BAB V

PEMBAHASAN

A. Strategi Pengembangan Usaha Olahan Krupuk Gadung di Desa Joho Kecamatan Kalidawir

Pengembangan usaha merupakan suatu cara atau proses memeperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi daripada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai tujuan tertentu.[1]

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausahawan pada umumnya akan melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap- tahap pengembangan usaha sebagai berikut:[2]

1. Memiliki ide usaha

   Awal usaha seorang wirausahawan berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausahawan dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain (pengamatan).

2. Penyargan ide/ konsep usaha penyaringan ide – ide usaha tersebut akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

---

[1] Marihot T. Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, ... hlm. 168-169

[2] Kevin Pratama, http://watashikevin.blogspot.com/2016/10/tahap-tahap-pengembangan-usaha.html, diakses pada tanggal 9 Juli 2019 pukul 20.00 WIB.

3. Pengembangan rencana usaha

melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Dengan demikian komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan adalah perhitungan proyeksi rugi – laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi rugi – laba merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha, harus segera ditambahkan bahwa para wirausahaan memiliki perbedaan yang mencolok dalam membuat rincian rencana usaha.

Proses pengembangan usaha yang berbasis syariah harus sesuai dengan ketentuan- ketentuan yang telah ditetapkan oleh Al-Qur'an dan Al-Hadist, dalam usahanya meningkatkan volume penjualan, organisasi bisnis harus melakukan upaya dan strategi untuk mengetahui peluang dan mengantisipasi semua kemungkinan yang dapat menghambat kegiatan operasional suatu organisasi bisnis tersebut.

Strategi- strategi tersebut harus sesuai dengan perintah Allah SWT, sebagaimana dalam firmannya:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الأَرْضِ حَلالا طَيِّبًا وَلا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ(١٦٨)

Artinya: " Hai sekalian manusia, makanlah yang hahal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah- langkah syaitan, karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu". (QS. Al- Baqarah:168)[3]

[3] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya, Pustaka Agung Harapan, 2006), hlm. 65

Ayat diatas menjelaskan bahwa manusia perlu memperhatikan aspek halal dan baik dalam melakukan konsumsi maupun produksi, termasuk pemasaran sebagai bagian dari proses terciptanya konsumsi serta mengedepankan kualitas dengan memberikan produk terbaik.

Dalam kaidah Islam telah ada ketentuan- ketentuan yang harus dipenuhi dalam berproduksi antara lain:

1. Memproduksi barang dan jasa yang halal mulai dari input hingga output yang akan dihasilkan.
2. Mencegah kerusakan di muka bumi, termasuk membatasi populasi, memelihara keserasian, dan ketersediaan sumber daya alam.
3. Bertujuan untuk memenuhi kebutuhan individu dan masyarakat serta mencapai kemakmuran.
4. Produksi dalan Islam tidak dapat dipsahkan dari tujuan kemandirian umat memiliki berbagai kemampuan, keahlian, dan prasarana yang memungkinkan terpenuhinya kebutuhan spiritual dan material.
5. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik kualitas spiritual maupun mental dan fisik.

Upaya yang dilakukan oleh para pengolah krupuk gadung disini melalui bahan baku tidak lain dan tidak bukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan menjaga keberlangsungan organisasi bisnis. Mulai dari strategi produk yakni berbagai varian yang memproduksi berbagai varian, jika dilihat adalah bukan sesuatu yang diharamkan oleh Allah SWT untuk diperjualbelikan. Keanekaragaman umbi

gadung dan varian rasa sangat diperhatikan kualitasnya karena tidak ingin mengecewakan konsumen.

Proses strategi penentuan harga juga tidak melanggar prespektif Islam, meskpun disini para pengolah usaha krupuk gadung ada yang mengambil keuntungan hingga 100^% hal ini tidak terlepas dari resiko yang akan dialami oleh pengolah usaha krupuk gadung karena lokasi lumayan jauh. Dari strategi pemasaran dan

B. Analisis SWOT dalam menentukan Strategi Pengembangan Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir

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 Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung, peneliti telah melakukan langkah-langkah berikut yaitu melakukan wawancara kepada masyarakat sekitar yang mempunyai Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung terkait kekuatan *(Strenghts)*, kelemahan *(Weaknesses)*, peluang *(Opportunities), dan* ancaman *(Threats)* yang ada di desa Joho Kecamatan Kalidawir *Kabupaten* 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

olahan krupuk gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten 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 Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung. Sedangkan matrik EFAS disusun berdasarkan faktor eksternal yaitu peluang *(Opportunities)* dan ancaman *(Threats)* yang dimiliki Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir.

Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan 4 set kemungkinan alternatif strategis. Dalam analisis SWOT terdapat empat strategi yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.[4]

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.*

Usaha Olahan Krupuk Gdung di desa Joho Kecamatam Kalidawir Kabupaten Tulungagung mempunyai empat strategi seperti yang dijelaskan di atas, perlu diketahui apa saja strategi yang perlu dilakukan oleh Usaha

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

Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung sebagai berikut:

1. Strategi SO

   Strategi SO menggunakan kekuatan internal usaha untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal. Ketika perusahaan memiliki kelemahan utama, ia akan berusaha menanggulanginya dan membuat kelemahan tersebut menjadi kekuatan.[5] Strategi SO antara lain:

   a. Mempertahankan rasa krupuk gadung yang enak, tidak mudah hancur
   b. Meningkatkan penjualan dengan memperluas

2. Strategi WO

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

   a. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial
   b. Menambah mitra kerja

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. Mempertahankan krupuk gadung yang enak, tidak mudah pecah

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

b. Menetapkan dan mempertahankan harga pasar yang bersaing

c. Mempertahankan bahan baku yang berkualitas untuk menghasilkan produk yang enak.

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. Memberikan bahan baku yang benar- benar aman untuk dikonsumsi

b. Mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan atau konsumen

Setelah mengolah data dari hasil wawancara, diketahui bahwa strategi yang digunakan usaha olahan krupuk gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung adalah strategi SO. Dimana strategi ini adalah yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

Langkah selanjutnya adalah menggunakan diagram analisis SWOT. Dari semua rangkaian analisis yang peneliti lakukan strategi yang digunakan Usaha Olahan Krupuk Gadung di Desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten 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.