BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil UD. Lestari Gula Merah

UD. Lestari Gula Merah adalah usaha yang produksi gula merah jawa. UD. Lestari Gula Merah didirikan pada tanggal 12 Agustus 2008. Awal mula didirikan usaha ini terpacu dengan permintaan gula merah jawa dipasaran banyak, akhirnya UD. Lestari Gula Merah mencoba membuat gula merah berbentuk koin yang terbuat dari daur ulang gula yang diambil dari pabrik-pabrik terdekat. Karena pembuatan gula bentuk koin untuk mensiasati pasar, sebagai rival dari gula kelapa. Pada saat itu gula kelapa sangat diminati oleh konsumen, sayangnya gula kelapa dari tahun ke tahun semakin berkurang produksinya. Dari sinilah gula cetak ulang tebu menjadi suatu produk yang baru dan mempunyai nilai jual tinggi di pasaran. Pada tahun 2009 UD. Lestari Gula Merah mengalami perkembangan yang baik sehingga kami merekrut (empat) 4 orang karyawan untuk produksi dan tiga (3) orang karyawan untuk packing. Untuk pemasaran gula merah jawa pada saat itu diambil para tengkulak dari Jawa Tengah dan produksi gula merah jawa sehari bisa menghasilkan 8Kw pada saat itu. Sepanjang tahun 2009 produksi dan pemasaran sangat normal sehingga tahun 2011 mengalami kendala dalam pemasaran gulanya. Pengujung tahun ini terbengkalai masalah dengan keungan karna

barang yang diambil tengkulak hamper 6 bulan belum cair sehingga kami berhenti produksi sampai tahun 2012 pada bulan april dan saat itu juga kami memulai memproduksi gula merah jawa dengan modal pas-pasan. Sehingga UD. Lestari Gula Merah berinisiatif memasarkan produk gula merah jawa ke Solo dan Semarang dan akhirnya mendapatkan respon positif dipasar tersebut, sepanjang tahun 2012 UD. Lestari Gula Merah bertahan. Pada tahun berikutnya kami mencoba memasarkan di Ngawi dan Sragen, pada saat itu kami mencoba peluang baru dipasar pesisir Jawa Tengah Wonogiri sehingga produk kami dikenal oleh masyarakat sekitar. Pada tahun berikutnya UD. Lestari Gula Merah memasarka di Surabaya sampai tahun sekarang dan pemasarannya mengalami penurunan.[82]

2. Lokasi UD. Lestari Gula Merah

Lokasi UD. Lestari Gula Merah terletak di dua tempat. Tempat yang pertama yaitu tempat penggilingan tebu di Dusun Tugu Desa Cendono RT 023/RW 006 Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri, sedangkan tempat kedua untuk packing gula di Dusun Tugu Desa Cendono RT 026/RW 009 Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.

3. Visi Misi UD. Lestari Gula Merah

a. Visi

Memberikan kualitas gula yang bagus untuk masyarakat sehingga dari hasil bumi kita bisa diambil manfaat baik secara ekonomi maupun yang lainnya.

[82]Hasil wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah , 09 Maret 2019, dikediaman Bapak Khadim, jam 18.30-selesai.

b. Misi

1) Meningkatkan sumber daya yang lebih kompeten

2) Meningkatkan pemasaran yang lebih luas

3) Meningkatkan kinerja secara kualitas dan kuantitas.

4. Struktur Karyawan UD. Lestari Gula Merah

Struktur susunan karyawan UD. Lestari Gula Merah terdiri dari adanya pemilik, bagian pemasaran dan karyawan. Dari susunan tersebut dapat melakukan perencanaan dan pelaksanaan pengolahan produksi gula merah dengan bersama-sama.

Tabel 3.1
Struktur Karyawan UD. Lestari Gula Merah

Jabatan	Nama
Pemilik	Khadim
Bagian Pemasaran	Arif Zainal
Karyawan	Bagian Pengolahan Gula 1. Hadi 2. Eko 3. Pak Din 4. Pak San 5. Jufri 6. Pak Wito 7. Siswanto 8. Mbah Jan 9. Suyitno Bagian Packing Gula 1. Mbak Yayuk 2. Bu Is 3. Bu Juriyah 4. Adin 5. Mak Siti 6. Mbak Titi 7. Ida

(Sumber : UD. Lestari Gula Merah)

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran UD. Lestari Gula Merah dalam Memasarkan Gulanya

Stategi pemasaran merupakan kegiatan yang menentukan pendekatan dalam perusahaan untuk memastikan produk yang mempunyai perannya masing-masing. Strategi pemasaran juga merupakan cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk merealisasikan misi, tujuan dan sasaran yang telah ditentukan dengan cara mengupayakan keserasian antara berbagai tujuan yang ingin dicapainya, kemampuan yang dimilikinya serta peluang dan ancaman yang dihadapi dipasar. Di dalam strategi pemasaran terdapat 4 jenis yaitu produk, harga, distribusi dan promosi. Begitu pula yang dilakukan saat ini oleh UD. Lestari Gula Merah seperti yang disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

a. Strategi Pemasaran Produk dalam UD. Lestari Gula Merah Kediri

Produk adalah segala sesuatu yang ada didalam perusahaan dan segala sesuatu yang ditawarkan di pasar dan akan menimbulkan pusat perhatian, kepemilikan, dan konsumsi yang akan memuaskan konsumen. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa:

> *"untuk produksi gula merah mbak kita mempunyai 5 jenis gula merah yang berbeda mbak karna sesuai dengan permintaan pasar".*[83]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksi UD. Lestari Gula Merah bahwa:

---

[83]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

“ iya mbak betul UD. Lestari Gula Merah mempunyai produk gula merah dengan 5 jenis gula yang berbeda-beda”[84]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku Karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

“ iya mbak di UD. Lestari Gula Merah mempunyai jenis gula merah yang berbeda-beda yaitu gula merah batok besar, gula merah batok kecil (ceplek), gula merah batrai atau bumbung, gula merah batok tanggung dan gula merah koin. Alasannya kita memproduksi gula merah yang berbeda-beda mbak karna setiap konsumen keingginannya berbeda-beda mbak dan kita juga menyesuaikan dengan permintaan pasar juga mbak”[85]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa memiliki produk gula merah dengan jenis berbeda-beda merupakan salah satu keunggulan yang dimiliki oleh UD. Lestari Gula Merah. Dengan jenis produk yang berbeda akan menimbulkan pusat perhatian, kepuasan konsumen tersendiri dan bisa mengikuti permintaan pasar saat ini.

UD. Lestari Gula Merah setiap hari memproduksi 1.5 ton setiap harinya. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa:

“*kami setiap hari menghasilkan gula merah 1.5 ton mbak seharinya rata-ratanya, itu kalau tebunya bagus kalau tebunya jelek hasilnya bisa kurang 1.5 ton mbak”*[86]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan gula bahwa :

“*iya mbak perharinya kami menghasilkan gula 1.5 ton”*[87]

---

[84]Wawancara dengan Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksiUD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 13.30WIB

[85]Wawancara dengan bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[86]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"biasanya kita perhari bisa menghasilkan gula merah 1.5 ton mbak, itu semisalnya tebunya bagus, kalau tebunya jelek bisa kurang 1.5 ton perhari mbak tergantung tebunya mbak kalau hasil produksi tebu mbak"*[88]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa UD. Lestari Gula Merah setiap hari menghasilkan gula merah 1.5 ton perharinya, semisal tebunya jelek perharinya bisa menghasilkan kurang dari 1.5 ton perhari.

b. Strategi Pemasaran Harga dalam UD. Lestari Gula Merah

Di dalam suatu usaha dalam pemasaran harga merupakan unsur yang satu-satunya yang menghasilkan pendapatan dalam tranksaksi. Dengan begitu pernyataan disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *" kalau masalah harga gula merah sendiri tidak bisa ditetapkan dari kami mbak, karna harga gula merah bisa naik turun biasanya tergantung dengan stok gula merah yang ada dipasaran mbak dan juga tergantung dnegan jumlah gula merah banyak atau tidaknya pembeli gula merah mbak"*[89]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*iya mbak gula merah harganya dipasaran tidak menentu mbak, biasanya juga tergantung dengan bentuk jenis gula merahnya*

---

[87]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

[88]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[89]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

mbak dan juga tergantung sama dengan banyak atau sedikitnya gula merah dipasaran mbak"[90]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"untuk harga gula merahnya mbak tidak bisa diprediksi mbak karna harga gula merah sering naik turun mbak, apalagi kalau musim penghujan biasanya harga gula merah bisa lebih melonjak tinggi soalnya barangnya banyak yang kosong mbak disebabkan banyaknya usaha gula merah tidak memproduksinya karna bahan bakunya susah dicari dan tebunya juga banyak yang jelek dengan begitu akan menghasilkan gula merah yang jelek juga dengan begitu banyak yang berhenti produksi mbak"[91]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa harga gula merah tidak bisa diprediksi karna harga gula merah sering mengalami naik atau turunnya harga. Setiap jenis gula merah mempunyai harga yang berbeda-beda. Ketika di pasar gula merah tidak ada maka untuk harga gula merah sangat tinggi dengan sebaliknya jika gula merah di pasaran banyak untuk harganya bisa menurun. Dengan begitu harga merupakan suatu unsure yang penting dalam usaha karna menghasilkan pendapatan.

c. Stategi Pemasaran Distribusi dalam UD. Lestari Gula Merah

Distribusi atau tempat dimana untuk menyalurkan semua kegiatan usaha dalam menyalurkan produk yang dimiliki di perusahaan tersebut yang status kepemilikannya akan berubah dari produsen ke konsumen.

---

[90] Wawancara dengan Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 15.00 WIB

[91] Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

Pernyataan disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"untuk pemasaran gula merah kita langsung kepasar mbak,soalnya kita sudah memiliki konsumen tetap mbak. Tapi kadang juga ada yang mengambil gula merah kesini mbak lalu sama mereka dijual lagi ke pabrik besar bahkan dijual lagi ke pasar mbak"*[92]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan gula bahwa :

> *"kalau pemasaran gula merahnya langsung ke pasar mbak, tapi biasanya juga ada yang ngambil gula kesini langsung mbak dan sama mereka dijual lagi ke pabrik dan juga di jual lagi ke pasar mbak"*[93]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestaru Gula Merah bahwa :

> *"iya mbak pemasaran gula merah sini langsung dipasarkan ke pasar tetapi ada juga tengkulak mengambil gula merah kita langsung mbak lalu sama mereka di jual lagi ke pabrik-pabrik bahkan juga di jual dipasar mbak"*[94]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi atau tempat pemasaran gula merah UD. Lestari Gula Merah yaitu secara langsung ke pasar. Dalam distribusi ini tidak ada perantara penyaluran karna langsung dari produsen ke konsumen langsung dengan begitu sangat mudah dalam transaksinya.

---

[92]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[93]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

[94]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

Pemasaran gula merah biasanya dikirim ke pasar di jawa timur dan sekitarnya pengirimannya 2 hari sekali. Pernyataan disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *" iya mbak kita menjual gula merah biasanya dengan mengirim gula ke lamongan, bojonegoro, ngawi pengirimannya dilakukan 2 hari sekali mbak sesuai dengan permintaan".*[95]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"kalau pengiriman gula merah dilakukan 2 hari sekali mbak dan setiap pengiriman 2 ton gula merah mbak, pengirimannya ke Lamonga, Bojonegoro, Ngawi, Sragen, Wonogiri, Solo, Semarang dan Surabaya mbak"*[96]

Pernyataan senada juga dikatakan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan gula bahwa :

> "*iya betul mbak pengiriman setiap 2 hari sekali dan sekali pengiriman 2 ton gula merah dan dikirim ke jawa timur dan jawa tengah"*[97]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran gula merah dikirim ke Jawa Timur dan Jawa Tengah langsung ke pasar, setiap pengiriman gula merah dengan 2 ton gula dan pengirimannya 2 hari sekali.

---

[95]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[96]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[97]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

d. Strategi Pemasaran Promosi dalam UD. Lestari Gula Merah

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk melakukan periklanan produk, promosi dalam penjualannya serta bagaimana hubungan dengan masyarakat. Pernyataan disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*dalam mempromosikan gula merah kami memanfaatkan teknologi media social seperti facebook dan whattsap juga mbak tetapi kita juga melakukan secara langsung mbak dengan cara face to face dengan konsumen agar bisa lebih mengenali calon konsumen kita dan kita juga bisa memberikan sampel gula merah agar calon konsumen kita bisa tertarik dan percaya kalau produk kita mempunyai kualitas yang bagus"*[98]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mbak Ida selaku karyawan di bidang packing gula UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *" ya mbak UD. Lestari Gula Merah dalam memasarkan gula merahnya menggunakan media social dan juga dengan secara langsung dengan bertemu langsung sama konsumennya mbak"*[99]

Pernyataan senada juga dikatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"kita melakukan promosi produk dengan cara membuat iklan mbak atau memosting ke media social seperti facebook dan whattsap. Dengan periklanan tersebut mbak, bisa meningkatkan daya penjualan semakin meningkat mbak, sekarangkan lagi gempar-gemparnya jualan onlinekan mbak jadi kita memanfaatkan teknologi saat ini, tetapi kita juga melakukan secara face to face dengan calon konsumen guna untuk bisa lebih mengenali karakter konsumen mbak dan kita juga bisa menjalin keakraban dengan konsumen supaya konsumen nyaman dengan kita mbak"*[100]

---

[98]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[99]Wawancara dengan Mbak Ida selaku karyawan di bidang packing gula UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.30 WIB

[100]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

Dari pernyataan diatas dapat disumpulkan bahwa promosi dalam memasarkan gula merah di UD. Lestari Gula Merah dengan menggunakan media social sebagai tempat penyaluran promosi. Karna sekarang di jaman yang modern dan teknologi yang lebih canggih karna itu harus digunakan dengan sebaik-baiknya tetapi untuk promosi dengan secara langsung yaitu face to face juga perlu dilakukan agar dapat bisa mengenali karakter masing-masing dari calon konsumennya.

2. Faktor Internal (Strength, *Weakness*) dan Faktor Ekternal (*Opportunity, Threats*) pada UD. Lestari Gula Merah

a. Faktor-faktor kekuatan (*Strength*) dalam usaha gilingan tebu UD. Lestari Gula Merah

Faktor-faktor kekuatan pertama yang menjadikan salah satu kekuatan di UD. Lestari Gula Merah adalah usaha ini mempunyai produk dengan 5 jenis macam yang berbeda-beda. Pernyataan disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"untuk jenis gula merah kita memproduksi 5 jenis gula yang berbeda-beda mbak, tetapi sebenarnya untuk rasanya sama saja yang beda hanya di bentuknya mbak,karna setiap konsumen keinginannya berbeda-beda dengan begitu kita bisa mengikuti permintaan pasar saat ini mbak"*[101]

[101]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*betul mbak kita memproduksi gula merah dengan 5 jenis yang berbeda-beda yaitu gula merah batok besar, gula merah batok kecil (ceplek), gula merah batrai atau bumbung, gula merah batok tanggung dan gula merah koin. Untuk rasa sebenarnya sama saja mbak ini cuma beda bentukmya saja karna keinginan dan kebutuhan konsumen berbeda-beda mbak. Untuk harganya juga berbeda, diantaranya jenis gula merah itu harga yang sangat tinggi gula merah batok kecil mbak, gula ini juga banyak diminati oleh ibu-ibu rumah tangga soalnya lebih mudah untuk takaran memasak mbak"*[102]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"iya mbak UD. Lestari gula merah mempunyai 5 jenis gula yang berbeda mbak. Kalau saya lebih suka gula merah koin mbak karna mudah buat takaran buat memasak mbak hehe"*[103]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa UD. Lestari Gula Meraha memproduksi 5 jenis gula merah yang berbeda. Dengan begitu usaha ini mempunyai keuggulan dari pesaing lain dan bisa lebih memikat perhatian konsumen. Karna setiap konsumen memiliki selera berbeda-beda dan usaha UD. Lestari Gula Merah bisa mengikuti permintaan pasar saat ini dengan begitu bisa lebih meningkatkan penjualan produk yang lebih besar.

Kekuatan kedua adalah lokasi yang sangat strategis. Dengan adanya lokasi yang strategis akan lebih memudahkan proses

---

[102]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 1100WIB

[103]Wawancara dengan Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 15.00 WIB

memproduksi gula merah. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"lokasinya sangat strategis mbak, karna kita mempunyai 2 tempat lokasi yang berbeda mbak yaitu lokasi untuk pengolahan tebu dan tempat packing gula mbak. Untuk tempat pengolahan gula kita terletak di RT 23 mbak tempat ini sangat jauh dari pemukiman mbak sengaja dibuat seperti itu mbak agar tidak mengganggu masyarakat disekitarnya mbak karna polusi udaranya yang berupa asap dan suara dari mesin gilingan tebu bisa menggangu kenyamanan masyarakat sekitar mbak. Kalau lokasi yang kedua tempat untuk packing gula mbak disini kita lokasinya di rumah mbak supaya karyawan bisa nyaman bekerjanya mbak"*[104]

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Kholis selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*iya mbak UD. Lestari Gula Merah mempunyai 2 lokasi yang pertama untuk pengolahan atau untuk memproduksi gula mbak yang kedua untuk packing gulanya mbaknya"*[105]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"lokasinya sangat strategis mbak, UD. Lestari Gula Merah mempunyai 2 lokasi yang berbeda mbak. Pertama lokasi untuk pengolahan tebu mbak lokasinya sangat jauh dari pemukiman masyarakat karna kita buat seperti itu mbak supaya polusi udaranya tidak mengganggu lingkungan sekitar dan tidak mengganggu kebisingan yang disebabkan dari suara gilingan tebu. Untuk lokasi keduanya di kediaman bapak khadim mbak supaya karyawan bisa lebih nyaman dalam bekerjanya mbak"*[106]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi UD. Lestari Gula Merah sangat strategis karna mereka menggunakan 2

---

[104]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[105]Wawancara dengan Bapak Kholis selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari GulaMerah tanggal 10 Maret Pukul 15.20 WIB

[106]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

tempat sekaligus untuk pengolahan tebu sendiri dan untuk packing gula sendiri. Dengan adanya lokasi yang terpisah guna untuk membuat karyawannya lebih nyaman dan tidak mengganggu masyarakat disekitarnya yang disebabkan oleh polusi yang dikeluarkannya.

Kekuatan yang ketiga adalah UD. Lestari Gula Merah telah memiliki surat izin usaha. Dengan mempunyai surat izin maka usaha kualitasnya bisa terjamin dan dapat dijadikan contoh untuk usaha lainnya. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik usaha UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"untuk masalah perizinan kita sudah punya surat izin yang lengkap mbak, karna Alhamdulillah usaha kami sudah mulai besar jadi kalo tidak mempunyai izin nanti juga repot sendiri mbak dan akhirnya juga tidak bisa nyaman"*[107]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"iya mbak Alhamdulillah sudah memiliki surat perizinan usaha mbak, dengan adanya perizininankan jadi aman, nyaman dan juga bisa membuktikan ke konsumen kalau produk kami sudah layak untuk dikonsumsi mbak dan kualitasnya pasti terjamin mbak"*[108]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"betul mbak usaha sini sudah memiliki perizinan usaha dengan begitu kita sebagai karyawan juga merasa nyaman kalau perusahaan ini sudah dilindungi Pemerintah"*[109]

---

[107]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[108]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[109]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa memiliki surat izin usaha merupakan hal yang wajib untuk perusahaan besar maupun usaha yang baru merintis, karna hal itu sangat penting bagi kelangsungan usahanya. Dengan mempunyai surat izin usaha banyak manfaatnya bagi perusahaan itu sendiri, seperti adanya pelindungan hukum yang sudah jelas, bisa lebih berkembang usahanya, serta bisa mendapatkan kepercayaan yang penuh dari konsumen sehingga bisa meningkatkan pendapatan sekaligus meningkatkan mutu dan kualitas produk.

Kekuatan yang keempat adalah limbah yang di keluakan dari pengolahan tebu sudah terealisasikan dengan baik. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"iya mbak untuk limbah kita sadah terealisasi dengan baik mbak kita menggunakan lombahnya untuk pupuk mbak. Limbahnya itu berupa sepah, limbah blotong dan limbah tetes. Kita memanfaatkan limbah dengan baik mbak supaya tidak mengganggu lingkungan sekitar mbak. Limbahnya kan bisa digunakan pakan ternak dan pupuk organik juga mbak"*[110]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Kholis selaku masyarakat sekitar U*D. Lestari Gula Merah bahwa :*

> *"betul mbak limbah yang dikeluarkan oleh UD. Lestari Gula Merah dijadikan pupuk organik dan biasanya juga buat paka ternak mbak, jadi limbahnya tidak mengganggu lingkungan sekitar dan malah menghasilkan yang bermanfaat mbak"*[111]

---

[110]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[111]Wawancara dengan Bapak Kholis selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari GulaMerah tanggal 10 Maret Pukul 15.20 WIB

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"Alhamdulillah mbak limbah dari pengolahan tebu sudah terealisasikan dengan baik. Limbahnya di daur ulang atau di olah lagi untuk dijadikan pupuk, pakan ternak mbak dan bahkan juga bisa digunakan untuk bahan bakar pengolahan gula merah mbak. Jadi limbahnya sangat bermanfaat dan berguna sehingga tidak merusak lingkungan diseketirnya mbak"*[112]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwan limbah yang disebabkan dari kegiatan pengolahan gula sudah terealisasikan dengan baik. Untuk dijadikan pupuk, pakan ternak bahkan digunakan bahan bakar pengolahan gula merah. Dengan begitu limbah tersebut bisa digunakan dengan baik dan tidak menyebabkan kerusakan lingkungan di sekitarnya.

Kekuatan yang kelima adalah lahan yang digunakan usaha UD. Lestari Gula Merah merupakan tanak hak milik sendiri. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*untuk lahan yang kita tempati buat lokasi UD. Lestari Gula Merah alhamdulillah punya sendiri mbak, jadi tidak bersusah payah untuk membayar sewa pertahunnya dan kita bisa lebih nyaman mbak kalau lahan milik sendiri"*[113]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

---

[112]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[113]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

> "*iya mbak lahan yang ditempati UD. Lestari Gula Merah sudah hak milik sendiri dengan begitu kita lokasi produksi dan packing gula tidak akan pindah mbak jadi kita nyaman untuk bekernya dan kita tidak harus membayar sewa pertahunnya hanya membayar pajak buminya saja."*[114]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*usaha yang kita tempati ini tanahnya sudah hak milik sendiri, jadi kita tidak harus memikirkan kontrak sewa tanah jika sudah habis kontraknya dan kita tak perlu membayar sewa hanya saja membayar pajak buminya"*[115]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa lahan usaha UD. Lestari Gula Merah sudah hak milik sendiri. Dengan lahan hak milik sendiri merupakan faktor terpenting dalam usaha karna kita bisa nyaman dan tidak harus memikirkan sewa perbulannya hanya cukup bayar pajak pertahunnnya.

b. Faktor-faktor kelemahan *(Weakness)* dalam usaha gilingan tebu UD. Lestari Gula Merah

Dari wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki oleh UD. Lestari Gula Merah. Kelemahan yang pertama adalah produk tidak memiliki lebel. Seperti pernyataan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"produk gula kita belum punya lebel mbak, karna dulu gula saya pernah memiliki lebel mbak sayangnya ada yang duplikat lebel saya, maka mengakibatkan gula saya dipasaran menjadi jelek,*

[114]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.30 WIB.

[115]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

dengan begitu saya hanya menandai gula saya dipasaran dengan tali warna biru mbak"[116]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mbak Ida selaku karyawan di bidang packing gula UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*iya mbak produk gula sini belum punya lebel mbak cuma mempunyai ciri khas tali biru ketika di pasar mbak"*[117]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*pertama kita belum mempunyai lebel buat gulanya mbak, dulu pernah punya lebel sih mbak tapi lebel kita di duplikasi oleh pesaing sehingga gula kita jadi jelek di pasaran, untuk ciri khas gula kita dipasaran sekarang hanya di tandai dengan tali warna biru mbak."*[118]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa produk gula UD. Lestari Gula Merah masih belum mempunyai lebel sendiri tetapi sudah memliki ciri khas ketika di pasar ditandai dengan tali warna biru.

Kelemahan yang kedua adalah alat produksinya sering mengalami kerusakan yang di sampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

''*alatnya untuk produksi kita sering mengalami kerusakan mbak ntah itu mesin ada yang lainnya. Karna jarang di cek terlebih dahulu dan jarang untuk dilakukan service mbak"*[119]

---

[116]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[117]Wawancara dengan Mbak Ida selaku karyawan di bidang packing gula UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.30 WIB

[118]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[119]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*ya mbak alat untuk berproduksi gula merah kita sering rusak mbak, soalnya jarang di cek kalau mau produksi mbak dan juga setiap digunakan wajar kalau sering mengalami kerusakan mbak"*[120]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"untuk mesin gilingan tebu sering mengalami kerusakan mbak karna mesin juga sudah lama dan penggunakan mesin juga setiap hari mbak jadi perlu adanya pembenahan baru buat mesin gilingan tebu mbak, ini juga merupakan kendala yang sangat berpengaruh hasil gula mbak"*[121]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa mesin penggilingan tebu UD. Lestari Gula Merah sering mengalami kerusakan dengan adanya kendala tersebut bisa menghambat hasil produksi gula merah setiap harinya.

Kelemahan ketiga adalah bahan bakunya sering kehabisan dan sering terlambat pengirimannya yang disampaikan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*bahan bakar untuk pembuatan gula merah sering kehabisan stpl mbak dan pengirimnnya barang juga telat. Dengan kendala ini bisa menghentikan pengolahan gula sampai bahan bakarnya ada mbak, dengan begitu bisa berperngaruh dengan hasil perhari gula merah mbak"*[122]

---

[120]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

[121]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[122]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Hadi selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"iya betul mbak bahan bakarnya sering habis mbak dan pengiriman bahan bakarnya juga sering telah, kemungkinan bahan bakarnya banyak yang pesen mbak jadi sering telat mbak."*[123]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*untuk bahan bakarnya sering habis mbak dan pengiriman bahan bakarnya juga sering telat, kemungkinan bahan bakarnya banyak yang pesen mbak jadi sering telat mbak, dengan adanya kehabisan bahan bakar maka akan berpengaruh dengan produksi gula merah juga berhenti mbak"*[124]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa UD. Lestari Gula Merah sering mengalami kehabisan bahan bakar dan pengiriman bahan bakar telat sehingga akan mempengaruhi proses pengeolahan tebu dan akan berhenti sampai bahan bakarnya ada.

Kelemahan keempat adalah pengolahan tebu masih menggunakan alat tradisional hal ini dinyatakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *''untuk mesin pengolahan tebu kita masih menggunakan peralatan tradisional mbaki, karna pembuatan gula merah lebih banyak menggunakan tenaga manusia mbak supaya hasilnya juga lebih maksimal"*[125]

---

[123]Wawancara dengan Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksiUD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 13.30WIB

[124]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[125]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *''iya mbak untuk alat yang digunakan pengolahan tebu masih menggunakan alat tradisional''*[126]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *" untuk saat ini kita masih menggunakan alat tradisional mbak, karna kebanyakan tenaga yang digunakan untuk pengolahan lebih banyak tenaga manusia karna itu sudah dari zaman turun temurun mbak jadi untuk mesinnya hanya penyaluran air tebu mengalir pakai selang saja mbak selanjutnya dengan teknologi trasional mbak''*[127]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pengolahan gula merah masih menggunakan alat yang trasional karna kebanyakan tenaga yang dikeluarkan saat pembuatan gula lebih banyak dengan tenaga manusia supaya hasilnya lebih memuaskan.

Kelemahan yang kelima adalah tenaga kerja yang tidak disiplin hal ini dinyatakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"maksutnya tenaga kerja tidak disiplin itu gini mbak, kebanyakan karyawan disini kerja hanya satu bulan-dua bulan dan selanjutnya mereka keluar mbak, kebanyakan keluar disebabkan tidak kuat untuk bekerja mbak,kan pekerjaan pembuatan gula merah itu sangat berat mbak, kalau orangnya tidak terbiasa dengan pekerjaan yang berat-berat maka tidak betah dan bisa keluar mbak''*[128]

---

[126]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

[127]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[128]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *“ iya mbak kebanyakan kalau bekerja di pengolaha tebu gitu mbak, itu biasanya yang keluar anak muda mbak soalnya tidak betah untuk bekerja yang berat-berat kalau untuk bapak-bapak yang bekerja pasti jarang keluar karna harus mencukupi kebutuhan keluarganya mbak”*[129]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Hadi selaku karyawan di bidang pengolaha UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *“ya mbak biasanya karyawan disini banyak yang keluar dengan alasan tidak kuat bekerja lagi mbak”*[130]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja yang tidak sportif yaitu banyak yang berhenti bekerja dengan alasan tidak kuat untuk bekerja di usaha tersbut karna pekerjaan termasuk bekerjaan yang berat.

c. Faktor-faktor Peluang (Opportunities) dalam usaha gilingan tebu UD. Lestari Gula Merah

Dari wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti di UD. Lestari Gula Merah ada beberapa peluang untuk mengembangkan perusahaan. Peluang yang pertama yaitu permintaan konsumen semakin meningkat. Seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> “ *permintaan konsumen alhamdulillah semakin meningkat mbak jadi kita bisa berproduksi lebih banyak lagi,Tentu saja itu sebuah*

---

[129]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[130]Wawancara dengan Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksiUD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 13.30WIB

peluang yang cukup baik untuk usaha seperti ini untuk bisa lebih berkembang lagi dan bisa memberikikan kualitas yang baik"[131]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri bahwa :

"Untuk peluangnya sendiri permintaan konsumen lebih meningkat mbak dengan begitu gilingan tebu bisa memproduksi gula merah semakin banyak lagi dengan begitu bisa lebih berkembang usahanya mbak."[132]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*alhamdullah sekarang permintaan gula semakin banyak mbak sehingga kita bisa berproduksi lebih banyak dan itu sangat berpengaruh dengan usaha ini mbak"*[133]

Kebutuhan masyarakat dalam konsumsi yang semakin meningkat merupakan sebuah peluang yang sangat bagus untuh usaha UD. Lestari Gula Merah. Banyaknya permintaan dapat menjadi peluang perusahaan untuk dapat mengembangkan usahanya ke skala yang lebih luas.

Peluang yang kedua adalah dukungan dinas perindustrian dan perdagangan untuk pembinaan dan pelatihan yang telah di kemukakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*alhamdulillah banyak dukungan dari dinas mbak tentang pembinaan usaha yang baik dan juga dilakukan pelatihan kerja yang bagus. Untuk pelatihan kerja dilakukan di suatu tempat mbak disitu banyak usaha lain yang ikut juga mbak jadi kita*

---

[131]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[132]Wawancara dengan Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri tanggal 06 Maret Pukul 11.00WIB

[133]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

belajar bersama dengan para usaha lainnya mbak, biasanya pelatihan kerjanya satu tahun 2-3 kali mbak"[134]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri bahwa :

"*iya mbakkami selalu memberikan pengarahan dengan membina mereka untuk memproduksi gula merah dengan ketentuan yang standar karna ketika pengolahan gula merah standar maka hasil gula merahnya bagus otomatis untuk menjualnya lebih mudah dan kami juga sering mengadakan pelatihan mbak."*[135]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*iya mbak biasanya ada pembinaan dan pelatihan kerja supaya bisa lebih baik lagi dan itu biasanya 2-3 kali tidak menentu mbak"*[136]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dukungan dari dinas merupakan peluang yang bagus buat perusahaan. Karna bisa lebih bagus kualitasnya dan bisa lebih berkembang.

Peluang yang ketiga adalah gula merah merupakan kebutuhan utama pemanis alami. Seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"ya mbak gula merah saat ini sangat penting bagi kebutuhan masyarakat mbak karna gula merah merupakan pemanis alami

---

[134]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00WIB

[135]Wawancara dengan Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri tanggal 06 Maret Pukul 11.00WIB

[136]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

mbak, seperti buat dodol, jenang dan sebagainya mbak. Dengan begitu kita bisa lebih memproduksi gula lebih banyak mbak."[137]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*gula merah merupakan kebutuhan utama buat masyarakat mbak karna gula merah merupakan pemanis alami ya mbak, biasanya buat dodol, buat pemanis ketika membuat jenang dll. Karna untuk harga nya juga sudah termasuk murah dan terjangkau mbak"*[138]

Pernyataan yang senada juga dinyatakan oleh Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"iya mbak gula merah itu merupakan kebutuhan pokok untuk masak mbak buat pemanis alami jadi aman buat di konsumsi dan harganya murah mbak"[139]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa gula merah merupakan kebutuhan utama bagi masyarakatnya khususnya bagi ibu rumah tangga karna gula merah merupakan pemanis alami yang aman buat masakan apapun dan aman untuk di komsumsi.

Peluang keempat yaitu potensi pasar yang cukup besar yang seperti dikemukakan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"iya mbak untuk saat ini potensi pasar cukup besar mbak, dengan begitu para usaha lebih enak memasarkan gulanya mbak"[140]

---

[137]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

[138]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[139]Wawancara dengan Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 15.00 WIB

[140]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*alhamdulillah mbak untuk pasarnya sekarang potensinya semakin besar, jadi bisa mempermudah kita memasarkan gula kepasaran mbak dan bisa lebih meningkatkan kualitas gula merah mbak"*[141]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri bahwa :

> *"untuk potensi pasar sekarang sudah meningkat lebih besar mbak, dengan begitu akan mempermudah bagi usaha gula merah untuk memasarkan gula ke konsumen dan bisa lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas produknya yang lebih bagus dan usaha bisa lebih maju dan lebih berkembang lagi mbak"*[142]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa potensi pasar yang lebih besar merupakan peluang yang sangat bagus untuk para pengusaha untuk dapat melakukan pengelolahan yang lebih baik terhadap produknya. Dengan begitu upaya pengembangan dan peningkatan kualitas maupun kuantitas produk secara otomatis akan meningkat.

Peluang yang kelima yaitu bahan baku tebu mudah diperoleh. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> "*alhamdulillah untuk bahan baku pembuatan gula merah sangat mudah dicari mbak dan mudah diperoleh mbak,soalnya di*

---

[141]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[142]Wawancara dengan Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri tanggal 06 Maret Pukul 11.00WIB

wilayah sini banyak yang nanam tebu dan saya juga menanam tebu mbak buat jaga-jaga aja mbak"[143]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*iya mbak disini banyak petani yang menanam tebu jadi kita mudah mendapatkan tebu buat bahan baku gula merah"*[144]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri bahwa :

"*untuk bahan baku gula merah sangat mudah didapatkan mbak karna tananam tebu sangat banyak dan mayoritas petani di Kediri menanam tebu mbak."*[145]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa bahan baku tebu untuk pembuatan gula merah sangat mudah diperoleh, karna petani di daerah Kediri mayoritas menanam tebu.

d. Faktor-faktor Ancaman *(Threats)* dalam Usaha Gilingan Tebu UD. Lestari Gula Merah

Faktor ancaman yang telah didapatkan peneliti dari hasil wawancara oleh pemilik UD. Lestari Gula Merah adalah persaingan lebih banyak dengan kualitas yang lebih bagus seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Khadim bahwa :

"persaingan yang banyak dengan kualitas yang lebih bagus itu hal yang sudah biasa mbak,dengan begitu mbak kita juga harus

---

[143]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

[144]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB.

[145]Wawancara dengan Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri tanggal 06 Maret Pukul 11.00WIB

meningkatkan kualitas gula merah kita supaya kita tidak kalah saing."[146]

Hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri bahwa :

"untuk *persaingan usaha gula merah saat ini semakin banyak mbak apalagi dengan mutu yang lebih bagus, jadi untuk usaha gilingan lain harus lebih meningkatkan kualitas gula merahnya lagi mbak supaya tidak kalah saing dengan pesaing lainnya."*[147]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Hadi selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"iya mbak sekarang pesaing semakin banyak dan mereka mempunyai kualitas yang lebih bagus"[148]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan persaingan banyak dan memang sangat ketat, hal tersebut dikarenakan banyaknya perusahaan sejenis yang berdiri di Kediri. Akan tetapi ancaman tersebut dapat dihadapi dengan menjaga kualitas dan mutu produk serta memaksimalkan pelayanan konsumen.

Ancaman kedua yaitu pengaruh cuaca yang tidak menentu dan juga bisa mempengaruhi hasil dari produksi gula merah. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*iya mbak cuaca yang tidak menentu atau selalu berubah-ubah dengan begitu kalau cuacanya jelek maka akan berpengaruh dengan tebu mbak, ketika bahan bakunya jelek dengan begitu*

---

[146]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

[147]Wawancara dengan Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri tanggal 06 Maret Pukul 11.00WIB

[148]Wawancara dengan Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksiUD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 13.30WIB

hasilnya juga jelek mbak jadi kita harus pinter-pinter mencari tebu yang bagus supaya hasil gulanya juga bagus mbak.''[149]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

"*cuaca iklim yang sering berubah-ubah dan itu sangat berpengaruh dengan bahan baku tebunya ketika bahan bakunya jelek maka hasil gula merahnya juga jelek mbak,''*[150]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri bahwa :

"*cuaca yang tidak menentu mbak, itu sangat berpengaruh dengan bahan baku tebu mbak, ketika musim hujan itu sangat berpengaruh dengan tebu yang jelek mbak ketika tebunya jelek maka hasilnya juga jelek maka dari itu ketika musim penghujan banyak usaha gilingan tebu berhenti produksi karna ketika tebunya jelek maka yang dihasilkan juga jelek mbak dan itu berpengaruh dengan harga gula dan tidak bisa mengembalikan modalnya kembali.''*[151]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pengaruh cuaca yang berubah-ubah yang terjadi akan berpengaruh pada proses pembuatan gula baik dari segi kualitas produk maupun kuantitas yang akan dihasilkan, sehingga pengembangan juga akan terhambat.

Ancaman yang ketiga yaitu meningkatnya kebijakan pemerintah yang sering berubah-ubah. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

---

[149]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

[150]Wawancara dengan Bapak Arif Zainal selaku karyawan di bidang pemasaran UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 11.00WIB

[151]Wawancara dengan Ibu Ir. Roosa Tri Kusumastuti. MM, selaku Kabid. Perindustrian Kabupaten Kediri tanggal 06 Maret Pukul 11.00WIB

> "*kebijakan pemerintah sering berubah-ubah mbak seperti pajaknya juga sering naik mbak. Kenaikan pajak itu yang bisa memberatkan usaha kecil menengah. Meski dampaknya belum sampai membuat usaha gulung tikar, namun kenaikan pajak tetap saja memberatkan mbak"*[152]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suyitno selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *"iya mbak pajak nya sering naik dan bisa memberatkan usaha ini mbak"*[153]

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Hadi selaku karyawan di bidang pengolahan UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> " betul mbak kebijakan perintah sering berubah-ubah seperti pajak yang selaku naik turun mbak, dengan begitu akan memberatkan usaha kecil mbak"[154]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kebijakan pemerintah yang berubah-ubah menjadi ancaman bagi UKM. Alangkah baiknya jika pemerintah tidak sering merubah kebijakan sehingga tidak akan menyulitkan usaha kecil menengah.

Ancaman yang keempat yaitu selera konsumen. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah bahwa :

> *''untuk selera konsumen bisa berubah-ubah mbak soalnya setiap konsumen mempunyai karakter yang beda-beda, dengan begitu*

---

[152]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

[153]Wawancara dengan Bapak Suyitno selaku karyawan UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 14.00 WIB

[154]Wawancara dengan Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksiUD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 13.30WIB

kita harus meningkatkan produk yang berkualitas mbak supaya bisa memenuhi keinginan mereka mbak ‘’[155]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Hadi selaku karyawan di bidang produksi UD. Lestari Gula Merah bahwa :

‘’bener mbak setiap konsumen mempunyai selera berbeda-beda mbak”

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Mbak Nita selaku masyarakat disekitar UD. Lestari Gula Merah bahwa :

‘*’betul mbak selera konsumen itu bisa berbeda-beda mbak, kalau saya lebih suka gula merah bentuk koin mbak soalnya pas kalau buat takaran masak mbak”*[156]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa selera konsumen merupakan ancaman tersendiri bagi perusahaan. Karna dengan adanya selera konsumen bisa mengurangi permintaan dan minat konsumen berkurang dan bisa berpengaruh dengan penghasilan perusahaan.

C. Analis SWOT

Analisis SWOTadalah analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor sistemis. Hal pertama yang harus dilakukan adalah menganalisis lingkungan internal. Analisis terhadap lingkungan internal yang menghasilkan faktor-faktor berupa kekuatan dan kelemahan UD. Lestari Gula Merah di Cendono Kandat Kediri. Yang kedua menganalisis terhadap lingkungan eksternal yang hasil analisis lingkungan eksternal menghasilkan

---

[155]Wawancara dengan Bapak Khadim selaku pemilik UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 10.00 WIB

[156]Wawancara dengan Mbak Nita selaku masyarakat di sekitar UD. Lestari Gula Merah tanggal 10 Maret Pukul 15.00 WIB

faktor-faktor yang beripa peluang dan ancaman UD. Lestari Gula Merah di Cendono Kandat Kediri.

1. Faktor-faktor Internal

   Faktor internal terdiri dari lingkungan yang berdiri dari kekuatan dan kelemahan dalam sebuah organisasi, tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dan manajeman puncak. Kekuatan dan kelemahan tersebut akan membentuk suasana di mana sebuah pekerjaan yang dilakukan. Berikut merupakan identifikasi kekuatan dan kelemahan :

   a. Identifikasi Kekuatan yaitu kelebihan sumber daya yang tersedia di dalam sebuah perusahaan. Dengan adanya kelebihan maka perusahaan akan relative lebih unggul dibandingkan dengan pesaing lainnya dalam member pelayanan yang baik untuk konsumennya. Kekuatan yang ada di UD. Lestari Gula Merah yaitu:

      1) UD. Lestari Gula Merah memproduksi dengan 5 jenis bentuk gula merah yang berbeda,
      2) Lokasi yang dijadikan usaha UD. Lestari Gula Merah sangat strategis,
      3) Usaha UD. Lestari Gula Merah sudah memiliki ijin di Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Kediri,
      4) Limbah dari UD. Lestari Gula Merah sudah terealisasikan dengan baik untuk digunakan pupuk dan pakan ternak,

5) Dan lahan usaha UD. Lestari Gula Merah sudah hak milik sendiri.

b. Identifikasi Kelemahan yaitu keterbatasan yang dimiliki dalam perusahaan. Dengan adanya keterbatasan maka akan muncul hambatan untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh pelanggan. Kelemahan yang ada di UD. Lestari Gula Merah yaitu:

1) Produk UD. Lestari Gula Merah belum mempunyai lebel,
2) Alat untuk memproduksi gula merih sering mengalami kerusakan,
3) Bakan bakar untuk memproduksi gula merah sering mengalami keterlambatan dan kehabisan bahan bakar,
4) Pengolahan gula merah masih menggunakan alat tradisional,
5) Dan Tenaga kerja yang tidak disiplin

2. Faktor-faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor lingkungan yang dapat mengembangkan dari peluang yang dapat menguntungkan perusahaan dari ancaman yang harus dihindarinya. Peluang dan ancaman UD. Lestari Gula Merah yaitu :

a. Identifikasi Peluang yaitu suatu keadaan yang bisa menguntungkan lingkungan di suatu perusahaan. Peluang untuk UD. Lestari Gula Merah yaitu :

1) Permintaan konsumen semakin meningkat,

2) Dukungan Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk pembinaan dan pelatihan,
3) Gula merah merupakan kebutuhan utama (pemanis alami),
4) Potensi pasar semakin besar,
5) Bahan baku mudah diperoleh.

b. Identifikasi Ancaman yaitu situasi atau keadaan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman yaitu penghalang perusahaan dalam mencapai keinginannya. Ancaman dalam penghalang usaha UD. Lestari Gula Merah yaitu :
1) Persaingan lebih banyak dengan kualitas yang lebih bagus,
2) Pengaruh cuaca,
3) Meningkatnya kebijakan pemerintah,
4) Selera konsumen.

Dari data yang telah di peroleh selanjutnya, peneliti akan melakukan beberapa langkah pertama yaitu pembuatan matrik analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Di dalam tabel tersebut faktor-faktor internal maupun faktor-faktor eksternal akan diberikan pembobotan dan penilaian *(rating)* untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan *rating* ditentukan sebagai berikut:

Tabel 4.1

Pembobotan dan Rating

Bobot ditentukan sebagai berikut:		Rating ditentukan sebagai berikut:	
Bobot	**Keterangan**	**Rating**	**Keterangan**
0,20	Sangat kuat	4	*Major strength*
0,15	Diatas rata-rata	3	*Minor strength*
0,10	Rata-rata	2	*Major weakness*
0,05	Dibawah rata-rata	1	*Minor weakness*

Dari pernyataan diatas dapat diketahui pembobotan dari setiap faktor sebagai berikut :

Tabel 4.2

Pembobotan Faktor-faktor SWOT

Faktor-Faktor Dalam Analisis SWOT	**Bobot**
a. Kekuatan	
1) Memproduksi gula merah dengan 5 jenis bentuk berbeda	0,15
2) Lokasi strategis	0,20
3) Memiliki surat ijin usaha	0,15
4) Limbah sudah terealisasikan dengan baik untuk digunakan pupuk	0,10
5) Lahan perusahaan milik sendiri	0,10
b. Kelemahan	
1) Produk belum memiliki lebel	0,05
2) Alat produksinya sering mengalami kerusakan	0,05
3) Bahan bakarnya sering habis dan sering telat	0,05

4) Pengolahan gula merah masih menggunakan alat tradisionl	0,05
5) Tenaga kerja tidak sportif	0,10
c. Peluang	
1) Permintaan konsumen semakin meningkat	0,20
2) Membuka kesempatan peluang kerja bagi masyarakat sekitar	0,10
3) Gula merah merupakan kebutuhan utama (pemanis alami)	0,10
4) Potensi pasar cukup besar	0,15
5) Bahan baku tebu mudah diperoleh	0,15
d. Ancaman	
1).Persaingan lebih banyak dan mutu yang lebih bagus	0,05
2). Pengaruh cuaca	0,10
3). Meningkatnya kebijakan pemerintah	0,05
4).Selera konsumen	0,10

Sumber : Data yang diolah dari hasil wawancara 10 Maret 2019

Terdapat Matrik IFAS dan EFAS akan dijelaskan dalam tabel berikut :

1. Matrik IFAS

Tabel 4.3

Tabel Matrik IFAS

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
a. Kekuatan			
1) Memproduksi gula merah dengan 5 jenis berbeda	0,15	4	0,60
2) Lokasi strategis	0,20	4	0,80
3) Memiliki surat ijin usaha	0,15	4	0,60
4) Limbah sudah terealisasikan dengan baik untuk digunakan pupuk	0,10	4	0,40
5) Lahan perusahaan milik sendiri	0,10	3	0,30
Total	**0, 70**		**2,70**
b. Kelemahan			
1) Produk belum memiliki lebel	0,05	2	0,10
2) Alat produksinya sering mengalami kerusakan	0,05	2	0,20
3) Bahan bakunya sering habis dan sering telat	0,05	1	0,05
4) Pengolahan gula merah masih menggunakan alat tradisional	0,05	2	0,10
5) Tenaga kerja yang tidak disiplin	0,10	2	0,20
Total	**0,35**		**0,65**
Total	**1,00**		**3,35**

Berdasarkan dengan tabel yang diatas diketahui bahwa variabel internal kekuatan (*strength*) memiliki skor total 2,70 dan skor total kelemahan (*strength*) sebesar 0,65. Sehingga total semua variabel internal yaitu 3,30.

2. Matrik EFAS

Tabel 4.4
Tabel Matrik EFAS

Faktor-faktor Strategi Eksternal	**Bobot**	**Rating**	**Bobot X Rating**
a. Peluang			
1) Permintaan konsumen semakin meningkat	0,20	4	0,80
2) Dukungann dinas perindustrian dan perdagangan untuk pembinaan dan pelatihan	0,10	3	0,30
3) Gula merah merupakan kebutuhan utama untuk pemanis alami	0,10	4	0,40
4) Potensi pasar cukup besar	0,15	3	0,45
5) Bahan baku mudah didapatkan	0,15	3	0,45
Total	**0, 70**		**2,40**
b. Ancaman			
1) Persaingan lebih banyak dengan kuslitas yang lebih bagus	0,05	2	0,10
2) Pengaruh cuaca	0,10	2	0,20
3) Meningkatkatnya kebijakan pemerintah	0,05	1	0,05
4) Selera konsumen	0,10	1	0,10
Total	**0,30**		**0,45**
Total	**1,00**		**2,85**

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel eksternal peluang *(opportunities)*memiliki skor total 2,40 dan skor total ancaman *(threats)*sebesar 0,45. Total semua variabel eksternal yaitu 2,85. Kesimpulan dari kedua matrik IFAS dan EFAS dapat diketahui sebagai berikut:

1.Strategi SO = 2,70 + 2,40 = 5,10

2. Strategi ST = 2,70 + 0,45 = 3,15

3. Strategi WO= 0,65+ 2,40 =3,05

4. Strategi WT = 0,65 + 0,45 = 1,10

Langkah selanjutnya setelah pembuatan matrik IFAS dan EFAS, peneliti akan membuat matrik SWOT.

Tabel 4.5
Matrik SWOT

IFAS / **EFAS**	**Kekuatan (S)**	**Kelemahan (W)**
	1) Memproduksi gula merah dengan 5 jenis bentuk berbeda 2) Lokasi strategis 3) Memiliki surat ijin usaha 4) Limbah sudah terealisasikan dengan baik untuk digunakan pupuk 5) Lahan perusahaan milik sendiri	1) Produk belum memiliki lebel 2) Alat produksinya sering mengalami kerusakan 3) Bahan bakarnya sering habis dan sering telat 4) Pengolahan gula merah masih menggunakan alat tradisionl 5) Tenaga kerja yang tidak disiplin

Peluang (O)	**Strategi SO**	**Strategi WO**
1) Permintaan konsumen semakin meningkat 2) Dukungan Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk pembinaan dan pelatihan 3) Gula merah merupakan kebutuhan utama (pemanis alami) 4) Potensi pasar cukup besar 5) Bahan baku mudah diperoleh	1) Menambah jumlah produksi gula merah supaya bisa memenuhi permintaan pasar 2) Meningkatkan dan mempertahankan kualitas gula merah untuk menjaga citra rasa produk dan menjaga kepercayaan masyarakat 3) Memanfaatkan dukungan dari pemerintah terkait pembinaan serta pelatihan untuk menunjang kegiatan usaha yang lebih bagus dan bisa berkembang.	1) Meningkatkan inovasi kemasan produk dan pemberial lebel supaya bisa dikenali oleh konsumen 2) Pengembangan alat produksi yang lebih modern supaya hasil produk gula merah lebih bagus 3) Memanfaatkan pembinaan dan pelatihan yang direncanakan oleh Pemerintah/Dinas terkait, dengan dilakukan secara optimal sesuai dengan kebutuhan perusahaan agar terciptanya usaha yang lebih baik dan berkembang
Ancaman (T)	**Strategi ST**	**Strategi WT**
1) Persaingan lebih banyak dan mutu yang lebih bagus 2) Pengaruh cuaca 3) Meningkatnya kebijakan pemerintah 4) Selera konsumen	1) Mengembangkan daya persaing dengan menyediakan inovasi produk baru agar lebih diminati oleh masyarakat dan tetap konsisten terhadap harga untuk menekan persaingan harga jual. 2) Menjaga dan mempertahankan kualitas produk gula	1) Mengembangkan pengemasan produk dan pemberian lebel ke produk agar memiliki daya tarik yang tinggi untuk konsumen 2) Mempertahankan jumlah berproduksi dan mempertahankan kualitas produk

	dan harus konsisten dengan harga yang patut dipertahankan untuk menekan persaingan harga jual.	

Dari tabel diatas dapat diketahui berbagai macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi SO, ST, WO dan WT. Menciptakan strategi dilakukan dengan cara menggabungkan antara faktor-faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan diatas dapat menunjukkan posisi perusahaan gilingan tebu UD. Lestari Gula Merah sebagai berikut:

Tabel 4.6

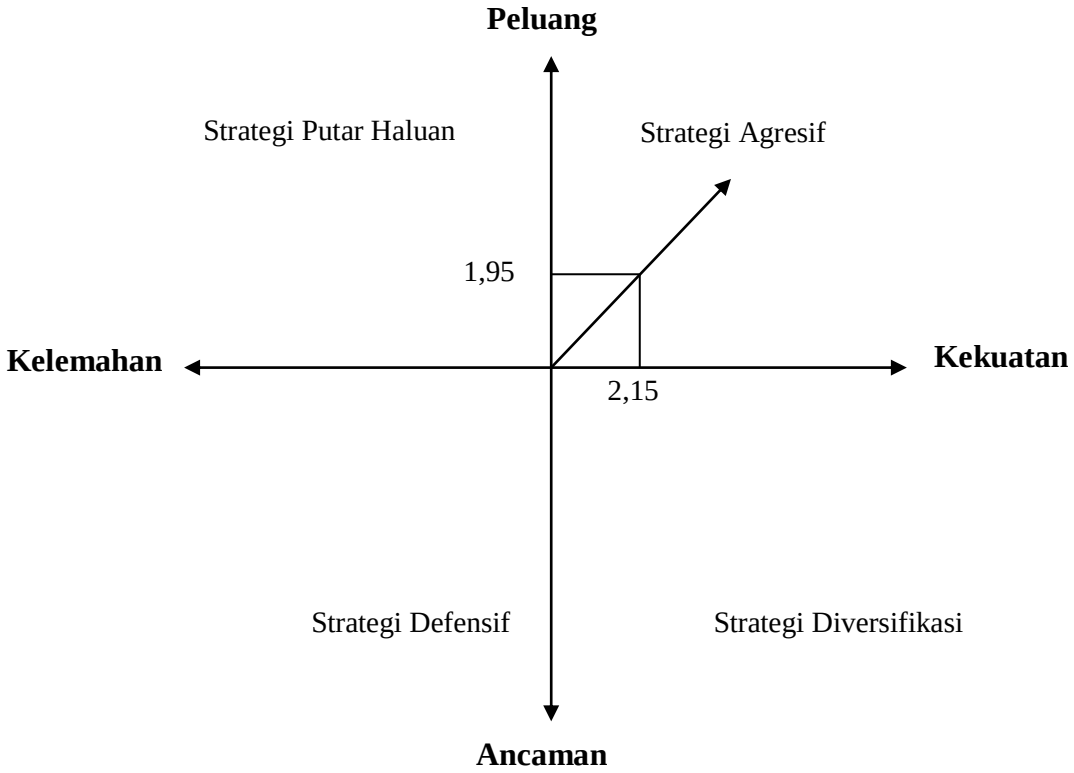
Tabel Posisi UD. Lestari Gula Merah Cendono Kandat Kediri

IFAS		**EFAS**	
Kekuatan	**2,70**	**Peluang**	**2,40**
Kelemahan	**(0,65)**	**Ancaman**	**(0,45)**
Hasil	**2,15**	**Hasil**	**1,95**

Dari data tersebut diketahui bahwa: Analisis faktor IFAS lebih besar dari analisis faktor EFAS. Faktor IFAS sebesar 2,15, sedangkan analisis faktor EFAS sebesar 1,95. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT ditunjukkan sebagai berikut.

Gambar4.1

Diagram Matriks SWOT



Berdasarkan diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi UD. Lestari Gula Merah berada pada kuadran I dengan menerapkan strategi agresif yang berarti bahwa kuadran I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan sehingga bisa terus mengembangkan dan meningkatkan usaha gilingan tebu UD. Lestari Gula Merah.