

BAB V

PEMBAHASAN

Data-data yang diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi sebagaimana yang dideskripsikan oleh peneliti pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Pengamatan wawancara dan kuesioner telah dilaksanakan yaitu pengumpulan data mengenai Analisis Pengembangan Agroindustri Gula Merah Tebu Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat dengan menganalisis aspek-aspek pengembangan dan menganalisis pengembangan dengan pendekatan analisis SWOT pada UD. Bunga Mas di Kediri.

A. Aspek Pengembangan Dalam Agroindustri Gula Merah Tebu pada UD.

Bunga Mas di Kediri

1. Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain. Perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar potensi *market share* yang dikuasai oleh para pesaing saat ini. Kemudian strategi yang digunakan dalam pemasaran yang akan digunakan perlu dilakukan

riset pasar yang bisa dilakukan dengan langsung atau dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian setelah diketahui kenyataan pasar dan potensi pasar saat ini, baru disusun strategi pemasarannya.¹⁵¹

a. Distribusi

Secara garis besar pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan waktu yang dibutuhkan), karena setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan, tahap berikutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar.¹⁵² Sistem yang digunakan oleh UD. Bunga Mas di Kediri dalam mendistribusikan gula dengan melalui pengepul, yaitu tidak dilakukan secara langsung, Hal ini merupakan proses distribusi yang lebih ringkas karena pabrik tidak harus menjual langsung ke pasar atau mengantar ke toko-toko. Distribusi akan dilakukan oleh pengepul.

b. Mutu dan Kualitas

Sifat-sifat fisik pada produk pangan memegang peranan penting sebagai cirri khas yang menjadi penilaian pertama mutu sebuah

¹⁵¹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis...*, hal. 16

¹⁵² Ainur Mansururi Fadli, et. all., Efektifitas Distribusi Fisik dalam Meningkatkan Penjualan, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vo.1 7 No. 1,(Malang: Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang, 2014), hal. 2

produk. Hal ini terjadi karena mutu fisik lebih mudah dan lebih cepat dikenali dibandingkan mutu kimia. Kualitas dan mutu produk dalam industri kecil dan rumah tangga proses penilaian masih berdasarkan pada pemeriksaan secara visual dan sederhana berbeda dengan industri besar penilaian mutu dan kualitas menggunakan prinsip-prinsip mekanik.¹⁵³ Pengecekan mutu dan kualitas produk gula merah UD. Bunga Mas dilakukan dengan pengecekan visual. Setelah selesai penyeleksian kualitas dan mutu akan dipisah menjadi ada dua yaitu yang baik dan sedang. 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. Faktor yang memengaruhi kualitas dan mutu produk juga dipengaruhi oleh musim.

c. Pengemasan

Pengemasan adalah sebagai tindakan membungkus, menutup suatu barang atau sekelompok barang dengan material kemasan. Material kemasan tersebut bisa berupa kertas, plastik, kaca, tekstil, logam dan berbagai macam material yang digunakan untuk tujuan pengemasan. Pengemasan memiliki fungsi dasar yaitu untuk mewedahi dan melindungi produk dari kerusakan fisik maupun kerusakan kimia, dan biologik sehingga sudah disimpan, diangkat, didistribusikan, dipromisikan dan dipasarkan.¹⁵⁴ UD. Bunga Mas dalam mengemas

hal. 33 ¹⁵³ Titik Sari Kusuma, et. all., *Pengawasan Mutu Makanan*, (Malang: UB Press, 2017),

¹⁵⁴ Thomas S. Kaihatu, *Manajemen Pengemasan*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2014), hal. 2

menggunakan plastik ukuran 25kg dan menggunakan mesin press. Mengemas yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas secara sederhana.

d. Harga

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh suatu perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.¹⁵⁵ UD. Bunga Mas dalam menetapkan harga tergantung beberapa faktor 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.

2. Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis bertujuan untuk meyakini apakah secara teknis dan teknologis, perencanaan yang telah dilakukan dapat dilaksanakan secara layak atau tidak, baik pada saat pembangunan proyek atau operasional secara rutin. Aspek teknis dan teknologis dipaparkan beberapa faktor di

¹⁵⁵Ummu Habibah dan Sumiati, Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 1 No. 1, (Surabaya: Univ. 17 Agustus, 2016), hal. 32

antaranya yaitu penentuan kapasitas produksi, serta pemilihan mesin, peralatan, dan teknologi untuk produksi.¹⁵⁶

a. Proses Produksi

Proses diartikan sebagai suatu cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan, dan dana) yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa.¹⁵⁷ UD. Bunga Mas dalam memproduksi tebu 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.

b. Kapasitas dan Volume

Kebijakan produksi diberlakukan agar dapat mengendalikan stabilitas tingkat produksi dan mengedalikan tingkat persediaan. Kapasitas yang cukup harus disediakan untuk memproduksi volume barang yang direncanakan dan untuk memenuhi beban puncak selama periode anggaran. Kapasitas pabrik tanggung jawab harus dianalisis oleh manajer produksi agar kapasitas sesuai dengan yang

¹⁵⁶ Lilis Sulastris, *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha...*, hal. 76

¹⁵⁷ Charles Soetyono Iskandar, et. al., *Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) Berbasis Technopreneurship*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019), hal. 34

direncanakan.¹⁵⁸Kapasitas atau volume produksi UD. Bunga Mas sebesar 200 kwintal setiap harinya dan bisa lebih jika memang ketersediaan bahan baku melimpah. Setiap hari minimal menghasilkan gula 2 ton 4 kwintal saat musim kemarau, bila musim penghujan menghasilkan 1 ton 8 kwintal untuk 200 kwintal tebu.

c. Mesin

Mesin adalah suatu peralatan yang digerakkan oleh suatu kekuatan atau tenaga yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk tertentu.¹⁵⁹ UD. Bunga Mas dalam memproduksi gula merah menggunakan teknologi modern, yaitu dalam menggiling tebu menggunakan mesin press, dan mesin putaran, serta mesin blower untuk memisahkan sepeh tebu.

3. Aspek Finansial

Keuangan merupakan salah satu fungsi bisnis yang bertujuan untuk membuat keputusan keputusan investasi, pendanaan dan dividen. Keputusan investasi ditujukan untuk menghasilkan kebijakan yang berhubungan dengan (a) kebijakan pengalokasian sumber dana secara optimal, (b) kebijakan modal kerja (c) kebijakan invesasi yang berdampak pada strategi perusahaan yang lebih luas (merger dan akuisisi).¹⁶⁰

¹⁵⁸ Justine T. Sirait, *Anggaran Sebagai Alat Bantu Bagi Manajemen*, (Jakarta: Gramedia, 2006), hal. 82

¹⁵⁹ Sofyan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Eko. Univ. Indonesia, 2004), hal. 78

¹⁶⁰ Lilis Sulastri, *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha...*, hal. 80

a. Keuntungan

Keuntungan atau laba adalah selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian . laba merupakan salah satu pengukur aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual.¹⁶¹Keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi biaya-biaya untuk memproduksi gula di UD. Bunga Mas dipengaruhi oleh kualitas gula, iklim dan permintaan gula di pasaran. Keuntungan atau laba yang diperoleh juga naik turun tidak dapat diprediksi.

b. Aktiva Tetap

Aktiva tetap adalah aktiva berwujud yang dimiliki perusahaan yang digunakan dalam operasional perusahaan tidak dimaksudkan untuk dijual atau mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun. Sedangkan pengertian aktiva tetap secara umum dalam akuntansi merupakan aset berwujud yang memiliki umur lebih dari satu tahun dan tidak mudah diubah menjadi kas.¹⁶²UD. 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. Sedangkan, aktiva tetap tak berwujud yang dimiliki UD. Bunga Mas yaitu merek dagang, dan surat izin usaha

¹⁶¹ Ahmad Ubaidillah, Makna Keuntungan Bagi Pedagang Kaki Lima, *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, Vol. 14, No. 1, (Jepara: STIE Nahdlatul Ulama, 2013), hal. 66

¹⁶² Yayah Pudir Shatu, *Kuasai Detail Akuntansi Perkantoran*, (Jakarta: Pustaka Ilmu Semesta, 2016), hal. 80

Pengembangan Agroindustri UD. Bunga Mas dapat dianalisis menggunakan aspek pemasaran, aspek teknis dan teknologi, dan aspek keuangan menghasilkan bahwa UD. Bunga Mas mengalami perkembangan yang cukup baik oleh karena itu keberadaan UD. Bunga Mas dengan perkembangan yang bagus ini membuat penyerapan tenaga kerja yang cukup banyak untuk masyarakat sekitar. Hal ini dilihat dari jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam bagian produksi, bagian penebangan, bagian sopir dan bagian armada.

B. Strategi Pengembangan Menggunakan Analisis Kekuatan (*Strenght*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), Ancaman (*Threats*) Dalam Agroindustri Gula Merah Tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri.

Penelitian yang di lakukan pada UD. Bunga Mas di Kediri peneliti melakukan langkah-langkah sebagai berikut: yang pertama yaitu wawancara kepada Bapak Sutrisno selaku pemilik, Mas Johan selaku sekretaris, Bapak Umar Tono selaku karyawan UD. Bunga Mas di Kediri, dan Bapak Pardi selaku karyawan, Bapak Mahmud selaku pengepul, terkait kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesess*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Treaths*) yang ada pada UD. Bunga Mas di Kediri.

Setelah peneliti mendapatkan data dari hasil wawancara, peneliti akan melaksanakan analisis SWOT, tapi sebelum itu peneliti harus membuat matrik. Matrik SWOT akan mempermudah untuk merumuskan strategi yang akan digunakan untuk menentukan strategi pemasaran pada UD. Bunga Mas di Kediri. Sebelum membuat matrik SWOT yang harus dilakukan adalah

membuat matrik IFAS dan matrik EFAS. Matrik IFAS disusun berdasarkan faktor internal yaitu kekuatan (*Strenghts*) dan kelemahan (*Weaknesess*) yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri, serta matrik EFAS disusun berdasarkan faktor eksternal yaitu peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang dimiliki oleh UD. Bunga Mas di Kediri.

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 empat set kemungkinan alternatif strategis. Analisis SWOT terdapat empat strategi yaitu strategi SO (*Strength* dan *Opportunities*), strategi WO (*Weaknesess* dan *Opportunities*), strategi ST (*Strength* dan *Threats*), dan strategi WT (*Weaknesess* dan *Threats*).¹⁶³

Matrik SWOT terdapat empat strategi yaitu SO yang merupakan gabungan antara *strength* dan *opportunities*, strategi WO merupakan gabungan antara *weaknesess* dan *opportunities*, streatgi ST merupakan gabungan antara *strength* dan *threats* serta strategi WT merupakan gabungan antara *weaknesess* dan *threats*.

Analisis SWOT pada UD. Bunga Mas di Kediri ini selain menggunakan teknik SWOT juga menggunakan pengecekan keabsahan temuan dengan triangulasi, perpanjang kehadiran, ketekunan pengamatan, menggunakan bahan referensi. Sehingga penelitian ini diharapkan akan lebih valid dan

¹⁶³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis...*, hal. 31

menghasilkan berbagai strategi pada UD. Bunga Mas di Kediri terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength* dan *Opportunities*)

Pengambilan strategi SO (*Strength* dan *Opportunities*) ini dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada. Jadi strategi SO (*Strength* dan *Opportunities*) merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang ada pada UD. Bunga Mas di Kediri untuk memanfaatkan peluang. Strategi SO (*Strength* dan *Opportunities*) antara lain:

- a. Memanfaatkan izin usaha untuk mendapatkan pinjaman usaha dan kepercayaan konsumen.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri dikenal dengan keunggulan memiliki izin usaha dan adanya pangsa pasar yang cukup besar. dalam hal perizinan masalah yang timbul adalah para pelaku bisnis merasa kurang memiliki aksesibilitas dalam memperoleh pinjaman dari pihak bank untuk modal usaha. Hal inilah yang menyebabkan pentingnya pelaku bisnis untuk memiliki izin usaha sehingga dapat memperoleh perlindungan secara hukum dan mendapat dukungan dari pemerintah dalam hal permodalan.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas di Kediri memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurma Yuni Antika dengan objek penelitian UD. Lestari Gula Merah di Cendono, Kandat,

Kab. Kediri. Bahwa UD. Lestari Gula Merah memiliki surat izin usaha untuk mendapatkan pinjaman modal.¹⁶⁴

- b. Lokasi usaha yang strategis menjadi peluang mudahnya dalam mendapatkan bahan baku.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan memanfaatkan lokasi strategis yang dimiliki agar dapat mempermudah mendapatkan bahan baku. Selain mempermudah mendapatkan bahan baku, lokasi yang dimiliki UD. Bunga Mas juga dekat dengan bahan baku, akses yang mudah bagi pengepul atau konsumen untuk mengakses lokasi usaha.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurma Yuni Antika dengan objek penelitian UD. Lestari Gula Merah di Cendono, Kandat, Kab. Kediri. Bahwa UD. Lestari Gula Merah memiliki lokasi yang strategis agar mempermudah pendistribusian produk dan mudah mendapat bahan baku.¹⁶⁵

- c. Merekrut masyarakat sekitar dan memberikan gaji/insentif besar serta pemberian fasilitas makan.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan merekrut masyarakat sekitar sebagai

¹⁶⁴ Nurma Yuni Antika, *Strategi Pemasaran Gula Merah Dengan Analisis Strengths, Weakness, Opportunity, Threats (SWOT)(Studi Kasus pada Gilingan Tebu UD. Lestari Gula Merah)*, Skripsi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019

¹⁶⁵ Nurma Yuni Antika, *Strategi Pemasaran Gula Merah Dengan Analisis Strengths, Weakness, Opportunity, Threats (SWOT)(Studi Kasus pada Gilingan Tebu UD. Lestari Gula Merah)*, Skripsi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019

karyawan hal ini dilakukan karena dengan memberikan pekerjaan bagi masyarakat sekitar usaha yang didirikan mendapat dukungan dan memberikan gaji/insentif besar, sistem upah atau gaji yang diberlakukan sesuai dengan hasil yang didapat atau dengan menggunakan sistem borongan sehingga insentif/gaji yang diterima besar.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Achmad Rifa'i, I Made Sudarma, dan Widhianthini dengan objek penelitian 30 usaha industri gula merah tebu di Kab. Tulungagung bahwa sebagian besar memanfaatkan tenaga kerja lokal (dalam kabupaten) dan tenaga kerja tetap.¹⁶⁶

- d. Program sosial untuk masyarakat sekitar dapat menumbuhkan kepercayaan masyarakat dan dapat menciptakan pangsa pasar yang besar.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu adanya program sosial untuk masyarakat sekitar dengan pemberian gula, sehingga dengan adanya program ini dapat menciptakan kepercayaan masyarakat kepada usaha gula merah untuk mengkonsumsi gula dari UD. Bunga Mas serta dapat membuat pangsa pasar yang lebih besar.

¹⁶⁶ Achmad Rifa'i, et.all., Strategi Pengembangan Usaha Industri Gula Merah Tebu Di Kabupaten Tulungagung Provinsi Jawa Timur, *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*, Vol. 8, No. 3, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, 2019

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Annisa Nurbaety, Rina Ratnasih, dan Hikmat Ramdan dengan objek penelitian PT Bio Farma di Kab. Sukabumi bahwa setiap tahunnya PT Bio Farma memiliki alokasi dana khusus untuk memberikan bantuan berupa CSR PKBL yang mengarah kepada pemberdayaan masyarakat.¹⁶⁷

2. Strategi WO (*Weaknesess dan Opportunities*)

Pengambilan strategi WO (*Weaknesess dan Opportunities*) ini dilakukan dengan memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Jadi strategi WO (*Weaknesess dan Opportunities*) merupakan strategi yang menggunakan peluang yang ada pada UD. Bunga Mas di Kediri untuk mengatasi kelemahan. Strategi WO (*Weaknesess dan Opportunities*) antara lain:

- a. Pangsa pasar yang besar sehingga permintaan terhadap gula merah meningkat dengan demikian penambahan jumlah pekerja dan mesin-mesin teknologi.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan memanfaatkan peluang pangsa pasar besar terhadap permintaan gula merah untuk menambahkan jumlah pekerja dan mesin-mesin sehingga dapat memenuhi permintaan gula merah yang semakin besar.

¹⁶⁷Annisa Nurbaety, et. all., Analisis Implementasi Corporate Social Responsibility, *Jurnal Sositologi*, Vol. 14, No. 2, Sekolah Ilmu dan Teknologi Hayati, Institut Teknologi Bandung, 2015

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nita Rizqi Dwi Cahyanti dengan objek penelitian pada UD. Sumber Sari di Tulungagung bahwa pangsa pasar yang ada di Tulungagung cukup besar untuk mengembangkan usaha.¹⁶⁸

- b. Mendapatkan kepercayaan konsumen dan karyawan agar pangsa pasar lebih luas.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu mendapatkan kepercayaan konsumen dan karyawan dapat memberikan tunjangan kepada karyawan.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nita Rizqi Dwi Cahyanti dengan objek penelitian pada UD. Sumber Sari di Tulungagung bahwamemiliki jalinan yang baik antara konsemen dan produsen serta antar karyawan dapat menciptakan pangsa pasar yang lebih luas.¹⁶⁹

- c. Menetapkan spesifikasi kerja dapat menciptakan karyawan yang lebih kompeten agar dapat mengefisiensi waktu dalam memproduksi gula merah.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan menetapkan spesifikasi kerja agar dapat

¹⁶⁸Nita Rizqi Dwi Cahyanti, *Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu dengan Pendekatan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats pada UD. Sumber Sari di Tulungagung*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2019

¹⁶⁹Nita Rizqi Dwi Cahyanti, *Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu dengan Pendekatan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats pada UD. Sumber Sari di Tulungagung*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2019

menciptakan karyawan yang lebih kompeten dan mengefisiensi waktu dalam memproduksi gula merah.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurma Yuni Antika dengan objek penelitian UD. Lestari Gula Merah di Cendono, Kandat, Kab. Kediri. Bahwa karyawan UD. Lestari Gula Merah tidak disiplin dan pekerjaan dilakukan dengan seadanya dan tidak ada spesifikasi atau karyawan melakukan satu pekerjaan.¹⁷⁰

3. Strategi ST (*Strength dan Threats*)

Pengambilan strategi ST (*Strength dan Threats*) ini merupakan bentuk pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Strategi ST (*Strength dan Threats*) pada UD. Sumber Sari di Tulungagung yaitu:

- a. Pengolahan limbah pabrik untuk pupuk dan meminimalisir pencemaran udara.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu pengolaha limbah pabrik untuk puput pada tanaman sehingga tidak menimbulkan dampak negatif. Limbah yang ada akan digunakan untuk pupuk tanaman dan membuat kebijakan agar dapat meminimalisir pencemaran udara akibat pembakaran bahan bakar.

¹⁷⁰ Nurma Yuni Antika, *Strategi Pemasaran Gula Merah Dengan Analisis Strenghts, Weakness, Opportunity, Threats (SWOT)(Studi Kasus pada Gilingan Tebu UD. Lestari Gula Merah)*, Skripsi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurma Yuni Antika dengan objek penelitian UD. Lestari Gula Merah di Kandat Kediri bahwa limbah yang ada sudah terealisasi dengan baik untuk digunakan pupuk.¹⁷¹

- b. 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.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu pemilihan lokasi yang strategis dan dekat dengan lokasi bahan baku dapat meminimalisir pengaruh cuaca dan iklim untuk mendapatkan bahan baku. Mempertimbangkan kebijakan dalam mengatasi ancaman cuaca menjadi hal yang sangat penting karena hal ini berkaitan dengan proses produksi secara langsung.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nita Rizqi Dwi Cahyanti dengan objek penelitian pada UD. Sumber Sari di Tulungagung bahwa memiliki lokasi yang strategis dapat mendapat keuntungan-keuntungan berupa mudah akses dapat mendapat pelanggan, pengepul dan bahan baku.¹⁷²

¹⁷¹ Nurma Yuni Antika, *Strategi Pemasaran Gula Merah Dengan Analisis Strengths, Weakness, Opportunity, Threats (SWOT)(Studi Kasus pada Gilingan Tebu UD. Lestari Gula Merah)*, Skripsi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019

¹⁷² Nita Rizqi Dwi Cahyanti, *Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu dengan Pendekatan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats pada UD. Sumber Sari di Tulungagung*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2019

c. Meningkatkan pendapatan masyarakat

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan merekrut masyarakat sekitar dan menciptakan kepercayaan dengan karyawan dan konsumen dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang bekerja di UD. Bunga Mas.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anwar Reynold W dengan objek penelitian PT. Toba Pulp Lestari, Tbk bahwa dengan adanya usaha ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat khususnya masyarakat sekitar yang bekerja di usaha tersebut.¹⁷³

d. Adanya tarif pajak yang dibebankan sehingga menaikkan harga produk.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan menaikkan harga produk karena adanya tarif pajak. Mempertimbangkan biaya-biaya yang termasuk dalam menciptakan produk sangat diperlukan karena hal ini berkaitan dengan keuntungan dan harga yang ditetapkan.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nita Rizqi Dwi Cahyanti dengan objek penelitian pada UD. Sumber Sari di Tulungagung bahwa

¹⁷³ Anwar Reynold W, *Analisis Pelaksanaan Program Tanggung Jawab Sosial PT. Toba Pulp Lestari*, Skripsi Fakultas Pertanian Univ. Sumatera Utara Medan, 2009

adanya tarif pajak yang dibebankan setiap bulanya menjadi pertimbangan untuk meningkatkan harga jual produk.¹⁷⁴

4. Strategi WT (*Weaknesses dan Threats*)

Pada strategi ini memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman. Strategi WT (*Weaknesses dan Threats*) yang dimiliki pada UD. Sumber Sari di Tulungagung sebagai berikut:

- a. Meningkatkan keahlian SDM agar produk yang dihasilkan dapat bersaing antar produsen gula.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu dengan meningkatkan keahlian SDM yaitu karyawan agar produk yang dihasilkan memiliki kualitas dan mutu yang baik sehingga dapat bersaing antar produsen gula merah.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurma Yuni Antika dengan objek penelitian UD. Lestari Gula Merah di Kandat Kediri bahwa dengan meningkatkan keahlian karyawan melalui pembinaan dan pelatihan oleh Dinas/Pemerintah terkait.¹⁷⁵

¹⁷⁴Nita Rizqi Dwi Cahyanti, *Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu dengan Pendekatan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats pada UD. Sumber Sari di Tulungagung*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2019

¹⁷⁵Nurma Yuni Antika, *Strategi Pemasaran Gula Merah Dengan Analisis Strengths, Weakness, Opportunity, Threats (SWOT)(Studi Kasus pada Gilingan Tebu UD. Lestari Gula Merah)*, Skripsi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019

- b. Persaingan antar produsen gula merah membuat harga mengalami naik turun.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu harga yang mengalami naik turun karena disebabkan oleh persaingan antar produsen dan pasar. Sehingga harga tidak dapat diprediksi tergantung dengan pasar.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mila Fadilah Utami dengan objek penelitian pada Usaha Gula Merah Tebu Di Kabupaten Rembang bahwa harga ditentukan oleh pasar sehingga mengalami naik turun dan tidak stabil.¹⁷⁶

- c. Insentif/gaji yang besar dapat meningkatkan produktifitas kerja.

Strategi yang dilakukan usaha gula merah tebu pada UD. Bunga Mas di Kediri yaitu pemberian insentif/gaji yang besar dapat meningkatkan produktifitas kerja dan hasil produksi. Karena sistem gaji dilakukan dengan sistem borongan, semakin besar hasil gula merah semakin besar pula insentif yang diterima.

Strategi yang dilakukan oleh UD. Bunga Mas memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sarita Woro Kinanti dengan objek penelitian pada PT. Mitsubishi Jaya Elevator dan Eskalator

¹⁷⁶ Mila Fadilah Utami, *Studi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu Di Kabupaten Rembang*, Skripsi Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor, 2008

Jakarta bahwa gaji yang diterima cukup besar karena sesuai dengan hasil penjualan produk.¹⁷⁷

Pengembangan Agroindustri UD. Bunga Mas menggunakan analisis SWOT mendapatkan strategi yang bagus yaitu berada pada posisi 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*). Dengan pertumbuhan yang agresif ini dapat dimanfaatkan untuk menambah karyawan yang berada sekitar lokasi perusahaan sehingga masyarakat sekitar yang belum bekerja atau sudah bekerja tetapi dengan pendapat yang rendah dapat menjadi karyawan UD. Bunga Mas agar dapat meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan masyarakat meningkat.

¹⁷⁷ Sarita Woro Kinanti, *Analisis Korelasi Pemberian Kompensai Finansial Dengan Produktivitas Karyawan*, Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2011