berada pada posisi S-O (*Strength-Opportunities*) atau kuat dan banyak peluang (5,77 – 5,31 atau dibulatkan menjadi 6-5). Hal ini berarti posisi usaha industri kecil dilihat dari lingkungan internal kuat (S) dan dilihat

dari lingkungan eksternal masih cukup banyak peluang usaha (O) di pasar. Dengan mengetahui posisi usaha industri kecil pada S-O (*Strength -Opportunities*) maka kemungkinan strategi bisnis yang dapat dilakukan adalah S versus O. Artinya pertahankan/tingkatkan kekuatan usaha yang ada pada perusahaan dan sekaligus pertahankan/perluas peluang yang sudah

ada di pasar. Jadi lingkungan internal yang memberikan kekuatan yang baik dapat berpengaruh positif terhadap lingkungan eksternal yang dapat memberikan peluang usaha yang besar di pasar.

Faktor-faktor yang menjadi kelemahan dan kekuatan serta peluang dan ancaman usaha industri kecil yang diteliti di pasar dapat diuraikan berikut:

1. Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan Industri Kecil. Faktor kekuatan usaha terletak pada dimensi: keuangan, produksi dan pemasaran. Sedangkan faktor yang menjadi kelemahan terjadi pada dimensi: ketenagakerjaan. Dari 4 (empat) indikator/item profil usaha industri kecil yang dilihat pada dimensi: ketenagakerjaan ternyata semuanya masih menunjukkan kelemahan. Keempat indikator/item dimensi tersebut meliputi: Keahlian pengusaha/tenaga kerja, Ketrampilan tenaga kerja, kondisi kerja dan kesempatan berkembang tenaga kerja. a. Keahlian pengusaha/tenaga kerja dalam pengelolaan usaha/proses produksi nampak masih lemah. Hal ini tercermin dari nilai interpolasi sebesar 2,66 (maksimal lemah). b. Ketrampilan tenaga kerja dalam proses produksi terlihat masih lemah. Hal ini tercermin dari nilai interpolasi sebesar 2,35 (cukup lemah). c. Kondisi kerja industri kecil rata-rata masih rendah. Hal ini terlihat dari nilai interpolasi sebesar 4,64 (minimal cukup baik). d. Kesempatan berkembang tenaga kerja juga masih kurang menggembirakan. Hal ini terlihat dari nilai interpolasi sebesar 3,60 (menengah sedang).

2. Faktor-faktor peluang dan tantangan usaha industri kecil. Faktor peluang usaha industri kecil hanya berada pada dimensi pemasaran. Sedangkan faktor yang menjadi tantangan usaha terletak pada dimensi keuangan, produksi dan ketenagakerjaan. Dari 3 (tiga) indikator/item pada dimensi pembiayaan usaha ternyata semuanya berada pada posisi sebagai tantangan. Ketiga

ancaman/tantangan itu meliputi: pemberian bantuan dana dari luar, pemanfaatan kredit serta bimbingan dan penyuluhan. a. Pemberian bantuan dana dari luar. Bantuan baik dari lembaga keuangan atau non keuangan nampak relatif kecil. Hal ini tercermin dari nilai interpolasi yang hanya sebesar 1,00 (sangat rendah). b. Pemanfaatan kredit dari luar juga belum dilakukan secara baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai interpolasi yang hanya sebesar 3,88 (menengah sedang). c. Bimbingan dan penyuluhan dari pihak ketiga/pemerintah terkait dengan masalah keuangan industri kecil belum banyak dilakukan. Hal ini tercermin dari nilai interpolasi yang hanya sebesar 1,74 (menengah kecil).

Dari dua indikator yang menjadi ancaman industri kecil dilihat dari dimensi produksi dapat berupa bantuan sarana produksi, kemampuan pemasok bahan dan bimbingan dan penyuluhan yang dilakukan oleh pihak ketiga/pemerintah. a. Bantuan sarana produksi yang datang dari luar nampak masih kecil. Hal ini terlihat dari nilai interpolasi yang hanya sebesar 2,77 (maksimal kecil) atau rendah. b. Bimbingan dan penyuluhan yang dilakukan oleh pemerintah/pihak ketiga pada masalah produksi belum baik. Hal ini tercermin dari nilai interpolasi yang hanya sebesar 2,49 (maksimal kecil) atau rendah.

Dari dua indikator/items yang ada pada dimensi ketenagakerjaan yang dapat memberikan tantangan usaha terletak pada pembinaan ketampilan tenaga kerja dan peranan pemerintah/pihak ketiga. a. Pembinaan ketrampilan tenaga kerja terlihat belum dilakukan secara baik. Hal ini dapat diketahui dari nilai interpolasi pembinaan ketrampilan tenaga kerja sebesar 3,05 (maksimal kecil) atau rendah. b. Peranan pemerintah/pihak ketiga terhadap perkembangan usaha industri kecil masih sangat rendah. Hal ini dapat diketahui dari nilai interpolasi pemerintah/pihak ketiga yang hanya

sebesar 1,28 (minimal rendah) atau sangat kecil.

4. Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil

Berdasarkan profil kekuatan dan peluang usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran yang ada perlu ditetapkan strategi pengembangan usaha secara tepat. Dengan posisi usaha industri kecil yang berada pada S-O (*Strength-Opportunities*) maka kemungkinan strategi bisnis yang dapat dilakukan adalah S versus O. Artinya pertahankan/tingkatkan kekuatan usaha yang ada dan sekaligus pertahankan/perluas peluang usaha yang sudah ada di pasar.

Dilihat dari segi waktu secara garis besar strategi pengembangan usaha industri kecil dapat dilakukan melalui 3 (tiga) tahap yakni: jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Dalam jangka pendek dapat diarahkan pada nilai 7-7 atau kekuatan dan peluang usaha yang cukup baik, jangka menengah 8-8 atau kekuatan dan peluang usaha yang baik dan jangka panjang pada nilai 9-9 atau kekuatan dan peluang usaha sangat baik. Selain itu strategi pengembangan usaha yang baik dapat dilihat dari dimensi: keuangan, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan.

Dari dimensi keuangan dilihat dari lingkungan internal bahwa indikator sumber dan penggunaan keuangan perlu dipertahankan/ditingkatkan. Pengaturan dalam menunjang ketersediaan dana perusahaan masih sangat lemah hingga perlu ditingkatkan. Selanjutnya dilihat dari lingkungan eksternal masalah bantuan dana, pemanfaatan dana dan bimbingan penyuluhan juga masih lemah dan perlu mendapatkan perhatian dari pemerintah/pihak ketiga.

Dari dimensi produksi dilihat dari lingkungan internal masalah sarana produksi, kemampuan produksi, kualitas bahan dan hasil produksi sudah baik dan masalah harga bahan sudah cukup bersaing

karenanya perlu dipertahankan dan bahkan ditingkatkan. Sedangkan dilihat dari lingkungan eksternal hanya pada masalah harga/hasil dan kemampuan teknologi tepat guna yang sudah baik, Oleh karena itu masalah bantuan sarana produksi, kemampuan pemasok bahan dan bimbingan penyuluhan yang perlu ditingkatkan.

Dimensi pemasaran dilihat dari lingkungan internal dan eksternal semua yang berkaitan dengan masalah pemasaran sudah baik. Kegiatan internal pemasaran meliputi cara menjual hasil, kuantitas penjualan, waktu pengiriman barang dan hasil sudah baik dan lancar. Demikian juga kegiatan eksternal pemasaran seperti pengenalan segmen pasar, pembeli/calon pembeli, pesaing/calon pesaing dan peluang memperluas pasar juga sudah baik. Karenanya kesemua indikator tersebut tentunya perlu dipertahankan dan bahkan ditingkatkan.

Dimensi ketenagakerjaan dilihat dari lingkungan internal masalah keahlian dan ketrampilan tenaga kerja masih lemah karenanya perlu ditingkatkan. Sedangkan indikator kondisi kerja dan kesempatan tenaga kerja untuk berkembang perlu ditertahankan. Sedangkan dilihat dari lingkungan internal masalah pembinaan ketrampilan dan peranan pemerintah/pihak ketiga masih rendah dan perlu ditingkatkan. Hanya sumber tenaga kerja dan orientasi kewiausahaan yang sudah memadai dan perlu dipertahankan.

5. Program Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil

Perusahaan kecil khususnya industri roti pada objek yang diteliti perlu dibina dan dikembangkan. Masalah yang dihadapi perusahaan masih kompleks baik berkaitan dengan masalah internal maupun eksternal perusahaan. Masalah internal tidak terlepas dari sikap mental dan keahlian berusaha yang ditunjang oleh seni manajemen yang profesional. Masalah

eksternal menyangkut sarana, kesempatan dan iklim usaha. Semua masalah itu diperlukan adanya program pembinaan dan pengembangan usaha yang tepat. Sesuai dengan inti permasalahan yang telah diuraikan program pembinaan dan pengembangan usaha industri kecil dapat diarahkan pada dua hal yakni: masalah pengusaha industri kecil sendiri dan sarana, kesempatan dan iklim usaha.

1. Masalah Pengusaha Industri Kecil. Pada dasarnya berkaitan dengan sikap mental berusaha yang masih rendah dan seni manajemen yang belum profesional. Sikap mental berusaha wirausaha timbul dari rasa percaya diri, daya pikir kreatif dan daya penggerak diri yang perlu dibangkitkan. Keahlian berusaha dapat dilihat dari kemampuan pengelolaan keuangan, dan teknik produksi. Pemasaran dan kegiatan ketenagakerjaan yang perlu mendapat perhatian dari pihak ketiga/pemerintah. Dari dua permasalahan pokok tersebut program pembinaan dan pengembangan dapat difokuskan pada bagaimana merubah sikap mental pengusaha dan meningkatkan ketrampilan berusaha. a. Mengubah sikap mental pengusaha industri kecil. Pembinaan sikap mental selain diperlukan untuk membangkitkan jiwa wirausaha juga diarahkan pada arti penting penggunaan waktu dari industriawan kecil. Hal ini perlu dilakukan karena disadari bahwa sikap terhadap waktu banyak berpengaruh terhadap sikap kepada uang atau modal. Dengan kata lain perlu didapatkan industriawan kecil yang memiliki karakteristik: bersedia bekerja keras dan tekun, mau menanggung macam-macam risiko usaha, mampu menciptakan cara-cara baru untuk menghasilkan laba dan kemajuan usaha serta dapat hidup hemat dengan menabung dan dapat melakukan investasi kembali pada kegiatan yang produktif. Program yang diperlukan dalam pembinaan dan pengembangan usaha industri kecil untuk mengubah sikap mental berusaha diantaranya: latihan

kepemimpinan, teknik manajemen dan bila perlu melalui inkubator bisnis. b. Meningkatkan ketrampilan berusaha. Sebenarnya industri kecil tidak banyak membutuhkan ketrampilan khusus tetapi demi pengembangan usaha perlu ketrampilan yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Ketrampilan yang dimaksud dapat berupa pendidikan dan latihan berproduksi, teknis produksi, sistem pemasaran, pengelolaan keuangan dan lain-lain. Semuanya itu dapat dilakukan dengan pengiriman ke balai latihan kerja khusus ketrampilan berusaha, dan klinik inkubasi bisnis.

2. Masalah Sarana, Kesempatan dan Iklim Usaha. Masalah sarana usaha yang dibutuhkan industri kecil banyak berupa fasilitas untuk bisa akses terhadap permodalan, informasi, teknologi tepat guna dan alat-alat kerja. Program yang dapat dilakukan dalam pembinaan dan pengembangan usaha dengan memberikan kesempatan berusaha seluas-luasnya dan menciptakan iklim usaha yang sehat. Berbagai peraturan dan kebijakan yang mempunyai aspek ekonomi kreatif dapat diupayakan oleh pemerintah/pihak ketiga agar industri kecil memperoleh kepastian berusaha, kesempatan usaha serta dukungan yang seluas-luasnya agar usaha tangguh, mandiri dan tahan menghadapi globalisasi ekonomi.

E. Kesimpulan Dan Saran

1. Simpulan.

Dari hasil analisis data dan pembahasan akhirnya hasil penelitian ini dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut. 1. Dilihat dari lingkungan internal posisi industri kecil ternyata berada pada nilai rata-rata 6,23 atau nilai interpolasi sebesar 5,77. Berarti secara keseluruhan posisi usaha dilihat dari lingkungan internal berada pada profil cukup kuat. Faktor internal yang merupakan kekuatan usaha

terletak pada dimensi: pembiayaan, produksi dan pemasaran. Faktor yang menjadi kelemahan terjadi pada dimensi: ketenagakerjaan. Dari empat indikator/item profil usaha industri kecil yang dilihat pada dimensi ketenagakerjaan ternyata semua masih menunjukkan kelemahan. Keempat indikator/ item tersebut meliputi: Keahlian pengusaha/tenaga kerja, Ketrampilan tenaga kerja, kondisi kerja dan kesempatan berkembang tenaga kerja. 2. Dilihat dari lingkungan eksternal profil peluang usaha industri kecil ternyata berada pada nilai rata-rata 4,21 atau nilai interpolasi sebesar 5,51. Berarti secara keseluruhan profil peluang usaha industri kecil cukup baik. Dari empat dimensi tentang posisi peluang usaha ternyata hanya ada satu dimensi peluang usaha yang besar yakni pemasaran. Tiga dimensi lain: pembiayaan, produksi dan ketenagakerjaan masih menunjukkan ada tantangan. Dari tiga indikator/item pada pembiayaan ternyata semua berada pada posisi sebagai tantangan usaha. Ketiga tantangan itu meliputi: pemberian bantuan dari luar, pemanfaatan kredit dan bimbingan serta penyuluhan dari pihak ketiga/pemerintah. Dari lima indikator/item pada dimensi produksi terdapat tiga yang masih berupa tantangan usaha yakni bantuan sarana produksi, kemampuan pemasok serta bimbingan dan penyuluhan pihak ketiga/pemerintah. Dari empat indikator/item dimensi ketenagakerjaan ternyata masih dua ancaman usaha pada masalah pembinaan ketrampilan tenaga kerja dan peranan pemerintah/pihak ketiga. 3. Dari matrik empat dimensi SWOT dapat diketahui bahwa profil kekuatan usaha dan peluang usaha industri kecil berada pada posisi S-O (*Strength-Opportunities*) atau kuat dan banyak peluang (nilai 6-5). Hal ini berarti posisi usaha industri kecil dilihat dari lingkungan internal cukup kuat (S) dan dilihat dari lingkungan eksternal cukup banyak peluang usaha (O) di pasar.

Dengan mengetahui posisi usaha industri kecil pada S-O maka kemungkinan strategi bisnis yang dapat dilakukan adalah S versus O. Artinya pertahankan/tingkatkan kekuatan usaha dan sekaligus pertahankan/perluas peluang yang sudah ada di pasar.

2. Saran.

Dengan memperhatikan kesimpulan hasil penelitian akhirnya dapat diajukan saran yang aplikatif sebagai berikut. 1. Dengan posisi usaha industri kecil yang berada pada S-O (*Strength-Opportunities*) strategi bisnis yang dilakukan dapat mengarah pada S versus O. Artinya pertahankan/tingkatkan kekuatan usaha dan sekaligus pertahankan/perluas peluang usaha di pasar. Dilihat dari segi waktu strategi pengembangan usaha industri kecil disarankan dapat dilakukan melalui 3 (tiga) tahap yakni: jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Dalam jangka pendek dapat diarahkan pada nilai 7-7 atau kekuatan dan peluang usaha yang cukup baik, jangka menengah 8-8 atau kekuatan dan peluang usaha yang baik dan jangka panjang pada nilai 9-9 atau kekuatan dan peluang usaha sangat baik. Strategi pengembangan usaha yang baik hendaknya tetap dilihat dari kegiatan keuangan/pembiayaan, produksi, pemasaran dan ketenagakerjaan. 2. Sesuai inti permasalahan disarankan bahwa program pembinaan dan pengembang an usaha industri kecil dapat diarahkan pada Masalah pengusaha industri kecil sendiri dan masalah sarana, kesempatan dan iklim usaha. Dari masalah pengusaha industri kecil disarankan dapat fokus pada bagaimana merubah sikap mental pengusaha dan meningkatkan ketrampilan berusaha. Masalah sarana usaha dapat diarahkan berbagai fasilitas yang dibutuhkan industri kecil seperti akses terhadap permodalan, informasi, teknologi tepat guna dan alat-alat kerja. Program yang dilakukan dapat diarahkan pada

pemberian kesempatan berusaha yang luas dan menciptakan iklim usaha yang sehat serta berbagai peraturan dan kebijakan yang mengarah pada aspek ekonomi kreatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Badri Sutrisno, 1992, Keterkaitan Analisis Empat Dimensi (K3A) dengan Strategi Peningkatan Market-Share, *Jurnal Mandiri*, Kopertis Wilayah II, No.07/Th II, Agustus-September 1992.
- BKKBN, 1996, *Pola Pelaitihan, dan Pembinaan Kelompok UPPKS*, Kantor Menteri Kependudukan, Jakarta.
- Biro Pusat Statistik, 2012, *Industri Kerajinan Rumah Tangga*, BPS, Jakarta
- Kotler, Philip, 2003, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan dan Pengendalian*, Edisi Keenam, Penerbit Erlangga.
- Lempelius, Christian dan Gert Thoma, 2009, *Industri Kecil dan Kerajinan Rakyat*, LP3ES, Jakarta.
- Manullang, M, 2006, *Pengantar Manajemen Perusahaan*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Supriyanto, 2009, *Metodologi Riset Bisnis*, Cetakan Pertama, Penerbit Indeks, Jakarta Indonesia.
- Supriyanto dan Endang Siswati Prihastuti, 2010, *Teori dan strategi Ekonomi Koperasi Era global dan Reformasi*, UBL Press, Bandar Lampung.
- Supriyanto, 2015, *Restrospektif Ilmu Administrasi Bisnis*, Universitas Bandar Lampung, Lampung.

ISSN : 2443-1214

e-JKPP

Jurnal Kebijakan & Pelayanan Publik

Vol. 1 No. 2 Agustus 2015

Diterbitkan Oleh :
Program Pascasarjana
Magister Ilmu Administrasi
Universitas Bandar Lampung

