BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Profil Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

1. Sejarah Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

UD. Sumber Sari merupakan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan Gula Merah Tebu. Usaha ini didirikan oleh Bapak Sutaji pada tahun 2002 dan terletak di Dusun Waringin, Desa Sambijajar, Kec Sumbergempol, Kab. Tulungagung. UD. Sumber Sari ini kurang lebih 17 tahun dalam menjalani usaha ini. Dimana pada UD. Sumber Sari ini memiliki gudang dengan kapasitas penampungan Gula Merah Tebu sebanyak 5000 ton. Awal mula berdirinya UD. Sumber Sari ini pada tahun 2002 UD. Sumber Sari ini dulunya awal dari merintis usaha ini mengirim gulanya di daerah Jombang yang mana terletak pada pabrik yang memproduksi kecap ikan dorang, dengan dibantu degan alat transportasi berupa truk kemudian dengan berjalannya waktu berkisar pada tahun 2004 UD. Sumber Sari mendapat kepercayaan untuk menjangkau atau mengirimkan gula merah tebu ke pabrik kecap Sedap, Bango, dan ABC sampai sekarang ini

Dalam sehari pada UD. Sumber Sari bisa mengumpulkan Gula Merah Tebu sebanyak 60 ton. Untuk supply Gula Merah UD. Sumber Sari

memperoleh sumber Gula Merah Tebu dari daerah Jawa Timur, dalam sehari biasanya mengirim gula merah tebu ke pabrik kecap berkisar 1- 2 tronton dengan setiap pengiriman ber kapasitas 350- 600 karung gula yang per karungnya berisi 60kg gula merah tebu. Dalam menjalani pengiriman yang telah dijangkau tidak semudah seperti yang dilihat, karena gula merah tebu yang dikirim pastinya nanti akan di cek pada parik kecapnya disana, bisa jadi gula tersebut di tolak dan harus dibawa pulang kembali, dan disinilah kerugian yang muncul pada UD. Sumber Sari.

2. Visi, Misi dan Tujuan Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

a) Visi

"Menjadi perusahaan yang di Ridhoi Allah berdaya saing tinggi dan menjadi pemasok terbesar di Kota Tulungagung"

b) Misi

1) Memproduksi dan memasok Gula Merah Tebu yang berkualitas tinggi
2) Memelihara hubungan yang baik dengan produsen pengrajin Gula Merah Tebu dan Lingkungan Masyarakat untuk mewujudkan kesejahteraan bersama
3) Mewujudkan bisnis yang berwawasan lingkungan sekitar

c) Tujuan

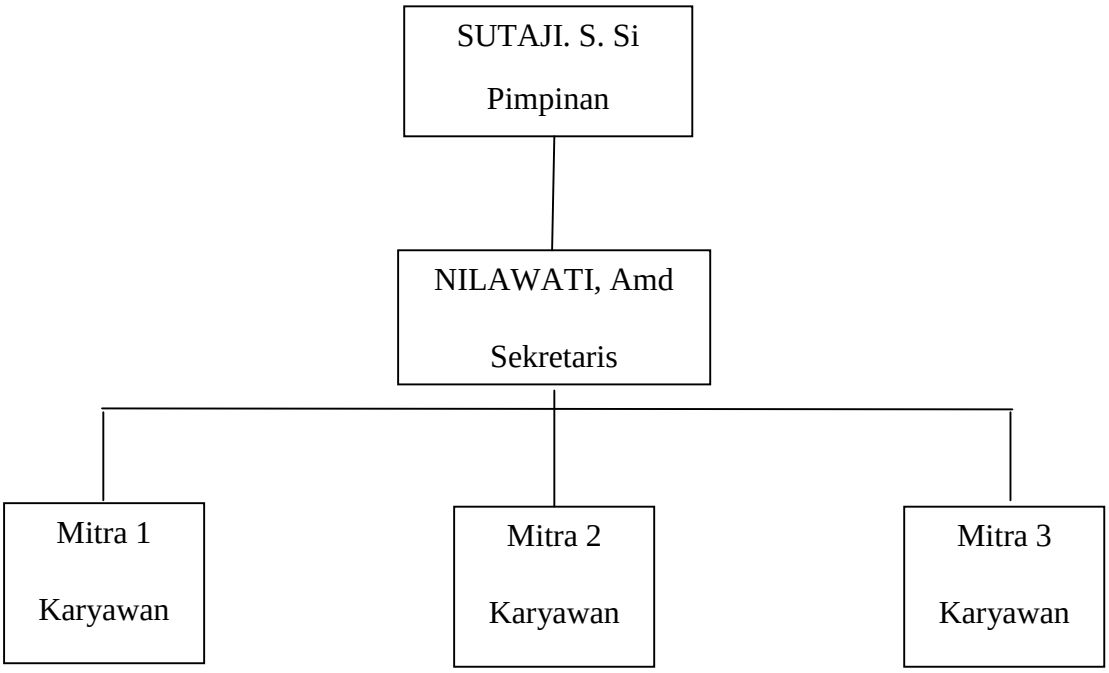
1) Meningkatkan produktivitas Kerja

2) Mencipatakan lapangan pekerjaan

3. Struktur Organisasi Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

Gambar 4.1

Struktur Organisasi pada UD. Sumber Sari



B. Temuan Penelitian

1. Instrumen SWOT (*Strenght Weaknesess Opportunities Threats*) pada Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

a. Faktor- faktor kekuatan (*Strenght*) dalam UD. Sumber Sari di Tulungagung

Faktor kekuatan pertama yang dimiiki oleh UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah memiliki surat izin usaha. Dengan adanya surat izin usaha maka kelegalitasan atas suatu perusahaan dapat terjamin dan dalam menjalankan usahanya bisa berjalan dengan tenang. Hal ini di nyatakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Sudah, UD. Sumber Sari ini didirikan sejak tahun 2002, kurang lebih usaha ini berjalan berkisar 17 tahun, jadi untuk melindungi usaha ini saya sudah mendaftarkan surat izin usaha dan mendapatkan nama usaha saya yaitu "UD. Sumber Sari" manfaat dengan adanya surat ijin usaha ini saya bisa untuk pinjam modal di bank, dan juga apabila mendapatkan komplain dari warga maka usaha saya ini sudah kuat"[1]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bu. Nilawati Selaku Sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung sebagai berikut:

"sudah, UD. Sumber Sari di Tulungagung ini sudah mendapatkan ijin usaha dari pemerintah, kalau sudah mendapatkan surat ijin usaha kan enak dalam menjalankan usaha ini, karena usaha ini sudah dilindungi hukum jadi akan nyaman dalam proses menjalankan kinerjanya nanti"[2]

---

[1] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[2] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Pernyataan yang di ungkapkan oleh Bapak Sutaji dan ibu Nilawati juga diperkuat oleh pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Usaha pada UD. Sumber Sari ini sudah memiliki surat izin usaha. Dengan adanya surat ijin usaha maka akan ada perlindungan hukum dari pemerintah, jadi lebih nyaman dan enak ketika melakukan pekerjaan"[3]

Dari pernyataan Bapak Sutaji dan telah diperkuat oleh kedua informan yang lain, maka dengan memiliki surat ijin usaha yang didapatkan oleh UD. Sumber Sari di Tulungagung ini sangat penting. Seperti yang diketahui bahwasannya izin usaha memiliki berbagai manfaat seperti adanya perlindungan hukum yang jelas, bisa juga dimanfaat untuk mencari pinjaman modal di bank, menjadikan kenyamanan dalam melakukan proses kinerjanya, serta untuk meningkatkan *kreadibilitas* usaha.

Kekuatan kedua yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah memiliki lokasi yang strategis. Hal ini sangat mempengaruhi dalam berjalannya suatu usaha yang didirikannya. Dimana disekitar UD. Sumber Sari ini banyak sekali pengrajin gula merah tebu dan masih minim pengepul seperti pernyataan yang telah diungkapkan Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

[3] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

”Iya, usaha kami ini terletak sangat strategis, dimana masyarakat disekitar UD. Sumber Sari ini banyak sekali pengrajin gula merah tebu dan masih minim yang memposisikan sebagai pengepul”[4]

Pernyataan Bapak Sutaji juga senada dengan pernyataan Ibu Nilawati selaku Sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

“Iya, menurut saya UD. Sumber Sari ini sudah memilik lokasi yang sangat strategis, karena selain di lihat dari lokasinya yang mudah dijangkau, juga banyaknya industri gula merah tebu dikawasan sekitar”[5]

Hal ini juga di nyatakan oleh bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

“Iya, bahwasannya UD. Sumber Sari ini sudah memiliki lokasi yang strategis yang mana mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar, disisi lain dari mudah dijangkaunya juga didukung oleh masyarakat sekitar karena masyarakat sekitar juga banyak yang berkedudukan sebagai industri gula merah tebu dan UD. Sumber Sari ini merupakan salah satu pengepul yang ada di desa ini”[6]

Dari pernyataan oleh Bapak Sutaji dan kedua informan lainnya, dapat disimpulkan bahwa UD. Sumber Sari ini sudah memiliki lokasi yang tepat dan sangat strategis selain itu juga lokasi UD. Sumber Sari mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar karena disekitar banyak yang berkedudukan sebagai pengrajin gula merah tebu dan masih minim pengepul.

---

[4] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[5] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[6] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Kekuatan ketiga yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah memiliki karyawan yang mumpuni. Dengan adanya karyawan yang mumpuni maka akan menjadikan usaha ini semakin berkembang. Hal tersebut dinyatakan oleh bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, kriteria karyawan pada UD. Sumber Sari disini sudah sangat mumpuni, dengan pengalaman kerja bertahun- tahun pada bidang tersebut, karena karyawan disini memiliki kriteria dimana usia berkisar 20- 60 tahun, maka dari itu tidak sembarangan untuk menerima orang untuk bekerja disini, kemudian yang terpenting kesehatan pada karyawan"[7]

Pernyataan Bapak Sutaji juga senada dengan pernyataan Ibu Nilawati selaku Sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"ya sudah sangat mumpuni agar dalam bekerja tidak memperlambat, dan cepat tanggap apa yang diperintahkan oleh atasan kemudian kebanyakan karyawan disini sebelumnya sudah memiliki pengalaman- pengalaman kerja bertahun- tahun pada bidang tersebut"[8]

Pernyataan bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Kriteria karyawan sudah mumpuni karena kebanyakan karyawan disini sudah sangat berpengalaman dan sudah bertahun- tahun bekerja seperti ini, maka karyawan disini sudah sangat mumpuni dalam bidang tersebut"[9]

---

[7] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[8] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[9] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Dari pernyataaan diatas dapat disimpulkan bahwasannya dengan adanya memiliki karyawan yang sangat mumpuni maka akan mempercepat pengerjaan pekerjaan yang ada pada UD. Sumber Sari maupun dalam tindakan kepercayaan pemroduksi gula merah tebu yang menyetorkan gula merah tebunya ke UD. Sumber Sari dan apalagi jika karyawan sudah sangat berpengalaman pada pekerjaan yang ada pada UD. Sumber Sari maka akan membantu UD. Sumber Sari menjadi usaha yang semakin berkembang.

Kekuatan keempat yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah memiliki jalinan yang baik antara produsen dengan konsumen dimana sebagai pihak konsumen harus memiliki jalinan sangat baik terhadap produsen, karena jalinan yang baik dalam bisnis itu sangat dibutuhkan. Hal tersebut dinyatakan oleh bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Sangat baik, jalinan hubungan antara konsumen dengan produsen itu harus baik begitu juga dalam membangun hubungan produsen dengan konsumen itu agar benar- benar dekat, sehingga pihak produsen harus mengetahui banyak hal mengenai konsumennya tersebut. Jadi sebagai produsen untuk menjalin hubungan dengan produsen maka harus memberikan pelayanan yang memuaskan bagi konsumennya"[10]

Pernyataan Bapak Sutaji juga senada dengan pernyataan Ibu Nilawati selaku Sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

[10] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

"Memang hubungan antara produsen dengan konsumen harus sangat baik karena hubungan baik antara produsen dan konsumen itu merupakan salah satu hal untuk menjalin hubungan dengan produsen agar konsumen tersebut betah atau bertahan lama dalam berhubungan bisnis dengan produsen tersebut, maka kami harus memberikan pelayanan yang memuaskan"[11]

Pernyataan bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Hubungan antara produsen dengan konsumen sangat baik, karena dalam menjalin hubungan antara kedua pihak itu sangat mempengaruhi dalam berjalannya suatu usaha"[12]

Dari pernyataan oleh Bapak Sutaji dan kedua informan lainnya, dapat disimpulkan bahwa UD. Sumber Sari ini sangat baik dalam menjalinan hubungan antara produsen dengan konsumen menjalin hubungan dengan produsen agar konsumen tersebut betah dalam berhubungan bisnis dengan produsen tersebut, jadi memiliki hubungan yang baik antara produsen dengan konsumen itu sangat mempengaruhi dalam berkembangnya suatu usaha.

Kekuatan kelima yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah memiliki hubungan yang baik antara karyawan dengan atasan. Bahwasannya atasan dan bawahan ibarat garis vertikal dimana atasan memiliki wewenang yang lebih tinggi dan memiliki kuasa untuk memerintah apapun kepada bawahannya. Namun jabatan bukanlah hal yang membatasi

[11] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[12] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

hubungan baik seorang pimpinan dengan bawahan. Hal tersebut dinyatakan oleh bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Sangat baik, karyawan dan atasan bisa selalu terbuka dalam hal kerja, semisal kalau ada masalah pada pekerjaan maupun ada masalah konflik sesama karyawan maka masalah akan segera cepat terselesaikan"[13]

Pernyataan Bapak Sutaji juga senada dengan pernyataan Ibu Nilawati selaku Sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Hubungan karyawan dengan atasan sangat baik, karena apabila ada konflik bisa segera diselesaikan, soalnya jika pihak pimpinan dengan karyawan membangun jarak itu akan membuat hubungan pimpinan dengan karyawan menjadi semakin renggang"[14]

Pernyataan bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Hubungan karyawan dengan atasan disini sangat baik, karena pihak atasan tidak membeda- bedakan antara kinerja karyawan satu dengan yang lainnya, dan pihak atasan juga cepat tanggap dalam menyikapi masalah atau konflik yang dihadapi pihak karyawan"[15]

Dari pernyataan oleh Bapak Sutaji dan kedua informan lainnya, dapat disimpulkan bahwa UD. Sumber Sari memiliki hubungan yang baik antara karyawan dengan atasan seperti halnya

---

[13] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[14] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[15] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

apabila ada masalah hal kerja maupun ada masalah atau konflik dengan sesama karyawan maka pihak atasan akan segera menyelesaikan masalah agar masalah tersebut tidak berlarut lama, jadi apabila seorang karyawan mengalami kesulitan dalam hal kerja, sebaiknya sebagai pimpinan atau atasan segera mengulurkan tangan untuk membantu karyawannya.

Kekuatan keenam yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah memiliki transportasi sendiri untuk proses pengiriman. Dimana dalam perusahaan apabila sudah memiliki transportasi sendiri untuk proses pengirimannya maka nantinya akan mengurangi dalam keluarnya biaya operasionalnya. Hal ini dinyatakan oleh bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Sudah, UD. Sumber Sari ini sudah memiliki transportasi sendiri dalam proses pengirimannya dimana memiliki berupa tronton 4 unit dan truk 3 unit, hal ini guna untuk mengurangi biaya operasional yang keluar"[16]

Pernyataan Bapak Sutaji juga senada dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Ibu Nilawati selaku Sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Sudah memiliki alat transportasi sendiri pada UD. Sumber Sari ini guna untuk mengirim gula merah tebu ke pabrik kecap jadi bisa jadi hal ini mengurangi tindakan untuk menyewa transportasi ke orang lain"[17]

---

[16] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[17] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Pernyataan bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"UD. Sumber Sari ini sudah memiliki transportasi sendiri untuk proses pengirimannya, jadi tidak perlu menyewa ke tempat penyewaan, kecuali ketika semua terpakai dan dari pihak pabrik meminta untuk mengirim gula merah maka pihak UD. Sumber Sari baru menyewa dari luar"[18]

Dari pernyataan oleh Bapak Sutaji dan kedua informan lainnya, dapat disimpulkan bahwa UD. Sumber Sari memiliki alat transportasi sendiri untuk proses pengiriman gula merah tebu ke pabrik kecap, dimana transportasi yang dimiliki berupa tronton 4 unit dan truk 3 unit.

Kekuatan ketujuh yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah adanya pelatihan kerja pada karyawan baru. Hal ini dinyatakan oleh bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, disini apabila ada karyawan baru akan di training dan diarahkan oleh karyawan senior dan juga diarahkan oleh atasan sebelum dia mampu mengerjakan pekerjaannya"[19]

Pernyataan Bapak Sutaji juga senada dengan pernyataan Ibu Nilawati selaku Sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, di UD. Sumber Sari ini selalu ada pelatihan kerja atau training terhadap karyawan baru hal ini dilakukan agar

[18] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[19] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

karyawan baru mengetahui pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan lama kalau pekerjaannya sangat berat, tidak semua orang dan tidak sembarang orang yang mampu mengerjakannya"[20]

Pernyataan bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Pasti ada program pelatihan kepada karyawan baru pada UD. Sumber Sari ini, dan sering kali karyawan baru disini di training dan diarahkan oleh karyawan senior"[21]

Dari pernyataan oleh Bapak Sutaji dan kedua informan lainnya, dapat disimpulkan bahwa UD. Sumber Sari adanya pelatihan kerja pada karyawan baru ini sangat mempengaruhi proses berkembang usahanya dan juga agar karyawan baru mengetahui pekerjaan yang akan dilakukan ketika sudah terjun bekerja di UD. Sumber Sari dan pekerjaan di UD. Sumber Sari ini tidak sembarang orang mampu mengerjakan pekerjaan yang ada, jadi nantinya apabila ada karyawan yang baru maka akan di training dan diarahkan oleh karyawan senior dan juga atasan.

b. Faktor- faktor kelemahan (*Weaknesess*) dalam Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti pada UD. Sumber Sari di Tulungagung terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki UD. Sumber Sari di Tulungagung. Kelemahan

[20] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[21] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

pertama yang dimiliki oleh UD. Sumber Sari yaitu adanya biaya operasional yang tinggi. Seperti pernyataan Bapak Sutaji sebagai pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Biaya operasional pada perusahaan UD. Sumber Sari ini terbilang cukup besar, mulai dari biaya armada, modal belanja gula merah tebunya, biaya karyawan dan lain sebagainya"[22]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Untuk biaya operasional disini lumayan cukup besar, terutama untuk biaya di transportasinya, dan juga biaya untuk beli gula merah tebunya"[23]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati di perkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari d Tulungagung.

"Biaya operasional pada usaha ini bisa dibilang cukup besar karena perlunya biaya pada armada yang digunakan untuk pengiriman gula merah tebu ke pabrik kecap"[24]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung ini mengalami kelemahan dalam biaya operasionanya cukup besar, dikarenakan dari biaya untuk armada pengiriman gula merah tebu ke pabrik kecap dan juga biaya untuk belanja gula merah tebu, juga biaya gaji karyawan pada UD. Sumber Sari.

---

[22] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[23] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[24] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Kelemahan kedua pada UD. Sumber Sari ini yaitu adanya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa seperti yang telah dikemukakan Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Persaingan gula merah tebu dan kelapa biasanya sejajar, artinya kalau gula kelapa murah, gula tebu juga akan murah, sehingga untuk menghadapi hal tersebut yaitu dengan memaksimalkan produksi dan penjualan, karena pada dasarnya gula kelapa bahan bakunya lebih sedikit, jika dibandingkan dengan bahan baku gula merah tebu"[25]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Bahwasannya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa itu seimbang, jadi semisal gula kelapa harganya murah maka harga gula tebu juga ikut murah, jadi kami dalam menghadapi hal tersebut dengan cara memaksimalkan produksi dan penjualan pada gula merah tebu"[26]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati di perkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari d Tulungagung.

"Persaingan pada gula merah tebu dan gula kelapa itu terletak pada harganya dimana ketika harga gula kelapa dengan gula tebu itu setara jadi kita sebagai produksi gula merah tebu harus bisa memaksimalkan dalam produksi gula merah tebu"[27]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung juga

---

[25] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[26] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[27] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

mendapat kelemahan pada adanya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa, itu disebabkan dengan adanya harga antara gula merah tebu dengan gula kelapa itu sejajar, jadi untuk menghadapi hal tersebut pihak UD. Sumber Sari dengan cara memaksimalkan produksi dan penjualan.

Kelemahan ketiga pada UD. Sumber Sari ini yaitu produksi gula merah tebu yang kurang maksimal seperti yang telah dikemukakan Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, hal tersebut dikarenakan ketika terkendala oleh musim panen tebu, sehingga tidak bisa memproduksi gula merah tebu dalam satu tahun penuh"[28]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ya memang produksi gula merah tebu kurang maksimal itu dikarenakan adanya musim, jadi orang memproduksi gula merah tebu itu musiman"[29]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati di perkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari d Tulungagung.

"Iya, kurang maksimal hal ini disebabkan karena terkendala adanya musim panen maka dari itu produksi gula merah tebu tidak bisa dijalankan dengan maksimal"[30]

---

[28] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[29] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[30] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung juga mendapat kelemahan dengan hal dalam produksi gula merah tebu yang kurang maksimal itu dikarenakan terkendala oleh musim panen tebu, jadi produksi gula merah tebu tidak bisa satu tahun penuh, maka dari itu menyebabkan produksi gula merah tebu kurang maksimal.

Kelemahan keempat pada UD. Sumber Sari ini yaitu perusahaan belum optimal dalam menggunakan teknologi informasi untuk membantu proses bisnisnya seperti yang telah dikemukakan Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Pada UD. Sumber Sari ini belum optimal dalam menggunakan Ti. Ti yang sudah dimanfaatkan Cuma sebatas alat komunikasi, dan WA masih banyak data- data yang belum terkompeterisasi, baru sedikit saja yang sudah"[31]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Belum, karena belum sepenuhnya menggunakan Ti, hany saja yang sudah dimanfaatkan hanyalah sebatas alat komunikasi seperti WA, akan tetapi ada data sebagian yang sudah diinput menggunakan komputer"[32]

[31] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[32] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati di perkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Belum, karena disini belum maksimal dalam menggunakan Ti, Cuma sebagian data ada yang di input menggunakan komputer"[33]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung ini masih menggunakan cara manual dalam berlangsungnya bisnis, akan tetapi ada sebagian data yang sudah di input melalui komputer.

Kelemahan kelima pada UD. Sumber Sari ini yaitu banyaknya persaingan harga antar perusahaan seperti yang telah dikemukakan Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Persaingan harga antar perusahaan pasti ada, tetapi biasanya pada UD. Sumber Sari menyikapi hal tersebut dengan saling kerja sama antar perusahaan dalam menentukan harga, karena perusahaan lain bisa dijadikan kawan kenapa harus dijadikan lawan, itu prinsipnya"[34]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris di UD. Sumber Sari di Tulungagung,

"Persaingan bisnis pada perusahaan ini sering terjadi yaitu dalam hal persaingan harga, dimana persaingan tersebut

[33] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[34] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

sebenarnya hanya untuk menyetarakan harga agar tidak saling menjatuhkan satu sama lain antara pemasok"[35]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati di perkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari d Tulungagung.

"Persaingan harga pada UD. Sumber Sari pasti ada tetapi hal ini menyikapi agar hal tersebut menjadikan kerjasama antar perusahaan lain dalam menentukan harga gula merah tebu"[36]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung untuk menyikapi persaingan harga bahwasannya dengan tujuan saling kerjasama antar perusahaan dalam menentukan harga, karena pihak perusahaan lain bisa dijadikan kawan bukan malah dijadikan lawan, meskipun hal tersebut menyebabkan kelemahan pihak UD. Sumber Sari dari persaingan harga dengan perusahaan lainnya.

c. Faktor- faktor peluang (*Opportunities*) dalam UD. Sumber Sari di Tulungagung

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti pada UD. Sumber Sari di Tulungagung ada beberapa peluang untuk mengembangkan perusahaannya. Peluang yang pertama yaitu pangsa pasar cukup besar. Berjalannya usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung ini pangsa pasar pada usaha ini tidak lepas

[35] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[36] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

dari dukungan masyarakat sekitar. Seperti yang di nyatakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Alhamdulillah iya, masyarakat sekitar sangat mendukung usaha saya ini, karena mayoritas masyarakat sekitar disini mata pencahariannya sebagai pengrajin gula merah tebu jadi lebih mudah pada UD. Sumber Sari ini untuk mendapatkan dukungan dari masyarakat sekitar, jadi hal tersebut bisa meningkatkan pangsa pasar yang cukup besar"[37]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, pangsa pasar cukup besar terjadi dengan adanya masyarakat sekitar disini sangat mendukung usaha yang dijalankan oleh UD. Sumber Sari, masyarakat sekitar ada yang menjadi karyawan disini sudah bertahun- tahun jadi secara otomatis mereka mendapatkan pemasukan untuk kehidupan sehari-harinya"[38]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati di perkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan pada UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Masyarakat sekitar mendukung adanya usaha ini, karena disini mayoritas mata pencaharian masyarakat sekitar adalah pengrajin gula merah tebu, sehingga akan memudahkan penjualan mereka hal tersebut mengakibatkan pangsa pasar cukup besar"[39]

Jadi kesimpulan dari pernyataan diatas bahwa dukungan masyarakat sekitar merupakan peluang yang sangat besar. Dengan adanya dukungan dari masyarakat sekitar dapat membantu berkembangnya usaha pada UD. Sumber Sari di Tulungagung.

---

[37] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[38] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[39] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Peluang kedua yaitu adanya kepercayaan dan kepuasan konsumen. Memang sangatlah penting mendapatkan kepercayaan dan kepuasan dari konsumen seperti pernyataan Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Alhamdulilah keprcayaan konsumen sangat baik, dan puas terhadap pelayanan yang kami berikan, walaupun terdapat riject barang satu dua kali tetapi itu sebagai masukan untuk UD. Sumber Sari tetapi secara keseluruhan sangat percaya dan puas"[40]

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"*Alhamdulilah, selama ini konsumen sangat percaya dengan pelayanan yang ada di usaha kami ini, mereka sangat puas dengan pelayanan yang diberikan, dan banyak konsumen yang bertahan untuk terus berhubungan bisnis dengan usaha kami ini, maka dari tu tandanya mereka sangat puas"*[41]

Pernyataan Bapak Sutaji juga diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ya, sangat baik kepercayaan dan kepuasan konsumen pada UD. Sumber Sari ini, buktinya banyak yang bertahan bertahun- tahun untuk menjual gulanya ke pada UD. Sumber Sari ini"[42]

Dapat disimpulkan bahwa kepercayaan dan kepuasan knsumen memberikan dampak yang besar terhadap

---

[40] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[41] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[42] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

keberlangsungan usahanya pada sebuah perusahaan terutama pada Industri gula merah tebu pad UD. Sumber Sari ini.

Peluang ketiga pada UD. Sumber Sari di Tulungagung ini adalah bisnis jangka panjang dan turun temurun, seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ya, bisnis ini layak untuk jangka panjang dan turun temurun, karena selain income yang cukup besar, bisnis ini juga memberikan lapangan pekerjaan pada lainnya"[43]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"iya, bisnis ini layak untuk dijadikan bisnis turun temurun, karena bisnis ini cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan"[44]

Pernyataan Bapak Sutaji juga diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Bisnis seperti ini sangat layak untuk dijadikan bisnis jangka panjang dan turun temurun, karena bisnis seperti ini cukup mampu untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan pekerjaan"[45]

Peluang keempat pada UD. Sumber sari di Tulungagung ini adalah banyak dikonsumsi masyarakat sekitar serta di pasok ke pabrik kecap yang ada di Jawa Timur. Dimana sebagian

---

[43] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[44] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[45] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

masyarakat sekitar yang mengonsumsi akan tetapi kebanyakan di pasok ke pabrik kecap. Seperti yang yang dikemukakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, gula merah tebu pada UD. Sumber Sari dikonsumsi masyarakat sekitar akan tetapi kebanyakan gula merah tebu pada UD. Sumber Sari ini di pasarkan ke pabrik- pabrik kecap"[46]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ya, masyarakat sekitar disini ada sebagian yang mengonsumsi akan tetapi masih kebanyakan gula merah tebu disini dipasok ke pabrik- pabrik kecap"[47]

Pernyataan Bapak Sutaji juga diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya, memang sebagian masyarakat ada yang telah mengonsumsi akan tetaapi masih banyak yang gula merah tebu disini yang di pasik ke pabrik- pabrik kecap"[48]

Dapat disimpulkan bahwa kepercayaan dan kepuasan knsumen memberikan pengaruh yang positif karena banyak dikonsumsi masyarakat sekitar serta di pasok ke pabrik kecap yang ada di Jawa Timur.

Peluang kelima merupakan mudah dalam mencari pelanggan atau pemasok baru. Seperti yang dikemukakan oleh

---

[46] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[47] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[48] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung. Dimana dalam usaha pada UD. Sumber Sari ini mencari pelanggan atau pemasok baru dengan melewati mulut ke mulut.

"UD. Sumber Sari dengan mencari pelanggan baru kebanyakan dari mulut ke mulut, yaitu dengan cara pelanggan lama biasanya memberi tahu temannya dan seterusnya"[49]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Biasanya UD. Sumber Sari ini mencari pelanggan baru dengan diperkenalkan pelanggan yang sudah lama berada di UD. Sumber Sari dan kebanyakan memang mendapat informasi dari sini itu melalui mulut- kemulut atau dengan nomor telp"[50]

Pernyataan Bapak Sutaji juga diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Mencari pelanggan baru biasanya lebih mendapatkan informasi dari mulut ke mulut kalau tidak begitu, di perkenalkan melalui nomer telp"[51]

Dapat disimpulkan pada UD. Sumber Sari mudah dalam mencari pelanggan atau pemasok baru dengan melalui informasi dari mulut ke mulut yaitu dengan pelanggan lama biasanya memberi tahu temannya.

---

[49] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[50] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[51] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

d. Faktor- faktor ancaman (*Threath*) dalam UD. Sumber Sari di Tulungagung

Faktor ancaman yang telah di dapatkan dari hasil wawancara oleh pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung adalah ancaman dari adanya tarif pajak di setiap bulannya, seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Sutaji selaku pemimpin UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ya, ada tarif pajak setiap bulannya, yaitu berupa pajak NPWP, karena itu merupakan salah satu program pemerintah"[52]

Hal serupa juga telah di nyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ada, pajak tersebut berupa pajak NPWP yang sudah ditetapkan oleh pemerintah"[53]

Pernyataan ini juga di perkuat oleh Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ya pastinya pajak yang telah di tentukan oleh pemerintah itu pasti ada, berupa pajak NPWP"[54]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa adanya pajak NPWP yang telah diprogram oleh pemerintah itu merupakan salah satu ancaman oleh UD. Sumber Sari.

---

[52] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[53] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[54] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Faktor ancaman kedua pada UD. Sumber Sari di Tulungagung yaitu berupa banyaknya usaha yang sejenis. Menurut Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung

"Ya, di Tulungagung memang ada beberapa perusahaan yang sejenis dengan UD. Sumber Sari, selain itupun di luar Tulungagung juga ada perusahaan yang sejenis"[55]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Di tulungagung ini ada perusahaan sejenis, bahkan diluar kota Tulungagung juga ada yang usahnya sejenis seperti UD. Sumber Sari ini"[56]

Pernyataan ini juga di perkuat oleh Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ada, bahkan masih ada di luar Tulungagung memiliki usaha sejenis seperti UD. Sumber Sari"[57]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa banyaknya usaha yang sejenis merupakan ancaman oleh UD. Sumber Sari, karena bukan di Tulungagung, melainkan di luar Tulungagung juga ada perusahaan sejenis seperti yang didirikan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

Faktor ancaman ketiga pada UD. Sumber Sari di Tulungagung yaitu adanya persaingan dengan pabrik gula putih.

---

[55] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[56] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[57] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

Seperti yang yang dikemukakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Persaingan dengan pabrik gula putih merupakan persaingan dalam hal bahan baku (tebu) dimana diantara gula merah dan gula putih sama- sama menggunakan bahan baku tebu sehingga kalau tebu cepat habis maka gula merah yang dihasilkan juga sedikit"[58]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Adanya persaingan antara pabrik gula merah dengan gula tebu itu disebabkan karena adanya kesamaan pada bahan baku yang sama, jadi dalam proses produksi itu waktunya selalu bersamaan dengan pabrik gula putih"[59]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Ada persaingan antara pabrik gula merah dengan pabrik gula putih, itu terdapat bahan baku yang serupa, jadi pasti ada persaingan dalam mendapatkan bahan baku tersebut"[60]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa adanya persaingan dengan pabrik gula putih merupakan ancaman oleh UD. Sumber Sari, persaingan tersebut terdapat pada hal bahan baku yaitu sama- sama tebu karena antara pabrik gula merah dan gula putih sama- sama menggunakan bahan baku tebu sehingga kalau

---

[58] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[59] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[60] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

tebu cepat habis maka gula merah yang dihasilkan juga semakin sedikit.

Faktor ancaman keempat pada UD. Sumber Sari di Tulungagung yaitu adnya pengaruh kondisi iklim yang tidak menentu Seperti yang yang dikemukakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iklim sangat berpengaruh pada produksi gula merah tebu yaitu berpengaruh pada randemen dan bahan baakar. Jika musim tidak menentu seperti musim sering hujan maka randmen akan jelek dan bahan bakar seperti kayu akan sulit"[61]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Bahwasannya iklim sangat mempengaruhi pada produksi gula merah karena ketika musim hujan itu produksi gula merah semakin menurun karena randemen yang didapat juka jelek"[62]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Iya iklim memang berpengaruh terhadap berjalannya usaha pada UD. Sumber Sari, karena ketika musim hujan hasil pendapatan gula merah tebu juga kurang maksimal"[63]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa adanya anya pengaruh kondisi iklim yang tidak menentu merupakan ancaman oleh UD. Sumber Sari, bahwasannya iklim sangat

---

[61] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[62] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[63] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

berpengaruh terhadap perkembangan usaha UD. Sumber Sari yaitu berpengaruh pada randemen dan bahan bakar apabila musim tidak menentu seperti musim sering hujan maka randemen yang akan dihasilkan jelek begitu juga pada bahan bakar juga akan sulit.

Faktor ancaman selanjutnya pada UD. Sumber Sari di Tulungagung yaitu adanya distributor baru yang muncul mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tawar- menawar harga semakin ketat juga. Seperti yang yang dikemukakan oleh Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Secara otomatis, dengan adanya distributor baru akan berpengaruh terhadap daya saing dan harga akan tetapi dengan adanya pelanggan- pelanggan tetap, maka dalam persaingan akan mudah dan tetap bertahan dengan mengikuti arus harga yang ada"[64]

Hal serupa juga dinyatakan oleh Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Dengan adanya distributor baru maka kami akan mendapat daya saing dan harga akan tetapi jika perusahaan kami sudah memiliki pelanggan yang tetap maka kami akan mudah menghadapi persaingan terebut"[65]

Pernyataan Bapak Sutaji dan Ibu Nilawati diperkuat dengan pernyataan Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung.

"Adanya distributor baru yang muncul maka tingkat persaingan harga semakin meningkat, akan tetapi apabila pihak

[64] Wawancara kepada Bapak Sutaji selaku pimpinan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

[65] Wawancara kepada Ibu Nilawati selaku sekretaris UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

UD. Sumber Sari sudah mendapatkan pelanggan- pelanggan tetap maka akan mudah dalam menghadapi persaingan tersebut"[66]

Dapat diambil kesimpulan bahwa adanya distributor baru yang muncul mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tawar menawar harga semakin ketat juga hal tersebut merupakan salah satu ancaman dari beberapa ancaman yang ada pada UD. Sumber Sari di Tulungagung. Tetapi dengan adanya memiliki pelanggan-pelanggan yang tetap maka persaingan dan tawar menawar harga akan mudah dan tetap bertahan dengan mengikuti arus harga.

2. Dalam Analisis SWOT strategi yang paling tepat dalam upaya pngembangan usaha Gula Merah Tebu pada UD. Sumber Sari di Tulungagung

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

a. Kekuatan (*Strenght*) yang dimiliki oleh UD. Sumber Sari industri Gula Merah Tebu di Tulungagung

1. Memiliki izin usaha
2. Memiliki lokasi yang strategis
3. Memiliki karyawan yang mumpuni
4. Memiliki jalinan yang baik antara konsumen dengan produsen

[66] Wawancara kepada Bapak Purwanto selaku karyawan UD. Sumber Sari di Tulungagung pada Tanggal 14 Maret 2019.

5. Memiliki hubungan yang baik antara karyawan dengan atasan
6. Memiliki transportasi sendiri untuk proses pengiriman
7. Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru

b. Kelemahan (*Weaknesess*) yang dimiliki oleh UD. Sumber Sari industri Gula Merah Tebu di Tulungagung

1. Adanya biaya operasional yang tinggi
2. Adanya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa
3. Produksi gula merah tebu yang kurang maksimal
4. Perusahaan belum optimal dalam menggunakan teknologi informasi untuk membantu proses bisnisnya
5. Banyaknya persaingan harga antar perusahaan

c. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh UD. Sumber Sari industri Gula Merah Tebu di Tulungagung

1. Pangsa pasar yang cukup besar
2. Kepercayaan dan kepuasan konsumen
3. Bisnis jangka panjang dan turun temurun
4. Banyak dikonsumsi masyarakat sekitar serta di pasok ke pabrik kecap yang ada di Jawa Timur
5. Mudah dalam mencari pelanggan atau pemasok baru

d. Ancaman (*Threath*) yang dimiliki oleh UD. Sumber Sari industri Gula Merah Tebu di Tulungagung

1. Adanya tarif pajak NPWP di setiap bulan
2. Banyaknya usaha yang sejenis

3. Adanya persaingan dengan pabrik gula putih
4. Adanya pengaruh kondisi iklim yang tidak menentu
5. Adanya distributor baru yang muncul mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tawar- menawar harga semakin ketat juga

Dari hasil data yang didapat, selanjutnya peneliti akan melakukan beberapa langkah yang pertama yaitu pembuatan matriks analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Didalam tabel tersebut faktor-faktor eksternal maupun faktor- faktor internal akan diberikan pembobotan dan penilaian (rating) untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan rating ditentukan berdasarkan data yang telah diperoleh dari informan dan mengacu pada pembobotan dan rating milik Husein Umar.

Tabel 4.1

Pembobotan faktor- faktor SWOT

Faktor- faktor dalam analisis SWOT	Bobot
a. Kekuatan	
1) Memiliki izin usaha	0,20
2) Memiliki lokasi yang strategis	0,10
3) Memiliki karyawan yang mumpuni	0,10
4) Memiliki jalinan yang baik antara konsumen dengan produsen	0,10
5) Memiliki hubungan yang baik antara karyawan dengan atasan	0,10
6) Memiliki transportasi sendiri untuk proses pengiriman	0,10
7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru	0,05
b. Kelemahan	
1) Adanya biaya operasional yang tinggi	0,05
2) Adanya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa	0,05

3) Produksi gula merah tebu yang kurang maksimal	0,05
4) Perusahaan belum optimal dalam menggunakan teknologi informasi untuk membantu proses bisnisnya	0,05
5) Banyaknya persaingan harga antar perusahaan	0,05
c. Peluang	
1) Pangsa pasar yang cukup besar	0,20
2) Kepercayaan dan kepuasan konsumen	
3) Bisnis jangka panjang dan turun temurun	0,15
4) Banyak dikonsumsi masyarakat sekitar serta di pasok ke pabrik kecap yang ada di Jawa Timur	0,10
5) Mudah dalam mencari pelanggan atau pemasok baru	0,15
d. Ancaman	0,15
1) Adanya tarif pajak NPWP di setiap bulan	
2) Banyaknya usaha yang sejenis	0,05
3) Adanya persaingan dengan pabrik gula putih	0,05
4) Adanya pengaruh kondisi iklim yang tidak menentu	0,05
5) Adanya distributor baru yang muncul mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tawar- menawar harga semakin ketat juga	0,05 0,10

(*Sumber: hasil wawancara pada UD. Sumber Sari di Tulungagung, 2019*)

Adapun matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut

a) Matrik IFAS

Tabel 4.2

Matriks IFAS

Faktor- faktor strategi internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Kekuatan			
1) Memiliki izin usaha	0,20	4	0,80
2) Memiliki lokasi yang strategis	0,10	4	0,60
3) Memiliki karyawan yang mumpuni	0,10	3	0,30

4) Memiliki jalinan yang baik antara konsumen dengan produsen	0,10	3	0,30
5) Memiliki hubungan yang antara karyawan dengan atasan	0,10	3	0,30
6) Memiliki alat transportasi sendiri untuk proses pengiriman	0,10	4	0,40
7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru	0,05	3	0,30
Total	**0,75**		**3,00**
b. Kelemahan			
1) Adanya biaya operasional yang tinggi	0,05	2	0,10
2) Adanya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa	0,05	2	0,10
3) Produksi gula merah tebu yang kurang maksimal	0,05	1	0,05
4) Perusahaan belum optimal dalam menggunakan teknologi informasi untuk membantu proses bisnisnya	0,05	1	0,05
5) Banyaknya persaingan harga antar perusahaan	0,05	2	0,10
Total	**0,25**		**0,40**
Total	**1,00**		**3,40**

(*Sumber: data yang telah diolah, 2019*)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabelinternal kekuatan (*Strenght*) memiliki skor total 3,00 dan skor total kelemahan (*Weaknesess*) 0,40. Sehingga total skor variabel internal sebesar 3,40.

b) Matrik EFAS

Tabel 4.3

Matrik EFAS

Faktor- faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Peluang			
1) Pangsa pasar yang cukup besar	0,20	4	0,80
2) Kepercayaan dan kepuasan konsumen	0,15	4	0,80
3) Bisnis jangka panjang dan turun temurun	0,10	3	0,30
4) Banyak dikonsumsi masyarakat sekitar serta di pasok ke pabrik kecap yang ada di Jawa Timur	0,15	3	0,45
5) Mudah dalam mencari pelanggan atau pemasok baru	0,10	3	0,30
Total	**0,70**		**2,65**
b. Ancaman			
1) Adanya tarif pajak NPWP di setiap bulan	0,05	2	0,10
2) Banyaknya usaha yang sejenis	0,05	1	0,05
3) Adanya persaingan dengan pabrik gula putih	0,05	1	0,05
4) Adanya pengaruh kondisi iklim yang tidak menentu	0,05	1	0,05
5) Adanya distributor baru yang muncul mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tawar- menawar harga semakin ketat juga	0,10	1	0,05
Total	**0,30**		**0,30**
Total	**1,00**		**2,95**

(*Sumber: data yang telah diolah, 2019*)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui varabel eksternal peluang (*Opportunities*) memiliki skor total 2,65 dan ancaman (*Threath*) memiliki skor total 0,30, total skor variabel eksternal adalah 2,95. Kesimpulan dari kedua matriks IFAS dan EFAS diatas dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO = 3,00 + 2,65 = 5,65
2. Strategi ST = 3,00 + 0,30 = 3,30
3. Strategi WO = 0,40 + 2,65 = 3,05
4. Strategi WT = 0,40 + 0,30 = 0,70
5. Strategi SW = 3,00 + 0,40 = 3,40

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

Tabel 4.4

Matrik SWOT Industri Gula Merah Tebu UD. Sumber Sari di Tulungagung

IFAS / **EFAS**	**Kekuatan (S)**	**Kelemahan (W)**
	1) Memiliki izin usaha 2) Memiliki lokasi yang strategis 3) Memiliki karyawan yang mumpuni 4) Memiliki jalinan yang baik antara konsumen dengan produsen 5) Memiliki hubungan yang baik antara karyawan dengan atasan	1) Adanya biaya operasional yang tinggi 2) Adanya persaingan antara gula merah tebu dengan gula kelapa 3) Produksi gula merah tebu yang kurang maksimal 4) Perusahaan belum optimal dalam menggunakan

	6) Memiliki transportasi sendiri untuk proses pengiriman 7) Adanya pelatihan kerja pada karyawan baru	teknologi informasi untuk membantu proses bisnisnya 5) Banyaknya persaingan harga antar perusahaan
Peluang (O) 1) Pangsa pasar yang cukup besar 2) Kepercayaan dan kepuasan konsumen 3) Bisnis jangka panjang dan turun temurun 4) Banyak dikonsumsi masyarakat sekitar serta di pasok ke pabrik kecap yang ada di Jawa Timur 5) Mudah dalam mencari pelanggan atau pemasok baru	**Strategi SO** 1) Dengan memanfaatkan izin usaha untuk mendapatkan keuntungan pangsa pasar yang cukup besar dalam mendapatkan yang berupa pinjaman modal, pelatihan dan pendampingan saat kinerja 2) Dengan dimilikinya lokasi yang strategis untuk memanfaatkan dalam meningkatkan kepercayaan dan kepuasan konsumen 3) Memanfaatkan transportasi sendiri untuk meningkatkan pasokan ke pabrik kecap yang ada di	**Strategi WO** 1) Dengan adanya biaya operasional yang tinggi atau biaya yang lebih mahal maka mampu menghasilakn produk yang lebih bagus sehingga perusahaan mendapatakan kepercayaan dari konsumen, dan juga harga akan menentukan kualitas produk 2) Dengan meningkatkan penggunaan Teknologi Informasi dalam mencari pelanggan atau pemasok baru 3) Meningkatkan loyalitas pelanggan dengan cara memberikan pelayanan

	Jawa Timur 4) Dengan mempertahankan hubungan yang lebih baik antara konsumen dengan produsen untuk meningkatkan pelanggan atau pemasok baru	yang ramah, mau menerima kritik dan saran terhadap pelayanan yang telah diberikan perusahaan 4) Mempertahankan dan mengutamakan pelanggan lama yang sudah bergabung dengan perusahaan
Ancaman (T) 1) Adanya tarif pajak NPWP setiap bulan 2) Banyaknya usaha yang sejenis 3) Adanya persaingan dengan pabrik gula putih 4) Adanya pengaruh kondisi iklim yang tidak menentu 5) Adanya distributor baru yang muncul mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tawar- menawar harga semakin ketat juga	**Strategi ST** 1) Dengan adanya izin usaha yang resmi maka perusahaan dapat meningkatkan biaya jual agar keuntungan yang didapat perusahaan tetap stabil 2) Dengan memanfaatkan karyawan yang mumpuni untuk mengolah bahan baku (tebu) dengan menstabilkan kualitas produk 3) Memiliki lokasi yang strategis tentunya lokasi ini dekat dengan pemroduksi-pemroduksi gula	**Strategi WT** 1) Dengan memproduksi gula merah tebu dengan maksimal dan melihat kondisi iklimnya mendukung atau tidaknya ketika melakukan produksi 2) Menjalin dan meningkatkan kerjasama terhadap adanya distributor baru 3) Memanfaatkan perkembangan teknologi informasi seperti internet dan media sosial untuk mendapatkan pemasok baru

	merah tebu dengan adanya pelanggan-pelanggan tetap yang berada di daerah lokasi tersebut maka persaingan akan mudah dan tetap bertahan dengan mengikuti arus harga	

(*Sumber data yang telah diolah, 2019*)

Dari tabel diatas dapat diketahui berbagai macam strategi yang dihasilkan mulai dari strategi SO, WO, ST, dan WT. Penciptaan strategi dilakukan dengan penggabungan anatara faktor- faktor IFAS dengan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan tadi dapat menunjukkan posisi pengembangan usaha yang telah dilakukan UD. Sumber Sari di Tulungagung sebagai berikut

Tabel 4.5

Posisi UD. Sumber Sari di Tulungagung

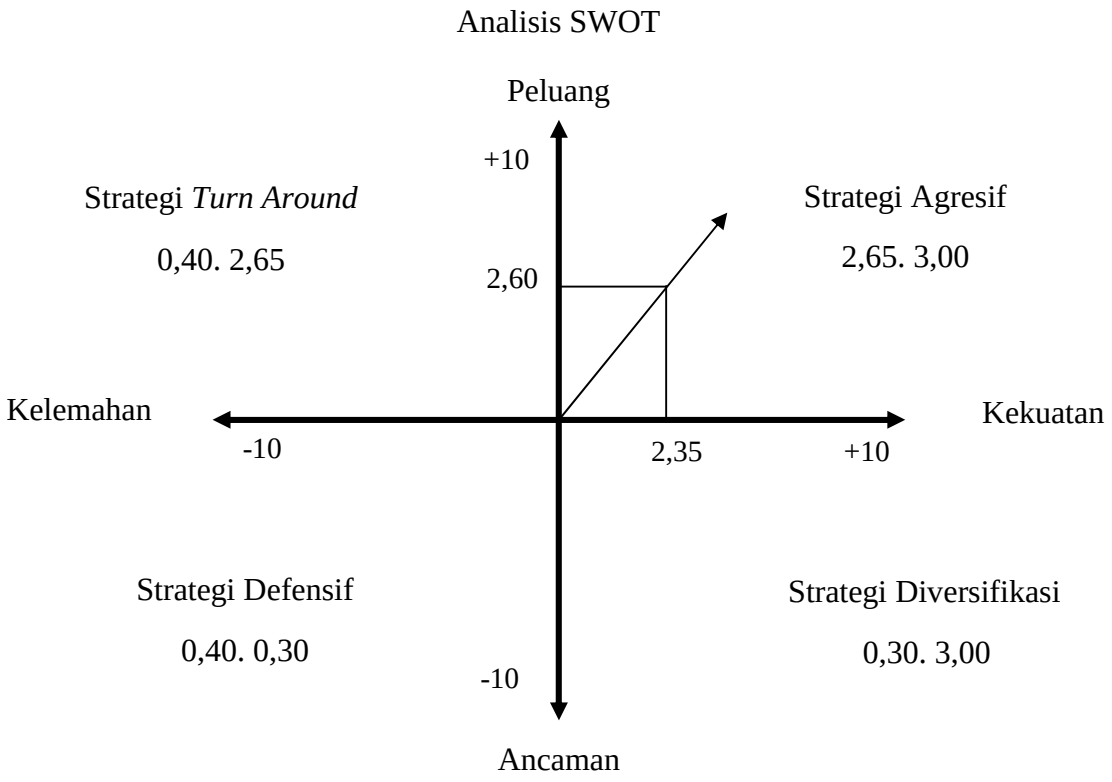
IFAS		**EFAS**	
Kekuatan	**3,00**	**Peluang**	**2,65**
Kelemahan	**(0,40)**	**Ancaman**	**(0,30)**
Hasil	**2,60**	**Hasil**	**2,35**

(Sumber: data yang telah diolah)

Dari data diatas diketahui bahwa analisis faktor EFAS memiliki nilai yaitu 2,35 dengan nilai analisis faktor IFAS yang sebesar 2,60. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT sebagai berikut:

Diagram 4.1

Diagram Analisis SWOT UD. Sumber Sari di Tulungagung



Berdasarkan diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi UD. Sumber Sari berada pada kuadran 1 dengan menerapkan strategi agresif. Hal ini sesuai dengan pendapat Freddy Rangkuti dalam bukunya teknik membedah kasus bisnis analisis SWOT yang menyatakan bahwa kuadran 1 ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Dimana perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan

peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growthoriented strategy*).