

## BAB V

### PEMBAHASAN

#### **A. Pendekatan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung**

Pembahasan yang diuraikan dalam bab ini akan disajikan sesuai dengan hasil yang telah diteliti, selanjutnya peneliti akan menguraikan hasil penelitian dengan teori yang telah dijelaskan sebelumnya. Langkah – langkah yang dilakukan dalam penelitian ini diawali dengan wawancara kepada Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, Ibu Ami selaku istri dari pemilik sekaligus mengelola bagian administrasi, karyawan, sopir dan pelanggan dari UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung terkait dengan kekuatan (*Strenghts*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threaths*) yang berada pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung.

Dalam penelitian selanjutnya, hasil daripada wawancara yang dilakukan akan dicatat dan melakukan pininjauan dengan analisis SWOT. Langkah pertama menganalisis faktor-faktor dalam analisis SWOT yang terbagi menjadi dua faktor, yaitu faktor internal berupa kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weaknesses*), sedangkan faktor eksternal berupa peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threaths*) yang ada pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung. Selanjutnya membuat matrik IFAS dan EFAS yang disusun disertai rating dan bobot pada masing-masing faktor internal maupun eksternal. Setelah penyusunan rating dan

bobot pada matrik IFAS dan EFAS dilakukan maka selanjutnya melakukan penyusunan matrik SWOT.

Setelah diterapkannya analisis SWOT pada UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung memiliki beberapa pilihan strategi yang diterapkan sebagai berikut:

#### 1. Strategi SO

Strategi SO merupakan strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki pada UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung untuk mengambil peluang yang ada, strategi SO pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung yaitu mengutamakan kualitas dengan melihat daya beli permintaan konsumen dan mempertahankan harga yang terjangkau agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk yang sama. Hal ini sesuai dengan jurnal dari Nur Afrillita T. Yang berjudul Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor Pada PT. Samekarindo Indah Di Samarinda<sup>63</sup> dan sesuai dengan jurnal Angelica Tamara yang berjudul Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis<sup>64</sup>.

#### 2. Strategi WO

Strategi WO merupakan strategi yang menimbulkan kelemahan-kelemahan yang ada di UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

---

<sup>63</sup> Nur Afrillita T, *Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor Pada PT. Samekarindo Indah Di Samarinda*, (Jurnal Administrasi Bisnis, Vol.1, No.1, 2013).

<sup>64</sup> Angelica Tamara, *Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis*, (Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen, Vol.4, No.3, 2016).

untuk memanfaatkan peluang yang ada, yaitu meningkatkan kualitas pelayanan dengan baik dan menciptakan produk terbaik dengan memperhatikan kualitas dan bahan baku. Penelitian ini sama dengan jurnal Rahmayanti HM dengan judul Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara.<sup>65</sup>

### 3. Strategi ST

Strategi ST merupakan strategi yang diterapkan berdasarkan untuk meminimalisir kelemahan yang ada di UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung untuk menghindari ancaman antara lain menjaga kualitas jagung agar tidak kalah dalam persaingan dan melakukan percobaan untuk memperoleh alternatif bahan baku yang berkualitas pada saat bahan baku sulit. Penelitian ini sama dengan penelitian Rizma Aldilah yang berjudul Strategi Pembangunan Agribisnis Jagung di Indonesia.<sup>66</sup>

### 4. Strategi WT

Strategi WT merupakan strategi yang diterapkan berdasarkan untuk meminimalisir kelemahan yang ada di UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung untuk menghindari ancaman yang ada, antara lain mengutamakan loyalitas konsumen dengan menciptakan pelayanan terbaik dan melakukan pengarahan kepada karyawan dalam

---

<sup>65</sup> Rahmayati HM, *Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara*, (Jurnal Galung Tropika, Vol.4, No.1, Januari 2015).

<sup>66</sup> Rizma Aldilah, *Strategi Pengembangan Agribisnis Jagung Di Indonesia*, (Analisis Kebijakan Pertanian, Vol.15, No. 1, Juni 2017)

meningkatkan kualitas produk. Penelitian ini sama dengan Dwi Andri Risqianto dengan judul Analisis SWOT Sebagai Landasan Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Rameyza Tour & Travel Bondowoso.<sup>67</sup>

Setelah peneliti mengolah data dari hasil wawancara, diketahui bahwa strategi yang digunakan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah strategi SO. Dimana strategi ini adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Hal ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Agus Athori, Supriyanto dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Perusahaan Snack Lucky Olympic Kediri yang juga menerapkan strategi SO dalam memanfaatkan peluang dan posisi perusahaan berada pada kuadran I.<sup>68</sup>

## **B. Strategi yang tepat dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Jagung pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung**

Dalam bab ini akan disajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada uraian pembahasan ini, peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah dijelaskan di bab sebelumnya. Langkah awal penelitian ini adalah peneliti mewawancarai Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani

---

<sup>67</sup> Dwi Andri Risqianto, *Analisis SWOT Sebagai Landasan Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Rameyza Tour & Travel Bondowoso*, Jurnal Relasi: STIE Mandala Jember, Vol. XIV No.2, 2018.

<sup>68</sup> Agus Athori, Supriyanto, *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan produk pada perusahaan snack lucky Olympic Kediri*, Jurnal Ilmu Manajemen Revitalisasi Vol. 2 No. 4, 2013

Rejotangan Tulungagung, istrinya Ibu Ami dan para karyawannya terkait dengan kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threaths*) yang ada pada perusahaan.

Setelah peneliti mendapatkan data dari hasil wawancara tersebut, peneliti akan melaksanakan analisis SWOT. Langkah pertama adalah menganalisis faktor-faktor dalam analisis SWOT yaitu internal dan eksternal yang berupa kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*), serta faktor eksternal berupa peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threaths*) yang ada pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung. Selanjutnya faktor-faktor internal dan eksternal dianalisis dan selanjutnya menggunakan matriks EFAS dan IFAS yang disusun berdasarkan dengan pemberian rating dan bobot pada masing-masing faktot internal maupun eksternal.

Dari hasil penyusunan yang sudah diolah, dapat diketahui bahwa strategi yang paling tepat digunakan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah strategi SO, dimana strategi ini memiliki nilai paling tinggi yaitu 4,70. Hal tersebut dapat menunjukkan bahwa posisi UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung berada pada posisi yang mampu memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Setelah dilakukan penentuan strategi yang paling kuat, maka selanjutnya akan menggunakan diagram SWOT atau Diagram *Cartesius*. Dari diagram tersebut dapat diketahui bahwa UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung berada pada tingkat kuadran I dengan memiliki kekuatan

2,65 dan memiliki nilai peluang 2,05 dimana UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung menggunakan strategi agresif atau pertumbuhan.

Perusahaan yang berada pada titik kuadran I, maka posisi perusahaan tersebut sangat menguntungkan. Pada posisi ini perusahaan mendapatkan peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Jadi strategi yang dapat digunakan pada kondisi seperti ini adalah strategi agresif. Perusahaan disini dapat menggunakan kekuatannya untuk memanfaatkan peluangnya, jika perusahaan tersebut memiliki kelemahan maka, perusahaan ini akan segera mengatasi dan akan dijadikan sebagai sumber kekuatan, dan pada saat perusahaan mendapat ancaman, maka perusahaan akan menghindarinya dengan memfokuskan pada peluang yang didapatkan.<sup>69</sup>

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Irpah Rambe (2018), dari analisis data dengan matriks IFAS dapat diketahui bahwa pada skor kekuatan yaitu 2,86 dan skor untuk kelemahannya yaitu 0,57. Hal ini menunjukkan bahwa sebuah perusahaan memiliki kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan kelemahan, sehingga perusahaan lebih bisa mengembangkan perusahaan dengan cara memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan analisis yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah strategi SO. 2 Strategi yang diterapkan, antara lain:

---

<sup>69</sup> Freddy Rangkuti David, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011) hlm.288

1. Mengutamakan kualitas dengan melihat daya beli permintaan konsumen
2. Mempertahankan harga yang terjangkau agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk yang sama.

Selain perusahaan menerapkan strategi SO perusahaan juga dapat menerapkan strategi WO, ST, dan WT. Hal ini seperti yang diungkapkan Freddy Rangkuti David:

“Perusahaan akan menjalankan strategi WO, ST, dan WT untuk dapat masuk kedalam situasi dimana perusahaan dapat menerapkan strategi SO.”<sup>70</sup>

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi yang telah diteliti bisa saja digunakan untuk suatu perusahaan tertentu dalam menghadapi persaingan yang ada, akan tetapi untuk UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung strategi yang paling ampuh adalah dengan menggunakan strategi SO. Hal ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Yohana Tabita Siahan yang memiliki judul “Analisis Usaha dan Strategi Dalam Pengembangan Industri Tekstil Sarung Tenun yang juga memiliki skor kekuatan yang lebih tinggi dari kelemahan.”<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> Freddy Rangkuti David, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm.288

<sup>71</sup> Yohana Tabita Siahan, *Analisis Usaha dan Strategi Dalam Pengembangan Industri Tekstil Sarung Tenun*, Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatra Utara, 2018.