

IMPLEMENTASI SWOT DALAM PENGEMBANGAN USAHA BAGI ANGGOTA KUB SRIKANDI KECAMATAN CEPIRING KABUPATEN KENDAL

Emaya Kurniawati¹, Wyati Saddewisasi², Sri Yuni Widowati³
^{1,2,3}Universitas Semarang

ABSTRACT

Kelompok Usaha Bersama Srikandi (Srikandi Join Venture Group) at Cepiring District, in Kendal Regency has been formed more than 5 years ago, consist of several businessman who have different skills in making and selling their products. Most of the (Kelompok Usaha Bersama) KUB Srikandi members in running their business, apply minimum knowledge in developing their business to meet the needs and condition nowadays in which similar products that same with KUB Srikandi products are increasing. This study apply the qualitative analysis techniques and SWOT analysis. The research apply qualitative approach and SWOT analysis trying to know what strategies are used in the business development of KUB Srikandi members. Based on the IFAS EFAS diagram, it can be concluded that the business carried out by KUB Srikandi members is in the first quadrant (I), which means that in this position, KUB Srikandi has strong position and has the good opportunity to develop. The implementation of strategies that can be done is using the Strengths factor that exist in the business of KUB Srikandi members Where in fact the business that runs by KUB Srikandi members facing a great market opportunities, to develop their business in dealing with it, KUB Srikandi members must optimize their productivities.

Keywords: SWOT, development, business

ABSTRAKSI

Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal yang terbentuk kurang lebih sudah 5 tahun ini anggotanya adalah beberapa pelaku usaha yang mempunyai keahlian yang berbeda-beda dalam memproduksi suatu produk untuk dapat dijual. Sebagian besar Anggota KUB Srikandi dalam melakukan usaha minim pengetahuan dalam pengembangan usaha agar semakin berkembang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi sekarang ini yang mana semakin banyak produk-produk yang sama dan sejenis dengan hasil produksi anggota KUB Srikandi. Dalam penelitian ini teknik analisis yang digunakan teknik analisis kualitatif dan analisis SWOT. Penelitian dengan pendekatan kualitatif dan analisis SWOT yaitu berusaha mengungkap strategi apa yang dipakai dalam pengembangan usaha anggota KUB Srikandi. Berdasarkan diagram IFAS EFAS maka dapat disimpulkan bahwa usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi berada pada kwadran ke I (kesatu) yang berarti pada posisi ini usaha yang dilakukan oleh Anggota KUB Srikandi memiliki posisi yang kuat dan berpeluang untuk berkembang. penerapan strategi yang dapat dilakukan adalah menggunakan kekuatan yang ada pada usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi Dimana sebenarnya usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi menghadapi peluang pasar yang sangat besar, untuk mengembangkan usahanya dalam menghadapi hal ini maka anggota KUB Srikandi harus mampu mengoptimalkan kegiatan produksinya

Kata kunci : SWOT, pengembangan, usaha

1. Pendahuluan

Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal Sebagian besar mata pencaharian penduduknya di sector pertanian, urutan kedua dan ketiga adalah sektor industri pengolahan dan sektor perdagangan, hotel dan restoran. Sektor industri rumah tangga atau UKM di Kecamatan Cepiring semakin banyak jumlahnya dengan berbagai jenis hasil peroduksi dan olahan pangan.

Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi di Kecamatan Cepiring merupakan salah satu UKM di Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal berjumlah 20 usaha. Hasil produksi dari Anggota KUB Srikandi adalah berbagai macam makanan kecil dan minuman kesehatan. Dengan telah terbentuknya kelompok usaha tersebut, diharapkan unit usaha dapat berkembang seiring dengan berkembangnya kelompok usaha tersebut.

Salah satu tolok ukur berkembangnya kelompok usaha adalah adanya motivasi kewirausahaan bagi UKM sehingga tidak merasa takut untuk memulai berwirausaha. Setelah membuka usaha sendiri maka perlu adanya pelatihan-pelatihan baik untuk pemasaran produknya, pembukuan usaha maupun proses produksi.

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Anggota KUB Srikandi dituntut untuk dapat mengembangkan usahanya sehingga mampu bersaing di pasaran dan usahanya juga mampu bertahan ditengahnya persaingan produk sejenis lainnya di wilayah Kabupaten Kendal.

Anggota KUB Srikandi .pada awalnya memulai usaha dari nol dengan mengalami beberapa kesulitan dan hambatan-hambatan seperti kekurangan modal, kinerja keuangan yang buruk, kurangnya pengetahuan tentang pemasaran dan sebagainya. Dengan Hambatan-hambatan tersebut tidak menurunkan semangat bagi anggota KUB Srikandi bahkan semakin bertambah niatnya untuk dapat mengembangkan usaha menjadi besar.

Selain niat untuk menjadi lebih besar salah satu cara untuk pengembangan suatu usaha khususnya UKM yaitu dengan memberikan pendidikan dan pelatihan tentang bagaimana menyelesaikan masalah atau hambatan yang dialami.

Analisis SWOT merupakan strategi untuk mengetahui apa saja peluang, kesempatan, ancaman, kekuatan dalam usaha bisnis. Menghadapi persaingan tentunya diperlukan strategi untuk mempertahankan agar usaha tersebut berkembang dan berkelanjutan. Dalam hal ini strategi SWOT yang diterapkan harus mampu mempertahankan persaingan agar usaha dapat bertahan dan tidak tersingkirkan oleh pesaing.

Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti menfokuskan masalah yang diteliti dan dianalisis dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut adalah :

1. Bagaimana kondisi usaha anggota KUB Srikandi Kecamatan Cepiring saat ini berdasarkan faktor internal dan eksternal?

2. Bagaimana strategi pengembangan usaha dengan analisis SWOT bagi Anggota KUB Srikandi Kecamatan Cepiring?

2. Tinjauan Pustaka dan Pengembangan hipotesis

UMKM

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor Ekonomi (Tambunan, 2012:2). Pada prinsipnya, perbedaan antara Usaha Mikro (UMi), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap.

Analisis SWOT

Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk kata-kata strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang) dan treats (ancaman) Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan antara lain:

1. Kekuatan (*Strenght*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain, sehingga dapat membuat lebih kuat dari pada pesaingnya. Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan dipasar. Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kekuarangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi

kinerja organisasi. Keterbatasan atau kekuarangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapasitas manajemen, ketrampilan pemasara, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.

3. Peluang (*opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecendrungan –kecendrungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

4. Ancaman (*Treats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatkannya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha dipengaruhi lingkungan bisnis atau usaha yang dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang mempengaruhi aktivitas bisnis dalam suatu lembaga organisasi atau perusahaan. Faktor tersebut dapat dibagi ke dalam dua kategori yaitu faktor dari dalam perusahaan ((internal) dan faktor di luar perusahaan (Eksternal)

1. Faktor Internal

Faktor internal perusahaan merupakan analisis yang berguna untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumber daya dan kapabilitas yang dimilikinya.

Faktor internal perusahaan yaitu :

a. Aspek Manajemen

Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan suatu oeganisasi dengan cara bekerjadalam team (Dafid Fred R, 2011)

b. Aspek Pemasaran

Aspek Pemasaran merupakan ujung tombak bagi suatu usaha. Pemasaran dapat dideskripsikan dengan proses pendefinisian,

penggantisipasian, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa (Daryanto,2011,)

c. Aspek Keuangan

Keuangan adalah mempelajari bagaimana individu, bisnis, dan organisasi meningkatkan, mengalokasi, dan menggunakan sumber daya moneter sejalan dengan waktu, dan juga menghitung resiko dalam menjalankan proyek mereka.(Karisma Affan Fharist)

d. Aspek Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan / menghasilkan atau menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan oleh orang atau badan (produsen),(Peter salim,2010)

2.Faktor Eksternal

Faktor eksternal atau lingkungan eksternal adalah faktor-faktor yang bersumber dari luar organisai atau perusahaan, yang mempunyai dampak pada proses manajerial dan operasioanal organisasi (perusahaan). Faktor-faktor Eksternal meliputi :

a. Ekonomi

Ekonomi adalah suatu ilmu sosial yang mempelajari aktifitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi,dan konsumsi terhadap barang dan jasa, (R. Soediro Mangundjojo, 2010)

b. Pemerintah

Pemerintah adalah organisasi yang memiliki kekuasaan untuk membuat dan menerapkan hukum serta undang-undang diwilayah tertentu. (Soeratno, lincon Arsyad, M. S.c.,2008)

c. Teknologi

Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang di perlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia, (Yenny Salim,2008)

d. Kompetitif

Kompotitif atau keunggulan bersaing adalah kemampuan yang peroleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan

3. Metode Penelitian

Metode Analisis Data

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan mendiskripsikan perkembangan usaha yang dimiliki oleh anggota KUB Srikandi , dan juga

mendiskriptifkan perkembangan omset penjualan bagi. Adapun data didapat dari hasil wawancara dengan anggota KUB Srikandi .

Dari hasil pengumpulan data dan wawancara juga dianalisis dengan SWOT untuk memetakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi anggota KUB Srikandi dalam melaksanakan usahanya. Analisis SWOT menyediakan pemahaman realistis tentang hubungan suatu organisasi dengan lingkungannya untuk mendapatkan terciptanya strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada. Dengan gambaran tersebut kita akan dapat melihat bagaimana strategi pengembangan usaha anggota KUB Srikandi sehingga dapat meningkatkan omset penjualannya.

Setelah penulis memperoleh data-data dan informasi yang diperlukan dari lapangan lalu penulis mengolahnya secara sistematis sesuai dengan sasaran permasalahannya yang ada dan menganalisa data tersebut. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, yaitu data yang tidak terbentuk angka, tetapi berupa serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian tetapi masih merupakan data-data yang verbal atau atau masih dalam keterangan-keterangan saja. Analisis secara deskriptif kualitatif berupa kata-kata, tulisan atau lisan dari orang-orang yang berperilaku yang dapat di mengerti. Analisis deskriptif ini dipergunakan dengan menguraikan dan merinci kalimat-kalimat yang ada dengan menggunakan pendekatan berfikir deduktif. Deduktif yaitu pemikiran yang berangkat dari fakta-fakta yang bersifat umum, yang kemudian dari fakta-fakta yang bersifat umum dapat di tarik kesimpulan yang sifatnya khusus

Penelitian ini data dari hasil penelitian metode analisis yang digunakan adalah analisis Deskriptif kualitatif dan analisis SWOT dengan melakukan pengamatan langsung atau observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode deskriptif kualitatif adalah metode yang digunakan untuk meneliti status kelompok manusia, suatu obyek, suatu kondisi dan suatu sistem pemikiran serta peristiwa yang akan terjadi (Sugiyono 2010).

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan salah satu metode pemecahan masalah dengan cara menggambarkan subjek atau objek penelitian saat ini dengan fakta yang tampak (Soejono dan Abdurrahman dalam Pradikta, 2013:37).. Dengan menggunakan analisis deskriptif, maka data yang akan disajikan berupa data deskriptif berupa kata-kata tertulis dari perilaku yang diamati (Pradikta, 2013:37)

Digunakannya penelitian kualitatif ini bertujuan agar lebih mendalam dalam memahami makna sebenarnya mengenai strategi pengembangan usaha bagi anggota KUB Srikandi.

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis yang berdasarkan pada anggapan bahwa suatu strategi yang efektif berasal dari sumber daya internal (strength dan weakness) dan eksternal (opportunity dan threat). Keuntungan dari analisis SWOT adalah menghubungkan faktor internal dan eksternal untuk merangsang strategi baru, oleh karena itu perencanaan yang berdasarkan pada sumber daya dan kompetensi dapat memperkaya analisis SWOT dengan mengembangkan perspektif internal (Dyson, 2002).

SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) lingkungan internal dan *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) lingkungan eksternal dalam dunia bisnis (Rangkuti, 2014:20). Analisis SWOT dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui metode strategi pengembangan dengan cara menganalisis faktor eksternal berupa peluang dan ancaman serta faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan.

Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah inferensial yaitu penelitian yang tidak hanya sekedar melukiskan keadaan subjek atau perusahaan, tetapi juga dengan menggunakan perhitungan-perhitungan data sampel untuk menyimpulkan karakter populasi yang lebih luas. (Marzuki, 2001: 10). Adapun sumber data dalam penelitian ini yaitu :

Data Primer yaitu data yang berasal dari informan yang sifatnya didasarkan secara langsung pada wawancara atau melihat

perilaku dari informan yang diamati. Ataupun dikatakan juga bahwa data primer untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus. Istijanto, 2005

Dalam penelitian data primer berasal dari hasil wawancara dengan Ketua KUB Srikandi dan Anggota KUB Srikandi

Metode Pengumpulan Data

1. Metode Pertanyaan atau Kuesioner

Metode ini diperoleh dengan memberikan lembar kuesioner melalui angket yang diajukan kepada responden yang memuat aspek-aspek yang diteliti

2. Metode Wawancara atau interview

Metode ini dengan mengumpulkan data dengan cara wawancara langsung dengan pedagang di Pasar bulu Semarang. Wawancara yang dilakukan adalah wawancara secara mendalam yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab antara peneliti dengan responden. Wawancara dilakukan kepada pedagang di pasar Bulu bertujuan untuk memperoleh data yang lebih mendalam, karena dengan teknik wawancara peneliti mampu menggali pemikiran dan pendapat secara detail. Oleh karena itu diperlukan keterampilan dari peneliti dalam berkomunikasi dengan responden. dalam upaya memperoleh data

Obyek Penelitian dan Subyek Penelitian

A. Obyek Penelitian

Lokasi yang dipilih dalam Penelitian ini adalah Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal.

B. Subyek Penelitian

Sebagai Subyek dalam penelitian ini adalah Anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi .din Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal

4. Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Obyek penelitian

Berawal dari kegiatan warga Kecamatan Cepiring khususnya ibu-ibu usia produktif yang berkeinginan mempunyai kegiatan yang dapat menambah pendapatan keluarga dengan kemampuan yang sudah dimilikinya, sehingga kesejahteraan keluarga dapat tercapai. Untuk mawadahi beberapa Kegiatan tersebut makan dibentuk sebuah Kelompok Usaha Bersama

(KUB) Srikandi yang betemoat di Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal yang dibentuk sejak tahun 2014 dengan jumlah anggota sebanyak 20 anggota, salah satu potensi yang dapat ditumbuhkembangkan adalah usaha produksi makanan kecil/ snack maupun catering, dengan berbagai jenis makanan kreatif dari anggota Kelompok Usaha Bersama Srikandi . Selain usaha produksi makanan masih ada usaha produksi yaitu sebagai penjahit mulai dari mendesign sampai membuat pakaian jadi.

Kegiatan yang sudah dilakukan oleh anggota kelompok usaha Srikandi sudah berjalan kurang lebih rata-rata sudah berjalan selama 5 tahun walaupun masih ada kendala-kendala yang dihadapi tetapi semua anggota KUB Srikandi tetap berusaha menjalankan usahanya dan berusaha menjadi lebih baik pekembangannya.

Usaha produksi makanan kecil diantaranya peyek kacang, peyek teri, roti bolen, roti pizza, minuman kesehatan yang diproduksi ada yang berdasarkan pesanaan dan selalu siap setiap hari.

Analisis Usaha anggota KUB Srikandi berdasarkan Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Lingkungan internal

Analisis lingkungan internal merupakan suatu analisis yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang ada pada uaha yang dilaakukan oleh anggota KUB Srikandi. Faktor-faktor internal ini yang menjadi kekuatan dan kelemahan pelaku usah anggota JKUB Srikandi yaitu faktor manajemen, pemasaran, keuangan, dan produksi , faktor lingkungan internal bagi pelaku usaha anggotya KUB Srikandi adalah sebagai berikut:

a. Manajemen

Salah satu dari fungsi manaajmen adalah perencanaan yaitu Membuat perencanaan (planing). Selayaknya sebuah usaha, usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi juga membutuhkan perencanaan yang matang dan tersusun rapi serta tercatat. Perencanaan yang dilakukan oleh pelaku usaha anggota KUB Srikandi belum tersusun dengan baik dan belum dilakukan secara tertulis, sehingga menjadikan target

yang ditetapkan belum terukur dengan jelas dan terarah.

b. Pemasaran

Penjualan hasil produksi dari anggota KUB Srikandi masih sebatas pelanggan tetap ataupun kerabat dekat yang berada pada wilayah Kecamatan Cepiring kabupaten Kendal. Riset pemasaran merupakan pengumpulan, pencatatan, dan penganalisaan data yang sistematis mengenai berbagai persoalan yang terkait dengan pemasaran barang dan jasa. Riset pemasaran belum sepenuhnya dilakukan oleh pelaku usaha anggota KUB Srikandi, data yang ada hanya melihat dan menghitung produk yang dijual.

c. Keuangan

Keuangan merupakan satu hal yang penting dalam menjalankan suatu usaha. Dan harus dikelola secara benar. Demikian juga bagi pelaku usaha anggota keuang sangat dibutuhkan dalam menjalankan usahanya. modal yang didapat berasal dari pribadi sendiri maupun dari keluarga, selama ini belum pernah mendapatkan modal dari pihak lain, sehingga kesulitan dalam mengembangkan usaha karena keterbatasan modal.

d. Produksi

Dalam menjalankan produksinya pelaku usaha anggota KUB Srikandi masih menggunakan peralatan yang sederhana dan sangat terbatas.

Lingkungan Eksternal

Di dalam lingkungan Eksternal ada beberapa faktor diantaranya:

a. Ekonomi

Peningkatan ekonomi masyarakat di Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal menjadi peluang bagi pelaku usaha anggota KUB Srikandi untuk dapat menjual produksinya semakin banyak sehingga pendapatan semakin naik.

b. Pemerintah

Pemerintah merupakan suatu organisasi yang memiliki kekuasaan untuk membuat dan menerapkan hukum serta undang-undang di wilayahnya. Pemerintah Kabupaten Kendal belum berperan aktif dalam mengembangkan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha anggota KUB Srikandi. Selama ini yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Kendal masih terbatas pada memberikan kesempatan

untuk mengikuri event-event yang diadakan pemerintah yaitu berupa bazar.

c. Teknologi

Peralatan yang digunakan untuk melakukan usaha bagi anggota KUB Srikandi masih sederhana dan sangat terbatas sehingga kurang mampu bersaing di dunia usaha, karena dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan modern. dimana pada saat ini pemasarannya sudah melalui internet secara on line.

d. Kompetitif

Produk yang dihasilkan oleh anggota KUB Srikandi masih belum dapat bersaing dengan produk lainnya dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan keahlian yang dimiliki dalam mengembangkannya produksi supaya lebih kompetitif.

Analisis SWOT

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yaitu 4 anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi, maka diperoleh beberapa faktor dari kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Adapun faktor-faktornya sebagai berikut:

1. Kekuatan (*strenght*)

Yang menjadi kekuatan pelaku usaha anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi adalah sebagai berikut:

a. Harganya terjangkau

Harga dari hasil produksi anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) sangat terjangkau oleh masyarakat dan relatif lebih murah jika dibandingkan produk sejenis yang dipasarkan di toko-toko kue

b. Produknya berkualitas

Produk makanan yang dihasilkan oleh anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi tidak diragukan lagi kualitasnya karena dalam pemeliharaan bahan baku sangat hati-hati dan memakai bahan baku yang benar-benar bagus, dan proses pembuatannya sangat diperhatikan kebersihannya. Makanan yang dihasilkan tidak menggunakan bahan pengawet semua selalu baru.

c. Hubungan harmonis dengan pembeli atau pelanggan

Dalam melakukan transaksi jual beli anggota Kelompok Usaha (KUB) Srikandi sangat memperhatikan kedekatan dengan para pembelinya dan sangat menjaga hubungan baik dengan selalu ramah dalam melayani pembeli. Pembeli dapat meminta pesan sesuai dengan keinginannya dan pelaku usaha KUB Srikandi dengan sangat senang hati melayaninya dan membuat pembeli merasa puas.

d. Hubungan baik dan harmonis dengan sesama anggota

Hubungan baik yang terjalin dengan sesama anggota KUB Srikandi sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha anggota KUB Srikandi karena mereka saling memperkuat dan saling membantu apabila ada anggota yang mempunyai kesulitan

2. Kelemahan (*weakness*)

Yang menjadi kelemahan dari pelaku usaha anggota KUB Srikandi adalah adalah:

a. Masih kurangnya pengetahuan tentang manajemen usaha

Pengetahuan tentang Manajemen Usaha bagi Anggota KUB Srikandi sangat minim sehingga belum tahu bagaimana cara melakukan usaha dengan baik, sehingga usahanya makin berkembang. Manajemen usaha yang masih belum dipahami yaitu bagaimana melakukan promosi atau pemasaran produknya dan bagaimana membuat pembukuan dengan baik sehingga dapat mengetahui berapa besar keuntungan yang didapatnya.

b. Kurangnya fasilitas atau peralatan yang modern

Peralatan yang digunakan akan berpengaruh terhadap hasil dari suatu produksi. Anggota KUB Srikandi dalam melakukan produksinya masih menggunakan peralatan yang sederhana, sehingga juga dapat menghambat perkembangan usahanya dan menghambat waktu penyelesaian produksi.

c. Keterbatasan Modal Usaha

Modal yang dimiliki oleh anggota KUB Srikandi dalam melaksanakan usahanya masih sangat terbatas yang berasal dari uang pribadi

d. Jaringan Pemasaran yang terbatas

Pemasaran hasil produksi anggota KUB Srikandi masih terbatas tetangga dan kerabat yang hanya di wilayah Kecamatan Cepring Kabupaten Kendal.

3. Peluang (*opportunity*)

Peluang usaha bagi anggota KUB Srikandi adalah sebagai berikut:

a. Mudahnnya mendapatkan bahan baku

Bahan baku yang akan digunakan untuk produksi sangat mudah didapatkan dan selalu tersedia di pasar sehingga tidak menghambat proses produksi.

b. Pemerintah telah menyediakan fasilitas untuk UMKM yaitu berupa Kredit Usaha Rakyat

c. Pemerintah memberikan kesempatan dalam keikutsertaan dalam acara bazar atau kegiatan yang diadakan Pemerintah yang melibatkan UMKM

4. Ancaman (*threats*)

Yang menjadi ancaman pelaku usaha anggota KUB Srikandi yaitu :

a. Semakin tingginya daya saing produk sejenis yang diproduksi oleh toko-toko kue lainnya.

b. Komitmen Pemerintah Kabupaten Kendal masih belum maksimal dalam mendukung keberadaan UMKM di wilayahnya, hal ini terbukti belum pernah ada pelatihan yang diberikan oleh pemerintah setempat untuk pengembangan usaha UMKM,

c. Keadaan Ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi naik turunnya harga bahan baku yang akan digunakan utk produksi sehingga dapat mempengaruhi jumlah produksi.

Berikut Tabel SWOT kegiatan Usaha Anggota KUB Srikandi :

Internal	Kekuatan (<i>Strength</i>):	Kelemahan (<i>Weakness</i>):
	1. Harganya terjangkau 2. Produknya berkualitas 3. Hubungan harmonis dengan pembeli atau pelanggan 4. Hubungan baik dan harmonis dengan sesama anggota	1. Masih kurangnya pengetahuan tentang manajemen usaha 2. Kurangnya fasilitas atau peralatan yang modern 3. Keterbatasan Modal Usaha 4. Jaringan Pemasaran yang terbatas
Eksternal		

<p>Peluang (Opportunity):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Mudahnya mendapatkan bahan baku 2.Pemerintah telah menyediakan fasilitas untuk UMKM yaitu berupa Kredit Usaha Rakyat 3.Pertumbuhan ekonomi masyarakat 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Mempertahankan kualitas produk sehingga tetap menarik pembeli 2.Meningkatkan hubungan baik dengan sesama anggota untuk saling memperkuat. 3.Meningkatkan keikutsertaan dalam event-event bazar yang diadakan pemerintah dan mengikuti event bazar di wilayah luar Kabupaten kendal 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Pemerintah dapat memberikan dukungan modal bagi UMKM anggota KUB Srikandi 2.Pemerintah dapat memberikan pelatihan atau bimbingan untuk bagaimana mengembangkan usaha. 3.Pemerintah sebagai pemberi fasilitas dapat melengkapi kebutuhan apa saja yg masih kurang memadai .
<p>Ancaman (Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Semakin tingginya daya saing produk sejenis yang diproduksi oleh toko-toko kue lainnya 2.Kurangnya pemanfaatan teknologi terbaru 3.Keadaan Ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi naik turunnya harga bahan baku yang akan digunakan untuk produksi sehingga dapat mempengaruhi jumlah produksi 	<p>Strategi S- T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Menjalin kesepakatan Soal harga antar anggota yang mempunyai produk sejenis 2. Mengoptimalkan kegiatan produksi 3. Membuat Produksi yang lebih baik untuk menghasilkan produk kualitas agar meningkatkan daya saing 	<p>Startegi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitasi dan bantuan alat untuk proses produksi 2. Mensiasati kenaikan harga bahn baku dengan cara bekerjasama dengan pengusaha kuliner lain untuk memanfaatkan pihak ketiga sebagai supplier bahan baku 3. Memahami dan mempelajari tentang manajemen usaha

Matrik EFAS-IFAS

Peneliti menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis data yang telah diperoleh dari hasil penelitian. Analisis dalam penelitian ini mencakup

analisis tentang faktor-faktor internal dan eksternal. Analisis lingkungan internal menggunakan tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) seperti pada tabel berikut :

Faktor Internal Analisa SWOT

No	Keterangan	Bobot	Rating	Bobot x Rating
KEKUATAN (Strength)				
1	.Harganya terjangkau	0,15	5	0,75
2	Produknya berkualitas	0,15	4	0,60
3	Hubungan harmonis dengan pembeli dan pelanggan	0,15	5	0,75
4	Hubungan baik dan harmonis sesama anggota	0,15	5	0,75
	SUB TOTAL	0,60		2,85
KELEMAHAN (Weakness)				
1	Masih kurangnya pengetahuan tentang manajemen usaha	0,05	3	0,15
2	Masih kurangnya fasilitas atau peralatan yang modern	0,10	4	0,40
3	Keterbatasan modal usaha	0,15	5	0,75
4	Jaringan pemasaran yang terbatas	0,10	5	0,50
	SUB TOTAL	0,40		1,80
	TOTAL SKOR	1		4,65

Berdasarkan tabel tersebut diatas , dapat dilihat bahwa faktor kekuatan yang mempunyai skor tertinggi ada 3 yaitu harganya terjangkau, hubungan harmonis dengan pembeli dan pelanggan dan hubungan baik dan harmonis

dengan sesama anggota. Ketiga faktor tersebut merupakan kekuatan yang dimiliki oleh Anggota Kelompok Usaha Bersma (KUB) Srikandi dalam mengembangkan usahanya. Dan keberlangsungan usaha. Dalam tabel

IFAS juga menunjukkan kelemahan bagi yang paling tinggi anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) Srikandi yaitu Keterbatasan modal dan jaringan pemasaran yang sangat terbatas hal ini sangat berpengaruh sekali dalam pengembangan dan kelangungan usaha bagi anggota kelompok usaha bersama (KUB) Srikandi . Dari hasil analisis matriks IFAS pada pengembangan usaha Anggota Kelompk

Usaha Bnersama (KUB) Srikandi yang mencakup seluruh faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yaitu berupa jumlah skor sebesar 4,65 yang m,ana dapat diartikan bahwa usaha yang dilakukan oleh anggoat KUB Srikandi memiliki kekuatan yang kuat dan dapat dimanfaatkan untuk keberlangsungan usahanya

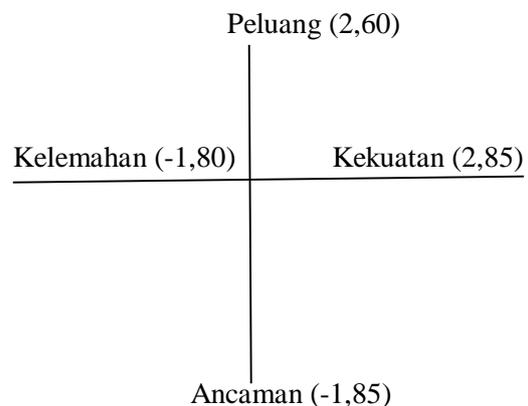
Analisis eksternal dengan menggunakan tabel berikut:

Faktor Eksternal Analisa SWOT

No	Keterangan	Bobot	Rating	Bobot x Rating
PELUANG (<i>opportunity</i>)				
1	Mudahnya mendapatkan bahan baku	0,20	5	0,80
2	Pemerintah telah menyediakan fasilitas untuk UMKM yaitu berupa Kredit Usaha Rakyat	0,15	3	0,45
3	Pemerintah memberikan kesempatan dalam keikutsertaan dalam acara bazar atau kegiatan yang diadakan Pemerintah yang melibatkan UMKM	0,10	3	0,30
SUB TOTAL		0,45		2,60
ANCAMAN (<i>threats</i>)				
1	Semakin tingginya daya saing produk sejenis yang diproduksi oleh toko-toko kue lainnya	0,20	4	0,80
2	Komitmen Pemerintah Kabupaten Kendal masih belum maksimal dalam mendukung keberadaan UMKM di wilayahnya, hal ini terbukti belum pernah ada pelatihan yang diberikan oleh pemerintah setempat untuk pengembangan usaha UMKM	0,20	3	0,60
3	Keadaan Ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi naik turunnya harga bahan baku yang akan digunakan utk produksi sehingga dapat mempengaruhi jumlah produksi.	0,15	3	0,45
SUB TOTAL		0,55		1,85
TOTAL SKOR		1		4,45

Dari tabel diatas maka dapat dilihat bahwa faktor peluang yang tertinggi yaitu mudahnya mendapatkan bahan baku dengan bobot 0,20 dan rating 5 hal ini menunjukkan bahwa bahan baku merupakan hal yang penting dalam kelangsungan usaha anggota KUB Srikandi. Ancaman bagi anggota KUB Srikandi yang paling menonjol adalah Semakin tingginya daya saing produk sejenis yang diproduksi oleh toko-toko kue lainnya hal ini sangat mempengaruhi kelangsungan usaha dan pengembanagn usaha anggota KUB Srikandi. Diagram SWOT

Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS diatas maaka dapat digambarkan dengan diagram SWOT sebagai berikut:



Berdasarkan diagram SWOT dan hasil perhitungan matematik maka dapat disimpulkan posisi bahwa usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi berada

pada kwadran ke I yang berarti pada posisi ini usaha yang dilakukan oleh Anggota KUB Srikandi memiliki posisi yang kuat dan berpeluang untuk berkembang. Berdasarkan hasil perhitungan faktor Internal dan faktor eksternal pada usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi, maka dapat digunakan pendekatan SWOT untuk mengetahui strategi yang paling tepat supaya usahanya semakin berkembang dan bertahan. Dilihat dari posisi usaha di kwadran I maka penerapan strategi yang dapat dilakukan adalah . menggunakan kekuatan yang ada pada usaha yang dilakukan oleh anggota KUB Srikandi . Strategi S-O diantaranya mempertahankan kualitas produk yang sudah baik sehingga tetap menarik pelanggan untuk membeli produk yang dihasilkan oleh anggota KUB Srikandi. Untuk mempertahankan dan memperkuat kelangsungan usaha maka perlu meningkatkan hubungan baik dengan sesama anggota KUB Srikandi dan lebih meningkatkan dalam mengikuti event-event yang di adakan baik di wilayah Kabupaten Kendal maupun wilayah di luar Kabupaten Kendal supaya produknya lebih dikenal sehingga dapat meningkatkan penjualan Srikandi dapat bertahan dan berkembang dengan pesat tidak kalah dengan produk pesaing yang ada di pasaran.

6. Kesimpulan

1. Faktor strategis kekuatan yang dimiliki oleh anggota KUB Srikandi yaitu harganya terjangkau dan produknya berkualitas serta terjalinnya hubungan harmonis dengan pembeli atau pelanggan , selain itu juga menjalin hubungan baik dan harmonis dengan sesama anggota sehingga membuat usaha tetap berjalan dan semakin berkembang, Sedangkan yang menjadi ancaman bagi kelangsungan dan pengembangan usaha adalah banyaknya produk-produk sejenis yang ada di pasaran.
2. Dari permasalahan – permasalahan yang dihadapi oleh anggota KUB Srikandi maka perlu adanya suatu strategi yang dapat untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha yaitu dengan mengurangi kelemahannya yaitu

dengan mengoptimalkan hasil produksinya juga mau belajar dan memahami arti pentingnya mengatur suatu usaha atau mempelajari tentang manajemen usaha

Saran

1. Anggota KUB Srikandi diharapkan dapat mengikuti pelatihan dan pembinaan untuk meningkatkan pengetahuannya tentang bagaimana mengelola usaha dengan baik sehingga tetap dapat bertahan dan semakin berkembang.
2. Anggota KUB Srikandi supaya tetap mempertahankan kualitas produknya sehingga tetap diminati oleh pelanggannya ataupun pembeli baru.
3. Pemerintah Kabupaten Kendal diharapkan lebih memperhatikan keberadaan UKM diwilayahnya dan secara intensif memberikan pembinaan dan pelatihan yang sangat dibutuhkan oleh UKM

DAFTAR PUSTAKA

- Alhempri, Raden Rudi dan Wismar Harianto, 2013 Basu Swastha & Irawan (2008), Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: BPFE
- Convelo, Cevilla G., (dkk). 1993. Pengantar Metode Penelitian. Jakarta: UI
- David, Fred R. 2012. Manajemen Strategi Konsep. Jakarta. Salemba Empat
- Daryanto, Manajemen Pemasaran, (Bandung: Satu Nusa, 2011),h.32
- Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2004, 18
- Hafsah, M.J.(2004). Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM).
- Peter salim, Kamus Besar Bahasa Indonesia kontemporer, Jakarta modern English press, 2000
- Salim, Peter dan Yenny Salim. 2002. Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer. Jakarta: Modern English Press.
- R. Soediro Mangundjojo Sosial Ekonomi Masyarakat, Jakarta Direktorat Jendral 2000
- Rangkuti, Freddy. 2014. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama
- Soeratno, lincon Arsyad, M. S.-c, Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis,

Yogyakarta Sekolah Tinggi Ilmu
Manajemen YKPN, 2008

Sondang P.Siagian, manajemen strategik,
(Jakarta : PT Bumi Aksara, 2000) hal
172

Sugiyono, (2010), Memahami Penelitian
Kualitatif, cetakan kelima, Penerbit:
Alfabeta,Bandung
Undang-UndangUU No. 20 Tahun 2008
tentang UMKM