

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Profil UD. Bunga Mas

##### 1. Keadaan Geografis Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri

Desa Tales merupakan sebuah desa yang terletak di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri Propinsi Jawa Timur. Desa ini berada di wilayah selatan dari Kabupaten Kediri berbatasan dengan Kabupaten Tulungagung di selatan dan Kota Kediri di bagian utara. Kabupaten Kediri terletak pada koordinat  $111^{\circ}58'33.37''\text{BT}$  sampai  $111^{\circ}59'28.67''\text{BT}$  dan  $7^{\circ}55'12.45''\text{LS}$  sampai  $7^{\circ}56'23.83''\text{LS}$ . Desa Tales memiliki potensi yang sangat baik untuk dikembangkan sebagai sebuah wilayah potensial baik dalam bidang pertanian, perdagangan maupun perikanan.<sup>63</sup>

Berdasarkan jenis tanahnya Desa Tales memiliki jenis tanah yang bervariasi yang dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis menurut penggunaannya yaitu tanah sawah, tanah kering dan tanah fasilitas umum. Tanah sawah memiliki luas total seluas 180 ha yang terdiri dari sawah irigasi teknis sebesar 100 ha dan sawah irigasi setengah teknis sebesar 80 ha. Sedangkan untuk tanah kering memiliki luas total seluas 297,5ha yang terdiri dari tegal atau ladang dengan luas 90 ha, daerah pemukiman dengan

---

<sup>63</sup>Profil Desa Tales, *Kondisi Umum Wilayah Tales 2017* dalam <http://taleskedirijatim.blogspot.com/2017/06/kondisi-umum-wilayah.html> diakses pada 1 januari 2020 pukul 18.45 WIB

luas 109 ha, dan pekarangan sebesar 98,5 ha. Tanah fasilitas umum di Desa Tales meliputi lapangan olahraga seluas 1 ha, tanah dari kas desa atau kelurahan berupa sawah desa seluas 14,5ha, perkantoran pemerintahan seluas 50 ha, bangunan sekolah seluas 1ha, fasilitas pasar seluas 25ha serta jalan seluas 1,75 ha sehingga untuk fasilitas umum memiliki luas tanah total sebesar 48 ha. Dari data yang telah diperoleh tersebut menyebabkan variasi tanaman serta keanekaragaman biotis di Desa Tales, dengan tanahnya yang subur serta didukung faktor meteorologis serta klimatologis yang bagus, membuat desa ini termasuk daerah yang subur untuk daerah pertanian seperti padi, perkebunan seperti tebu dan palawija lainnya.

## **2. Sejarah UD. Bunga Mas**

Pada penelitian ini, peneliti memilih objek penelitian pada Agroindustri UD. Bunga Mas di Kediri yang memproduksi gula merah yang berbahan baku tebu. Usaha gula merah mengalami perkembangan yang pesat dapat dilihat dari banyaknya pabrik-pabrik gula merah yang berdiri di Kediri. Desa Tales sendiri tercatat ada empat pabrik gula merah yang memproduksi dan satu pabrik besar yaitu Pabrik Gula Ngadirejo yang memproduksi gula pasir.

Pendirian usaha UD. Bunga Mas ini berdiri selama 13 tahun yaitu pada tahun 2007 dan berkembang sampai sekarang. Pendiri awal usaha ini yaitu Bapak Sutrisno dan sampai sekarang, hal ini tentu suatu proses yang sangat panjang karena selama 13 tahun masih dapat terus beroperasi dan berkembang dengan sangat baik. Pada saat awal pendirian penjualan gula

merah masih disekitar wilayah Kediri hingga pertengahan tahun 2010 usaha ini berkembang dan bisa menjual sampai luar kota dan menjadi suplayer tetap pabrik-pabrik kecap. Saat ini, UD. Bunga Mas sudah menembus pasar-pasar di kota-kota besar yaitu Jakarta, Surabaya dan kota-kota besar lainnya.<sup>64</sup>

Gula merah yang di produksi oleh UD. Bunga Mas hanya ada satu jenis yaitu gula yang di cetak oleh batok kelapa, dulu pernah mencetak dengan bentuk kecil-kecil yang dicetak menyerupai tutup botol, tetapi setelah berkembang sehingga pemasaran lebih luas dan produk dari UD. Bunga Mas ini lebih banyak dikirim ke pabrik kecap dari pada di toko-toko kelontong sehingga UD. Bunga Mas hanya memproduksi satu jenis bentuk gula saja yaitu yang besar seukuran dengan batok kelapa. Saat itu modal yang diperlukan oleh Bapak Sutrisno sebagai pendiri sangat terbatas sehingga selain dari modal sendiri, beliau juga mengajukan pinjaman yang di siapkan oleh pemerintah sendiri bagi Usaha Mikor Kecil Menengah (UMKM) yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Gula merah yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus mengingat pada daerah Kediri memiliki tanah yang subur sehingga tebu yang dihasilkan juga berkualitas bagus membuat gula merah yang dihasilkan juga sangat baik. Dalam sehari pada saat musim kemarau UD. Bunga Mas membutuhkan minimal 200 kwintal tebu untuk berproduksi. 200 kwintal tebu dapat menghasilkan 2 ton 4 kwintal gula ini pada musim

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri tanggal 7 februari 2020 pukul 19.10 WIB

kemarau, sedangkan musim penghujan 200 kwintal menghasilkan 1 ton 18 kwintal. UD. Bunga Mas sebagai pabrik yang menjual hasil produknya langsung diambil oleh pemasok sehingga pabrik ini tidak menjual ke toko-toko kelontong untuk pemasaran langsung ditangani oleh pemasok besar yang nantinya akan didistribusikan ke pabrik kecap dan toko-toko kelontong.

### **3. Visi, Misi dan Tujuan UD. Bunga Mas**

#### a. Visi

Menjadi pengrajin gula merah jawa yang unggul dan berdaya saing tinggi dengan memanfaatkan hasil pertanian masyarakat sekitar.

#### b. Misi

- 1) Meningkatkan keuntungan
- 2) Memelihara hubungan yang baik antara produsen, pemasok dan masyarakat sekitar guna meningkatkan kesejahteraan bersama
- 3) Meningkatkan kinerja secara kualitas dan kuantitas.

#### c. Tujuan

1. Memaksimalkan produksi
2. Mencari keuntungan

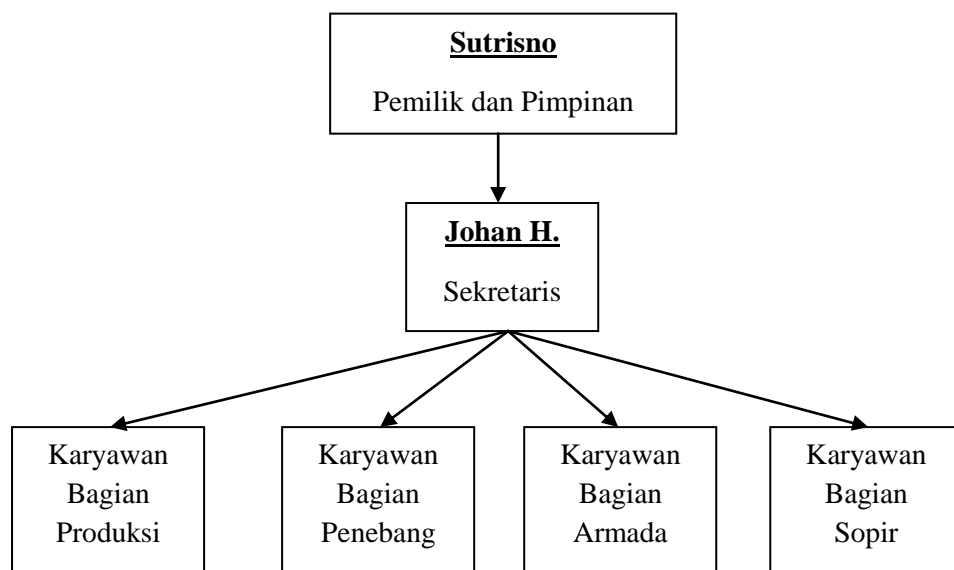
### **4. Lokasi UD. Bunga Mas**

UD. Bunga Mas terletak di timur SDN Tales III yang berjarak 200 meter. Dusun Karanglo Desa Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri. Lokasi ini dipilih dengan berbagai pertimbangan karena akses yang mudah dan sedikit jauh dari pemukiman warga. Selain itu, lokasi ini dekat

di kelilingi oleh sawah yang luas dan bahkan sawah dari pemilik UD. Bunga Mas yaitu Bapak Sutrisno dengan pabrik relatif dekat yaitu kurang lebih berjarak 100 meter dari pabrik.

## 5. Struktur UD Bunga Mas

**Gambar 4.1**  
**Struktur UD. Bunga Mas**



Sumber : UD. Bunga Mas, 2020

## 6. Data Informan

- a. Nama : Sutrisno
- Usia : 52 tahun
- Agama : Islam
- Status : Pemilik UD. Bunga Mas
- Alamat : Dsn. Karanglo Ds. Tales, Kec.Ngadiluwih, Kediri
- b. Nama : Johan Herdiansyah
- Usia : 26 tahun
- Agama : Islam

- Status : Sekretaris
- Alamat : Dsn. Karanglo Ds. Tales Kec. Ngadiluwih Kediri
- c. Nama : Umar Tono
- Usia : 47 tahun
- Agama : Islam
- Status : Karyawan
- Alamat : Dsn. Karanglo Ds. Tales Kec. Ngadiluwih Kediri
- d. Nama : Pardi
- Usia : 39 tahun
- Agama : Islam
- Status : Karyawan
- Alamat : Dsn. Setono Ds. Tales Kec. Ngadiluwih Kediri
- e. Nama : Mahmud
- Usia : 43 tahun
- Agama : Islam
- Status : Sopir pengepul
- Alamat : Ds. Banggle Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Aspek Pengembangan Agroindustri Gula Merah Tebu UD. Bunga Mas**

#### **a. Aspek Pemasaran**

Gula adalah suatu komoditas yang termasuk dalam bahan pokok yang dibutuhkan oleh masyarakat. Gula pada umumnya ada beberapa

jenis di antaranya gula pasir, gula merah, gula aren, gula tumbu, gula awur dan yang lainnya. Gula merah merupakan salah satu jenis dari gula yang ada di Indonesia dan dalam pemasarannya banyak di berbagai daerah. Strategi yang digunakan tentunya juga harus dapat diterapkan mengingat ada banyak jenis gula yang ada contohnya pada gula pasir bahkan sudah di ekspor di beberapa negara. Strategi pemasaran merupakan kegiatan yang dapat menentukan pendekatan dalam perusahaan untuk memastikan produk yang dihasilkan mempunyai peranannya masing-masing. Strategi pemasaran juga digunakan perusahaan untuk merealisasikan misi, tujuan dan sasaran yang telah ditentukan dengan cara mengupayakan segala aspek yang diperlukan.

Distribusi adalah suatu cara atau proses untuk menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen melalui berbagai cara. Sehingga distribusi diperlukan setiap industri dan perusahaan agar produk dapat sampai ke tangan konsumen. Pernyataan disampaikan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“Saya memasarkan gula tidak secara langsung mbak jadi ada pengepul besar yang nanti akan mengambil barang dan dipasarkan ke pabrik-pabrik kecap dan toko-toko kelontong. Saya melakukan pemasaran yang lebih praktis mbak karena memerlukan perputaran keuangan yang cepat sehingga melakukan strategi ini dalam memasarkan produknya agar lebih sederhana dan praktis”<sup>65</sup>*

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 februari 2020 pukul 19.10 WIB

Hal ini serupa dengan pernyataan dari Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas di Kediri.

*“Ada yang langsung ambil mbak dari pengepul, jadi pabrik sini tidak langsung menjual di pasar atau di antar ke toko-toko bahkan tidak perlu promosi online juga. Ketika gulanya sudah selesai di kemas sudah ada yang ambil. Pengempulnya itu sudah langganan yang biasa mengambil juga mbak. Jadi kalau waktu giling saya menghubungi lewat telepon pengepulnya dan sorenya diambil. Jika masih awal giling hari pertama pengambilan gula oleh pengepul itu tidak setiap hari biasanya 3 hari sekali nanti kalau sudah berjalan 1-2 minggu baru setiap hari pengambilannya”<sup>66</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Mas Johan diperkuat dengan pernyataan Bapak Mahmud selaku sopir dari pengepul langganan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“Iya mbak, gula dari pabrik Bapak Sutris langsung dipasarkan kepada pabrik-pabrik kecap mbak yang ada di Jakarta, Surabaya, Kediri. Di toko-toko gitu cuma sedikit paling saya antar ke pasar grosir gitu, lebih banyak memasarkan kepada pabrik kecap dari pada ke toko-toko kelontong.”<sup>67</sup>*

Kesimpulan pernyataan di atas adalah dalam proses distribusi produk gula merah UD. Bunga Mas tidak dilakukan secara langsung yaitu dengan menghubungi pengepul. Hal ini merupakan proses distribusi yang lebih ringkas karena pabrik tidak harus menjual langsung ke pasar atau mengantar ke toko-toko.

Mutu dan kualitas suatu produk sangat diperlukan karena dengan adanya mutu yang bagus selain dapat memperluas peluang pangsa pasar juga dapat menambah kepercayaan konsumen. Seperti yang

---

<sup>66</sup>Wawancara dengan Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas tanggal 17 maret 2020 pukul 18.40 WIB

<sup>67</sup>Wawancara dengan Bapak Mahmud selaku pengepul atau pihak ketiga dari UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 15.30 WIB



dikemukakan oleh Bapak Sutrisno sebagai pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*” Ada dua jenis mutu mbak di pabrik saya yaitu mutu baik dan mutu sedang. Karena pabrik saya hanya memproduksi satu jenis gula merah yaitu yang berbentuk batok kelapa besar maka gula dengan mutu baik nantinya oleh pengepul akan didistribusikan ke pabrik kecap dan toko-toko kelontong, sedangkan dengan mutu sedang oleh pengepul nantinya akan didistribusikan ke pabrik gula merah yang lebih kecil.”<sup>68</sup>*

Hal ini juga serupa dengan pernyataan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Di sini jenis gulanya hanya satu yaitu yang berbentuk batok kelapa. Kalau kualitasnya ada dua jenis mbak yang baik dan sedang. Dulu awal pembukaan pabrik ada dari dinas kesehatan dan Dinas obat dan Makanan mbak untuk mengecek gula apakah ada campuran bahan lain yang berbahaya gitu atau tidak. Tapi di sini gulanya asli nira mbak tidak ada campuran lain-lain murni nira tebu. Kualitas gula juga dipengaruhi oleh cuaca mbak kalau musim penghujan kualitasnya agak jelek kalau waktu musim panas kualitasnya bagus”<sup>69</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Mahmud selaku pengepul atau pihak ketiga UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Kualitasnya ada yang baik dan sedang. Kalau yang sedang saya kirim ke pabrik kecap dan pasar grosir. Yang kualitasnya sedang saya kirim lagi ke pabrik gula merah yang skalanya kecil nanti akan diproduksi kembali menjadi gula yang jenis koin dan batok kecil. Sebenarnya kalau pabriknya Pak Tris ini produksi lagi yang jenis koin malah lebih untuk bisa sampai 2x lipat.”<sup>70</sup>*

---

<sup>68</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD Bunga Mas tanggal 7 februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>69</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>70</sup> Wawancara dengan Bapak Mahmud selaku pengepul UD Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 15.30 WIB

Kesimpulan dari pernyataan di atas adalah Mutu dan kualitas produk gula merah UD. Bunga Mas ada dua yaitu yang baik dan sedang. Kualitas produk juga dipengaruhi oleh musim. Kualitas yang baik akan di distribusikan ke pabrik dan pasar grosir dan yang sedang akan di distribusikan ke pabrik gula merah lagi yang lebih kecil.

Proses pengemasan merupakan sistem yang terkoordinasi untuk menyimpan barang menjadi siap didistribusikan, disimpan dan dijual. Pengemasan diperlukan agar dapat menarik pelanggan dan membuat produk agar tahan lama, hal ini seperti yang diungkapkan Bapak Sutrisno selaku pimpinan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Pengemasannya memakai plastik berukuran besar yang 25kg untuk jenis gula batok kelapa, sedangkan untuk jenis koin di packing dengan plastik 10kg. di pabrik saya pelebelan pada produk tidak dilakukan dikarenakan belum ada mesin atau alat untuk melakukan proses pelebelan dalam plastik. Jadi setelah di masukan plastik ya langsung di press pakai mesin press plastik.”<sup>71</sup>*

Pernyataan senada juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Pengemasannya ya hanya memakai plastik besar ukuran 25kg mbak. Setelah dingin langsung di kemas dan di press pakai mesin klep-klepan.”<sup>72</sup>*

Penyataan di atas dapat disimpulkan bahwa proses pengemasan merupakan proses yang sangat penting agar tetap menjaga kebersihan, kualitas produk yang baik, dan produk lebih tahan lama. UD. Bunga

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>72</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

Mas dalam mengemas menggunakan plastik ukuran 25kg dan menggunakan mesin press yang disebut *Hand Sealer*.

Setiap usaha pasti dalam menjual produknya memerlukan pertimbangan harga dalam produksi. Penentu harga diperoleh dari beberapa faktor yaitu yang utama ditentukan adalah biaya di keluarkan agar dapat menciptakan produk tersebut. Pernyataan yang dikemukakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Harga gula merah selalu mengalami naik turun mbak jadi tidak bisa diprediksi. Tergantung musim juga, kalau musim giling harga gula banyak turunnya kalau kayak sekarang ini gula naik karena banyak pabrik yang tutup stok di pasar sedikit. Musim penghujan atau musim kemarau juga dapat mempengaruhi harga mbak. Saat musim hujan harga gula mengalami kenaikan dan kalau musim kemarau harga gula malah turun. Kemaren waktu giling bulan November dari pabrik harganya Rp. 9.000,-/kg. Kalau sekarang naik jadi Rp. 10.500,-/kg.”*<sup>73</sup>

Hal serupa juga dinyatakan oleh Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Waktu bulan terakhir giling kemaren itu bulan November harga gula Rp. 9000,-/kg mbak. Harga gula naik turun mbak kalau musim penghujan itu harganya naik mbak kualitas tebu itu jelek karena rendemennya turun banyak airnya jadinya bahan baku yang biasanya musim kemarau/musim panas tebu 200 kwintal menghasilkan 2 ton 4 kwintal gula merah kalau musim penghujan gini tebu 200 kwintal menghasilkan 1 ton 18 kwintal. Kualitas turun harganya naik dan di pasar stoknya sedikit. Sekarang harga gula hampir menembus Rp.11.000,- mbak.”*<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>74</sup> Wawancara dengan Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas tanggal 17 maret 2020 pukul 18.40 WIB

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa harga tidak bisa diprediksi karena banyak faktor yang mempengaruhi antara lain yaitu musim, biaya operasional, keuntungan, kompetitor. Saat musim penghujan gula relatif naik karena kualitas tebu yang jelek, stok di pasar sedikit dan banyak pabrik-pabrik yang tutup. Saat musim kemarau harga relatif turun karena banyak pabrik yang buka, kualitas tebu yang bagus, bahan bakar juga mudah dan stok gula juga melimpah.

#### **b. Aspek Teknis dan Teknologi**

Aspek teknis dan teknologis dalam pengembangan suatu industri diperlukan karena faktor ini menyangkut di antaranya yaitu penentuan kapasitas produksi, serta pemilihan mesin, peralatan, dan teknologi untuk produksi. Proses produksi di antaranya yaitu membuat produk dari bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau bahan jadi. Proses produksi pastinya, mempertimbangkan volume produksi agar produk yang dihasilkan dapat dipasarkan seraca strategis.

Proses produksi dalam pembuatan gula merah melalui berbagai tahap, hal ini seperti yang dikemukakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tebu dari truk di angkat pakai mesin kring kayak pabrik-pabrik besar gitu setiap satu ikat/kolong tebu, setelah itu masuk mesin kompeor dan digiling niranya masuk mesin tendon dan dialirkan ke tempat pemasakan di masak 2x sampai mengental lalu diaduk dan masukan ke putaran trs dietak di batok.”<sup>75</sup>*

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tebu datang masih di truk di angkat pakai kring dan masuk mesin penggilingan, setelah itu niranya di alirkan ke kualii besar lewat paralon sepahnya masuk ke mesin blower dan di simpan di gudang dan dikeringkan buat bahan bakar. Nira yang masuk kualii besar di masak tahap pertama dulu, setelah 3 jam masuk ke kualii yang berbeda dan dimasak tahap 2 sampai kental dan di aduk lalu di cetak.”<sup>76</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tebu masuk mesin penggilingan dan dimasak dikualii besar mbak setelah itu di masak 2x sampai mengental menjadi gulali setelah matang masuk mesin putaran untuk diaduk agar sedikit mengeras dan dingin setelah itu langsung dicetak di batok kelapa di taroh di meja putar. Setelah 15 menit batok kelapa di balik dan coplok/dicopot batoknya dan tunggu sampai mengeras dan dingin baru dikemas dan ditimbang 25 kg”<sup>77</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa proses pembuatan dimulai dari tebu dimasukkan ke mesin penggilingan, hasil penggilingan yaitu nira dimasak dengan 2 tahap pemasakan setelah itu di masukkan ke mesin putaran untuk didinginkan dan di cetak di batok kelapa dan di kemas. Proses pembuatan menjadi proses yang sangat penting setiap usaha karena hal ini dilakukan untuk menghasilkan sebuah produk agar dapat di tawarkan dan dijual ke konsumen.

Kapasitas atau volume produksi adalah sebagai kemampuan pembatas dari unit produksi untuk memproduksi dalam waktu tertentu.

---

<sup>76</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>77</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.10 WIB

Penentuan kapasitas dan bahan baku juga perlu dipertimbangan sebelum melakukan proses produksi. Pernyataan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Setiap hari pabrik saya memproduksi 200 kwintal tebu mbak itu selalu tetap segitu produksi seharusnya. Musim panas produksi lebih cepat biasanya. Jadinya kalau masih sekitar jam 15.00, 200 kwintal sudah selesai giling pekerjanya masih kuat biasanya ditambah satu masakan lagi mbak. Pengerjanya sudah capek ya 200 kwintal tebu saja.”<sup>78</sup>*

Hal ini serupa dengan pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Biasanya ya 200 kwintal mbak. Kalau bahan baku ya tergantung musim penghujan atau kemarau mbak, kebanyakan itu buka giling musim kemarau mbak jadi bahan bakunya banyak dan rendemen juga bagus dan bahan bakar juga melimpah. Bahan bakarnya itu ampas tebunya dikeringkan dicampur dengan kayu bakar ya jadi mudah bahan bakarnya. Musim penghujan selain kendala bahan baku yang jelek karena rendemennya turun juga bahan bakunya sulit.”<sup>79</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Pardi diperkuat oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Iya mbak produksi setiap harinya banyak kalau bahan bakunya banyak ya 200 kwintal lebih mbak kalau sedikit yang minimal 200 kwintal setiap harinya. Hari ini masih awal pembukaan ini tadi jadi yang tidak sampai 200 mbak. Kalau sudah berjalan 1 minggu bahan baku stabil itu rutin 200 kwintal tebu dalam 1 hari.”<sup>80</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa kapasitas atau volume produksi UD. Bunga Mas sebesar 200 kwintal setiap harinya dan bisa

---

<sup>78</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>79</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.10 WIB

<sup>80</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

lebih jika memang ketersediaan bahan baku melimpah. Penetapan volume produksi diperlukan agar dapat menjadi target perkembangan dalam produksi barang setiap pengusaha.

Berkaitan dengan teknologi, biasanya suatu produk tertentu dapat diproses dengan beberapa cara sehingga teknologi yang dipilih juga perlu ditentukan dengan jelas apakah menggunakan teknologi yang masih tradisional atau sudah modern. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sudah modern mbak, seperti di pabrik-pabrik besar yang pakai mesin kring jadi karyawan hanya mutus-mutusin tali kolong di tebunya dan ada mesin blower untuk memisahkan ampas/sepah tebu dan mesin putaran yang besar. ”<sup>81</sup>*

Hal ini serupa dengan pernyataan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Modern mbak, ada mesin kring yang buat ngangkat tebu ke mesin penggilingan/kompeor, nira yang hasil penggilingan di lewatnya paralon menuju kualii besar dan di masak, setelah selesai memasak di taruh di mesin putaran. Walaupun sudah modern tapi pekerja di sini tetap mencetak manual mbak jadi setelah di aduk di mesin putaran yang kerja itu menyetak gula pakai batok sendiri di ambil pakai cintung. ”<sup>82</sup>*

Hal yang sama juga dikemukakan oleh Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Menurut saya ya sudah modern mbak dulu buat mengangkat tebu saja manual sekarang sudah pakai mesin kring, nira dari mesin penggilingan langsung di alirkan ke kualii besar dan dimasak, buat*

---

<sup>81</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>82</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

*mengaduk juga ada mesinnya. Tapi kalau mencetak dan mengemas ya masih manual pekerjanya.*<sup>83</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa teknologi untuk memproduksi sudah menggunakan teknologi yang modern. Sebuah industri sebagian besar membutuhkan teknologi untuk menghasilkan produk agar dapat memudahkan proses produksi, menghasilkan produktivitas yang tinggi dan lebih efisiensi.

### **c. Aspek Finansial**

Keuntungan atau laba dapat diperoleh dengan pemuasan konsumen. Keuntungan atau laba merupakan tujuan umum dalam setiap pengusaha. Keuntungan suatu perusahaan ditetapkan agar sebuah perusahaan dapat maju dan berkembang, selain diperoleh dari penjualan suatu produk. Laba juga harus dapat memberikan kepuasan terhadap konsumen dengan berbagai cara salah satunya dengan memperbaiki kualitas dan mutu suatu produk. Jumlah besarnya keuntungan dapat beragam tergantung beberapa faktor. Pernyataan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas.

*“Keuntungan tergantung harga gula, yang jelas pasti ada untungnya. Waktu harga gula naik keuntungan lebih besar, saat harga gula turun dan harga bahan baku tetap ya untungnya sedikit. Terkadang bahan baku jelek gulanya juga kualitas jelek jadi harganya turun dan keuntungan yang saya dapat juga sedikit.”*<sup>84</sup>

---

<sup>83</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.10 WIB

<sup>84</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB



Hal ini serupa dengan pernyataan Mas Johan selaku sekretaris UD.

Bunga Mas di Kediri.

*“Keuntungan tidak pasti mbak, naik turun tergantung bahan baku dan penawaran dari pengepul. Kalau dari hasil produksi gulanya bagus keuntungan juga sedikit banyak. Paling berpengaruh sebenarnya iklim dan bahan baku mbak untuk patokan keuntungan itu.”<sup>85</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Mas Johan juga serupa dengan pendapat Bapak Umar Tono selaku karyawan di UD. Bunga Mas di Kediri.

*“Masalah keuntungan saya kurang tahu jelas berapa keuntungan setiap harinya mbak. Tetapi, pabrik di sini itu pengepulnya hanya satu dan itu juga paling mahal dalam membeli gula di dibandingkan pengepul yang lainnya jadi saya rasa keuntungan pasti sedikit lebih banyak. Keuntungannya itu tergantung kualitas gulanya juga mbak.”<sup>86</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa keuntungan UD. Bunga Mas dipengaruhi oleh kualitas gula, iklim dan permintaan gula di pasaran. Keuntungan atau laba yang diperoleh juga naik turun tidak dapat diprediksi. Seluruh keuntungan yang didapat oleh suatu perusahaan akan dikurangi oleh berbagai biaya operasional suatu perusahaan. Selain untuk meningkatkan dan agar suatu perusahaan dapat berkembang keuntungan juga dapat dirasakan oleh karyawan serta masyarakat sekitar.

---

<sup>85</sup> Wawancara dengan Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas tanggal 17 maret 2020 pukul 18.40 WIB

<sup>86</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

Aktiva tetap merupakan aset berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam proses produksi atau penyedia barang atau jasa dan untuk memperlancar proses operasional perusahaan . Aktiva tetap yang dimiliki suatu perusahaan juga dapat dikatakan harta dan siap untuk digunakan atau di bangun sebelum proses produksi di mulai. Kepemilikan aktiva setiap perusahaan berbeda tergantung dengan jenis usaha dan kebutuhan perusahaan. Pernyataan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Pertama bangunan ya pasti mbak tempat untuk memproduksi gula, mesin kompeor, mesin giling, blower, mesin putaran, truk untuk kendaraan dan mengangkut tebu, sawah.”<sup>87</sup>*

Hal ini serupa yang dikemukakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Truk untuk mengangkut tebu ada 2 mbak, sawah/ladang untuk menanam tebu, mesin penggilingan, mesin putaran dan ini bangunan pabrik ini juga milik Pak Tris sendiri.”<sup>88</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memiliki beberapa aktiva tetap berwujud yang digunakan untuk proses operasional dan proses produksi yaitu antara lain mesin, bangunan, lahan/sawah, perlengkapan atau alat-alat untuk operasional dan kendaraan. Aktiva dibagi menjadi dua yaitu aktiva tetap berwujud dan aktiva tetap tak berwujud. Selain aktiva tetap berwujud yang dimiliki

---

<sup>87</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>88</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

oleh UD. Bunga mas, aktiva tetap tak berwujud yang dimiliki yaitu merek dagang, dan surat izin usaha.

## **2. Instrumen SWOT (*Strenght, Weaknesess, Opportunities, Threath*) pada UD. Bunga Mas di Kediri**

### **a. Faktor Kekuatan (*Strenght*) dalam UD. Bunga Mas di Kediri**

Faktor kekuatan pertama yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri adalah memiliki surat izin usaha. Adanya surat izin usaha maka kelegalitasan atau usaha memiliki kekuatan hukum yang melindungi sehingga suatu perusahaan dapat terjamin serta dalam menjalankan usahanya bisa berjalan dengan tenang. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas.

*“ Sudah, sejak berdiri saya mendaftarkan usaha saya dan setiap tahun saya juga membayar pajak, NPWP pabrik juga ada mbak.”*<sup>89</sup>

Hal serupa juga dinyatakan oleh Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sudah mbak, sejak berdiri pabrik ini Pak Tris langsung mendaftarkan usaha dan mendapatkan izin usaha. Kalau belum di daftarkan bekerja nggak nyaman mbak takut kalau ada apa-apa di kemudian hari.”*<sup>90</sup>

Pernyataan yang diungkapkan Bapak Sutrisno dan Mas Johan diperkuat oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan di UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sudah mbak, pernah di datangi BPOM juga dan hampir setiap hari waktu giling kayak gini polsek Ngadiluwih mengecek pabrik ini*

---

<sup>89</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>90</sup> Wawancara dengan Mas Johan selaku sekretaris UD. Bunga Mas tanggal 17 Maret 2020 pukul 18.40 WIB

*mbak. Terkadang juga kesini selain mengecek juga minta nira tebu buat minum.”<sup>91</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas sudah memiliki surat izin usaha sejak berdirinya. Surat izin usaha menjadi hal yang sangat penting bagi setiap usaha karena dengan memiliki surat izin usaha pengusaha mendapatkan manfaat yaitu di antaranya sebagai sarana perlindungan hukum, mempermudah sarana promosi, mempermudah mendapatkan pinjaman, mempermudah pengembangan usaha, dan menjadikan kenyamanan dalam melakukan proses operasional.

Kekuatan kedua yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri adalah memiliki lokasi yang strategis. Hal ini merupakan hal yang sangat mempengaruhi dalam berjalannya suatu usaha yang didirikan. Di mana lokasi Desa Teles merupakan desa yang berdekatan dengan pabrik gula putih yang besar yaitu Pabrik Gula Ngadirejo, selain itu Desa Tales dan desa sekitarnya banyak yang memiliki lahan sawah yang ditanami oleh tebu. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sudah strategis, selain akses yang mudah untuk pengepul menuju lokasi pabrik, di Desa Tales ini menjadi lokasi yang bagus karena lebih dekat dengan bahan baku karena masyarakat Tales dan sekitarnya banyak sawah yang ditanami oleh tebu.”<sup>92</sup>*

---

<sup>91</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>92</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Strategis sekali mbak, tempatnya yang di tengah-tengah sawah dan juga memiliki akses jalan yang baik saya rasa di sini sudah sangat strategis. Lahan tempat pabrik berdiri juga lahan Pak Tris sendiri dan dekat dengan sawah-sawah yang ditanami tebu jadi mudah untuk mendapat bahan baku.”*<sup>93</sup>

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono juga senada dengan pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Menurut saya sudah strategis mbak, truk dan mobil pengepul juga bisa kesini langsung dan bahan baku juga dekat.”*<sup>94</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas sudah memiliki lokasi yang strategis. Selain mudah diakses oleh masyarakat sekitar dan pengepul, lokasi pabrik ini juga dekat dengan bahan baku yaitu tebu. Lokasi yang strategis juga memiliki manfaat yang lain yaitu dapat mengurangi biaya operasional dan dapat meningkatkan profit.

Kekuatan ketiga yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri adalah masyarakat sekitar pabrik menjadi karyawan. Perekrutan masyarakat sekitar menjadi karyawan menjadikan terciptanya lapangan pekerjaan. Hal tersebut dinyatakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>93</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>94</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

*“ Karyawannya ya masyarakat sekitar pabrik mbak. Adanya pabrik saya sehingga masyarakat sekitar memiliki pekerjaan dan pendapatnya sedikit meningkat juga sistem gajinya juga borongan.”<sup>95</sup>*

Penyataan serupa dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Iya mbak, rumah saya Desa Tales sini. Dulu sebelum saya bekerja di sini saya buruh tani serabutan mbak saat ditawarkan bekerja di sini saya mau. Sekarang saat giling saya berkerja di pabrik, waktu tutup giling saya juga jadi buruh tani dan ikut teman saya bongkar pasang terop mbak.”<sup>96</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono serupa juga dinyatakan oleh Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Semua orang Tales mbak yang bekerja di sini, hanya sopir pengangkut tebu yang orang Dukuh. Penebangnya juga orang Tales semua.”<sup>97</sup>*

Pernyataan di atas dapat dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas melakukan perekrutan masyarakat sekitar menjadi karyawan agar dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang dekat dengan lokasi pabrik. Kebijakan yang diambil selain menguntungkan bagi masyarakat sekitar agar mendapatkan pendapatan juga dapat menguntungkan bagi perusahaan. Karena dengan hal ini menjadi langkah strategis untuk menciptakan kepercayaan masyarakat agar dapat menerima didirikannya pabrik.

---

<sup>95</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>96</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 Maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>97</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Kekuatan keempat yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri yaitu memiliki hubungan yang baik antar karyawan dan pemilik usaha. Terciptanya hubungan yang baik antar karyawan dan juga pemilik dapat menjadikan semangat bagi karyawan dalam bekerja, serta membuat keroyalitasan dalam bekerja. Hal tersebut dinyatakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Alhamdulillah hubungan baik, selama bekerja karyawan juga saling membantu satu sama lain dan juga sering bercanda saat ada waktu luang. Mereka juga dengan saya juga sering mengobrol.”*<sup>98</sup>

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Pekerja di sini semuanya baik sering mengobrol saling membantu mereka juga tau waktunya pekerjaan yang harus ditangani agar pekerjaan cepat selesai.”*<sup>99</sup>

Pendapat Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Karyawan di sini dengan Pak Tris hubungannya baik semua sering mengobrol juga. Ada satu karyawan kemaren yang kurang giat dan kurang bisa diajak bekerja sama oleh Pak Tris untuk saat ini tidak dipanggil bekerja. Jadi walaupun Pak Tris dan karyawan sering bercanda dan mengobrol tapi kami juga menghormati Pak Tris sebagai pemilik pabrik.”*<sup>100</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa antar karyawan dan pemilik UD. Bunga Mas memiliki hubungan yang baik. Hubungan yang baik menjadi yang sangat penting dalam sebuah perusahaan.

---

<sup>98</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>99</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>100</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Memiliki sikap dan hubungan baik dapat membuat karyawan menjadi gigih, ulet dan memiliki skill mumpunan karena karyawan merasa diperhatikan. Karyawan juga bisa menjadi faktor yang penting untuk mencapai tujuan perusahaan melalui keuletan dan kegigihan serta hubungan yang baik agar dapat saling membantu.

Kekuatan kelima yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas adalah pemberian upah/insentif yang berdasarkan perolehan atau sistem borongan. Hal ini dinilai cukup besar bagi karyawan dari pada sistem upah harian. Hal ini dikemukakan oleh pernyataan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tidak pasti mbak gajinya, tergantung hasil gulanya. Karena sistemnya borongan jadi hitungan gajinya itu berapa kwintal tebu yang dimasak. Kalau gajinya dibuat harian rugi, saya rugi karyawan juga rugi.”<sup>101</sup>*

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Gajinya borongan mbak, tergantung kwintalan tebu. Perkwintal gula Rp. 45.000,00 kalau satu hari memproduksi 1 ton gula berarti Rp.450.000,00 dibagi 7 orang karena di pabrik yang bekerja 7 orang. Jadi setiap orang dapat gaji sekitar Rp. 65.000,00. Itu juga bisa lebih mbak kalau musim panas bisa sampai 2 ton 4 kwintal hasil gulanya. Miniman dapat Rp. 65.000,00. Tidak bisa dibuat harian gajiannya mbak, rugi kalau harian karyawan. Pendapatan sedikit kalau borongan kan mengejar hasil semaksimal mungkin kerjanya jadi hasilnya juga banyak.”<sup>102</sup>*

Pendapat Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>101</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>102</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB



*” Borongan upahnya mbak, bukan harian. Kalau harian pekerjaanya rugi, kerjanya juga senaknya pemiliknya juga rugi. Hampir semua pabrik gula merah bagian produksi selalu borongan. Semakin maksimal kerjanya semakin banyak hasilnya. Biasanya 1 hari saya dapat sekitar Rp. 70.000,00 mbak. Sistemnya borongan jadi 1 kwintal gula Rp. 45.000,00. Satu hari musim penghujan mendapatkan hasil 1 ton 8 kwintal. Kalau musim kemarau bisa sampai 2 ton 4 kwintal gula nanti hasilnya dibagi 7 orang.”<sup>103</sup>*

Penyataan di atas dapat disimpulkan bahwa karyawan UD. Bunga Mas mendapatkan insentif/gaji yang cukup besar pada bagian produksi di suatu perusahaan. Gaji yang diterima berupa sistem borongan sehingga karyawan akan bekerja secara maksimal untuk mendapatkan upah atau gaji yang besar. upah diberikan kepada karyawan sebagai imbalan atas apa yang sudah dikerjakan. Insentif atau upah sebuah bentuk dorongan secara finansial kepada karyawan dan dapat menjamin bahwa karyawan tersebut akan bekerja maksimal dan penuh tanggung jawab agar tercapainya tujuan suatu perusahaan.

Kekuatan keenam yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri adalah pemberian fasilitas makan tiga kali dalam sehari untuk karyawan. Tenaga kerja atau karyawan memiliki hak untuk mendapatkan perlindungan serta kenyamanan dalam berkerja, sehingga selain memberikan upah yang wajib diberikan pekerja juga berhak mendapatkan fasilitas berupa makan dan minum agar menjamin kesejahteraan. Hal ini dikemukakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>103</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

*“ Kalau fasilitas yang saya berikan berupa makan 3x dalam sehari mbak. Pagi untuk sarapan nanti dikirim makanan, siang nanti juga dikirim sekaligus untuk sorenya. Kesepakatan waktu awal bekerja dulu memang saya memberikan makan 3x karena bekerjanya dalam waktu yang lama.”<sup>104</sup>*

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Fasilitas untuk kendaraan tidak ada mbak itu milik pribadi, jadi kalau kemana2 ya naik motor sendiri. Tetapi kalau makan di sini pekerja diberikan makan 3x. untuk sarapan, nanti makan siang dikirim makanan banyak untuk sekaligus untuk sore. Karena di sini jam kerjanya lama.”<sup>105</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Makan mbak, 3x makannya. Terkadang di sini bekerja sampai malam juga jadi Pak Tris memberikan fasilitas makan. Untuk kendaraan tidak mbak. Kalau kemana-kemana ya pakai milik pribadi.”<sup>106</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memberikan fasilitas makan untuk pekerja sebanyak tiga kali sehari. Hal ini dilakukan karena selain kesepakatan pemberian fasilitas oleh pemilik juga sebagai salah satu hal yang berhak diterima oleh karyawan agar dapat memberikan kenyamanan bagi karyawan walaupun pemberian fasilitas makanan tidak ada keharusan untuk menyediakan. Kesejahteraan karyawan menjadi hal utama yang harus

---

<sup>104</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>105</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>106</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

lebih diperhatikan agar tercipta saling mempercayai dan saling menghormati antar karyawan dan pemilik.

Kekuatan ketujuh yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas adalah memiliki program CSR atau tanggung jawab sosial perusahaan. Memiliki program sosial kepada karyawan dan masyarakat merupakan hal yang sangat baik agar setiap usaha dapat mendapatkan berkah. Karena dengan pemberian bantuan sosial sebuah usaha akan menciptakan citra atau nama baik bagi usaha tersebut. Masyarakat akan selalu mendukung usaha dan akan dapat menumbuhkan saling percaya. Hal ini dikemukakan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Ada mbak, setiap mau lebaran karyawan akan diberikan berupa parcel kue untuk hari raya dan juga gula merah dari produk usaha saya. Serta masyarakat sekitar pabrik juga akan diberikan gula sekitar 3-4 kg gula merah.”<sup>107</sup>*

Hal serupa juga dinyatakan oleh pernyataan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Waktu mau lebaran gitu Pak Tris selalu membagikan gula untuk masyarakat sekitar pabrik. Baisanya 3 kg mbak tidak pasti kalau hasilnya melimpah 4kg yang dibagikan. Masyarakat sini juga sering datang meminta gula gitu yang langsung dikasih untuk masak. Mereka juga mintanya tidak banyak hanya sekedar untuk masak mbak.”<sup>108</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>107</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>108</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

*“ Kegiatan sosial pernah mbak setiap menjelang hari raya mbak. Kepada karyawan dan masyarakat sekitar sini juga dikasih. Masyarakat sini juga terkadang minta gula atau nira tebu gitu ya langsung di kasih mbak.”*<sup>109</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memiliki kegiatan sosial atau biasa disebut CSR. Selain memberikan sebuah kenyamanan bagi karyawan kegiatan ini juga menjadi sebuah sarana untuk membina hubungan baik dengan masyarakat di luar perusahaan.

#### **b. Faktor Kelemahan (*Weakness*) dalam UD. Bunga Mas di Kediri**

Kelemahan yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri yang pertama adalah adanya beberapa pekerjaan yang masih menggunakan alat tradisional. Hal ini seperti dikemukakan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sebernarnya mesinnya sudah modern. Tetapi ada beberapa alat yang masih tradisinal yang dikerjakan manual mbak.”*<sup>110</sup>

Hal serupa juga di ungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Pengemasannya masih tradisional mbak pakai mesin klep-klep yang kecil gitu mbak. Terkadang kalau rusak juga pakai lilin di slomot gitu.”*<sup>111</sup>

Pernyataan serupa juga diungkapkan oleh Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>109</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

<sup>110</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>111</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

*“Mesin untuk giling tebu, dan mesin putaran sudah modern mbak, yang lainnya masih tradisional dan dikerjakan manual untuk mencetak dan mengemas masih tradisional.”<sup>112</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas dalam proses produksi beberapa pekerjaan dikerjakan dengan tradisional atau manual dalam hal penyetakan gula dan pengemasan. Penggunaan mesin dalam proses produksi sangat diperlukan agar menjadi pekerjaan cepat selesai dan lebih efisien.

Kelemahan kedua yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas adalah karyawan memiliki pekerjaan yang serabutan. Tidak memiliki spesialisasi kerja dalam sebuah pekerjaan terkadang membuat pekerjaan menjadi sedikit tidak teratur. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“Di sini tidak ada bagian-bagian dalam pekerjaan mbak, jadi ya yang giling ya nanti setelah selesai giling istirahat sebentar dan nanti selesai istirahat yang melakukan pekerjaan yang lain. Mengambil sepah bahan bakar atau terkadang juga mengaduk nira jadi langsung bekerja yang harus dikerjakan.”<sup>113</sup>*

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“Semua mengerjakan pekerjaan yang sama mbak. Jadi kalau sudah ada yang giling yang lainnya ya bagian memasak, yang lainnya mengambil sepah kulit tebunya. Nanti selesai giling ganti yang lainnya yang giling tebu. Jadi ya semua dikerjakan.”<sup>114</sup>*

---

<sup>112</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

<sup>113</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>114</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas tidak memiliki spesialisasi atau penempatan pekerjaan dan hal ini menjadi pekerjaan yang dikerjakan serabutan atau semua dikerjakan bersama-sama atau bergantian. Pemberlakuan spesialisasi kerja sesuai keahlian akan mempermudah dan dapat meningkatkan kapasitas produksi.

Kelemahan ketiga yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah tidak ada jaminan dan fasilitas kesehatan bagi karyawan. Fasilitas kesehatan atau jaminan kesehatan bagi karyawan merupakan hal yang penting bagi kesejahteraan karyawan. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tidak ada fasilitas BPJS tidak ada mbak. Usaha saya tidak memberikan tunjangan itu. Mungkin karyawan saya sudah punya saya tidak tahu. Tapi dari pabrik tidak ada.”*<sup>115</sup>

Hal serupa diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Ya tidak ada mbak fasilitas kesehatan seperti BPJS gitu. Saya buruh borongan tidak dapat kayak gitu ya kalau sakit ya biaya pribadi. Tetapi kalau membutuhkan uang Pak Tris juga member pinjaman nanti di potong dari gaji mbak.”*<sup>116</sup>

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tidak ada mbak tunjangan kesehatan mbak. BPJS saya punya sendiri bukan dari pabrik.”*<sup>117</sup>

---

<sup>115</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>116</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>117</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas di Kediri tidak menyediakan tunjangan kesehatan atau fasilitas kesehatan bagi karyawan. Pemberian tunjangan kesehatan bagi karyawan tidak semua perusahaan memberikannya. Tetapi, jika suatu perusahaan memberikan tunjangan kesehatan bagi karyawan merupakan hal sangat baik demi kesejahteraan karyawan tanpa mengurangi upah.

Kelemahan keempat yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri adalah tidak adanya bonus tahunan/akhir tahun bagi karyawan. Pemberian bonus tahunan bagi karyawan dapat meningkatkan semangat dan produktivitas kerja. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Bonus akhir tahun tidak ada mbak. Biasanya bonusnya ya waktu lebaran parcel kue dan gula merah gitu.”*<sup>118</sup>

Hal serupa diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Ya tidak ada mbak, kalau akhir tahun pabrik gula itu tutup giling kebanyakan jadi tidak ada bonus. Kalau waktu giling akhir tahun ya tetap tidak ada. Hanya bonus lebaran.”*<sup>119</sup>

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Bonusnya ya waktu lebaran saja mbak itu berupa parcelan kue, terkadang sirup atau gula gitu mbak. Bonus tahunan tidak ada.”*<sup>120</sup>

---

<sup>118</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>119</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>120</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Penyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas di Kediri tidak memberikan bonus tahunan bagi karyawan. Bonus yang diberikan waktu lebaran. Beberapa perusahaan akan membagikan bagi hasil dari keuntungan usahanya. Pemberian bonus akhir tahun karyawan dapat memberikan motivasi karyawan, meningkatkan semangat dan produktivitas.

Kelemahan kelima yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri adalah perekrutan karyawan dilakukan secara sederhana dan tanpa kualifikasi tenaga kerja yang terjamin. Proses pencari dan menemukan karyawan yang memiliki sifat pekerja keras, ulet, berpengalaman dan tanggung jawab pasti sulit, oleh karena itu proses perekrutan karyawan harus memiliki kriteria yang bagus. Hal ini diungkapkan oleh pernyataan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Perekrutan karyawan sederhana mbak berdasarkan saling percaya. Jadi, karyawan yang ada di pabrik itu merekomendasikan seseorang untuk bekerja di pabrik begitu juga yang terbang jadi ya latar belakang yang jelas dan banyak yang bilang orangnya tanggung jawab dan pekerja keras ya saya terima.”<sup>121</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno serupa dengan pernyataan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Kalau dalam kelompok kekurangan orang gitu ya cari pekerja baru tetangga atau teman di tawari kalau mau ya langsung bilang Pak Tris gitu trus di wawancarai dan biasanya langsung bekerja karena di sini itu sistemnya borongan dan berkelompok gitu mbak.”<sup>122</sup>*

---

<sup>121</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>122</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB



Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Kalau memang kurang pekerja ya kayak pekerja di sini menawari orang yang mau bekerja di gilingan mbak. Kalau mau ya nanti direkomendasikan ke Pak Tris. Tidak ada perekrutan kayak di pabrik-pabrik gitu memberikan berkas-berkas tidak ada. Ya kalau diterima kerja biasanya diminta fotocopy KK sama KTP.”<sup>123</sup>*

Kesimpulan dari pernyataan di atas adalah UD. Bunga Mas dalam perekrutan karyawan dilakukan secara sederhana dan tidak ada kualifikasi karyawan yang terjamin hanya berdasarkan saling percaya dan rekomendasi dari pekerja. Karyawan yang memiliki kualifikasi bagus akan lebih menguntungkan bagi perusahaan dengan menerapkan karakteristik tertentu.

### c. Faktor Peluang (*Opportunities*) dalam UD. Bunga Mas di Kediri

Hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti pada UD. Bunga Mas di Kediri ada beberapa peluang untuk mengembangkan perusahaannya. Peluang yang pertama yaitu pangsa pasar cukup besar. Pangsa pasar merupakan faktor terpenting dalam memperluas produk. Dengan permintaan terhadap gula merah besar akan membuat gula merah akan mengembangkan pangsa pasar. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Permintaan gula sangat besar mbak untuk gula merah, selain untuk memasak gula merah juga menjadi bahan baku pembuatan kecap jadi pangsa pasarnya sangat besar.”<sup>124</sup>*

---

<sup>123</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

<sup>124</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

Pernyataan serupa diungkapkan Bapak Mahmud selaku pengepul di UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sangat besar mbak untuk pangsa pasarnya. Pabrik kecap yang lebih besar dari pada masyarakat. Saat ini harga gula merah juga naik tetapi permintaan juga besar.”*<sup>125</sup>

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Mahmud diperkuat oleh pernyataan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Iya mbak gula merah permintaan besar karena setiap hari pengepul datang untuk mengambil gula jadi menurut saya sangat besar pangsa pasarnya.”*<sup>126</sup>

Pernyataan di atas disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memiliki peluang yang sangat besar dalam mengembangkan usahanya karena memiliki pangsa pasar yang besar dalam usaha gula merah serta permintaan terhadap gula merah terus meningkat.

Peluang kedua yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah memiliki langganan pengepul yang tetap. Pengepul dalam proses distribusi produk memiliki peranan yang besar karena melalui pengepul pengusaha tidak perlu kerepotan untuk memasarkan sendiri produknya. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Yang mengambil gula tetap mbak pengepulnya. Karena memang sudah saling percaya dan memang langganan jadi ya yang mengambil*

---

<sup>125</sup> Wawancara dengan Bapak Mahmud selaku pengepul UD Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 15.30 WIB

<sup>126</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

*tetap. Pengepul yang ambil juga memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan yang lain jadi sudah langganan.”<sup>127</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Pengepulnya tetap mbak yang ambil jadi di hari pertama buka giling gitu pengepulnya datang untuk mengecek kaulitas gulanya dan tawar menawar harga dengan Pak Tris.”<sup>128</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memiliki pengepul tetap dalam proses distribusi. Kegiatan distribusi produk merupakan hal yang sangat penting agar produk dapat sampai ke tangan konsumen. Sehingga dalam usaha pengepul menjadi jembatan antara produsen dan konsumen.

Peluang ketiga yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah mudahnya mendapatkan bahan baku. Kemudahan dalam mendapatkan bahan baku menjadi sebuah keuntungan bagi perusahaan. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Alhamdulillah bahan baku mudah karena milik lahan saya sendiri juga tebunya. Jika di lahan saya sudah habis, saya akan borong lahan orang lain di Tales sendiri kebanyakan tanaman tebu mbak jadi ya dekat dan mudah.”<sup>129</sup>*

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>127</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>128</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>129</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

*“ Mudah mbak bahan baku. Lahan milik Pak Tris sendiri dan mborong lahan orang lain. Kebanyakan yang diborong lahanya masyarakat sekitar sini mbak.”<sup>130</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Tebu mudah mbak dicari. Pak Tris juga sawahnya luas dan semua ditanami tebu jadi waktu buka giling sudah siap di tebang. Beli tebu dari lahan orang lain juga mbak. Jadi tidak beli kwintalan gitu belinya borong langsung lahan.”<sup>131</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas dalam mendapatkan bahan baku mudah karena bahan baku langsung dari lahan pemilik yang di tanami tebu dan juga membeli tebu dari lahan orang lain. Tebu yang dibeli dari lahan orang lain juga berasal dari masyarakat desa Tales dan dari desa-desa lain.

Peluang keempat yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas adalah mendapatkan kepercayaan konsumen dan karyawan. Mendapatkan kepercayaan dan kepuasan konsumen sangat penting. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Alhamdulillah pembeli dan pengepul mempercayai gula saya. Permintaan meningkat saat ini tetapi bahan baku sedikit susah mbak karena diserang dengan penjual es tebu jadi ya sedikit susah dan mahal bakunya tetapi permintaan semakin meningkat.”<sup>132</sup>*

---

<sup>130</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>131</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

<sup>132</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Selama ini konsumen dan pengepul percaya dengan gula dan pelayanan yang ada di usaha ini, mereka sangat puas dengan pelayanan yang diberikan, dan pengepul juga bertahan untuk terus membeli gula dan berhubungan bisnis dengan usaha ini, maka dari itu tandanya mereka sangat puas.”*<sup>133</sup>

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sesama karyawan dan pemilik usaha harus saling percaya mbak karena biar sama-sama nyaman bekerjanya. Untuk kepercayaan pengepul ya mereka puas dengan gula di sini karena pengepul yang mengambil tetap.”*<sup>134</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas mendapatkan kepercayaan dari pengepul, konsumen serta karyawan. Dilihat dari interaksi yang diberikan pengepul yang memasarkan gula merah UD. Bunga Mas yang selalu tetap itu berarti banyak konsumen juga mempercayai produk UD. Bunga Mas. Kepercayaan juga didapat dari karyawan.

Peluang kelima yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas adalah mudah mendapatkan pinjaman. Kepemilikan usaha dan apalagi sudah memiliki izin usaha menjadi keuntungan sehingga dapat mudah mendapatkan pinjaman dari bank. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>133</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>134</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

“ Mudah mbak untungnya. Karena memiliki surat izin mbak apalagi lewat program pemerintah KUR. Jadi dapat saya gunakan untuk memborong tebu uangnya dari hasil pinjaman.”<sup>135</sup>

Hal serupa dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

“ Setahu saya kalau punya usaha gitu mudah dapat pinjaman di bank mbak. Yang tidak usaha saja bisa dapat jaminan BPKB apalagi yang punya usaha.”<sup>136</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memiliki peluang mudah untuk memperoleh pinjaman bank. Kepemilikan usaha memang menjadi keuntungan tersendiri dalam mendapatkan pinjaman dalam jumlah besar. Pinjaman bank dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha.

#### **d. Faktor Ancaman (*Threath*) dalam UD. Bunga Mas di Kediri**

Faktor ancaman yang telah di dapatkan dari hasil wawancara di UD. Bunga Mas adalah adanya pencemaran udara dari hasil pembakaran bahan bakar pemasakan nira. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Sutrisno selaku UD. Bunga Mas di Kediri.

“ Bisa dikatakan asap dan debu pembakaran sepanya mbak. Tetapi bila dibandingkan dengan PG Ngadirejo, debu pembakaran sepanya tidak terlalu banyak.”<sup>137</sup>

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

---

<sup>135</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>136</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>137</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

*“ Debu pembakaran sepanya mbak, itu nanti lewat cerobong asap itu. Kalau untuk limbah airnya nanti jadi pupuk untuk sawah.”<sup>138</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sepahnya untuk bahan bakar mbak, kalau limbahnya untuk pupuk. Asap pembakaran sepah mungkin mbak yang mencemarkan udara.”<sup>139</sup>*

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dampak yang ditimbulkan dari pembakaran bahan baku sepah tebu di UD. Bunga Mas di Kediri menjadi ancaman yaitu dalam hal pencemaran udara.

Ancaman kedua yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas adalah cuaca/iklim yang tidak menentu membuat sulitnya mendapat bahan baku yang memiliki rendemen bagus. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Musim penghujan kualitas niranya jelek mbak jadinya hasil gulanya juga jelek karena rendemennya turun. Kalau penghujan gitu ya susah mbak bahan baku kualitasnya jelek.”<sup>140</sup>*

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Kualitasnya gula jelek mbak kalau musim hujan mbak. Kadar airnya banyak, niranya sedikit jadi hasilnya juga sedikit. Bahan bakunya sedikit kesusahan apalagi ini juga berebut dengan penjual es tebu mbak. Sedikit susah bahan bakunya.”<sup>141</sup>*

---

<sup>138</sup>Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>139</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

<sup>140</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>141</sup>Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Umar Tono di perkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Hasilnya sedikit mbak kayak gini musim hujan. Kadar airnya banyak kualitas bahan bakunya jelek. Sedikit susah kalau cari tebu yang bagus. Hampir semua kualitasnya jelek tebu.”*<sup>142</sup>

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa ancaman yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah dalam hal cuaca/iklim untuk mendapatkan bahan baku yaitu tebu dengan kualitas yang baik. Karena waktu musim penghujan kualitas tebu sedikit menurun dan memiliki kadar air yang banyak sedangkan kadar niranya sedikit. Sehingga cuaca/iklim menjadi faktor ancaman bagi UD. Bunga Mas di Kediri.

Ancaman ketiga yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah banyaknya persaingan/produsen gula merah. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Banyak mbak pabrik gula merah di Kediri. Tales saja ada 3 pabrik gula merah. Di cendono juga ada sekitar 4 pabrik. Persaingan semakin banyak.”*<sup>143</sup>

Hal serupa dinyatakan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Persaingan antar pabrik gula merah sangat besar mbak. Di Kediri banyak sekali pabrik gula merah. Kalau gula merah itu sainganya gula pasir, untuk gula kelapa beda mbak.”*<sup>144</sup>

---

<sup>142</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

<sup>143</sup> Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>144</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB



Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Bunga Mas memiliki ancaman yaitu dalam hal banyaknya persaingan/produsen gula merah. Selain persaingan dengan produsen gula merah, gula pasir juga menjadi pesaing yang kuat. Karena gula pasir memiliki pasar yang lebih luas dibandingkan dengan gula merah.

Ancaman keempat yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah susahnya mendapat bahan bakar saat musim penghujan. Bahan bakar dalam pembuatan gula merah yaitu untuk proses pemasakan nira yang digunakan adalah sepah tebu dan kayu. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Saat musim hujan bahan bakarnya sepah di campur dengan kayu. Karena musim hujan sepah tebunya itu banyak yang basah jadi tidak bisa dibuat bahan bakar mbak.”<sup>145</sup>*

Hal serupa diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Susah mbak kalau musim hujan begini, proses memasak lama bahan sepahnya juga banyak yang basah jadi harus di campur dengan kayu. Kayu juga mahal jadi ya sedikit kewalahan kalau hujan terus.”<sup>146</sup>*

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono diperkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Sepahnya banyak yang basah mbak kalau hujan terus. Masaknya lama jadinya.”<sup>147</sup>*

---

<sup>145</sup>Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>146</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>147</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa susahnya mendapatkan bahan bakar saat musim penghujan. Hal tersebut membuat lambatnya proses pemasakan nira karena sepah yang dibuat untuk bahan baku menjadi sedikit basah. Sehingga bahan bakar untuk memasak nira yang biasanya hanya sepah tebu menjadi di campur dengan kayu.

Ancaman kelima yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah adanya tarif pajak setiap bulannya. Tarif pajak menjadi hal yang wajib bagi usaha yang sudah memiliki izin. Pembayaran pajak dilakukan setiap bulan dengan kepemilikan NPWP bagi usaha. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Iya ada mbak, saya selalu bayar pajak. Ada NPWPnya juga mbak.”*<sup>148</sup>

Hal serupa diungkapkan oleh Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Setiap bulan Pak Tris bayar pajak mbak, juga ada NPWPnya. Jadi setiap bulan kalau tidak salah Pak Tris bayar pajak dan tagihan listrik mbak.”*<sup>149</sup>

Pernyataan Bapak Sutrisno dan Bapak Umar Tono di perkuat oleh pernyataan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri.

*“ Bayar pajaknya setiap bulan mbak biasanya. Yang membayar Pak Tris sendiri.”*<sup>150</sup>

---

<sup>148</sup>Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pemilik UD. Bunga Mas tanggal 7 Februari 2020 pukul 19.10 WIB

<sup>149</sup> Wawancara dengan Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 09.30 WIB

<sup>150</sup> Wawancara dengan Bapak Pardi selaku karyawan UD. Bunga Mas tanggal 26 maret 2020 pukul 10.11 WIB

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa ancaman yang dimiliki UD. Bunga Mas adalah dengan adanya tarif pajak yang dibayarkan setiap bulan. Pembayaran pajak merupakan wajib bagi usaha yang memiliki izin usaha dan sudah terdaftar. Pembayaran pajak menjadikan bertambahnya biaya operasional bagi perusahaan.

### **C. Analisis SWOT (*Strenght, Weaknesess, Opportunities, Threath*)**

Analisis pada SWOT merupakan analisis yang dilakukan dengan cara mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal secara keseluruhan dari suatu usaha dan dari hasil wawancara yang dilakukan di atas sehingga didapatkan data sebagai berikut :

- a. Kekuatan (*Strenght*) yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas Agroindustri Gula Merah Tebu di Kediri.
  1. Memiliki izin usaha
  2. Memiliki lokasi yang strategis
  3. Merekrut masyarakat sekitar sebagai karyawan
  4. Memiliki hubungan yang baik antar karyawan dan pemilik usaha
  5. Gaji/insentif yang besar
  6. Memiliki fasilitas makan bagi karyawan
  7. Memiliki program sosial untuk masyarakat
- b. Kelemahan (*Weaknesess*) yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas Agroindustri Gula Merah Tebu di Kediri.

1. Beberapa pekerjaan masih manual dan menggunakan alat tradisional
  2. Tidak adanya spesifikasi kerja dan pekerjaan dilakukan secara serabutan
  3. Tidak memiliki fasilitas kesehatan bagi karyawan
  4. Tidak adanya bonus tahunan bagi karyawan
  5. Perekrutan karyawan tanpa spesifikasi dan dilakukan secara sederhana
- c. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas Agroindustri Gula Merah Tebu di Kediri.
1. Pangsa pasar yang cukup besar
  2. Memiliki langganan pengepul tetap
  3. Mudahnya mendapatkan bahan baku
  4. Mendapat kepercayaan konsumen dan karyawan
  5. Mudah mendapatkan pinjaman usaha
- d. Ancaman (*Threat*) yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas Agroindustri Gula Merah Tebu di Kediri.
1. Adanya pencemaran udara
  2. Pengaruh cuaca atau iklim
  3. Persaingan antar produsen gula merah banyak
  4. Sulit mendapat bahan bakar saat musim penghujan
  5. Adanya tarif pajak

Hasil data yang didapat, selanjutnya peneliti akan melakukan beberapa langkah yang pertama yaitu pembuatan matriks analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Tabel tersebut faktor-faktor eksternal

maupun faktor-faktor internal akan diberikan pembobotan dan penilaian (rating) untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan rating ditentukan berdasarkan data yang telah diperoleh dari informan dan mengacu pada pembobotan dan rating milik Husein Umar.

**Tabel 4.1**  
**Pembobotan Faktor-faktor SWOT**

<b>Faktor-Faktor dalam Analisis SWOT</b>	<b>Bobot</b>
<b>a. Kekuatan</b>	
1. Memiliki izin usaha	0,20
2. Memiliki lokasi yang strategis	0,10
3. Merekrut masyarakat sekitar sebagai karyawan	0,10
4. Memiliki hubungan yang baik antar karyawan dan pemilik usaha	0,10
5. Gaji/insentif yang besar	0,20
6. Memiliki fasilitas makan bagi karyawan	0,10
7. Memiliki program sosial untuk masyarakat	0,05
<b>b. Kelemahan</b>	
1. Beberapa pekerjaan masih manual dan menggunakan alat tradisional	0,05
2. Tidak adanya spesifikasi kerja dan pekerjaan dilakukan secara serabutan	0,10
3. Tidak memiliki fasilitas kesehatan bagi karyawan	0,05
4. Tidak adanya bonus tahunan bagi karyawan	0,05
5. Perekrutan karyawan tanpa spesifikasi dan dilakukan secara sederhana	0,10
<b>c. Peluang</b>	
1. Pangsa pasar yang cukup besar	0,20
2. Memiliki langganan pengepul tetap	0,15
3. Mudah mendapatkan bahan baku	0,15
4. Mendapat kepercayaan konsumen dan karyawan	0,05
5. Mudah mendapatkan pinjaman usaha	0,15
<b>d. Ancaman</b>	
1. Adanya pencemaran udara	0,05
2. Pengaruh cuaca atau iklim	0,05
3. Persaingan antar produsen gula merah banyak	0,05
4. Sulit mendapat bahan bakar saat musim penghujan	0,05
5. Adanya tarif pajak	0,05

Sumber: Data olahan peneliti dari wawancara UD. Bunga Mas di Kediri, 2020

Terdapat Matrik IFAS dan Matrik EFAS akan dijelaskan dalam tabel berikut:

## 1. Matrik IFAS

**Tabel 4.2**  
**Matrik IFAS**

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>a. Kekuatan</b>			
1. Memiliki izin usaha	0,20	4	0,80
2. Memiliki lokasi yang strategis	0,10	4	0,40
3. Merekrut masyarakat sekitar sebagai karyawan	0,10	3	0,30
4. Memiliki hubungan yang baik antar karyawan dan pemilik usaha	0,10	3	0,30
5. Gaji/insentif yang besar	0,20	4	0,80
6. Memiliki fasilitas makan bagi karyawan	0,10	3	0,30
7. Memiliki program sosial untuk masyarakat	0,05	3	0,15
<b>Total</b>	<b>0,85</b>		<b>3,05</b>
<b>b. Kelemahan</b>			
1. Beberapa pekerjaan masih manual dan menggunakan alat tradisional	0,05	1	0,05
2. Tidak adanya spesifikasi kerja dan pekerjaan dilakukan secara serabutan	0,10	2	0,20
3. Tidak memiliki fasilitas kesehatan bagi karyawan	0,05	2	0,10
4. Tidak adanya bonus tahunan bagi karyawan	0,05	1	0,05
5. Perekrutan karyawan tanpa spesifikasi dan dilakukan secara sederhana	0,10	1	0,10
<b>Total</b>	<b>0,35</b>		<b>0,50</b>
<b>Total</b>	<b>1,20</b>		<b>3,55</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa variabel internal kekuatan (*Strenght*) memiliki skor total 3,05 dan skor total kelemahan (*Weaknesses*) 0,50. Sehingga total skor variabel internal adalah 3,55.

## 2. Matrik EFAS

**Tabel 4.3**  
**Matrik EFAS**

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>a. Peluang</b>			
1. Pangsa pasar yang cukup besar	0,20	4	0,80
2. Memiliki langganan pengepul tetap	0,15	4	0,60
3. Mudahnya mendapatkan bahan baku	0,15	4	0,60
4. Mendapat kepercayaan konsumen dan karyawan	0,05	3	0,15
5. Mudah mendapatkan pinjaman usaha	0,15	4	0,60
<b>Total</b>	<b>0,70</b>		<b>2,75</b>
<b>b. Ancaman</b>			
1. Adanya pencemaran udara	0,05	1	0,05
2. Pengaruh cuaca atau iklim	0,05	1	0,05
3. Persaingan antar produsen gula merah banyak	0,05	2	0,10
4. Sulit mendapat bahan bakar saat musim penghujan	0,05	1	0,05
5. Adanya tarif pajak	0,05	2	0,10
<b>Total</b>	<b>0,25</b>		<b>0,35</b>
<b>Total</b>	<b>0,95</b>		<b>3,10</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui variabel eksternal peluang (*Opportunities*) memiliki skor total 2,75 dan ancaman (*Threath*) memiliki skor total 0,35, total skor variabel eksternal adalah 3,10.

Kesimpulan dari kedua Matrik IFAS dan EFAS di atas dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO  $= 3,05 + 2,75 = 5,80$
2. Strategi ST  $= 3,05 + 0,35 = 3,40$
3. Strategi WO  $= 0,50 + 2,75 = 3,25$
4. Strategi WT  $= 0,50 + 0,35 = 0,85$
5. Strategi SW  $= 3,05 + 0,50 = 3,55$

Langkah yang kedua setelah pembuatan Matrik IFAS dan EFAS peneliti akan membuat Matrik SWOT.

**Tabel 4.4**  
**Matrik SWOT Agroindustri Gula Merah Tebu UD. Bunga Mas di Kediri**

<b>IFAS</b>       <b>EFAS</b>	<p><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki izin usaha</li> <li>2. Memiliki lokasi yang strategis</li> <li>3. Merekrut masyarakat sekitar sebagai karyawan</li> <li>4. Memiliki hubungan yang baik antar karyawan dan pemilik usaha</li> <li>5. Gaji/insentif yang besar</li> <li>6. Memiliki fasilitas makan bagi karyawan</li> <li>7. Memiliki program sosial untuk masyarakat</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beberapa pekerjaan masih manual dan menggunakan alat tradisional</li> <li>2. Tidak adanya spesifikasi kerja dan pekerjaan dilakukan secara serabutan</li> <li>3. Tidak memiliki fasilitas kesehatan bagi karyawan</li> <li>4. Tidak adanya bonus tahunan bagi karyawan</li> <li>5. Perekrutan karyawan tanpa spesifikasi dan dilakukan secara sederhana</li> </ol>
<p><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pangsa pasar yang cukup besar</li> <li>2. Memiliki langganan pengepul tetap</li> <li>3. Mudah mendapatkan bahan baku</li> <li>4. Mendapat kepercayaan konsumen dan karyawan</li> <li>5. Mudah mendapatkan pinjaman usaha</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan izin usaha untuk mendapatkan pinjaman usaha dan kepercayaan konsumen.</li> <li>2. Lokasi usaha yang strategis menjadi peluang mudah dalam mendapatkan bahan baku.</li> <li>3. Merekrut masyarakat sekitar dan memberikan gaji/insentif besar serta pemberian fasilitas makan.</li> <li>4. Program sosial untuk masyarakat sekitar dapat menumbuhkan kepercayaan</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pangsa pasar yang besar sehingga permintaan terhadap gula merah meningkat dengan demikian penambahan jumlah pekerja dan mesin-mesin teknologi.</li> <li>2. Mendapatkan kepercayaan konsumen dan karyawan agar pangsa pasar lebih luas.</li> <li>3. Menetapkan spesifikasi kerja dapat menciptakan karyawan yang lebih kompeten agar dapat mengefisiensi waktu dalam memproduksi gula merah.</li> </ol>



	masyarakat dan dapat menciptakan pangsa pasar yang besar.	
<b>Ancaman (T)</b> 1. Adanya pencemaran udara 2. Pengaruh cuaca atau iklim 3. Persaingan antar produsen gula merah banyak 4. Sulit mendapat bahan bakar saat musim penghujan 5. Adanya tarif pajak	<b>Strategi ST</b> 1. Pengolahan limbah pabrik untuk pupuk dan meminimalisir pencemaran udara. 2. Cuaca dan iklim menjadi faktor penentu kualitas dan hasil gula merah, oleh karena itu pemilihan lokasi yang dekat dengan bahan baku dapat mempercepat proses produksi. 3. Meningkatkan pendapatan masyarakat 4. Adanya tarif pajak yang dibebankan sehingga menaikkan harga produk.	<b>Strategi WT</b> 1. Meningkatkan keahlian SDM agar produk yang dihasilkan dapat bersaing antar produsen gula. 2. Persaingan antar produsen gula merah membuat harga mengalami naik turun. 3. Insentif/gaji yang besar dapat meningkatkan produktifitas kerja.

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2020

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa berbagai macam strategi yang dihasilkan yaitu strategi SO, WO, ST, dan WT. Penciptaan strategi dilakukan dengan penggabungan anatara faktor- faktor IFAS dengan EFAS. Tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan tadi dapat menunjukkan posisi pengembangan usaha yang telah dilakukan UD. Sumber Sari di Tulungagung sebagai berikut:

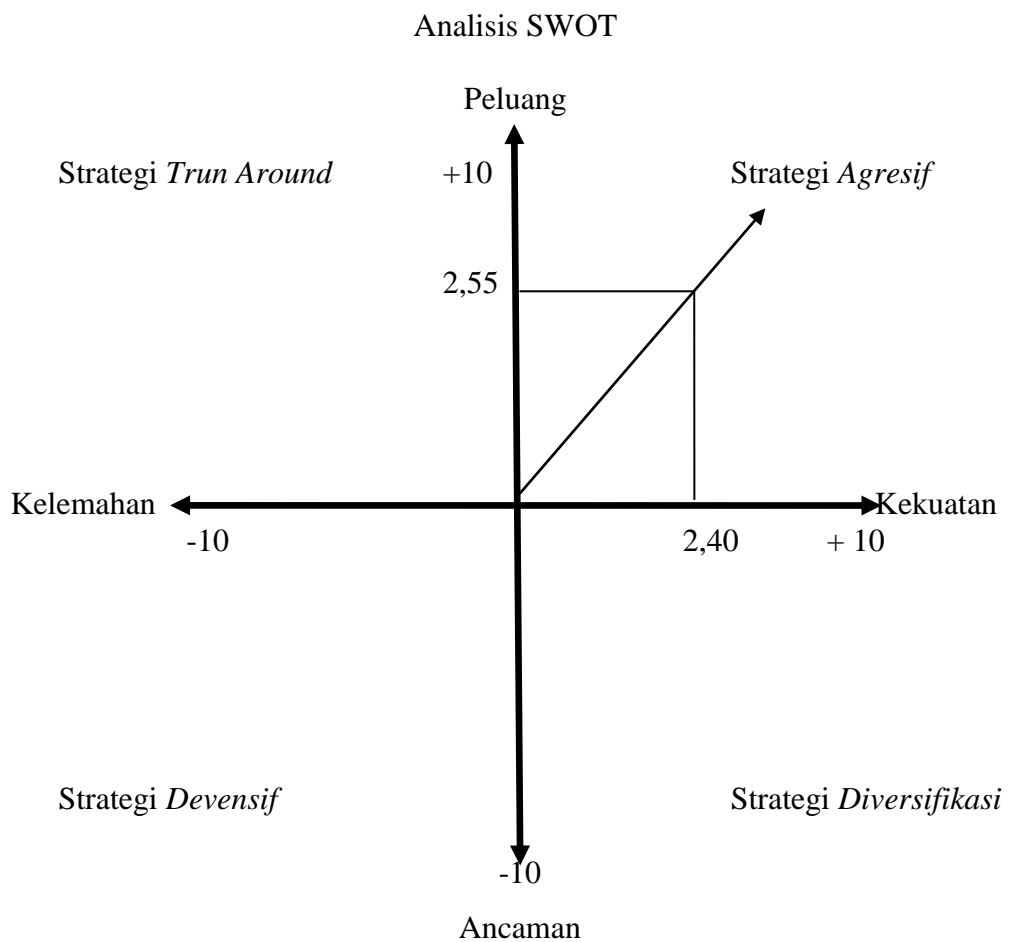
**Tabel 4.5**  
**Posisi UD. Bunga Mas di Kediri**

IFAS		EFAS	
<b>Kekuatan</b>	<b>3,05</b>	<b>Peluang</b>	<b>2,75</b>
<b>Kelemahan</b>	<b>(0,50)</b>	<b>Ancaman</b>	<b>(0,35)</b>
<b>Hasil</b>	<b>2,55</b>	<b>Hasil</b>	<b>2,40</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2020

Data dari Tabel 4.5 dapat diketahui bahwa analisis faktor EFAS memiliki nilai yaitu 2,40 dengan nilai analisis faktor IFAS yang sebesar 2,55. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT sebagai berikut:

**Gambar 4.2**  
**Diagram Analisis SWOT UD. Bunga Mas di Kediri**



Berdasarkan Gambar 4.2 di atas dapat diketahui bahwa posisi UD. Bunga Mas di Kediri berada pada kuadran I dengan menerapkan strategi agresif. Hal ini sesuai dengan pendapat Freddy Rangkuti dalam bukunya teknik membedah kasus bisnis analisis SWOT yang menyatakan bahwa kuadran I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Di mana perusahaan tersebut memiliki

peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growthoriented strategy*).