

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung

1. Sejarah *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung

Home Industri Hanger “Ayam Jago” didirikan pada tahun 2001 oleh Bapak Wisono. *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” beralamatkan di jalan Recobarong No 1 Rt 02 Rw 02 Dsn Tanjung Ds Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung. *Home Industri Hanger* ini kurang lebih sudah 17 tahun menjalani usahanya. Pada tahun 2005 *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” mengalami kesulitan karena banyaknya produk serupa dengan harga yang lebih murah, tetapi pada tahun 2017 *Home Industri Hanger* “Ayam Jago”

Tulungagung mengalami kemajuan karena perusahaan ini telah berkomitmen bahwa kualitas produklah yang menjadi prioritas utamanya. Dengan komitmen yang diemban oleh *Home industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung ini produk asal Ngunut ini sudah di pasarkan di berbagai kota besar seperti Solo, Surabaya, Semarang dan dipasarkan juga di Tulungagung dan sekitarnya. Pada tahun 2010 *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung di ambil alih oleh Bapak Mabub Junaidi, ST beliau merupakan menantu dari Bapak Wisono.

2. Visi, Misi dan Tujuan *Home Industri Hanger “Ayam Jago”*

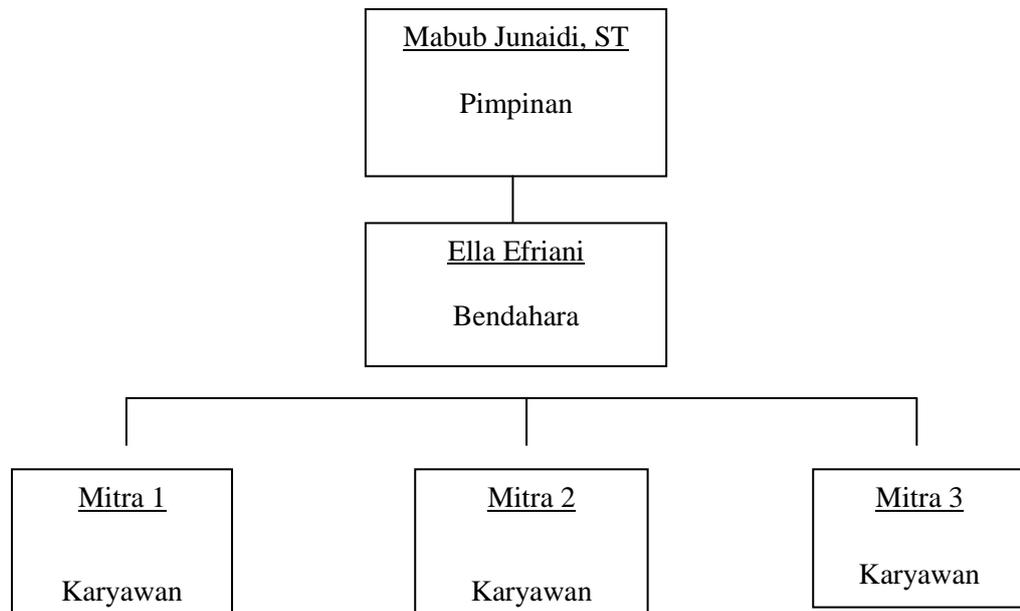
Tulungagung

- a) Visi: Menjadi perusahaan hanger terbesar yang menguasai pasar nasional dan internasional
- b) Misi
 - 1) Menjadi Home Industri yang unggul,tangguh,dan tumbuh berkelanjutan
 - 2) Mengutamakan kualitas produk dan reputasi yang baik dengan konsumen
- c) Tujuan:
 - 1) Agen pembangunan
 - 2) Meningkatkan produktifitas kerja
 - 3) Pelayanan prima
 - 4) Kesejahteraan pegawai

3. Struktur organisasi *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Gambar 4.1

Struktur organisasi *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*



B. Temuan Penelitian

1. Instrumen SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) pada *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

a. Faktor-faktor kekuatan (*Strengths*) dalam *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Faktor kekuatan pertama yang di miliki oleh *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* adalah surat izin usaha. Dengan adanya surat izin usaha maka kelegalitasan atas suatu perusahaan dapat

terjamin. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Sudah mbak, Home industri ini didirikan pada tahun 2001, kurang lebih usaha ini berjalan 17 tahun, jadi untuk melindungi usaha ini, saya sudah mendaftarkan usaha dan mendapatkan merek dagang yaitu “Ayam Jago” manfaat dengan adanya surat ijin usaha ini kadang saya mendapatkan pelatihan-pelatihan yang di adakan oleh pemerintah untuk mengembangkan usaha-usaha saya, terkadang saya juga mendapatkan bantuan mesin-mesin yang di perlukan untuk memproduksi hanger dan mengembangkan usaha saya”.*⁴⁴

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung sebagai berikut.

*“Sudah mbak, Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini sudah mendapatkan ijin usaha dari pemerintah mbak, kalau sudah mendapatkan surat ijin enak mbak, usahanya sudah dilindungi hukum jadi nyaman kerjanya mbak”.*⁴⁵

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella juga di perkuat oleh pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Sudah mbak, Home Industri Hanger “Ayam Jago” ini sudah ada ijin usaha mbak, biar ada perlindungan hukum dari pemerintah mbak, kan enak jadinya”.*⁴⁶

⁴⁴ Wawancara kepada Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁴⁵ Wawancara kepada Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁴⁶ Wawancara kepada Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

Pada dasarnya ijin usaha yang diperoleh *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung ini sangat penting. Seperti yang diketahui bahwa izin usaha memiliki berbagai manfaat seperti adanya perlindungan hukum yang jelas, sebagai penunjang bagi perkembangan usaha, serta untuk meningkatkan *kredibilitas* usaha.

Kekuatan yang kedua adalah mesin yang mumpuni. Untuk menunjang kualitas dan kuantitas suatu produk maka diperlukan mesin yang memudahkan karyawan dalam memproduksi suatu barang. *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung juga memiliki mesin yang dapat membantu memudahkan karyawannya dalam memproduksi hanger seperti pernyataannya Bapak Mabub selaku pimpinan *Home industri hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Iya mbak, kami memiliki beberapa mesin penunjang untuk memproduksi hanger mbak. Setiap proses pembuatan hanger dilakukan oleh mesin yang berbeda”.*⁴⁷

Pernyataan Bapak Mabub juga senada dengan pernyataan Ibu Ella selaku bendahara di *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Iya mbak disini punya beberapa mesin yang digunakan dalam memproduksi hanger, biar mempermudah karyawan dan lebih cepat juga memproduksi hangernya”.*⁴⁸

⁴⁷Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁴⁸Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

Hal ini juga di nyatakan oleh Bapak Budiman selaku karyawan *Home industri hanger* “Ayam Jago”.

“iya mbak, Disini mesinnya sendiri-sendiri mbak setiap proses satu mesin, disini mesinnya banyak mbak jadi memudahkan karyawan dalam pembuatan hanger”.⁴⁹

Jadi dapat disimpulkan dari pernyataan diatas bahwa mesin yang dimiliki oleh perusahaan merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki oleh *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung. Dengan adanya mesin, perusahaan dapat memproduksi hanger lebih banyak dan kualitas produk terjamin sehingga dapat melayani permintaan pasar.

Kekuatan ketiga yang dimiliki *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung adalah memiliki reputasi yang baik dengan konsumen melalui kualitas dan servis konsumen. Dengan adanya kualitas yang baik dan servis konsumen perusahaan yakin produknya mampu bersaing dengan produk sejenis. Hal tersebut dinyatakan oleh Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

“Di *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” ini kualitas lebih saya utamakan ya mbak karena dengan kualitas yang bagus maka akan menciptakan reputasi yang baik oleh pelanggan. Dulu produk saya pernah di kritik terkait ceve (pengkilap besi) yang saya gunakan kurang bagus, saat itu memang saya menggunakan ceve (pengkilap besi) yang berbeda, kami juga mendengarkan kritik dari

⁴⁹Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada tanggal 20 februari 2018.

*pelanggan akhirnya saya menggunakan ceve (pengkilap besi) yang pernah saya gunakan dulu”.*⁵⁰

Pernyataan Bapak Mabub juga senada dengan pernyataan Ibu Ella selaku bendahara di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Memang baik mbak hanger kami di pandangan konsumen, kualitas hanger kami memang lebih kami utamakan ya mbak, kami juga memberikan servis kepada pelanggan mbak, contohnya itu konsumen pernah pesan melalui telphon dan kami mengirimkannya mbak”.*⁵¹

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella diperkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Memang disini itu kualitas hanger nya bagus mbak, karena memang dijaga sama Bapak Mabub, konsumennya juga banyak mbak yang sudah langganan sampai bertahun-tahun”.*⁵²

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dengan memiliki reputasi yang baik dengan konsumen melalui kualitas dan servis konsumen membuat perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan sejenis. Kekuatan keempat yang dimiliki *Home*

⁵⁰Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁵¹Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁵²Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada Tanggal 20 Februari 2018.

Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung mengemukakan bahwa pengetahuan yang mendalam terhadap bahan baku merupakan poin utama yang harus dilakukan untuk mempertahankan kualitas suatu produk. Hal ini di nyatakan oleh Bapak Mabub selaku pimpinan Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Ya jelas itu mbak, kita harus tahu betul bahan baku yang kita gunakan, jika ada orang baru yang menawarkan saya kawat untuk bahan hanger saya cek dulu dengan mengukur tebalnya berapa, harus sesuai kriteria yang selama ini dipakai untuk membuat hanger”.*⁵³

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.*

*“Iya mbak Bapak Mabublah yang memilih sendiri bahan bakunya, tetapi karena bapak mabub sudah langganan sama suplayer kawat, suplayer kawatpun sudah tahu kualitas seperti apa yang diinginkan Bapak Mabub”.*⁵⁴

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella diperkuat oleh pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.*

*“Kawat untuk membuat hanger disini tebal mbak, karna Bapak Mabub sendiri yang memilih bahannya”.*⁵⁵

⁵³Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁵⁴Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁵⁵Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada Tanggal 20 Februari 2018.

Dapat diambil kesimpulan bahwa pengetahuan yang mendalam tentang bahan baku merupakan hal yang terpenting. Karena dengan pemilihan bahan baku yang tepat maka terciptalah kualitas yang baik, sehingga akan berdampak baik terhadap kelangsungan hidup suatu produk. Kekuatan kelimayang di miliki oleh *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung adalah hubungan baik antara karyawan dengan atasan Seperti yang dikemukakan oleh pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung Bapak Mabub sebagai berikut.

“Baik mbak, hubungan yang baik dengan karyawan merupakan hal penting, jika hubungan antar karyawan dan pimpinan bisa di bilang harmonis maka bekerja itu terasa nyaman dan senang hati kan kerjanya jadi semangat”.⁵⁶

Pernyataan serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara di *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

“Sangat baik mbak , hubungan kami dengan bapak mabub selaku pimpinan seperti teman bukan seperti karyawan dan bos. Sama karyawan lain juga seperti itu mbak sangat baik bekerja di sini jadi betah”.⁵⁷

Hal serupa juga di sampaikan oleh Bapak Budiman selaku karyawan di *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

⁵⁶Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁵⁷Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger* “Ayam Jago”Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

“baik mbak, bapaknya itu sangat baik mbak, tidak pernah marah-marah, bekerja disini rasanya nyaman dan senang, saya disini sudah bekerja selama 16 tahun mbak”.⁵⁸

Dapat di tarik kesimpulan dari pernyataan di atas bahwa hubungan yang baik antara karyawan dan pimpinan akan berdampak pada kenyamanan dan rasa senang dalam bekerja, jika bekerja sudah terasa nyaman dan senang maka akan berdampak positif terhadap kinerja karyawan itu sendiri.

Kekuatan keenam yang dimiliki *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung adalah inovasi produk. Salah satunya *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung membuat hanger untuk hijab. Hanger tidak lagi hanya untuk baju tetapi ada yang untuk hijab. Seperti yang di nyatakan oleh Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung.

“inovasi memang perlu dilakukan, di perusahaan kami juga membuat hanger jilbab sebagai inovasi yang dilakukan oleh Home Industri Hanger “Ayam Jago Tulungagung”.⁵⁹

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku Bendahara di *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung.

“Iya ada mbak, itu hanger untuk jilbab mbak. Banyak juga mbak konsumen yang ngambil dari kami”.⁶⁰

⁵⁸Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung pada tanggal 20 februari 2018.

⁵⁹Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung pada tanggal 20 februari 2018.

Selain itu pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella di perkuat dengan pernyataan Bapak Budiman sebagai karyawan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Ada mbak Selain hanger untuk baju disini juga memproduksi hanger jilbab mbak cara pembuatannya tidak jauh berbeda dengan hanger baju mbak”.*⁶¹

Dapat diambil kesimpulan bahwa *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung juga membuat inovasi dalam produknya. Inovasi memang sangat perlu dilakukan oleh sebuah perusahaan, dengan inovasi perusahaan akan mempertahankan konsumen mereka dan memperpanjang kelangsungan hidup perusahaan.

Kekuatan ketujuh yang dimiliki Home industri hanger “Ayam Jago” adalah adanya program pelatihan sebelum karyawan mampu bekerja sendiri. Hal ini di ungkapkan oleh Bapak Mabub selaku pemimpin *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Iya mbak, disini itu kalau ada karyawan baru masih di beri pelatihan dulu sebelum ia di anggap mampu mengerjakan pekerjaannya mbak, biasanya mereka di arahkan dan di beri pelatihan dalam menggunakan mesin pembuatan hanger mbak, biasanya pelatihan itu hanya satu minggu”.*⁶²

⁶⁰Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger* “Ayam Jago”Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁶¹Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawa *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁶²Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung pada Tanggal 20 Februari 2018.

Hal serupa juga di nyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Benar mbak disini itu ada pelatihan dulu sebelum bekerja, biasanya berlaku untuk karyawan baru mbak, biar paham gitu mbak bagaimana mengoperasikan setiap mesin dalam pembuatan hanger”.*⁶³

Hal serupa juga di nyatakan oleh Bapak Budiman selaku karyawan yang tergolong paling lama bekerja disana.

*“iya mbak ada, karyawan baru biasanya di pantau dulu mbak, di arahkan dan di bimbing, kerjaannya di cek lagi sebelum mereka di anggap mampu membuat hanger mbak. Biasanya kami karyawan disini juga mengikuti seminar yang diadakan pemerintah mbak, dengan adanya seminar dan pelatihan dari pemerintah kami jadi paham betul mengenai baham baku, dan tambah ilmu”.*⁶⁴

Memang pelatihan itu sangat di perlukan untuk menjaga kualitas suatu produk dalam suatu perusahaan. Dengan adanya pelatihan maka karyawan akan mampu menjaga kualitas suatu produk yang sudah lama siemban oleh perusahaan. Selain itu dengan adanya pelatihan membuat karyawan memiliki wawasan yang luas terhadap produk.

⁶³Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada Tanggal 20 Februari 2018.

⁶⁴Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

b. Faktor-faktor kelemahan (*Weakness*) dalam *Home Industri*

Hanger “Ayam Jago” Tulungagung

Dari wawancara yang telah dilakukan peneliti terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki oleh *Home Industri* Hanger “Ayam Jago” Tulungagung. Salah satunya adalah memasarkan produk. Dalam memasarkan produk *Home Industri* Hanger “Ayam Jago” belum menggunakan internet sebagai media promosi. Seperti pernyataan Bapak Mabub sebagai pimpinan *Home Industri* Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Belum mbak, dalam memasarkan produk disini masih menggunakan cara manual. Dulu masih di tawarkan ditoko-toko tetapi sekarang mungkin dari mulut kemulut sudah banyak yang mengenal produk hanger kami jadi banyak orang yang datang langsung membeli hanger di pabrik kami”.*⁶⁵

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara di *Home Industri* Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.

*“Sini masih manual mbak, belum memakai internet untuk memasarkannya, maupun begitu banyak konsumen yang tahu produk hanger kami mbak mungkin pembicaraan orang dari mulut ke mulut gitu ya mbak. Apalagi home industri hanger “Ayam Jago” ini sudah lumayan lama berdirinya mbak”.*⁶⁶

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella di perkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan di *Home Industri* Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.

⁶⁵Wawancara dengan bapak mabub selaku pimpinan *Home Industri* Hanger “Ayam Jago”Tulungagung pada tanggal 20 februari 2018.

⁶⁶Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri* Hanger “Ayam Jago” Tulungagung pada tanggal 20 februari 2018.

*“Belum mbak, sini itu masih belum menggunakan internet sebagai wadah promosinya, kapan-kapan bisa di coba mbak memakai internet, mungkin tambah banyak permintaan ya mbak”.*⁶⁷

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam memasarkan produk *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* masih menggunakan cara manual mereka belum menggunakan media internet dalam memasarkan produknya. Promosi melalui internet memang perlu dilakukan, karena dapat memperluas pangsa pasar.

Kelemahan yang kedua adalah karyawan yang dimiliki rata-rata masih berpendidikan tingkat menengah kebawah seperti yang dikemukakan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Iya mbak, karyawan disini rata-rata tamatan SMP dan SMA mbak”.*⁶⁸

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Iya mbak, disini rata-rata karyawannya masih lulusan SMP-SMA”.*⁶⁹

⁶⁷Wawancara dengan bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁶⁸Wawancara dengan bapak mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018 pukul 10.20 WIB

⁶⁹Wawancara dengan ibu ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* pada tanggal 20 februari 2018.

Pernyataan tersebut juga di perkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Ya begitulah mbak disini rata-rata tamatan SMP dan SMA mereka ingin cepat bekerja karena ingin membantu perekonomian keluarganya”.*⁷⁰

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* masih kurangnya tenaga kerja yang memiliki pendidikan perguruan tinggi, dimana karyawan di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* rata-rata masih memiliki pendidikan tingkat menengah ke bawah.

c. Faktor-faktor peluang (*Opportunities*) dalam *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Dari wawancara yang telah dilakukan peneliti di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* ada beberapa peluang untuk mengembangkan perusahaan. Peluang yang pertama yaitu banyaknya usia produktif. Seperti yang dikemukakan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Disekitar sini banyak sekali usia produktif mbak, di desa lain juga banyak usia produktif”.*⁷¹

⁷⁰Wawancara dengan bapak budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁷¹Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

Hal serupa juga ungkapkan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“Kita disini mengambil rata-rata usia 20-40 tahun mbak, usia segitu rata-rata sudah bisa diberi tanggung jawab mbak, dan semangat-semangatnya bekerja”.⁷²

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella di perkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“Rata-ratausia yang bekerja disini 20-30 tahun mbak”.⁷³

Banyaknya usia produktif merupakan peluang bagi *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*. Dengan banyaknya usia produktif membuat mereka memiliki peluang dalam merekrut karyawan sangat besar. Peluang kedua adalah dukungan masyarakat dan pemerintah. Berjalanya usaha *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* tidak lepas dari dukungan masyarakat dan pemerintah. Seperti yang di nyatakan oleh Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“Alhamdulillah ya mbak, masyarakat dan pemerintah sangat mendukung usaha saya pemerintah kandang membantu kami dengan memberikan kami mesin dan masyarakat sangat senang dengan usaha saya ini, dan masyarakat banyak sekali yang terbantu perekonomiannya dengan menjadi karyawan”.⁷⁴

⁷²Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁷³Wawancara dengan Bapak Budiman selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁷⁴Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 20

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Alhamdulillah mbak masyarakat sangat mendukung usaha home industri hanger “Ayam Jago” ini masyarakat sekitar ada yang menjadi karyawan disini otomatis merena mendapatkan pemasukan, ibu-ibu disekitar sini juga bekerja memasang manik-manik dan bagian packing mbak jadi mereka mendapatkan pemasukan lain selain nafkah dari suami mereka”.*⁷⁵

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella di perkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan di *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Mesin-mesin itu pemberian pemerintah mbak, kadang kami juga mengikuti seminar yang di adakan pemerintah mbak”.*⁷⁶

Jadi kesimpulan dari pernyataan diatas bahwa dukungan pemerintah merupakan peluang yang sangat besar. Dengan dukungan dari pemerintah perusahaan dapat diarahkan dan dibantu sehingga membuat usaha semakin berkembang.

Peluang ketiga yaitu adanya kepercayaan dan kepuasan dari konsumen. Memang sangat lah penting mendapatkan kepercayaan dan kepuasan dari konsumen seperti pernyataan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“ Alhamdulillah banyak konsumen yang percaya dan puas dengan produk kami, ada konsumen yang sudah lama langganan membeli hanger kami. “.*⁷⁷

⁷⁵Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁷⁶Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

Hal serupa juga di sampaikan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.*

*“Alhamdulillah ya mbak selama ini konsumen sangat percaya dengan produk hanger kami mereka sangat puas dengan kualitas dari hanger kami karena konsumen selalu kembali lagi membeli produk kami,kan itu tandanya mereka puas mbak”.*⁷⁸

Pernyataan Bapak Mabub juga di perkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.*

*“Ya 100 lusinan mbak, ada juga yang membeli hanger 500 lusin dan kadang diambil sendiri di pabrik oleh konsumen kadang juga diantarkan.”*⁷⁹

Dapat disimpulkan bahwa kepercayaan dan kepuasan konsumen memberikan dampak yang besar terhadap keberlangsungan hidup sebuah perusahaan. Peluang keempat merupakan teknologi komunikasi yang baru. Dewasa ini banyak sekali teknologi komunikasi yang canggih seperti yang dikemukakan oleh Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* dimana beliau menyatakan bahwa hanger yang diproduksi dapat dipasarkan di

⁷⁷Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁷⁸Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁷⁹Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

media sosial. Apalagi sekarang ini banyak sekali wadah bagi online-online shop seperti lazada, buka lapak dan lain sebagainya.

*“Belum mbak, sebenarnya, saya juga pengen produk saya ini dapat di kenal masyarakat di seluruh Indonesia melalui media sosial”.*⁸⁰

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Iya mbak sekarang ini teknologi memang sangat canggih ya mbak, bisa juga mbak memanfaatkan teknologi yang canggih ini untuk memperluas pangsa pasar”.*⁸¹

Pernyataan Bapak Mabub dan Ibu Ella diperkuat dengan pernyataan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

*“Tehnologi informasi sekarang ini semakin berkembang ya mbak, bisa juga hanger ini di pasarkan lewat tehnologi informasi biar masyarakat tahu mengenai produk hanger “Ayam Jago ini” Tulungagung”.*⁸²

Dapat diambil kesimpulan bahwa tehnologi informasi pada saat ini semakin berkembang pesat, oleh karena itu banyak orang yang memanfaatkan tehnologi informasi sebagai wadah promosi untuk

⁸⁰Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁸¹Wawancara dengan Ibu Ella selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁸²Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

mempromosikan produk yang miliknya, dengan mempromosikan produknya melalui tehnolog informasi diharapkan dapat mencapaitujuanya yaitu mendapatkan laba sebesar-besarnya. *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* juga ingin memanfaatkan perkembangan tehnologi infrmasi baru.

d. Faktor-faktor ancaman (*Threath*) dalam *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Faktor ancaman yang telah di dapatkan dari hasil wawancara oleh pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* adalah ancaman dari perusahaan sejenis, seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Mabub selaku pemimpin *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“Ada banyak mbak perusahaan hanger di daerah ngunut dan sekitaran sini, tetapi saya yakin dengan kualitas bagus yang menjadi prioritas perusahaan kami ini produk hanger kami dapat bersaing di pasaran”.⁸³

Hal serupa juga nyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“iya mbak memang benar, banyak produsen hanger di daerah sini tapi kualitas beda mbak, disini itu mempunyai ciri khas mbak hangernya, kawatnya tebal dan hangernya besar mbak, yakin saja mbak dengan kualitas yang dimiliki home industri hanger “Ayam Jago” mampu bersaing dipasaran”.⁸⁴

⁸³Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 februari 2018.

⁸⁴Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 Februari 2018.

Pernyataan ini juga di perkuat oleh Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“Di ngunut dan sekitar sini memang banyak mbak perusahaan hanger tapi perusahaan ini sudah lama sekali mbak telah berdiri sejak tahun 2001. ya optimis aja mbak dalam persaingan”.⁸⁵

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pesaing dari perusahaan sejenis merupakan ancaman yang di hadapi oleh *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* akan tetapi ancaman tersebut dapat dihadapi dengan menjaga kualitas produk serta menaksinalkan pelayanan konsumen.

Ancaman selanjutnya yaitu Masyarakat Ekonomi Asia (MEA) menurut pernyataan bapak Mabub MEA adalah ancaman bagi *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*.

“Ya dulu awal-awal ada MEA berdampak juga pada usaha saya, usaha hanger agak terganggu mungkin itu dampak dari banyaknya barang-barang yang masuk di indonesia tetapi dampak itu tidak berdampak lama adanya MEA ini membuat saya tertantang untuk meningkatkan kualitas hanger saya agar dapat bersaing dengan hanger buatan luar negeri”.⁸⁶

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* sebagai berikut.

“Iya mbak, adanya MEA itu produk-produk jadi bebas keluar masuk ke sebuah negara ya mbak. dulu pas awal-awalnya MEA itu mempengaruhi usaha hanger disini tetapi hal itu tidak berlangsung

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 Februari 2018.

⁸⁶ Wawancara dengan Bapak Mabub selaku pimpinan *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung* pada tanggal 20 Februari 2018.

*lama mbak, ya pokokya kualitas dijaga aja mbak biar tidak kalah dengan produk hanger lainnya”.*⁸⁷

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Budiman selaku karyawan di *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung.

*“Iya mbak dulu pernah home industri hanger “Ayam Jago” hanya sedikit memproduksi hanger mbak mungkin itu dampak MEA”.*⁸⁸

Dapat diambil kesimpulan bahwa MEA salah satu ancaman yang dihadapi *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung tetapi dengan menjaga kualitas produk diharapkan produk dapat bersaing dengan produk sejenis.

2. Penerapan Analisis SWOT Pada *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung

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

a. Kekuatan (*Strenghts*) yang dimiliki oleh *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung.

1) Memiliki izin usaha

⁸⁷Wawancara dengan Ibu Ella selaku bendahara *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung pada tanggal 20 Februari 2018.

⁸⁸Wawancara dengan Bapak Budiman selaku karyawan *Home Industri Hanger “Ayam Jago”* Tulungagung pada tanggal 20 Februari 2018.

- 2) Memiliki mesin yang mumpuni
 - 3) Memiliki reputasi yang baik oleh konsumen melalui kualitas dan *servis* konsumen.
 - 4) Adanya pengetahuan yang mendalam tentang bahan baku
 - 5) Adanya hubungan yang baik antara karyawan dan atasan
 - 6) Inovasi produk
 - 7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru
- b. Kelemahan (*Weaknessess*) yang dimiliki oleh Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.
- 1) Dalam memasarkan produk
 - 2) Karyawan rata-rata masih berpendidikan tingkat menengah kebawah.
- c. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.
- 1) Banyaknya usia produktif
 - 2) Dukungan masyarakat dan pemerintah
 - 3) Kepercayaan dan kepuasan konsumen
 - 4) Tehnologi informasi baru
- d. Ancaman (*Threats*) yang di hadapi oleh *Home Industri Hanger* “Ayam Jago” Tulungagung.
- 1) Adanya perusahaan sejenis
 - 2) MEA (Masyarakat Ekonomi Asean)

Dari data yang didapat, selanjutnya peneliti akan melakukan beberapa langkah yang pertama yaitu pembuatan matrik analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Didalam tabel tersebut setiap faktor akan diberikan pembobotan dan penilaian (rating) untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan rating ditentukan berdasarkan pada isian kuisioner dimana acuan dari bobot dan rating tersebut adalah:

Bobot ditentukan sebagai berikut:⁸⁹

Bobot	Keterangan
0,20	sangat kuat
0,15	Diatas rata-rata
0,10	Rata-rata
0,05	dibawah rata-rata

Rating ditentukan sebagai berikut:

Rating	Keterangan
4	<i>Major strenght</i>
3	<i>Minor strenght</i>
2	<i>Major Weakness</i>
1	<i>Minor Weakness</i>

Dari uraian pernyataan diatas dapat diketahui pembobotan dari setiap faktor sebagai berikut:

⁸⁹ Husain Umar, Strategic management in action, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 250.

Tabel 4.1

Pembobotan faktor-faktor SWOT

Faktor-faktor dalam analisis SWOT	Bobot
a. Kekuatan	
1) Memiliki izin usaha	0,20
2) Memiliki mesin yang mumpuni	0,10
3) Memiliki reputasi yang baik oleh konsumen melalui kualitas dan <i>servis</i> konsumen	0,15
4) Adanya pengetahuan yang mendalam tentang bahan baku	0,10
5) Hubungan baik antara karyawan dengan atasan	0,10
6) Inovasi produk	0,10
7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru	0,10
b. Kelemahan	
1) Memasarkan produk	0,10
2) Karyawan rata-rata masih berpendidikan tingkat menengah kebawah	0,05
c. Peluang	
1) Banyaknya usia produktif.	0,20
2) Adanya dukungan dari masyarakat dan pemerintah.	0,20
3) Kepercayaan dan kepuasan konsumen.	0,20
4) Tehnologi informasi baru	0,20
d. Ancaman	
1) Perusahaan sejenis	0,10
2) MEA	0,10

Sumber: Data yang diolah hasil wawancara 20 Februari 2018

Adapun matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

a. Matrik IFAS

Tabel 4.2

Matrik IFAS

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Kekuatan			
1) Memiliki izin usaha	0,20	4	0,80
2) Memiliki mesin yang mumpuni	0,10	3	0,30
3) Memiliki reputasi yang baik oleh konsumen melalui kualitas dan <i>servis</i> konsumen	0,15	4	0,60
4) Adanya pengetahuan yang mendalam tentang bahan baku	0,10	4	0,40
5) Hubungan baik antara karyawan dengan atasan.	0,10	4	0,40
6) Inovasi produk .	0,10	3	0,30
7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru	0,10	4	0,40
Total	0,85		3,20
b. Kelemahan			
1) Memasarkan produk	0,10	1	0,10
2) Karyawan rata-rata masih berpendidikan tingkat menengah kebawah	0,05	2	0,20
Total	0,15		0,30
Total	1,00		3,50

Sumber: Data yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui variabel internal kekuatan (*Strenght*) memiliki skor total 3,20 dan skor total kelemahan (*Weaknesses*) 0,30. Sehingga total skor variabel internal 3,50.

b. Matrik EFAS

Tabel 4.3

Matrik EFAS

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Peluang			
1) Banyaknya usia produktif.	0,20	4	0,80
2) Adanya dukungan dari masyarakat dan pemerintah.	0,20	3	0,60
3) Kepercayaan dan kepuasan konsumen.	0,20	3	0,60
4) Tehnologi informasi baru	0,20	4	0,80
Total	0,80		2,80
b. Ancaman			
1) Perusahaan sejenis	0,10	2	0,20
2) MEA	0,10	2	0,10
Total	0,20		0,30
Total	1,00		3,10

Sumber: Data yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas, dapat ddiketahui variabel eksternal peluang (*Opportunities*) memiliki skor total 2,80 dan ancaman (*Treaths*) memiliki skor total 0,30. total skor variabel eksternal adalah 3,10. Kesimpulan dari kedua matriks IFAS dan EFAS diatas dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO = $3,20 + 2,80 = 6,00$
2. Strategi ST = $3,20 + 0,30 = 3,50$
3. Strategi WO = $0,30 + 2,80 = 3,10$
4. Strategi WT = $0,30 + 0,30 = 0,60$

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

Tabel 4.4

Matrik SWOT

IFAS	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Memiliki izin usaha 2) Memiliki mesin yang mumpuni 3) Memiliki reputasi yang baik oleh konsumen melalui kualitas dan <i>servis</i> konsumen 4) Adanya pengetahuan yang mendalam tentang bahan baku 5) Hubungan baik antara karyawan dengan atasan. 6) Inovasi produk . 7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Memasarkan produk 2) Karyawan rata-rata masih berpendidikan tingkat menengah kebawah 	
EFAS	<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Banyaknya usia produktif. 2) Adanya dukungan dari masyarakat dan pemerintah. 3) Kepercayaan dan kepuasan konsumen. 4) Tehnologi informasi baru 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk maupun pelayanan purna jual seperti, mengucapkan terimakasih dan selamat kepada pembeli, memberikan kemudahan serta layanan khusus pada langganan untuk 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Gencar dalam beriklan mampu memperkuat <i>brand name</i> dengan cara menjadi sponsor pada suatu even sehingga calon konsumen sering

	<p>pembelian seterusnya, menanyakan tentang keadaan produk yang sesudah di beli oleh pelanggan</p> <p>2) Selalu berinovasi pada produk yang ditawarkan seperti mengikuti tren yang sedang berkembang agar perusahaan tidak kehilangan eksistensinya</p> <p>3) Mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan konsumen dan pemerintah melalui pelayanan yang ramah kepada pembeli dan mengikuti pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah</p>	<p>mendengar dan melihat dan akan membuat calon konsumen ingat dan mampu memperkuat <i>brand name</i></p> <p>2) Meningkatkan loyalitas pelanggandengan cara memberikan pelayanan yang ramah, mau menerima kritik dan saran serta kualitas produk yang bagus</p>
<p>Ancaman (T)</p> <p>1) Perusahaan sejenis</p> <p>2) MEA</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1) Mengembangkan daya saing seperti menyediakan produk yang lebih bervariasi yang tentunya mengikuti selera masyarakat, jadi tidak hanya mengutamakan kekuatan mesin namun tetap memperhatikan keanekaragaman produk yang ditawarkan dan ketersediaan produk agar konsumen memiliki kepuasan dalam memilih produk yang diinginkan</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1) Memanfaatkan perkembangan teknologi seperti internet dan media sosial. Perusahaan dapat memanfaatkan tehnologi internet untuk memperluas jaringan promosi seperti <i>facebook, instagram, whatapps, twitter</i> dan dapat juga bergabung dengan online shop di lazada, buka lapak, dan lain sebagainya.</p>

Sumber: Data yang diolah 2018

Dari tabel diatas dapat diketahui berbagai macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi SO, WO,ST, dan WT. Menciptaan strategi dilakukan dengan penggabungan antara faktor-faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan tadi dapat menunjukkan posisi *Home Industri Hanger “Ayam Jago”Tulungagung* sebagai berikut.

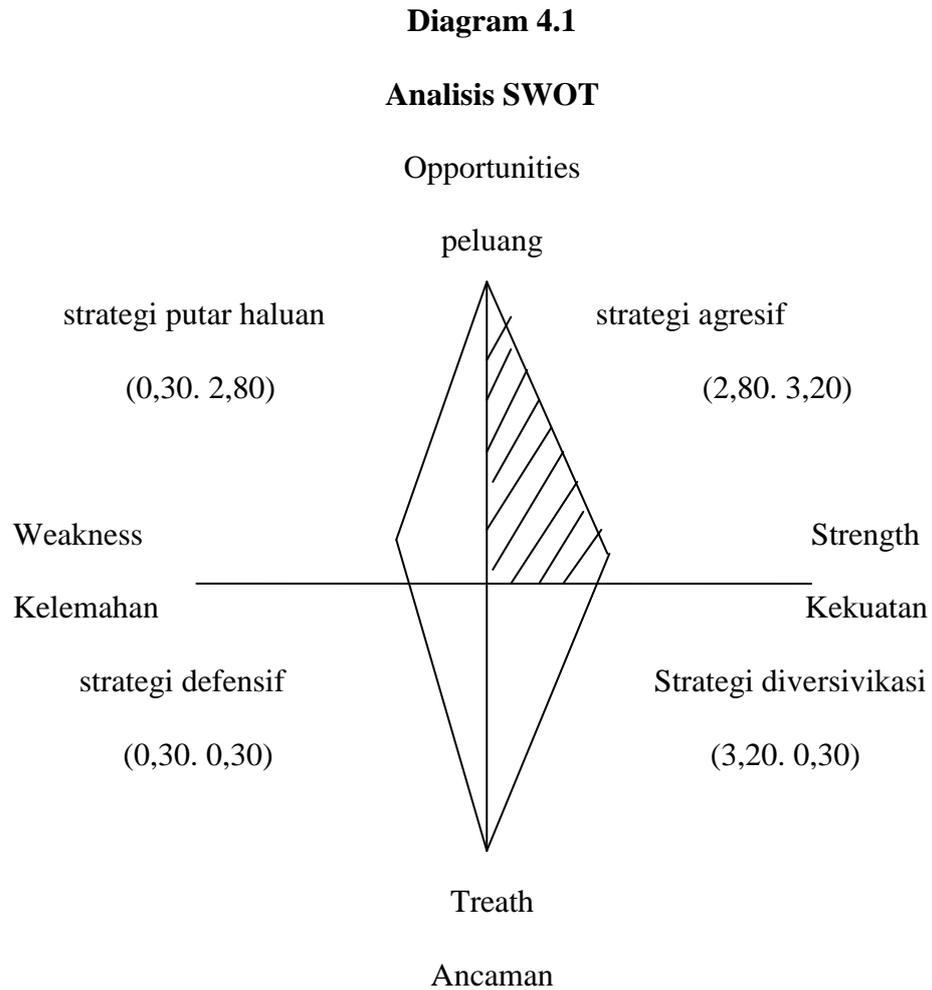
Tabel 4.5

Posisi *Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

IFAS		EFAS	
Kekuatan	3,20	Peluang	2,80
Kelemahan	(0,30)	Ancaman	(0,30)
Hasil	2,90	Hasil	2,50

Sumber:Data yang dioalah,2018

Dari data-data tersebut dapat diketahui bahwa: Analisis faktor IFAS lebih besar dari analisis faktor EFAS. Faktor IFAS sebesar 2,90 sedangkan analisis faktor EFAS sebesar 2,50. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT ditunjukkan sebagai berikut.



Berdasarkan diagram diatas dapat disimpulkan bahwa *Home Industri Hanger "Ayam Jago" Tulungagung* berada pada kuadran 1 dengan menerapkan strategi agresif. Hal ini sesuai dengan pendapat Freddy Rangkuti dalam bukunya analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis, yang menyatakan kuadran 1 ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. 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 (*Growth Oriented Strategy*).⁹⁰

⁹⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, , hlm. 20.