

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada tiga sektor industri kreatif yang ada di Kabupaten Trenggalek. Yaitu, UD Bambu Indah *Craft* di bidang kerajinan yang berlokasi di Kecamatan Gandusari, Batik RaRa di bidang *fashion* yang berlokasi di Kecamatan Kampak, dan Jamur Mantan di bidang kuliner yang berlokasi di Kecamatan Trenggalek.

1. Profil Umum Usaha

a. UD Bambu Indah Craft

UD Bambu Indah Craft dirintis oleh bapak Sukatno, warga Desa Wonoanti, Kecamatan Gandusari. Dahulu masyarakat Desa Wonoanti hanya membuat satu jenis kerajinan bambu yaitu topi petani atau yang biasa disebut capil. Bapak Sukatno mulai berfikir untuk mengembangkan kerajinan bambu agar tidak hanya terpaku pada satu jenis kerajinan saja dan bisa berkembang menjadi kerajinan bambu yang lebih modern. Beliau mengajak masyarakat untuk saling bekerja sama mengembangkan kerajinan bambu tersebut, semakin hari permintaan pun semakin bertambah dan omsetpun semakin besar. Bahkan UD Bambu Indah *Craft* sudah memasuki pasar luar negeri dengan negara tujuan ekspor diantaranya Brunei Darussalam dan Korea.

Selain ekspor yang telah merambah ke luar negeri, usaha kerajinan bambu milik bapak Sukatno ini juga memiliki prestasi yang membanggakan. Beliau pernah mendapat penghargaan sebagai pelopor pemuda nasional sebagai pahlawan pemuda dari presiden Republik Indonesia ke-2 bapak Soeharto pada tahun 1992. Hal itu merupakan bentuk apresiasi dari presiden atas dedikasi beliau dalam usahanya mensejahterakan masyarakat di daerah beliau khususnya pemuda. Bapak sukatno juga

seringkali menjadi motivator pada beberapa acara dan seminar kewirausahaan.

b. RaRa Batik Trenggalek

RaRa Batik Trenggalek dirintis oleh bapak Abdul Muid, seorang seniman batik yang berasal dari Desa Bendoagung, Kecamatan Kampak. Beliau merupakan seniman batik yang cukup terkenal di Kabupaten Trenggalek dengan ciri khas batik tulisnya. Beliau merintis usaha batik yang memiliki ciri khas dengan memanfaatkan warna alam. Batik dengan ciri khas warna alam ini dikenal dengan nama Batik Shibori, yaitu batik khas Kabupaten Trenggalek. Pewarna batik diperoleh dari limbah alam, seperti warna merah yang diperoleh dari kayu secang dan mahoni, kuning dari daun mangga dan daun ketapang, serta warna biru dari daun indigo.

Selain menjadi batik unggulan di Kabupaten Trenggalek, batik karya bapak Muid juga telah dikenal di luar wilayah Kabupaten Trenggalek. Bahkan tak sedikit tokoh-tokoh terkenal yang menjadi langganan batik di tempat bapak muid, diantaranya adalah Ibu Nanik Istumawati istri dari Marsekal TNI Hadi Tjahjanto, Ibu Nina Kirana Soekarwo istri mantan Gubernur Jawa Timur bapak Soekarwo, Ibu Mufida Kala istri mantan wakil presiden Indonesia bapak Jusuf Kalla, serta menjadi langganan batik keluarga mantan presiden ke-6 Indonesia bapak Susilo Bambang Yudhoyono.

Batik dengan ciri khas warna alam milik bapak Muid ini juga telah sampai ke acara *Fashion Week* di Paris dibawa oleh salah satu perancang busana terkemuka di Indonesia Oscar Lawalata. Selain Paris batik batik karya bapak muid juga pernah diperkenalkan dalam beberapa *event fashion show* lainnya seperti di London, Musium Den Haag, dan California. Selain karyanya yang mendunia, bapak Abdul Muid tak jarang menjadi pembicara di beberapa acara seminar serta *workshop*.

c. Jamur Mantan

Produk camilan Jamur Mantan dirintis oleh anggota polisi Polsek Bendungan bapak Dedi Mahendra Sukma dan istrinya ibu Ike Galuh Candra Kirananingrum, warga Desa Sumbergedong, Kecamatan Trenggalek. Produk camilan ini menjadi salah satu produk unggulan yang cukup terkenal dari Kabupaten Trenggalek di sektor kuliner. Pendistribusian camilan tersebut juga hampir merata di seluruh wilayah di Kabupaten Trenggalek, bahkan sampai luar kota dengan memanfaatkan media online.

Sebelum menjadi pengusaha yang sukses dengan produk camilan jamur krispi “Jamur Mantan”, bapak Dedi dan ibu Ike pernah mencoba berbagai macam usaha lainnya seperti, petani jamur tiram di Kabupaten Kediri, berjualan sari kedelai, jual beli kendaraan, dll. Melalui camilan ini juga produk-produk UMKM dari Kabupaten Trenggalek semakin dikenal, bahkan pernah diliput oleh salah satu media televisi Indonesia.

B. Temuan Penelitian

Pemerintah Kabupaten Trenggalek secara serius menggalakkan berbagai program untuk meningkatkan perekonomian demi mensejahterakan masyarakat. Salah satunya melalui pemberdayaan UMKM yang ada, dengan cara membantu promosi dalam bentuk pameran dan bazar serta membuat galeri khusus untuk menampilkan produk-produk hasil karya UMKM Kabupaten Trenggalek. Selain peran dari Pemerintah Kabupaten tersebut, peneliti telah mengumpulkan berbagai informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini melalui wawancara terhadap para responden sebelum melakukan analisis pada faktor-faktor terkait guna menentukan strategi, serta strategi pengembangan yang telah dilakukan oleh para pelaku usaha yang menjadi subjek dalam penelitian ini sebelumnya.

1. Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif di Kabupaten Trenggalek

a. UD Bambu Indah *Craft*

Dalam setiap perusahaan pasti ada strategi yang dilakukan untuk mengembangkan perusahaannya dan mencapai visi dan misi perusahaan. Sama halnya dengan yang dilakukan oleh UD Bambu Indah *Craft*, dalam usahanya mengembangkan perusahaan Ibu Bibit selaku pemilik mengungkapkan jika mempertahankan kualitas produk sama halnya dengan mempertahankan eksistensi perusahaan. Selain itu Pemerintah Kabupaten Trenggalek juga memberikan fasilitas dalam berbagai bazaar yang diselenggarakan dan mengikutserakan dalam seminar UMKM. Hal tersebut juga berpengaruh dalam pengembangan usaha beliau. Usaha milik Ibu Bibit menjadi semakin dikenal dan mendapatkan konsumen-konsumen baru.¹

b. Jamur Mantan

Dalam pengembangan usahanya, Ibu Ike mengatakan jika campur tangan Pemerintah Kabupaten Trenggalek melalui Dinas Koperindag sangat berpengaruh dalam keberlangsungan usahanya. Bahkan saat ini produk Jamur Mantan di display di Galeri Gemilang Trenggalek sebagai salah satu produk karya UMKM unggulan dari Kabupaten Trenggalek. Melalui bazaar-bazaar yang diselenggarakan juga memberi pengaruh yang baik bagi usaha Ibu Ike Galuh. Sedangkan usaha yang dilakukan sendiri oleh usaha Ibu Ike dalam upaya mengembangkan usahanya adalah dengan tetap mempertahankan kualitas produk meskipun kadang bahan baku tidak stabil.²

c. RaRa Batik Trenggalek

Dalam upayanya mengembangkan usaha, Bapak Muid tetap mempertahankan kualitas produknya meskipun dianggap terlalu mahal,

¹ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Bibit Andayani selaku pemilik usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

² Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Ike Galuh Candra Kirananingrum selaku pemilik usaha kuliner Jamur Mantan pada hari jumat, 8 Januari 2021

karena harga yang ditetapkan telah disesuaikan dengan kualitas serta tingkat kesulitan produksi. Meskipun begitu omset pendapatan RaRa Batik Trenggalek tetap mengalami peningkatan. Hal tersebut tak lepas dari campur tangan Pemerintah Kabupaten Trenggalek yang sering mengikutsertakan RaRa Batik dalam berbagai seminar kewirausahaan, UMKM serta pejabat-pejabat pemerintah yang sering mengenakan produk karya Bapak Muid dalam berbagai kesempatan sekaligus mempromosikan produk unggulan daerah.³

Tabel 4.1

Triangulasi Data Penelitian

<p>Informan I (Ibu Bibit Andayani, <i>Wawancara dan Observasi</i>, 25 Oktober 2020)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemerintah Kabupaten yang turut serta mengambil peran dalam mempromosikan UMKM melalui seminar kewirausahaan dan bazaar 2. Memanfaatkan Galeri Gemilang yang merupakan fasilitas fisik yang disediakan oleh Pemerintah Kabupaten sebagai media pemasaran produk 3. Mengutamakan kualitas produk merupakan salah satu upaya ibu Bibit dalam mempertahankan eksistensi usaha 4. Sosial media utamanya aplikasi <i>Whatsapp</i> dipilih sebagai alternatif promosi dan menerima <i>reseller</i> untuk memasarkan produk dengan tujuan jangkauan pemasaran yang lebih luas lagi
<p>Informan II (Ibu Ike Galuh C. K., <i>Wawancara dan Observasi</i>, 8 Januari 2021)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemerintah Kabupaten melalui dinas Koperindag yang selalu melibatkan UMKM dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan kewirausahaan 2. Mendisplay produk di Galeri Gemilang sebagai salah satu upaya memasarkan produk secara <i>offline</i> 3. Kualitas produk tetap diutamakan meskipun bahan baku kadang tidak menentu 4. Memanfaatkan tren <i>online shopping</i> dengan menggunakan aplikasi <i>Whatsapp</i> pada fitur <i>story</i>, <i>Instagram</i>, dan <i>Facebook</i> sebagai media pemasaran karena tidak memiliki <i>outlet</i> atau bangunan fisik untuk menjual produk
<p>Informan III (Bapak Abdul Muid, <i>Wawancara</i>)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemerintah selalu memberitahukan setiap kali ada acara terkait kewirausahaan. Dan memberi kesempatan bagi UMKM untuk mempromosikan produknya 2. Memamerkan dan menjual produk dengan memanfaatkan fasilitas dari pemerintah di Galeri Gemilang

³ *Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Abdul Muid selaku pemilik usaha fashion RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021*

<p><i>dan Observasi, 5 Mei 2020)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Mematok harga mahal tetapi sesuai dengan tingkat kesulitan pengerjaan serta kualitas yang baik 4. Selain penjualan <i>offline</i> dari toko yang ada di rumah, promosi juga dilakukan melalui fitur <i>story Whatsapp, Facebook, dan Instagram</i>
<p>Kesimpulan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya campur tangan Pemerintah Kabupaten dan dinas terkait dalam mempromosikan produk UMKM unggulan Kabupaten Trenggalek 2. Galeri Gemilang yang merupakan pusat oleh-oleh yang dikelola langsung oleh Pemerintah Kabupaten. Galeri Gemilang merupakan fasilitas dari Pemerintah Kabupaten untuk menjual dan memasarkan produk-produk unggulan karya UMKM lokal 3. Lebih baik menaikkan harga tanpa mengurangi kualitas produk ketika bahan baku tidak menentu. Jadi kualitas tetap yang utama 4. Pemanfaatan kemajuan sosial media sebagai sarana promosi dan memperluas jangkauan pasar

2. Aspek Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Tantangan yang Dihadapi oleh UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif di Kabupaten Trenggalek

a. Aspek Kekuatan yang Dimiliki Perusahaan

Faktor kekuatan merupakan suatu kondisi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Faktor-faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi. Mengenali kekuatan dapat menjadi langkah besar untuk menuju kemajuan organisasi⁴. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka peneliti mencari data terkait aspek kekuatan yang dimiliki oleh masing-masing subjek penelitian guna memperoleh data yang diperlukan sebelum menganalisis strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha. Berikut aspek kekuatan yang dimiliki oleh subjek penelitian:

1) Bambu Indah *Craft*

Menurut informasi yang diperoleh langsung melalui Ibu Bibit Andayani selaku pemilik usaha, UD Bambu Indah *Craft* telah memiliki

⁴ Fajar Nur'aini DF., *Teknik Analisis SWOT: Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*, (Yogyakarta: Quadrant, 2016), Hal. 13-14

nama yang cukup kuat dalam industri anyaman bambu di Kabupaten Trenggalek, oleh karena itu eksistensi perusahaan cukup kuat untuk menjadi faktor keunggulan perusahaan. Berbagai karya yang diproduksi memiliki beragam jenis yang membuat UD Bambu Indah *Craft* berbeda dari usaha sejenis yang lain. Apalagi saat ini masyarakat banyak melirik kerajinan-kerajinan karena nilai estetikanya yang tinggi untuk dijadikan sebagai furniture sekaligus memperindah dekorasi. Ibu Bibit juga mengungkapkan jika kemudahan dalam mendapatkan bahan baku juga menjadi keuntungan tersendiri bagi keberlangsungan usaha beliau.⁵

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, peneliti dapat melihat jika lokasi usaha strategis karena berada di tepi jalan raya dengan plakat nama usaha yang menonjol. Dilihat dari bangunannya saja sudah terlihat jika tempat tersebut merupakan lokasi usaha kerajinan.⁶

2) Kuliner Jamur Mantan

Berdasarkan informasi yang telah diperoleh dari Ibu Ike Galuh selaku pemilik usaha, beliau mengatakan jika pemilihan bahan baku sangat diperhatikan karena bahan baku sangat berpengaruh pada hasil produksi. Selain itu beliau juga mengatakan jika usahanya telah memiliki eksistensi yang cukup kuat dalam industri kuliner ringan di Kabupaten Trenggalek bahkan pernah menjadi objek liputan salah satu stasiun tv di Indonesia karena keunikan produknya. Produk yang dimiliki memang memiliki desain yang unik dan inovatif, sehingga masyarakat menjadi penasaran. Mayoritas peminatnya adalah anak-anak muda, sesuai dengan pangsa

⁵ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Bibit Andayani selaku pemilik usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

⁶ Observasi yang dilakukan di lokasi usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

pasar yang dituju. Beliau memanfaatkan sosial media sebagai media promosi.⁷

3) RaRa Batik Trenggalek

Menurut informasi yang diperoleh dari Bapak Abdul Muid selaku pemilik usaha, beliau mengatakan jika produk yang beliau hasilkan berbeda dari produk-produk batik tulis lain, khususnya di Kabupaten Trenggalek. Karena teknik pembuatan dan bahan-bahan yang digunakan memang memiliki keunikan yang membuat hasil produknya berbeda dari kebanyakan batik tulis yang ada. Beliau mengatakan jika batik tulis yang diproduksi memiliki motif yang berbeda dengan penggunaan pewarna yang berbeda pula dari batik-batik yang lain. Beliau juga mengatakan jika motif-motif yang dimiliki sangat beragam dan inovatif.⁸

Lokasi usaha juga menjadi aspek yang mendukung kekuatan dari usaha, karena lokasi usaha berada di tepi jalan raya dengan plakat identitas atau nama usaha yang terpasang. Selain itu tepat di bangunan paling depan menjadi galeri sekaligus toko yang menampilkan karya-karya dari RaRa Batik.⁹

b. Aspek Kelemahan yang Dimiliki Perusahaan

Pada dasarnya, kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi itu membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada¹⁰. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu mengatasi dan memberikan solusi dalam meminimalkan kelemahan yang ada. Berikut

⁷ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Ike Galuh Candra Kirananingrum selaku pemilik usaha kuliner Jamur Mantan pada hari jumat, 8 Januari 2021

⁸ Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Abdul Muid selaku pemilik usaha *fashion* RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021

⁹ Observasi yang dilakukan di lokasi usaha *fashion* RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021

¹⁰ Fajar Nur'aini D. F., *Ibid.*, hal. 14-15

merupakan beberapa aspek kelemahan yang dimiliki oleh subjek penelitian berdasarkan informasi yang diperoleh di lapangan:

1) Bambu Indah *Craft*

Berdasarkan penuturan langsung dari Ibu Bibit selaku pemilik usaha, kelemahan dari kerajinan yang memanfaatkan bahan alam sebagai komponen utamanya adalah mudah lapuk. Selain itu, Ibu Bibit juga mengatakan jika estimasi waktu pembuatan kerajinan masih belum bisa maksimal karena para pengrajin juga memiliki kesibukan sendiri. Karena saat ini mencari SDM yang berkualitas, rajin, dan telaten sulit. Hal itulah yang menjadikan kerajinan produksi Ibu Bibit tidak di ekspor ke luar negeri lagi, karena tidak sanggup untuk memenuhi seluruh permintaan yang masuk.¹¹

2) Jamur Mantan

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Ibu Ike Galuh selaku pemilik usaha, kelemahan yang dimiliki adalah bahan baku yang kadang tidak stabil, tim serta konsep *marketing* belum terbentuk secara sempurna, hal ini dikarenakan minimnya SDM yang berkualitas. Selain itu, Ibu Ike juga mengatakan jika jasa ekspedisi masih minim. Contohnya pengiriman yang terbatas untuk luar kota atau pulau.¹²

Dari pengamatan peneliti terkait tenaga kerja atau karyawan yang ada bisa dibilang masih kurang untuk memenuhi jika ada pesanan lebih dari hari-hari biasanya. Hal ini mungkin karena SDM yang berkualitas masih minim.¹³

¹¹ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Bibit Andayani selaku pemilik usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

¹² Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Ike Galuh Candra Kirananingrum selaku pemilik usaha kuliner Jamur Mantan pada hari jumat, 8 Januari 2021

¹³ *Observasi* yang dilakukan di lokasi usaha kuliner Jamur Mantan pada hari jumat, 8 Januari 2021

3) RaRa Batik Trenggalek

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Bapak Muid selaku pemilik usaha, kelemahan dari produk yang beliau buat adalah harga yang lebih mahal disbanding produk batik tulis lain di pasaran. Hal ini diakarenakan bahan dan teknik yang digunakan lebih mahal serta lebih rumit dari teknik pembuatan batik tulis lainnya. Biasanya hanya kalangan tertentu saja yang membeli produknya, seperti pejabat-pejabat dan ASN. Hal ini menjadikan peminat dari RaRa Batik lebih minim daripada pangsa pasar yang dituju.¹⁴

Berdasarkan pengamatan peneliti di lokasi usaha, tenaga kerja yang ada tidak begitu banyak sehingga untuk memenuhi pesanan yang terlalu banyak estimasi waktu yang dibutuhkan menjadi tidak efektif dan tepat waktu. Hal ini juga disebabkan oleh masih minimnya SDM yang terampil dan berkualitas.¹⁵

c. Aspek Peluang yang Dapat Dimanfaatkan oleh Perusahaan

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan/organisasi. Pengusaha dapat mengetahui hal-hal eksternal mana yang dapat dijadikan peluang¹⁶. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka peneliti mencoba untuk mencari data aspek-aspek peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memajukan usaha. Berikut peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha yang menjadi subjek dalam penelitian ini:

¹⁴ Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Abdul Muid selaku pemilik usaha *fashion* RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021

¹⁵ *Observasi* yang dilakukan di lokasi usaha *fashion* RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021

¹⁶ Fajar Nur'aini D. F., *Ibid.*, hal. 16

1) UD Bambu Indah *Craft*

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari wawancara bersama Ibu Bibit, peluang yang mungkin ada adalah minat masyarakat terhadap produk-produk kerajinan dan furnitur dari bahan alam yang ramah lingkungan dan bisa dimanfaatkan nilai estetikanya disamping dari nilai kegunaannya. Apalagi saat ini ramai dengan kampanye tentang peduli lingkungan dengan mengurangi penggunaan produk dari plastik, hal ini dapat menjadi peluang besar bagi pengusaha kerajinan dari bahan dasar yang alami.¹⁷

2) Jamur Mantan

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Ibu Ike Galuh terkait peluang yang dapat dimanfaatkan adalah tren kuliner saat ini yang menjanjikan. Dengan desain produk yang unik dan kekinian banyak anak-anak muda yang penasaran dengan Jamur Mantan. Dengan didukung sosial media yang banyak digunakan oleh hampir semua kalangan menjadi peluang sendiri bagi Ibu Ike untuk mempromosikan produknya.¹⁸

3) RaRa Batik Trenggalek

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Bapak Muid, peluang yang dapat dimanfaatkan untuk usahanya adalah adanya regulasi yang mengatur tentang seragam batik untuk ASN pada hari tertentu. Selain itu bagi seseorang yang berstrata sosial tinggi atau memiliki jabatan tertentu pasti mencari batik yang berkelas. Peluang lain yang dapat dimanfaatkan sebaik

¹⁷ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Bibit Andayani selaku pemilik usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

¹⁸ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Ike Galuh Candra Kirananingrum selaku pemilik usaha kuliner Jamur Mantan pada hari jumat, 8 Januari 2021

mungkin oleh RaRa Batik adalah tidak adanya pesaing untuk produk yang sama dalam motif serta teknik pewarna yang digunakan.¹⁹

d. Aspek Ancaman atau Tantangan yang Mungkin Dihadapi oleh Perusahaan

Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu keberlangsungan sebuah perusahaan atau organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dampak atau akibatnya akan menjadi penghalang atau penghambat untuk mrncapai visi dan misi organisasi²⁰. Berdasarkan penjelasan tersebut untuk menghindari kemungkinan buruk yang terjadi bagi perusahaan, aspek ancaman yang harus diwaspadai pelaku usaha yang menjadi subjek penelitian adalah sebagai berikut:

1) UD Bambu Indah *Craft*

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Ibu Bibit, ancaman atau tantangan yang dihadapi oleh usahanya adalah pesaing di industri yang sama. Selain ancaman yang berasal dari industri kerajinan lain, produk-produk dari plastik juga menjadi ancaman yang kuat. Dari bagian internal usaha sendiri juga memiliki ancaman, yaitu pengrajin yang kurang bertanggung jawab terhadap pekerjaannya. Hal itu menunjukkan jika SDM berkualitas memang masih minim.²¹

Selain informasi yang diperoleh langsung dari pemilik, peneliti juga melihat jika lokasi usaha berada di sentra kerajinan bambu yang mana banyak pengusaha-pengusaha dengan produk sejenis, meskipun belum sebesar UD Bambu Indah namun tetap perlu diwaspadai.²²

¹⁹ Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Abdul Muid selaku pemilik usaha *fashion* RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021

²⁰ Fajar Nur'aini D. F., *Ibid.*, hal. 18

²¹ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Bibit Andayani selaku pemilik usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

²² *Observasi* yang dilakukan di lokasi usaha kerajinan bambu UD Bambu Indah *Craft* pada hari minggu, tanggal 25 Oktober 2020

2) Jamur Mantan

Berdasarkan pemaparan Ibu Ike saat peneliti melakukan wawancara bersama beliau, beliau mengatakan jika ancaman yang dihadapi oleh usahanya adalah bahan baku yang tidak selalu stabil sehingga berpengaruh pada biaya produksi. Selain itu, produk-produk sejenis yang beredar di pasaran juga perlu diperhatikan agar tidak menjadi ancaman serius. Apalagi saat ini tren makanan-makanan unik mulai menjamur di pasaran. Beliau juga mengatakan jika pemilihan karyawan harus diperhatikan, karena jika tidak cermat dalam memilih bisa menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha.²³

3) RaRa Batik Trenggalek

Berdasarkan informasi dari Bapak Muid selaku pemilik usaha, ancaman yang dihadapi oleh usahanya adalah banyaknya batik-batik printing yang jauh lebih murah di pasaran. Bukan hanya ancaman bagi keberlangsungan usaha Bapak Muid, tetapi juga ancaman bagi pengrajin batik tulis lainnya. Sama halnya dengan UD Bambu Indah, dari bagian internal usaha juga perlu diperhatikan semisal ada pengrajin yang kurang bertanggung jawab terhadap pekerjaannya.²⁴

Untuk memastikan validitas data yang diperoleh, perlu dilakukan triangulasi data dengan membandingkan hasil wawancara dari informan yang menjadi narasumber dalam penelitian.

Tabel 4.2
Triangulasi Data Penelitian

Informan I (Ibu Bibit Andayani,	1. Keunggulan: Perusahaan telah terdaftar dalam portal ekonomi kreatif Jawa
---	--

²³ Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Ike Galuh Candra Kirananingrum selaku pemilik usaha kuliner Jamur Mantan pada hari jumat, 8 Januari 2021

²⁴ Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Abdul Muid selaku pemilik usaha *fashion* RaRa Batik Trenggalek pada hari rabu, 5 Mei 2021

<p><i>Wawancara dan Observasi, 25 Oktober 2020)</i></p>	<p>Timur. Serta penggunaan bambu sebagai komponen utama produk</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Kelemahan: Karena bahan dasar berasal dari alam, bahan baku juga menyesuaikan keadaan dan musim 3. Peluang: Ramainya kampanye tentang gerakan peduli lingkungan dapat menjadi peluang usaha 4. Tantangan: Banyak pengrajin yang membuka usahanya sendiri
<p>Informan II (Ibu Ike Galuh C. K., <i>Wawancara dan Observasi, 8 Januari 2021)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keunggulan: Perusahaan telah terdaftar dalam portal ekonomi kreatif Jawa Timur. Serta penggunaan jamur tiram sebagai komponen utama produk 2. Kelemahan: Karena bahan baku alami, kendala yang dihadapi bisa dari kondisi musim yang berpengaruh terhadap bahan baku 3. Peluang: Tren kuliner unik yang saat ini menjamur dapat dijadikan peluang, didukung dengan kemajuan sosial media 4. Tantangan: Banyaknya usaha kuliner yang mengusung tema unik lainnya
<p>Informan III (Bapak Abdul Muid, <i>Wawancara dan Observasi, 5 Mei 2020)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keunggulan: Perusahaan telah terdaftar dalam portal ekonomi kreatif Jawa Timur. Serta memanfaatkan pewarna dari kulit kayu dan dedaunan sebagai komponennya 2. Kelemahan: Karena pewarna yang digunakan dari alam, kadang bahan baku tidak selalu melimpah menyesuaikan keadaan 3. Peluang: Adanya regulasi untuk ASN mengenakan seragam batik dapat menjadi peluang usaha 4. Tantangan: Banyaknya batik printing atau batik cetak yang harganya jauh lebih murah
<p>Kesimpulan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk-produk yang dihasilkan ramah lingkungan dan menjadi produk UMKM unggulan milik Kabupaten Trenggalek 2. Bahan baku yang tidak stabil 3. Peluang usaha dapat diperoleh dari situasi dan kondisi yang ada 4. Ancaman bisa diperoleh dari pesaing-pesaing lain yang memiliki usaha sejenis

C. Analisis Data

1. Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini diperlukan sebelum menentukan strategi yang tepat untuk diterapkan pada sektor usaha. Pada tahap ini diperlukan pengklasifikasian data internal dan eksternal yang telah diperoleh melalui kegiatan observasi.

a. Bambu Indah Craft

Berdasarkan wawancara dan observasi yang telah dilakukan, diperoleh faktor-faktor internal dan eksternal pada sektor usaha terkait yaitu sebagai berikut:

1) Kekuatan (*Strength*)

a) Bahan baku murah dan mudah diperoleh

Bambu adalah tanaman yang pertumbuhannya cepat, merupakan jenis rumput-rumputan yang memiliki batang berongga dan keras. Karena itulah bambu sangat mudah ditemukan dan didapat.

b) Ramah lingkungan

Karena bambu berasal dari tumbuhan dan bahan alam, bambu sangat ramah lingkungan dan tidak menyebabkan pencemaran lingkungan.

c) Memiliki nilai estetika

Pada dasarnya bambu memiliki jenis yang beragam, salah satunya bambu kuning yang biasanya ditanam dalam pot untuk dijadikan hiasan rumah. Bambu yang sudah dikreasikan menjadi kerajinan pun bisa dijadikan sebagai pajangan, contohnya saja miniatur dari bambu.

d) Multifungsi

Selain menjadi pajangan kerajinan bambu memiliki nilai guna yang bermanfaat, contohnya meja, kursi, besek, dll.

2) Kelemahan (*Weakness*)

a) Estimasi waktu yang belum maksimal

Waktu pengerjaan biasanya lebih dari waktu yang diperkirakan karena biasanya pengrajin membawa pulang bahan baku untuk dikerjakan dirumah jika memiliki waktu luang.

b) Kualitas masih dibawah plastic

Karena berbahan dasar alami produk bisa mengalami pelapukan. Berbeda dengan produk plastic yang memiliki ketahanan lebih lama.

c) Kurangnya SDM yang memadai

Untuk meningkatkan inovasi dibutuhkan pengrajin yang memiliki kreatifitas tinggi. Biasanya anak muda memiliki pemikiran yang inovatif, tetapi untuk mencari pengrajin muda masih sulit karena anak muda di lingkungan usaha tersebut banyak yang merantau dan belum memiliki minat terhadap kerajinan.

3) Peluang (*Opportunity*)

a) Kreasi bahan alam yang semakin diminati

Banyak orang yang tertaring dengan kreasi ahan alam karena ramah lingkungan dan memiliki nilai estetika tersendiri ketika dijadikan sebagai pajangan atau perkas di rumah.

b) Banyak orang yang suka menghias huniannya

Memanfaatkan keadaan saat ini terlebih lagi disaat pandemi Covid-19 yang mengharuskan semua orang untuk melakukan aktivitas dirumah saja menjadikan orang-orang mencari kegiatan lain dirumah agar tidak bosan. Termasuk menghias huniannya untuk mendapatkan suasana baru, salah satunya dengan mengoleksi tanaman dan menambah koleksi pajangan yang unik.

c) Gerakan peduli lingkungan

Saat ini pemerintah bahkan seluruh dunia mulai menggalakan gerakan peduli lingkungan dengan mengurangi penggunaan plastic. Hal ini menjadi peluang yang bagus bagi pengusaha yang memanfaatkan bahan-bahan alami dalam bahan baku utamanya.

4) Ancaman (*Threats*)

a) Pesaing pada industri yang sama

Lingkungan usaha yang berada di daerah khusus pengrajin bambu menjadikan banyak pesaing pada jenis usaha yang sama. Oleh karena itulah dibutuhkan inovasi untuk menciptakan ciri khas yang berbeda dari yang lain.

b) Produk berbahan dasar plastic

Saat ini produk-produk dari plastik semakin menjamur dan memiliki bentuk yang beragam dan tak kalah unik dari produk-produk kerajinan bahan alam dan memiliki harga yang lebih murah. Tetapi hal ini bisa diminimalisir dengan adanya gerakan peduli lingkungan dengan mengurangi penggunaan plastic.

c) Pengrajin yang kurang bertanggung jawab

Karena pengrajin sebagian besar membawa pekerjaannya pulang, sebagian pengrajin hanya mengerjakannya ketika mereka ingin saja dan tidak terlalu memperhatikan bahwa kerajinan tersebut harusnya bisa selesai lebih awal jika setiap waktu luang mereka digunakan untuk menyelesaikan pekerjaannya sebagai pengrajin.

b. Jamur Mantan

Berdasarkan wawancara dan observasi yang telah dilakukan, diperoleh faktor-faktor internal dan eksternal pada sektor usaha terkait yaitu sebagai berikut:

1) Kekuatan (*Strength*)

a) Eksistensi *snack* yang cenderung lama

Saat ini makanan menjadi bisnis yang menjanjikan termasuk *snack* kekinian yang unik. Jika suatu brand atau merk tersebut telah memiliki tempat tersendiri bagi masyarakat maka *snack* akan terus dicari dan tak kehilangan pembeli.

b) Bahan baku sehat

Karena berasal dari jamur tiram yang diperoleh langsung dari petani jamur, maka pengusaha sudah bisa memastikan bahan baku tersebut sehat dan aman untuk dikonsumsi.

c) Memiliki citra *brand* yang kuat dan perijinan lengkap

Snack Jamur Mantan bukanlah produk *snack* lokal yang baru, jadi sudah memiliki nama yang kuat dan sudah cukup dikenal di masyarakat. Untuk menjamin keamanan dan kenyamanan dalam usaha, perijinan yang lengkap telah dimiliki sejak awal dimulainya usaha. Jadi produk tersebut telah dipastikan keamanan dan kehalalannya, serta usaha yang legal.

d) Inovatif

Produk *snack* *Jamur Mantan* memiliki berbagai varian rasa, diantaranya pedas, balado, barbeque, pizza, serta rasa *original*. Setiap variasi rasa juga memiliki nama yang unik seperti TTM (Tetap Terasa Murni/original), PHP (Pedas Huhah Pol), Baper (Barbeque Super), Balikan (Balado Bikin Ketagihan), dan Pisah (Pizza Rasa Mewah). Dengan nama-nama yang unik dan kreatif tersebut dapat menarik perhatian calon pembeli yang penasaran.

2) Kelemahan (*Weakness*)

a) Tim penjualan belum terbentuk sempurna

Bagian penjualan masih di *handle* langsung oleh *owner* sekaligus memantau proses produksi. Hal itu karena tim penjualan yang belum terbentuk sempurna karena kurangnya SDM yang berpengalaman dalam bidang tersebut.

b) Konsep marketing belum sempurna

Jika tim penjualan belum terbentuk sempurna, maka konsep pemasaran pun belum bisa dilakukan secara optimal. Karena dua hal tersebut yang saling berkaitan.

c) Bahan baku tidak stabil

Bahan baku yang tidak stabil sering kali dialami oleh pelaku industri, hal itu juga biasa dialami oleh usaha makanan ringan Jamur Mantan. Hal tersebut bisa terjadi karena petani jamur yang mengalami gagal panen, hasil panen yang tak sesuai perkiraan, dan lain sebagainya.

d) Minimnya ekspedisi

Untuk pengiriman produk ke luar pulau belum maksimal karena minimnya ekspedisi yang bersamaan dalam waktu yang berdekatan, bisa juga karena jumlah barang yang akan dikirim tidak memenuhi syarat dan ketentuan untuk pengiriman ke luar daerah.

3) Peluang (*Opportunity*)

a) Tren kuliner kekinian

Pada masa sekarang ini banyak pengusaha yang memiliki pemikiran kreatif untuk dijadikan lahan usaha. Saat ini banyak

ditemukan kuliner-kuliner unik yang dapat menarik perhatian, terutama bagi remaja milenial.

b) Mudahnya akses pada sosial media

Social media menjadi sarana promosi yang paling mudah dan cepat. Banyaknya pengguna sosial media dari segala usia menjadikan sosial media menjadi sarana promosi yang menjanjikan, terlebih saat ini sosial media sangat mudah diakses. Biasanya para pelaku usaha memanfaatkan sosial media seperti Whatsapp, instagram dan facebook yang mana sosial media tersebut memiliki pengguna terbanyak.

c) Anak muda yang suka ngemil

Cemilan menjadi favorit semua orang sebagai pendamping dalam menjalankan aktivitasnya. Begitupula remaja masa kini yang hampir tak pernah ketinggalan dalam hal stok makanan atau cemilan. Bahkan sebagian pelajar tak bisa jika belajar tanpa nyemil, menonton film atau drama juga harus didampingi dengan cemilan. Hal ini menjadi peluang usaha bagi pengusaha dibidang kuliner terutama makanan ringan.

4) Ancaman (*Threats*)

a) Harga bahan baku tidak stabil

Jika petani mengalami gagal panen, maka hal tersebut berdampak pada harga bahan baku. Bahan baku yang biasanya melimpah menjadi berkurang, dan untuk meminimalisir kerugiannya petani menaikkan harga untuk hasil panen yang ada. Sehingga pelaku usaha yang mengandalkan hasil pertanian tersebut sebagai bahan utamanya harus memutar otak lagi agar terus bisa melakukan produksi tanpa mengurangi kualitas.

b) Banyak produk sejenis

Produk-produk cemilan berbahan dasar jamur sangat mudah untuk ditemui di berbagai toko makanan ringan maupun oleh-oleh. Hal ini menjadikan para pengusaha untuk berfikir lebih kreatif lagi agar usahanya memiliki ciri khas yang berbeda dari yang lain. Jadi ketika pembeli membeli produk sejenis dan membandingkannya akan menemukan letak perbedaan dari setiap produk,

c) Kurang cermat dalam pemilihan SDM

Sumber Daya Manusia yang cerdas dan berkompeten tentu akan menghasilkan sesuatu yang baik bagi suatu perusahaan. Karenannya perekrutan SDM dalam suatu usaha tidak bisa dilakukan secara acak dan asal. Jika teledor dalam menerima karyawan maka akan berdampak buruk bagi perusahaan dan pelaku usaha.

c. RaRa Batik Trenggalek

Berdasarkan pada wawancara dan observasi yang telah dilakukan, diperoleh faktor-faktor internal dan eksternal pada sektor usaha yang terkait yaitu sebagai berikut:

1) Kekuatan (*Strength*)

a) Batik tulis asli

Batik RaRa merupakan batik tulis asli khas Trenggalek yang masih menjaga tradisionalitas yang dimiliki tanpa mengurangkan kualitas, seperti penggunaan canting untuk menggambar motif batik yang masih tetap dipertahankan.

b) Memiliki warna dan motif yang khas

Batik RaRa memanfaatkan warna-warna dari bahan alam agar menghasilkan warna yang cantik dan unik pada batik tulisnya. Contohnya saja warna merah yang diperoleh dari limbah kulit

kayu mahoni. Sedangkan untuk motif, Batik RaRa memiliki ciri khas tersendiri yang masih berkaitan dengan alam. Misalnya, penggunaan motif rusa dan kuda dalam batik yang diproduksi

c) Inovatif

Dalam suatu usaha diperlukan pemikiran dan ide-ide kreatif agar usaha dapat maju dan berkembang. Begitupula yang dilakukan oleh pemilik usaha *fashion* Batik RaRa. Dengan tingkat kreatifitas yang tinggi, pengrajin mampu menghasilkan motif-motif yang unik yang tidak dimiliki oleh batik-batik yang lain diluaran. Jika motif batik khas Jawa Tengah ada motif kawung (biji aren), parang, dll. Maka Kabupaten Trenggalek juga memiliki motif batik yang khas yaitu cengkeh. Ditangan Bapak Muid (pemilik Batik RaRa), motif tersebut dapat dikombinasikan sesuai dengan imajinasi beliau seperti menyisipkan motif lukisan kuda, rusa, dll.

2) Kelemahan (*Weakness*)

a) Harga mahal

Harga yang mahal untuk batik tulis sebenarnya adalah hal yang wajar karena proses pembuatannya yang memakan waktu cukup panjang. Batik tulis dianggap mahal karena masyarakat cenderung membandingkan harga batik dengan sama rata, baik itu batik tulis maupun batik *printing*. Harga batik *printing* di pasaran memang murah dengan motif yang beragam. Tetapi untuk kualitas jelas lebih unggul batik tulis.

b) Rata-rata pembeli dari kalangan tertentu

Batik tulis biasanya banyak dimiliki oleh seseorang dengan strata sosial tertentu karena harganya yang dianggap mahal orang masyarakat umum. Motif yang elegan dan unik menjadikan batik

tulis diminati oleh orang-orang kalangan atas. Karena harga pasti membawa rupa dan kualitas.

c) Pangsa pasar minim

Karena harga yang dianggap mahal tersebut oleh masyarakat umum, menjadikan batik tulis cenderung hanya dibeli oleh orang-orang kalangan atas saja. Jadi untuk pangsa pasarnya menjadi minim. Padahal sebenarnya batik baik itu batik tulis ataupun batik *printing* dipasarkan untuk siapapun yang berminat membelinya.

3) Peluang (*Opportunity*)

a) Peraturan untuk ASN wajib mengenakan batik

Adanya regulasi atau peraturan untuk mengenakan batik bagi seluruh ASN pada hari tertentu dalam satu minggu menjadi peluang yang menguntungkan bagi pengusaha batik. Hal itu menjadi peluang naiknya omset penjualan batik karena biasanya suatu instansi mempercayakan seragam batiknya secara keseluruhan untuk karyawan/anggotanya. Biasanya instansi tertentu lebih memilih batik tulis sebagai seragam kerjanya, tergantung pada instansinya.

b) Orang dengan strata sosial tinggi cenderung memilih batik yang berkelas

Seseorang yang memiliki jabatan tertentu atau berada pada strata sosial yang tinggi cenderung memiliki selera *fashion* yang terlihat elegan dan berkelas jika dikenakan. Karena itulah RaRa Batik menjadi langganan orang dengan strata sosial yang tinggi.

c) Motif khas dan berbeda dari batik di pasaran

Seperti yang telah dijelaskan sebelum-sebelumnya, RaRa Batik Trenggalek memiliki ciri khas yang unik pada motif batiknya. Jika motif batik khas Trenggalek adalah cengkeh, maka ditangan

pemilik Batik RaRa yang merupakan seniman batik Trenggalek terciptalah kombinasi yang unik dan beragam yang menjadikan batik buatan RaRa Batik Trenggalek berbeda dan menjadi dikenal oleh masyarakat luas.

4) Ancaman (*Threats*)

a) Batik *printing*

Seperti halnya perkakas plastik yang menjadi pesaing kuat bagi pengusaha *furniture* dan pernak pernik dari bahan alam. Batik cetak atau *printing* juga menjadi pesaing yang cukup kuat bagi pengusaha batik tulis. Tetapi dengan ciri khas dan keindahan yang dimiliki oleh batik tulis, menjadikan batik tulis selalu eksis di pasaran. Hanya saja konsumennya yang berbeda, jika batik tulis banyak dicari oleh orang-orang dengan strata sosial yang tinggi dan dijadikan buah tangan oleh para wisatawan asing berbeda dengan batik *printing* yang sering dicari oleh masyarakat umumnya karena harga yang lebih murah dengan motif yang tidak kalah cantik dari batik tulis.

b) Harga mahal

Harga yang mahal juga menjadi ancaman bagi pengusaha batik tulis. Karena masyarakat biasa mencari batik *printing* yang harganya lebih murah dengan motif yang tak kalah cantik yang banyak dijual dipasaran. Tetapi dilihat dari kualitas jelas batik tulis lebih unggul, proses pengerjaan yang lebih rumit dan membutuhkan waktu yang lebih lama, harga yang dipatok untuk sebuah batik tulis tidaklah terlalu mahal. Sebanding dengan kualitasnya.

c) Ketidak cermatan dalam memilih SDM

Pengrajin yang cermat dan teliti dalam pekerjaannya dapat menjadi asset yang berharga bagi pengusaha. Jika salah dalam merekrut pengrajin bisa menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Hal tersebut perlu diperhatikan sebelum menerima pengrajin baru.

Setelah tahap pengklasifikasian data hasil penelitian, kemudian dilakukan analisis strategi kombinasi atau silang dengan matrik SWOT sebelum menentukan strategi utama yang tepat untuk sektor usaha terkait.

2. Analisis Matrik SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT, matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik SWOT membantu menyusun berbagai alternatif strategi berdasarkan kombinasi antara faktor kekuatan, peluang, dan ancaman melalui pengembangan empat tipe strategi yaitu, SO (*strength opportunities*), WO (*weaknesses threats*), ST (*strength threats*), dan WT (*Weaknesses threats*).

a. Bambu Indah Craft

Berikut merupakan tabel matrik SWOT untuk industri kerajinan Bambu Indah Craft:

Tabel 4.3
Matrik SWOT

<p>Strategi Internal</p> <p>Strategi Eksternal</p>	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku murah dan mudah diperoleh 2. Ramah lingkungan 3. Memiliki nilai estetika 4. Multifungsi 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estimasi waktu yang belum maksimal 2. Kualitas masih dibawah plastik 3. Kurangnya SDM yang memadai 4. Bahan baku tidak selalu stabil
<p>Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kreasi bahan alam yang semakin diminati 2. Banyak orang yang suka menghias huniannya 3. Gerakan peduli lingkungan 	<p>Strategi SO:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ikut dan turut serta mendukung gerakan peduli lingkungan sekaligus memperkenalkan produk. 2. Membuat iklan produk melalui media cetak dan sosial. 	<p>Strategi WO:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Training</i> perlu dilakukann sebelum merekrut pengrajin. 2. Mempertahankan kreatifitas produk dan terus melakukan inovasi. 3. Lebih menonjolkan bahwa produk ramah lingkungan dan memiliki nilai estetika yang tinggi.
<p>Threat (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing pada industri yang sama 2. Produk berbahan dasar plastik 3. Pengrajin yang kurang bertanggung jawab 	<p>Strategi ST:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menunjukkan nilai estetika yang dimiliki oleh produk dalam setiap promosi. 2. Menciptakan ciri khas produk untuk meningkatkan penjualan. 	<p>Strategi WT:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pelatihan dasar untuk memilih calon pengrajin yang terampil dan bertanggung jawab. 2. Mengadakan sosialisasi terkait pentingnya menggunakan produk berbahan alami yang ramah lingkungan.

Berdasarkan analisis silang dan kombinasi strategi pada matrik SWOT dapat diperoleh alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh UD Bambu Indah *Craft*. Berikut alternatif strategi yang direkomendasikan:

- 1) Membuat Iklan produk dengan tema produk yang ramah lingkungan, memanfaatkan situasi dan kondisi saat ini. Iklan dapat dimuat di media cetak maupun media sosial.
- 2) Melakukan *training* atau pelatihan untuk mencetak SDM yang berkualitas, sehingga kualitas produk tetap terjamin ditangan seseorang yang bertanggung jawab.
- 3) Tetap mempertahankan kualitas produk dengan tidak mengurangi fungsi serta nilai estetika yang dimiliki produk.
- 4) Sosialisasi tentang keunggulan produk dan keutamaaan yang dimiliki dalam berbagai kegiatan seminar yang diikuti.

b. Jamur Mantan

Berikut tabel matrik SWOT untuk industri kuliner Jamur Mantan:

Tabel 4.4

Matrik SWOT

Strategi Internal	Strength (S) 1. Eksistensi <i>snack</i> yang cenderung lama 2. Bahan baku sehat 3. Memiliki citra <i>brand</i> yang kuat dan perijinan lengkap 4. Inovatif	Weakness (W) 1. Tim penjualan belum terbentuk sempurna 2. Konsep marketing belum sempurna 3. Bahan baku tidak stabil 4. Minimnya ekspedisi
Strategi Eksternal	Strategi SO: 1. Memperkenalkan keunggulan produk melalui berbagai promosi. 2. Memanfaatkan sosial media dengan maksimal. Karena remaja <i>millennial</i> saat	Strategi WO: 1. Membentuk tim sesuai dengan kebutuhan perusahaan. 2. Meningkatkan komunikasi dengan konsumen untuk meningkatkan
Opportunity (O) 1. Tren kuliner kekinian 2. Mudah nya akses pada sosial media 3. Anak muda yang suka ngemil		

	ini cenderung dominan didalamnya.	distribusi
Threat (T) 1. Harga bahan baku tidak stabil 2. Banyak produk sejenis 3. Kurang cermat dalam pemilihan SDM	Strategi ST: 1. Menciptakan ciri khas produk. 2. Melakukan training kepada pekerja untuk menciptakan SDM unggul dan memiliki daya saing kuat.	Strategi WT: 1. Untuk mengatasi kendala pada bahan baku, dibutuhkan pekerja yang teliti dan detail dalam perhitungan seluruh bahan baku. 2. Mempersiapkan rencana darurat ketika hal tak terduga terjadi. Semisal pemasok tidak bisa melakukan pengiriman bahan baku, maka tambahkan bahan baku cadangan atau pemasok alternatif.

Berdasarkan analisis silang dan kombinasi strategi pada matrik SWOT dapat diperoleh alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh industri kuliner Jamur Mantan. Berikut alternatif strategi yang direkomendasikan:

1. Menunjukkan keunikan yang dimiliki produk dalam promosi yang dilakukan, dengan memanfaatkan kemajuan serta kecepatan sosial media dalam menyampaikan informasi. Dengan begitu konsumen akan sesuai dengan pangsa pasar karena pengguna sosial media hampir dari semua kalangan usia. Apalagi millennial yang suka mencoba hal-hal yang unik dan menarik.
2. Melakukan proses *training* sebelum merekrut karyawan untuk membentuk SDM yang berkualitas, dan melakukan pembentukan tim yang sempurna sesuai dengan bidangnya.

3. Menciptakan ciri khas produk dengan tidak mengurangi kualitas rasa dan bahan yang digunakan.
4. Mempersiapkan rencana darurat untuk mengatasi kendala pada bahan baku. Seperti mempersiapkan pemasok bahan dari petani jamur yang lain sebagai alternatif.

c. RaRa Batik Trenggalek

Berikut tabel matrik SWOT dari industri *fashion* Batik RaRa:

Tabel 4.5
Matrik SWOT

Strategi Internal	Strength (S) 1. Batik tulis asli. 2. Memiliki warna dan motif yang khas. 3. Inovatif.	Weakness (W) 1. Harga mahal. Sehingga rata-rata pembeli dari kalangan tertentu saja. 2. Pangsa pasar minim. 3. Bahan baku kadang tidak stabil
Strategi Eksternal	Strategi SO: 1. Memperkenalkan produk melalui seminar, bazar dan sosial media dengan lebih menunjukkan keunggulan yang dimiliki. 2. Melakukan promosi pada suatu instansi yang mengharuskan pegawainya mengenakan batik.	Strategi WO: 1. Meningkatkan komunikasi dengan konsumen sebagai salah satu media promosi dan memperluas distribusi produk
Opportunity (O) 1. Peraturan untuk ASN wajib mengenakan batik. 2. Orang dengan strata sosial tinggi cenderung memilih bati yang berkelas. 3. Motif khas dan berbeda dari batik di pasaran.	Threat (T) 1. Batik printing. 2. Harga mahal. 3. Krtidak cermatan dalam memilih SDM.	Strategi ST: 1. Memanfaatkan ciri khas batik tulis asli warna alam dan motif beragam yang inovatif dalam promosi. 2. Melakukan <i>training</i> sebelum merekrut pengrajin
Threat (T) 1. Batik printing. 2. Harga mahal. 3. Krtidak cermatan dalam memilih SDM.	Strategi WT: 1. Menggunakan bahan berkualitas untuk menunjang kualitas produk selain motif yang unik dan khas. Dengan begitu harga sebanding dengan kualitas.	

Berdasarkan analisis silang dan kombinasi strategi pada matrik SWOT dapat diperoleh alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh industri *fashion* RaRa Batik Trenggalek. Berikut alternatif strategi yang direkomendasikan:

1. Untuk menambah konsumen agar tidak hanya dari kalangan tertentu saja, promosi pada sosial media perlu dibuat semenarik mungkin agar tidak membosankan.
2. Meningkatkan komunikasi dengan konsumen untuk meningkatkan distribusi.
3. Melakukan *training* kepada calon pengrajin untuk meningkatkan kualitas SDM.
4. Mempertahankan kualitas produk agar tetap sebanding dengan harga yang ditetapkan.

Setelah dilakukan analisis matrik SWOT pada masing-masing usaha, ditemukan alternatif-alternatif strategi yang dapat digunakan untuk membantu dalam proses pengembangan usaha. Berikut merupakan gabungan alternatif strategi dari masing-masing usaha berdasarkan analisis dengan menggunakan matrik SWOT:

1. Membuat promosi yang menarik
2. Melakukan inovasi produk menyesuaikan perkembangan zaman
3. Melakukan pelatihan untuk menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas
4. Membentuk tim sebagai struktur organisasi perusahaan sesuai dengan bidangnya untuk menunjang proses pengembangan usaha
5. Menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen.