BAB V
PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha pada Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung

Dalam bab ini akan disajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian dan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Dalam penelitian yang dilakukan di Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung, peneliti telah melakukan langkah-langkah berikut yaitu melakukan wawancara kepada Bapak Yeni Dwianto selaku pimpinan Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung, Ibu Sri Handayani selaku Bendahara dan Mas Wepi selaku karyawan di Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung terkait kekuatan*(Strenghts)*, kelemahan*(Weaknesses)*, peluang*(Opportunities)*, *dan* ancaman*(Threats)* yang ada di Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung.

Setelah peneliti mendapatkan data dari hasil wawancara, peneliti akan melaksanakan analisis SWOT tetapi sebelum itu peneliti harus membuat matrik. Matrik SWOT akan mempermudah dalam merumuskan strategi yang akan digunakan untuk menentukan strategi pengembangan usaha pada Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung.

Sebelum membuat matrik SWOT, terlebih dahulu peneliti membuat matrik IFAS dan matrik EFAS. Matrik IFAS disusun berdasarkan faktor internal yaitu kekuatan*(Strenghts)* dan kelemahan*(Weaknesses)* yang ada di Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung. Sedangkan matrik EFAS disusun berdasarkan factor eksternal yaitu

peluang*(Opportunities)* dan ancaman*(Threats)* yang dimiliki home industri alat dapur Gajah Steel Tulungagung.

Matrik ini dapat menggambarkan secaraj elas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan 4 set kemungkinan alternative strategis. Dalama nalisis SWOT terdapat empat strategi yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.[1]

Dalam matrik SWOT terdapat empat strategi yaitu SO yang merupakan gabungan *strengths* dan *opportunities*, strategi WO merupakan gabungan *weaknesses* dan *opportunities*, strategi ST merupakan gabungan antara *strengths* dan *threats* serta strategi WT merupakan gabungan antara *weaknesses* dan *threats.*

Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung mempunyai empat strategi seperti yang dijelaskan di atas, perlu diketahui apa saja strategi yang perlu dilakukan oleh home industry alat dapur Gajah Steel Tulungagung sebagai berikut:

1. Strategi SO

   Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal. Ketika perusahaan memiliki kelemahan utama, ia akan berusaha menanggulanginya dan membuat kelemahan tersebut menjadi kekuatan.[2]Strategi SO antara lain:

   a. Mempertahankandanmeningkatkankualitasprodukmaupunpelayanan

      Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung dikenal dengan keunggulan memiliki kualitas yang baik diantara produk sejenis. Oleh

[1] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*,…hlm.31-32

[2] Fred R.David dan Forest R.David, *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep.* (Jakarta: Salemba Empat.2016). hal 171

sebab itu untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk maka konsumen tidak akan ragu memilih dan membeli produk tersebut.[3]

b. Selalu berinovasi pada produk yang ditawarkan seperti mengikuti tren yang lagi booming agar perusahaan tetap jaya.

Salah satu cara untuk mengembangkan perusahaan adalah melakukan inovasi baru pada produk yang dimiliki. Sebelumnya perusahaan harus menyelidiki dan mengetahui produk yang banyak dikonsumsi dan digemari konsumen. Kemudian merencanakan dan mengembangkan sebuah produk atau jasa yang akan memenuhi kegiatan tersebut.

c. Mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan konsumen dan pemerintah.

Dengan menjaga hubungan yang baik dengan konsumen dan pemerintah akan berdampak positif yaitu konsumen akan loyal terhadap produk yang ditawarkan dan pemerintah akan selalu membimbing dan mendukung home industry alat dapur Gajah Steel Tulungagung agar terus berkembang dan bersaing.

2. Strategi WO

Strategi WO bertujuan untuk meningkatkan kelemahan internal dengan mengambil keuntungan pada kesempatan eksternal. Adapun strategi WO antara lain:

a. Meningkatkan loyalitas pelanggan

[3]Nur Afrillita T. *Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor pada PT. Samekarindo Indah di Samarinda*

Home Industri alat dapur Gajah Steel Tulungagung untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dengan cara memberikan pelayanan yang ramah, bersedia menerima kritik dari konsumen baik berupa kualitas, harga atau pelayanan.[4]

b. Memberikan pelatihan pada setiap karyawan yang akan masuk di perusahaan agar kerjanya lebih maksimal.

Salah satu cara untuk memaksimalkan hasil produksi yaitu dengan memberikan pelatihan-pelatihan atau tes pada setiap karyawan baru baik dari segi kedisiplinan, tanggung jawab maupun skilnya agar hasilnya memuaskan sehingga membawa dampak positif pada perusahaan.

3. Strategi ST

Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Ini tidak berarti bahwa organisasi yang kuat selalu menemui ancaman dalam lingkungan eksternal. Strategi ST antara lain:

a. Mengembangkan daya saing.

Salah satu kekuatan perusahaan untuk mengurangi ancaman eksternal yaitu mengembangkan daya saing seperti menyediakan produk yang lebih bervariasi sesuai dengan selera masyarakat sehingga hal tersebut dapat memuaskan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan. Perusahaan memiliki daya saing bila pelanggannya

[4]Pujiati, skripsi, "AnalisisStrenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats dalamMenentukanStrategiPemasaranpada HomeIndustri Hanger "AyamJago" Tulungagung".Repository IAIN Tulungagung.2018. hal 5 Bab 5

memperoleh kesan bahwa produk atau jasanya lebih baik daripada produk atau jasa pesaing.[5]

b. Menanamkan jiwa semangat dan rasa nyaman pada karyawan agar mereka tidak menjadi seorang TKI

Melakukan suatu pekerjaan dengan jiwa yang semangat akan menjadikan seseorang merasakan kenyamanan sehingga terhindar dari sifat ingin berubah dan tidak mau berpindah ke tempat lain.

4. Strategi WT

Strategi WT adalah taktik defensif yang dilakukan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Organisasi yang menghadapi beberapa ancaman eksternal dan kelemahan internal mungkin ada dalam posisi yang tidak aman. Bahkan, perusahaan seperti itu harus berjuang untuk kelangsungan hidupnya, melakukan merger, pengurangan, mendeklarasikan bangkrut, atau memilih likuidasi. Strategi WT antara lain:

a. Mengasah otak pada karyawan

Mengasah otak pada karyawan dilakukan dengan sering mengadakan pelatihan – pelatihan guna menjernihkan pikiran sehingga bisa menumbuhkan inovasi-inovasi baru yang akan membawa dampak pada perkembangan perusahaan.

Setelah peneliti mengolah data dari hasil wawancara, diketahui bahwa strategi yang digunakan home industri alat dapur Gajah Steel Tulungagung adalah strategi

[5]Pujiati, skripsi, "Analisis Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Home Industri Hanger "AyamJago" Tulungagung". Repository IAIN Tulungagung, 2018, hal 5 Bab 5

SO. Dimana strategi ini adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

Langkah selanjutnya adalah menggunakan diagram analisis SWOT. Dari semua rangkaian analisis yang peneliti lakukan strategi yang digunakan home industri alat dapur Gajah Steel Tulungagung berada di kuadran I dengan menggunakan strategi agresif atau pertumbuhan. Dimana kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan disini dapat memanfaatkan peluang yang ada.

B. Strategi yang Diterapkan oleh Home Industri Alat Dapur Gajah Steel Tulungagung

Berdasarkan analisis yang dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa strategi yang digunakan home industri alat dapur Gajah Steel Tulungagung adalah strategi SO. Strategi yang dapat diterapkan oleh home industri alat dapur Gajah Steel Tulungagung ada tiga strategi yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk maupun pelayanan, selalu berinovasi pada produk yang ditawarkan seperti mengikuti tren yang lagi booming agar perusahaan tetap jaya dan mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan konsumen dan pemerintah.