BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pengembangan usaha sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindaklanjuti dengan langkah nyata. Pengembangan perusahaan ditentukan dengan kemampuan membangun strategi. Karena strategi memaksa perusahaan untuk memandang masa depan dan berusaha membentuk masa depannya secara proaktif. Strategi membantu memberikan kesadaran tentang arah yang dituju perusahaan, menjaga kesinambungannya, serta memudahkan pendelegasian dan proses terjadinya kepemimpinan yang efektif.[1]

Setiap perusahaan harus menggunakan strategi untuk mengembangkan usahanya. Tidak hanya perusahaan besar saja yang mempunyai manajemen strategis, perusahaan kecilpun sebaiknya dikelola dengan menggunakan manajemen strategis. Manajemen strategis merupakan sekumpulan kputusan dan tindakan yang dirancang untuk mencapai sasaran perusahaan. Dengan demikian manajemen strategis melibatkan pengambilan keputusan berjangka panjang dan rumit serta berorientasi ke masa depan.

[1] AB Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif,* (Jakarta: Erlangga, 2014), hlm, 11.

Perencanaan strategi memiliki tiga tahapan utama. Fase pertama adalah menyelaraskan kepentingan organisasi dengan kepentingan para pemangku kepentingan (*stakeholder*) yaitu setiap pihak yang berkontribusi terkena dampak dari berbagai aktivitas yang dilakukan organisasi. Fase kedua adalah memformulasikan atau merumuskan apa strategi organisasi, yang dimulai dengan penyusunan visi dan misi. Selanjutnya akan menerapkan sasaran strategis, yaitu hasil spesifik yang ingin dituju untuk dapat mencapai misi yang telah direncanakan. Fase ketiga adalah menyusun rencana bisnis.[2] Kemudian mengimplementasikan rencana strategi yang telah disusun.

Perusahaan yang meghasilkan berbagai jenis produk akan bersaing di berbagai tingkatan bisnis atau pasar. Dalam bisnis diperlukan menyusun strategi bisnis dalam mengembangkannya sehingga sesuai dengan misi, sasaran serta kebijakan perusahaan. Strategi bisnis biasanya dikembangkan dalam level devisi dan menekankan pada pebaikan posisi persaingan produk baran atau jasa perusahaan dalam industri khusus atau segmen pasar yang dilayani oleh devisi tersebut.

Bahwasannya keberlangsungan dan kesuksesan dalam sebuah usaha adalah suatu hal yang tidak diperoleh dengan mudah bahkan butuh analisis yang telah di teliti dan benar, sehingga dalam menetapkan dalam strategi perusahaan dibutuhkan banyak faktor- faktor yang harus dipertimbangkan dan dianalisis dalam perusahaan tersebut, seingga dengan

[2] *Ibid.,* hlm, 12.

adanya analisis akan menghasilkan keputusan yang tepat untuk keberlangsungan sebuah usaha.

Oleh sebab itu, sebagian seorang pengusaha akan menganalisis usahanya dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT dalam mengarahkan analisis strategi pengembangan usahanya dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang merupakan suatu hal yang kritis dalam adanya keberhasilan suatu perusahaan. Dengan ini sanagt perlu adanya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang telah dimiliki oleh perusahaan melalui telah dalam lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi pengembangan usaha yang realistis dalam mewujudkan visi dan misinya.

Faktor kekuatan dan kelemahan adalah faktor yang yang ada di dalam tubuh suatu organisasi, bisnis, atau sebuah perusahaan. Sedangkan peluang dan ancaman merupakan salah satu faktor lingkungan yang telah dihadapi oleh sebuah organisasi, bisnis, atau perusahaan yang telah bersangkutan. Analisis “SWOT” merupakan analisis yang dapat memaksimalkan peran dalam faktor kekuatan dan memanfaatkan peluang sekaligus berperan sebagai alat untuk maminimalisasi kelemahan yang

telah dimiliki sebuah organisasi, bisnis, atau perusahaan dan dapat menekan dampak ancaman yang timbul dalam perusahan.[3]

Analisis SWOT ini bertujuan untuk membenarkan faktor- faktor internal dan faktor- faktor eksternal yang telah di analisis, sehingga perusahaan dapat berjalan baik sesuai dengan rencana yang telah dipilih, agar perusahaan dapat melihat secara obyektif kondisi- kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisispasi perubahan lingkungan eksternal.[4] Perusahaan juga akan dapat megetahui kelemahan perusahaan sehingga dapat diubah menadi kekuatan, serta dalam menghadapi ancaman dengan menjadikan peluang. Dalam menganalisis faktor internal dan eksternal perusahaan sendiri banyak metode yang dapat digunakan, seperti dengan menggunakan matriks SPACE, matriks BCG, matriks IFAS, EFAS, dengan fungsi dan kegunaan yang berbeda.

Usaha bisnis dapat juga berperan menjadikan seseorang berperan sebagai pelaku ekonomi yang mana salah satunya adalah usaha distributor gula merah tebu. Distributor adalah suatu usaha untuk mendistribusikan suatu barang dalam hal ini adalah gula merah yang berupa bahan bakunya dari tebu. Usaha distributor gula merah tebu ini merupakan suatu usaha yang telah menyediakan produk gula merah dengan membeli yang berskala sebagai pengepul, masyarakat sekitar yang telah memproduksi gula merah tebu juga menjualnya ke distributor gula merah tebu tersebut, kemudian dijual kembali oleh distributor ke skala yang lebih besar lagi.

---

[3] Sondang P. Siagan, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), hal.172.

[4] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), hal 03.

Ketersediaan akan suatu barang menjadikan salah satu faktor yang terpenting dalam menjamin kelancaran suatu usaha, karena persediaan dalam suatu usaha merupakan salah satu aset yang sangat berharga. Kekurangan persediaan suatu barang dapat berakibat terhentinya proses usaha dan suatu ketika bisa mengalami kehabisan stok, dalam hal ini jika seorang pelaku usaha distributor tidak memiliki persediaan yang mencukupi maka akan kalah saing dengan distributor lain dan penurunan pelanggan karena pelanggan akan merasa tidak puas.

Salah satu perusahaan yang menggunakan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan adalah pada UD. Sumber Sari di, Dusun Waringin, Desa Sambijajar, Kec Sumbergempol, Kab. Tulungagung. Perusahaaan ini didirikan pada tahun 2002 dan sampai saat ini semakin besar dan juga termasuk salah satu produsen sekaligus distributor berskala besar di wilayah sekitar pada umumnya.

Sampai saat ini pada UD. Sumber Sari ini memiliki gudang dengan kapasitas penampungan Gula Merah Tebu sebanyak 5000 ton. UD. Sumber Sari memperoleh sumber Gula Merah Tebu dari daerah Jawa Timur, dimana dalam sehari bisa mengumpulkan Gula Merah Tebu sebanyak 60 ton. Dimana dengan memiliki jumlah angkutan sebanyak 6 angkutan yang mana terdiri dari 4 Tronton dan 2 Truk. Untuk supply Gula Merah Tebu sudah menjangkau Sedap, Bango, dan ABC. Dari awalnya hanya supply ke wilayah terdekat seperti halnya di daerah jombang, dan begitu juga dalam proses poduksinya yang dulu hampir semuanya

memakai tenaga manusia kini sekarang sebagian sudah menggunakan tenaga mesin yang sudah sedikit modern dan sangat efektif untuk memproduksi gula merah tebu dibandingkan dengan menggunakan tenaga manusia.

Kekuatan yang dimiliki oleh UD. Sumber Sari yang lain seperti perusahaan tetap menjaga kualitas produk gula merah tebu yang lain dengan yang ada disekitar UD. Sumber Sari. Ditambah dengan adanya peluang perusahaan seperti halnya perkembangan teknologi yang semakin meningkat sehingga sehingga dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pengembangan usahanya dan juga pada usaha ini sudah memiliki izin usaha.

Kelemahan dalam perusahaan ini degan adanya biaya operasional yang tinggi dikarenakan dari adanya biaya untuk armada dalam pengiriman gula merah tebu ke pabrik kecap dan juga biaya untuk belanja gula merah tebu juga biaya pada gaji karyawan

Saat ini usaha produksi gula merah tebu sudah banyak di kota Tulungagung, khususnya di desa Sambijajar, akan tetapi sebagian ada yang menjalanan selain sebagai produksi juga sebagai distributor salah satunya yaitu yang telah dijalankan oleh UD. Sumber Sari ini, baik sebagai produksi maupun distributor. Untuk mempertahankan ekstensi perusahaannya UD. Sumber Sari harus mempunyai strategi perusahaan yang baik dan tepat. Sehingga sebuah perusahaan harus mengetahui kelemahan dan ancaman, memanfaatkan peluang serta mempertahankan

kekuatan. Jadi, strategi pengembangan usaha yang telah dijalnkan harus diesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan juga dengan strategi pengembangan usaha oleh para pesaing bisnis.

Usaha sebagai basis ekonomi kerakyatan di Kabupaten Tulungagung salah satunya adalah Usaha Industri gula merah tebu pada UD. Sumber Sari ini dengan memproduksi gula merah tebu selalu tidak tetap dalam setiap tahun, pada musim penghujan produksi kebanyakan berhenti dan pada musim kemarau produksi meningkat begitu juga dalam tingkat pendapatan randemen pada tebu atau bahan bakunya. UD. Sumber Sari berlokasi di Dusun Waringin, Desa Sambijajar. Untuk melihat umlah produksi usaha gula merah tebu pada UD. Sumber Sari di Tulungagung dapat dilihat pada tabel 1.1. berikut:

Tabel 1.1

Jumlah Produksi Gula Merah Tebu Pada UD. Sumber Sari di Tulungagung

Tahun	Volume Produksi
2014	360.000 Kg
2015	432.000 Kg
2016	360.000 Kg
2017	960.000 Kg
2018	1.080.000 Kg

(Sumber data: wawancara, 2018)

Dari tabel 1.1 diketahui bahwa umlah produksi pada UD. Sumber Sari di Tulungagung pada tahun 2014- 2018 mengalami peningkatan dan penurunan hal tersebut dikarenakan karena produksi gula merah tebu itu dipengaruhi oleh musim. Pada tahun 2014 sebesar 360.000 Kg, pada tahun

2015 sebesar 432.000 Kg, pada tahun 2016 sebesar 360.000 Kg, pada tahun 2017 sebesar 960 Kg, dan pada tahun 2018 sebesar 1.080.000 Kg.

Berdasarkan hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (SUSENAS) oleh BPS, konsumsi gula untuk konsumsi rumah tangga memiliki kecenderungan menurun dengan rata- rata penurunan 2,15% per tahun. Pada tahun 2002, konsumsi gula per kapita per tahun sebesar 9,203 kg dan berkurang sebesar 26,06% atau menjadi 6,805 kg pada tahun 2015. Selama periode tersebut, terjadi penurunan konsumsi gula tertinggi terjadi di tahun 2012. Pada tahun 2012 konsumsi gula Indonesia tercatat 6,476 kg/kapita/tahun atau menurun 12,29% dari tahun sebelumnya, dimana pada tahun 2011 konsumsi gula Indonesia mencapai 7,383 kg/kapita/tahun. Namun demikian setelah penurunan konsumsi gula di tahun 2012, konsumsi gula ditahun 2015 kembali meningkat dengan pertumbuhan mencapai 6,17% atau meningkat menjadi 6,805 kg/kapita/tahun. Data perkembangan konsumsi gula di Indonesia pada tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.2

Jumlah Konsumsi Gula Merah Tebu di Indonesia

Tahun	**Konsumsi**		**Pertumbuhan (%)**
	(Ons/ Kapita/ Minggu)	**(Kg/ Kapita/ Tahun)**	
2002	1,765	9,203	
2003	1,739	9,068	-1,47
2004	1,712	8,927	-1,55

2005	1,704	8,885	-0,47
2006	1,541	8,035	-9,57
2007	1,654	8,624	7,33
2008	1,617	8,432	-2,24
2009	1,516	7,905	-6,25
2010	1,475	7,691	-2,70
2011	1,416	7,383	-4,00
2012	1,242	6,476	-12,29
2013	1,275	6,648	2,66
2014	1,229	6,409	-3,59
2015	1,305	6,805	6,17
Rata- rata	**1,514**	**7,892**	**-2,15**

(Sumber data: Survei Sosial Ekonomi Nasional (SUSENAS) oleh BPS)

Dalam pengembangan usaha yang dikarenakan oleh sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan suatu perusahaan dalam melakukan pengembangan usahanya. Perkembangan suatu perusahaan dapat dilihat dari segi laporan keuangan dalam proses berjalannya bisnis tersebut, apakah mengalami penurunan atau kenaikan pada pendapatan yang diperoleh dari setiap pendapatan. Oleh karena itu untuk melihat perkembangan pada usaha gula merah tebu di UD. Sumber Sari, maka dapat dilihat pada jumlah pengiriman setiap bulannya baik dalam satu kali pengiriman itu mengeluarkan jumlah sebesar yang telah dijelaskan pada tabel 1.3 sebagaimana dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 1.3

Jumlah Pengiriman Gula Merah Tebu Pada UD. Sumber Sari Tulungagung Pada Periode Tahun 2018

Bulan	Jumlah per Kg dalam 1 kali pengiriman gula merah tebu	Jumlah Pengiriman	Harga Per Kg	Jumlah Pendapatan
Januari	36.000 Kg	7 kali	Rp. 8.500	Rp. 2.142.000.000
Februari	36.000 Kg	15 kali	Rp. 8.900	Rp. 4.806.000.000
Maret	36.000 Kg	23 kali	Rp. 8.500	Rp. 3.978.000.000
April	36.000 Kg	13 kali	Rp. 7.500	Rp. 3.510.000.000
Mei	36.000 Kg	16 kali	Rp. 7.300	Rp. 4.204.800.000
Juni	36.000 Kg	12 kali	Rp. 7.200	Rp. 3.110.400.000
Juli	36.000 Kg	29 kali	Rp. 6.900	Rp. 7.203.600.000
Agustus	36.000 Kg	12 kali	Rp. 6.900	Rp. 2.980.800.000
September	18.000 Kg	29 kali	Rp. 7.600	Rp. 3.967.200.000
Oktober	36.000 Kg	34 kali	Rp. 7.350	Rp. 8.996.400.000

Sumber data: wawancara 2018

Dari tabel 1.3 diatas diketahui bahwa jumlah pengiriman dan harga per Kg Pada UD. Sumber Sari di Tulungagung pada tahun 2018 permintaan pengiriman dan harga per Kg mengalami peningkatan dan penurunan, seperti yang terjadi pada bulan januari yang mana permintaan 7 kali pengiriman dengan harga sebesar Rp. 8.500, kemudian meningkat pada permintaan bulan februari sejumlah 15 kali pengiriman dengan harga sebesar Rp. 8.900 kemudian sampai maret menigkat lagi sebanyak 23 kali pengiriman akan tetapi pada harga per Kg menurun menjadi Rp. 8.500, kemudian permintaan menurun pada bulan april- juni begitu juga pada harga per Kg nya pun ikut menurun kemudian permintaan jumlah

pengiriman meningkat lagi pada bulan juli permintaan pengiriman gula merah sebesar 29 kali pengiriman dengan harga per Kg nya masih tetap menurun, begitu juga yang terjadi pada bulan september- oktober dengan jumlah permintaan pengirirman meningkat dan harga per Kg nya menurun akan tetapi menurunnya tidak jauh. Hal tersebut terjadi karena adanya jumlah permintaan pengiriman gula yang diminta oleh Pabriknya dari setiap bulan itu berbeda, begitu juga pada penetaan harga per Kg juga berbeda dari setiap pemberian PO (*Purchase Order*) dari pabrik, dan hal tersebut bisa dilihat dari pemberian PO (*Purchase Order*) dari pabriknya, setiap pengeluaran PO (*Purchase Order*) itu permintaan pengiriman dan harga per Kg gula merahnya tidak menentu atau tidak tetap.

Pada umumnya setiap perusahaan itu memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan laba sebesar- besarnya. Begitu juga dengan UD. Sumber Sari ini, akan tetapi untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Perusahaan harus benar- benar memahami kekuatan dan kelemahan apa yang telah dimiliki oleh perusahaan, selain mengetahui kekuatan dan kelemahan di dalam perusahaan, perusahaan juga harus mencari peluang sebesar- besarnya dan meminimalisisr ancaman yang dapat mengakibatkan terganggunya keberlangsungan hidup sebuah perusahaan. Sehingga perusahaan dapat membuat strategi pengembangan yang mampu merealisasikan tujuan perusahaan. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan

ancaman dalam perusahaan, perusahaan dapat mengetahuinya dengan analisis SWOT.

Dengan begitu menganalisis sebuah kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan memberikan peran yang besar terhadap keberlangsungan sebuah perusahaan. Dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu dengan Pendekatan Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats* pada UD. Sumber Sari Di Tulungagung“.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan batasan masalah pada penelitian kualitatif. Dari uraian konteks penelitian, maka penelti ini rumusan masalah yang merupakan faktor tersebut adalah:

1. Bagaimana kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opprtunities*), ancaman (*Threats*) terhadap pengembangan usaha gula merah tebu pada UD. Sumber Sari di Tulungagung?
2. Bagaimana strategi yang paling tepat dalam upaya pengembangan usaha gula merah tebu pada UD. Sumber Sari?

C. Tujuan Penelitian

Bertitik tolak pada fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kekuatan (*strenght*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opprtunities*), ancaman (*Threats*) terhadap pengembangan usaha gula merah tebu pada UD. Sumber Sari di Tulungagung.
2. Untuk mengetahui strategi yang paling tepat dalam upaya pengembangan usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung.

D. Batasan Masalah

Berdasarkan masalah yang telah dikemukakan diatas. Identifikasi penelitian dan batasan masalah yang menjadi perhatian penelitian ini adalah karena dengan luasnya pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha gula merah tebu dengan pendekatan analisis Swot maka perlu dengan adanya pembatasan masalah. Pembatasan masalah ini diharapkan agar pembahasan ini tidak terlalu meluas dan melebar serta terarah dimana pembatasan permasalahan dalam penelitian ini adalah terfokus pada strategi pengembangan usaha gula merah tebu dengan pendekatan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*) pada UD. Sumber Sari di Tulungagung.

E. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun secara praktis antara lain:

1. Manfaat penelitian secara teoritis:

   Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi pembaca dan menambah wawasan dan juga

mengembangkan disiplin ilmu pengetahuan khususnya tentang strategi pengembangan usaha gula merah tebu dengan pendekatan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Serta sebagai bahan dasar referensi yang telah membantu bagi penelitian yang tertarik dengan adanya kesamaan bidang penelitian.

2. Manfaat penelitian secara praktis

   a. Manfaat bagi akademisi

      Penelitian ini bisa dijadikan salah satu sumber referensi untuk peneliti selanjutnya mengenai penerapan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dalam menentukan strategi pengembangan usaha gula merah tebu.

   b. Manfaat bagi instansi

      Hasil penelitian ini diarapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat bagi perusahaan, agar dapat mengambil keputusan serta merumuskan strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*), sehingga analisis tersebut dapat digunakan untuk menentukan kemajuan usahanya tersebut.

c. Manfaat Bagi Pihak Lain

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan dan penambahan wawasan tentang analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan penerapannya dalam menentukan keputusan.

F. Penegasan Istilah

a. Definisi Konseptual

Definisi konseptual merupakan suatu batasn terhadap masalah-masalah variabel yang dijadikan pedoman dalam penelitian sehingga akan memudahkan dalam mengoperasionalkannya di lapangan. Untuk memahami dan memudahkan dalam menafsirkan banyak teori yang ada dalam penelitian ini, maka akan ditentukan beberapa definisi konseptual yang berhubungan dengan yang akan diteliti:

1. Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut (perusahaan). Dalam hal ini strategi merupakan tndakan atau suatu cara seorang pelaku usaha dalam menawarkan barang atau produknya.
2. Pengembangan (*Development*) adalah tahap kegiatan perusahaan yang memusatkan diri pada peningkatan dan pemantapan usaha dimana dari sudut pendapatan usaha

tersebut belum memadai bila dibandingkan denga operasional perusahaan normal.[5]

Kata analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antarbagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.[6]

Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman atau SWOT menurut Freddy Rangkuti adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelamahan (*Weakness*), dan ancaman (*Threats*).

a. Kekuatan (*Strenght*) adalah unsur- unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut, berupa apa saja yang dimiliki oleh perusahaan yang dapat diandalkan, atau kekuatan untuk bersaing dengan pesaing yang ada.
b. Kelemahan (*Weaknesses*) adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumberdaya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi.
c. Peluang (*Opportunities*) adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta

[5] Sudarsono, *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*, (Jakarta: PT. RINEKA CIPTA, 2001), hlm, 88.

[6] KBBI Daring diakses dari https://kbbi.kemdikbud.go.id

kecenderungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

d. Ancaman (*Threats*) adalah faktor- faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan, jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang atau masa yang akan datang.[7]

b. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah- istilah dalam judul skripsi. Definisi operasional sendiri merupakan pengertian menurut peneliti. Dalam penelitian ini secara operasional dapat dikatakan bahwa menerapkan model penelitian analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman atau SWOT untuk strategi pengembangan usaha dengan pendekatan Analisis SWOT pada UD. Sumber Sari. Analisis SWOT adalah menganalisis faktor- faktor dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan. Dengan begitu perusahaan akan dapat menentukan keputusan dan kebijakan perusahaan dengan tepat.

G. Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan skripsi ini disusun dengan enam bab, masing- masing bab terdiri dari beberapa sub atau bagian dan sebelum

[7] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis,* ……, hal. 18.

memakai bab pertama, terlebih dahulu penulis sajikan beberapa bagian awal yang meliputi: halaman sampul, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak.

Kemudian bagian isi yang terdiri dari:

Bab I: Pendahuluan, terdiri dari: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, identifikasi penelitian dan batasan masalah, kegunaan penelitian, penegasan istilah, sistematika penulisan skripsi.

Bab II: Kajian pustaka, terdiri dari: kajian teoritis, hasil penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

Bab III: Metode penelitian, terdiri dari: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, tahap- tahap penelitian.

Bab IV: Hasil penelitian, terdiri dari: deskripsi data, temuan penelitian, pembahasan temuan penelitian.

Bab V: Pembahasan

Bab VI: Penutup, terdiri dari kesimpulan, saran.