

Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Sangkar Burung Di Kecamatan Bumiratu Lampung Tengah (Studi Kasus Sangkar Burung Afta)

Billa Fajar Kurnia¹, Jawoto Nusantoro², Deny Edy Widodo³

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Metro

Email: billafajar51@gmail.com

Abstrak

Suatu usaha dapat dikembangkan dengan menerapkan strategi-strategi tertentu sehingga dapat mengoptimalkan pendapatannya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal pengembangan usaha, mengetahui faktor eksternal pengembangan usaha dan mengetahui strategi yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha home industri sangkar burung afta di Bumiratu Nuban. Penelitian ini menerapkan metode penelitian kualitatif dengan menganalisis strategi pengembangan usaha berupa sangkar burung pada home industri sangkar burung afta di Kecamatan Bumiratu Nuban Lampung Tengah. Dalam pengumpulan data penelitian melibatkan tiga orang narasumber yang merupakan pemilik home industri sangkar burung afta dan karyawannya. Data diperoleh dengan melakukan wawancara dan penyebaran kuisisioner untuk menentukan bobot dan rating pada aspek faktor internal dan eksternal perusahaan. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT yang terdiri dari Kekuatan (Strength), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Treath). Hasil penelitian menyebutkan bahwa Strategi S-O: (1) Mempertahankan kualitas produk dengan bahan baku yang berkualitas, (2) Menciptakan produk dengan desain menarik, dan (3) Membuat produk menggunakan teknologi/mesin. Strategi W-O: 1) Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran, 2) Menambah modal sehingga dapat merekrut karyawan. 3) Dengan karyawan yang memadai dapat memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah banyak. Strategi S-T: 1) Mendesain produk yang menarik yang tak kalah dengan produk pabrik, 2) Mempertahankan produk yang berkualitas, 3) Membuat sangkar sesuai selera konsumen Strategi W-T: 1) Merekrut karyawan yang memiliki kreatifitas untuk memenuhi selera konsumen, 2) Meningkatkan promosi untuk menarik minat pembeli.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Lingkungan Internal Dan Eksternal, SWOT

Abstrak

A business can be developed by implementing certain strategies so that it can optimize its income. The aim of this research is to find out the internal factors of business development, find out the external factors of business development and find out the strategies that can be used to develop the afta bird cage home industry business in Bumiratu Nuban. This research applies qualitative research methods by analyzing business development strategies in the form of bird cages in the Afta bird cage home industry in Bumiratu Nuban District, Central Lampung. In collecting research data, three sources were involved who were owners of the Afta bird cage home industry and their employees. Data was obtained by conducting interviews and distributing questionnaires to determine the weight and rating on aspects of the company's internal and external factors. Data analysis in this research uses SWOT analysis which consists of Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats. The research results state that the S-O Strategy: (1) Maintaining product quality with quality raw materials, (2) Creating products with attractive designs, and (3) Making products using

technology/machines. W-O Strategy: 1) Increasing and strengthening the marketing network, 2) Increasing capital so that it can recruit employees. 3) With adequate employees, you can meet consumer demand in large numbers. S-T Strategy: 1) Design attractive products that are no less than factory products, 2) Maintain quality products, 3) Make cages according to consumer tastes W-T Strategy: 1) Recruit employees who have creativity to meet consumer tastes, 2) Increasing promotions to attract buyers' interest.

Keywords: *Business Development, Internal and External Environment, SWOT*

I. Pendahuluan

Peranan dalam industri kecil dan menengah diharapkan memberikan kemudahan baik dalam permodalan, izin usaha, maupun pemasaran. Mengingat pentingnya peranan industri di Indonesia maka perlu menciptakan peluang lapangan usaha dan industri kecil untuk mendapatkan peran dalam meningkatkan tabungan domestik. *Home industry* di Indonesia terus mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Hal ini karena semakin banyak para wirausahawan-wirausahawan muda yang mencoba untuk memulai bisnis dengan mendirikan usaha rumahan. Pertumbuhan dan perkembangan *home industry* di berbagai wilayah tentunya akan sangat menguntungkan bagi perekonomian di Indonesia. *Home industry* yang ada di Indonesia sangat beragam seperti industri dibidang makanan, industri dibidang pakaian, industri di bidang kerajinan, dan industri di bidang anyaman.

Suatu industri dapat dikatakan mengalami keberhasilan apabila dapat mencapai tujuannya dan dapat menghasilkan kinerja usaha yang maksimal. Dalam mendirikan sebuah usaha tentu mengharapkan adanya sebuah keberhasilan. Tetapi untuk mencapai sebuah keberhasilan, diharapkan adanya sebuah kinerja yang baik dari perusahaan tersebut. Kinerja yang baik dimaksudkan disini yaitu seorang manajer harus mampu merencanakan, mengorganisasikan, dan mengendalikan usahanya agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan (Permansari, 2013). Melakukan penilaian kinerja pada suatu usaha sangat penting dilakukan agar pemilik usaha dan pihak yang berkepentingan dapat mengetahui kemajuan suatu usaha yang dilakukan. Penilaian kinerja usaha akan dapat memberikan informasi dan gambaran tentang kondisi usaha, baik kondisi keuangan ataupun kondisi operasional usaha yang dilakukannya.

Kinerja usaha adalah sebuah penggambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi, dan misi organisasi yang dituangkan dalam suatu perencanaan strategi suatu organisasi (Zulfikar dan Novianti, 2018). *Home industry* dapat dikatakan mencapai kinerja yang maksimal apabila penjualannya meningkat, laba yang dihasilkan meningkat, dan modal yang dimiliki selalu bertambah. Pada kenyataannya, persaingan yang ketat dalam suatu usaha dapat memberikan dampak pada pencapaian kinerja usaha. Hal ini mengindikasikan bahwa tidak semua *home industry* dapat mencapai kinerja yang baik.

Home industry Sangkar burung merupakan salah satu jenis usaha yang mengolah bahan baku rotan dan bambu menjadi sangkar burung yang cukup diminati. Saat ini perkembangan produksi sangkar burung mengalami kemajuan yang cukup pesat, hal ini sejalan dengan perkembangan dalam penciptaan desain baru yang laku dipasaran. Industri anyaman sangkar burung yang telah berakar di daerah pedesaan merupakan potensi yang besar dalam usaha pengembangan industri anyaman bambu secara nasional, karena dari sinilah berawal tumbuhnya berbagai corak kreativitas baru dalam mengolah bambu sebagai karya seni yang tinggi. Sangkar burung juga banyak diminati seiring dengan banyaknya penggemar burung atau komunitas pencinta alam yang menangkap berbagai jenis burung. Sangkar burung menjadi salah satu incaran para penghobi burung. Bagi penghobi burung, sangkar burung yang bagus dan nyaman untuk peliharaan sangat penting untuk diperhatikan. Selain itu,

sangkar burung juga berfungsi sebagai seni sehingga banyak sekali desain-desain sangkar burung yang unik dan estetis yang dibuat oleh para pembuat sangkar. Hal inilah yang membuat penjualan sangkar burung mengalami peningkatan.

Berdasarkan hasil prasarvei di Kecamatan Bumiratu Nuban Lampung Tengah, sangkar burung cukup banyak diminati oleh masyarakat. Hal ini membuat tumbuhnya pengusaha-pengusaha *home industry* sangkar burung di Bumiratu Nuban. Berikut adalah jumlah *home industry* sangkar burung di Kecamatan Bumiratu Nuban.

Tabel 1. Jumlah *Home industry* Sangkar Burung di Bumiratu Tahun 2019-2022

No	Nama Desa	Jumlah Pengusaha			
		2019	2020	2021	2022
1	Dusun I	3	2	2	1
2	Dusun II	4	3	2	2
3	Dusun III	4	3	3	2
4	Dusun IV	3	2	2	1
5	Dusun V	3	2	2	2
6	Dusun VI	2	2	2	2
7	Dusun VII	3	3	3	2
8	Dusun VIII	2	2	2	2
		24	19	17	14

Sumber: Data diolah dari pengamatan tahun 2023.

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa jumlah pengrajin Sangkar Burung di kecamatan Bumiratu mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019 ke tahun 2020 terjadi penurunan jumlah pengrajin sangkar burung dari 24 menjadi 19 pengrajin, sedangkan pada tahun 2021 kembali mengalami penurunan menjadi 17 dan pada tahun 2022 jumlah pengrajin tersisa 14 orang. Seharusnya jumlah pengrajin Sangkar Burung di Bumiratu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, karena semakin berkembangnya teknologi dan komunikasi. Selain itu minat orang terhadap seni juga sudah meningkat. Tapi kenyataannya jumlah pengrajin Sangkar Burung di Bumiratu malah mengalami penurunan, padahal Bumiratu adalah salah satu desa di Kec Bumiratu Nuban yang memiliki bahan baku sangkar cukup luas, dan minat masyarakat terhadap sangkar burung juga masih banyak.

Home industry Sangkar burung Afta adalah salah satu *home industry* yang menghasilkan produk berupa sangkar burung. *Home industry* ini sudah didirikan sejak tahun 2017. Walaupun banyak *home industry* yang menghasilkan produk yang sama, Sangkar Burung Afta terus melakukan inovasi terhadap produk-produknya sehingga *home industry* ini mampu berkembang baik hingga sekarang. Pemilik *Home industry* Sangkar burung Afta terus melakukan upaya-upaya dalam mengembangkan usahanya dengan berbagai startegi seperti strategi produk maupun strategi inovasi.

Tabel 2. Produk Utama Sangkar Burung Afta Tahun 2020-2022

No	Jenis Produk	Jumlah Produksi		
		2020	2021	2022
1	Kandang Besi	189	270	291
2	Kandang Ukir	92	122	257
3	Kandang Murai	72	110	172
4	Kandang Fiber	25	102	221
5	Kandang rotan	27	85	87
	Jumlah	405	689	1028
	Rata-rata	34	58	87

Sumber: Data diolah penelitian 2023

Berdasarkan Tabel 2 di atas, dapat diketahui bahwa hasil penjualan beberapa produk utama selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami peningkatan yang sebanyak 24 biji per unit kandang yakni dari 34 ke 58 unit. Kemudian pada tahun 2021 ke tahun 2022 mengalami peningkatan dari 58 buah menjadi 87 buah per jenis kandang. Peningkatan ini menunjukkan perkembangan yang cukup bagus.

Keberhasilan dalam suatu bisnis dapat terwujud apabila terdapat peningkatan pendapatan dalam suatu periode. Bisnis yang berhasil perlu untuk dikembangkan lebih lanjut. Hal ini karena menurut Shohbit (2018) bahwa dasar dari pengembangan bisnis adalah membuat bisnis menjadi lebih baik yang mencakup peningkatan pendapatan, pertumbuhan dalam hal ekspansi bisnis, meningkatkan profitabilitas dengan membangun kemitraan bisnis, dan membuat keputusan strategi bisnis. Dalam upaya pengembangan bisnis tersebut, maka diperlukan sebuah strategi. Penyusunan strategi dalam bisnis perlu memperhatikan dan mengetahui keadaan bisnis pada saat ini, dalam hal ini dapat dilihat dari analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, and Threat*).

Strategi SWOT merupakan strategi bisnis yang memanfaatkan faktor lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Dengan mengetahui faktor internal dan eksternal perusahaan maka pemilik perusahaan dapat menyusun kebijakan-kebijakan dalam pengembangan usahanya dan menentukan keputusan pemilihan strategi bisnis yang tepat. Analisis SWOT dapat menjadi alternatif dalam menetapkan strategi pengembangan suatu usaha. Hal ini karena dengan menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan maka akan membuka peluang pengembangan bisnis yang lebih baik (Sari dan Ramadani, 2022).

II. Kajian Teori Manajemen Bisnis

Manajemen adalah suatu ilmu juga seni untuk membuat orang lain mau dan bersedia berkerja untuk mencapai tujuan yang telah dirumuskan bersama oleh sebab itu manajemen memerlukan konsep dasar pengetahuan, kemampuan untuk menganalisis situasi, kondisi, sumber daya manusia yang ada dan memikirkan cara yang tepat untuk melaksanakan kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan (Windasari, 2019). Menurut Afuah (2015) Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapat keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada didalam industri.

Pengembangan Usaha

Menurut Anoraga (2016) bahwa Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi sekala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Menurut Kasmir dan Jakfar, (2016), Dalam pengembangan bisnis atau usaha di perlukan adanya sistem studi kelayakan pengembangan bisnis yang bertujuan untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin timbul di masa datang. Itu semua dilakukan karena di masa yang akan datang penuh dengan ketidak pastian yang mulai dari bidang ekonomi sampai dengan perubahan lingkungan masyarakat, semua ketidak pastian dalam ekonomi misalnya perubahan harga dan dalam bidang perubahan lingkungan ketidakpastian kebutuhan masyarakat akan daging sapi akan mengakibatkan apa yang sudah di rencanakan menjadi meleset atau tidak tercapai sehingga resiko kerugian akan semakin besar. Jadi dengan adanya studi kelayakan bisnis ini minimal dapat memberikan pedoman atau arahan pada usaha yang akan mereka jalankan nantinya.

Strategi Pengembangan Usaha

Secara konseptual strategi pengembangan dalam konteks industri adalah upaya untuk melakukan analisis terhadap kondisi pasar kawasan baik internal yang meliputi kelemahan dan kekuatan dan kondisi pasar eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternatif untuk menentukan strategi yang harus dilakukan (Anoraga, 2016).

III. Metode Penelitian

Desain Penelitian

Pendekatan penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang digunakan untuk mendeskripsikan kejadian atau fenomena yang ada di dalam masyarakat. Anggito dan Setiawan (2018: 8) mengatakan bahwa “penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci”. Pendapat tersebut menjelaskan bahwa penelitian kualitatif adalah sebuah penelitian yang dilakukan di lapangan dan bersifat alamiah yang bertujuan untuk menjelaskan suatu kejadian yang terjadi. Pada penelitian kualitatif keberhasilan penelitian ditentukan oleh peneliti itu sendiri karena peneliti merupakan instrumen kunci dalam penelitian. Dalam penyusunan Proposal Skripsi objek penelitian yang penulis ambil adalah Home industry Sangkar Burung Afta. Adapun Lokasi penelitian terletak di kecamatan Bumiratu Nuban Lampung Tengah.

Data Primer

Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Menurut Sugiyono (2015:137) berpendapat bahwa data yang dikumpulkan pada penelitian dikelompokkan menjadi dua, yaitu: Data primer, yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer dalam penelitian ini adalah data hasil wawancara terkait kelebihan, kelemahan, ancaman, dan peluang home industri sangkar burung.

Data Sekunder

Data sekunder, yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data sekunder dalam penelitian ini yaitu hasil dokumentasi dan wawancara cara pembuatan kandang.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. Analisis Strategi menggunakan analisis efektivitas dan analisis SWOT atau analisis situasi untuk mengidentifikasi secara sistematis faktor – faktor lingkungan internal berupa kekuatan (strength) dan kelemahan (wekanness) disamping faktor- faktor eksternal berupa peluang (oppurtunities) dan ancaman (threats) yang digambarkan dalam tabel berikut :

Lingkungan Internal		
Lingkungan Eksterna	<i>Strenght</i>	<i>Weakness (W)</i>
	<i>Oppurtunity (O)</i>	Strategi (WO)
	Strategi (SO)	

<i>Threats</i> (T)	Strategi (ST)	Strategi (WO)
--------------------	---------------	---------------

IV. Hasil Dan Pembahasan

A. Hasil

1. Identifikasi Faktor Internal *Home industry* Sangkar Burung Afta

Hasil penelitian terkait dengan faktor lingkungan internal yang dapat menjadi penentu dalam pengembangan usaha pada *home industry* sangkar burung Afta adalah pada kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha. Berdasarkan hal tersebut maka diuraikan secara rinci bagaimana kekuatan atau kelebihan yang dimiliki oleh usaha *home industry* sangkar burung Afta dan apa saja kelemahan yang perlu untuk diperbaiki oleh pemilik usaha sehingga usaha sangkar burung dapat terusa berjalan.

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah segala yang mencakup kelebihan sangkar burung Afta dibanding dengan produk usaha lainnya. Kekuatan ini akan menjadi suatu daya tarik ataupun salah satu senjata ampuh untuk meningkatkan penjualan ataupun peningkatan laba pada *home industry*. Dari hasil penelitian kekuatan yang ada pada usaha *home industry* sangkar burung Afta adalah:

b. Memiliki bahan baku yang berkualitas

Home industry sangkar burung Afta memiliki usaha dalam pembuatan atau perakitan sangkar burung. Ada berbagai merek dan jenis sangkar burung. Pada dasarnya sangkar burung dibuat dengan berbagai bahan baku yang cukup berkualitas. Menurut hasil wawancara dengan bapak Waluyo selaku pemilik usaha dapat diketahui bahwa *home industry* sangkar burung Afta menyiapkan bahan baku yang berkualitas. Misalnya jika kandang terbuat dari bambu maka akan disediakan bambu yang berkualitas dengan ciri-ciri bambu sudah tua dan lurus. Selain itu bahabaku yang berkualitas diantaranya adalah kandang besi sesuai dengan merek, dan kandang fiber. Bahan baku dari sangkar burung akan meningkatkan daya jual dan juga daya tarik tersendiri bagi konsumen. Faktor internal pengembangan usaha pada *home industry* sangkar burung Afta di Bumiratu Nuban adalah pada aspek kekuatan (*strength*) yaitu Memiliki bahan baku berkualitas, Desain sangkar unik dan menarik, Konsumen dapat memesan sangkar sesuai dengan keinginan dan Harga murah sesuai kualitas. Dari segi kelemahan (*Weakness*) adalah Intensitas modal kurang, Tidak mampu melayani pesanan sangkar dalam jumlah yang banyak, Kekurangan tenaga kerja, dan Sistem Pemasaran yang belum optimal.

2. Identifikasi Faktor Eksternal

Identifikasi faktor eksternal perusahaan merupakan langkah yang juga penting dilakukan untuk melihat kondisi lingkungan diluar perusahaan. Faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman bagi perusahaan sehingga faktor ini juga akan mempengaruhi perusahaan dalam menerapkan strateginya. Faktor eksternal pengembangan usaha pada *home industry* sangkar burung Afta di Bumiratu Nuban adalah pada aspek peluang (*Opportunities*) adalah Tersedianya pinjaman lunak, Komunitas pecinta burung kicau meningkat, Perkembangan dan kemajuan teknologi, dan Bahan Baku yang masih mudah didapat. Sedangkan pada aspek ancaman (*treath*) adalah Adanya pesaing *home industry* sangkar burung, Munculnya produk sangkar burung buatan pabrik, Menurunnya minat pembeli, dan Selera konsumen yang berubah-ubah.

Faktor eksternal berupa ancaman ini akan mempengaruhi pemasaran sangkar burung jika tidak diperhatikan. Oleh sebab itu, perusahaan harus dapat mengatasi ancaman tersebut dengan strategi-strategi yang dapat dilakukannya. Hasil penelitian ini sejalan dengan

penelitian Rahmawati (2016) yang menjelaskan bahwa faktor diluar perusahaan dapat memicu penurunan maupun peningkatan penjualan. Peluang dan ancaman yang ada diluar perusahaan harus diperhatikan oleh perusahaan agar dapat mencapai hasil penjualan yang maksimal.

3. Matriks EFE (*External Factor Evaluation*) dan IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Matriks EFE dan matriks IFE disusun berdasarkan hasil kuisioner sehingga terdapat jumlah skor, rating, pembobotan dan bobot kali rating. Penskoran yang dilakukan pada masing-masing aspek adalah untuk skor dilakukan dengan memberikan nilai dengan rentang 1-5 dengan alternatif sangat setuju, setuju, cukup setuju, tidak setuju, dan sangat tidak setuju. Kemudian untuk rating penskorannya dilakukan dengan cara:

Alternatif pemberian peringkat terhadap faktor-faktor strategis internal (kekuatan) dan eksternal (peluang) yang bersifat positif adalah : 1 = sangat lemah, 2 = lemah, 3 = kuat, dan 4 = sangat kuat. Sedangkan untuk faktor-faktor strategik internal (kelemahan) dan eksternal (ancaman) bersifat negatif adalah :1 = sangat sulit diatasi, 2 = sulit diatasi, 3 = mudah diatasi, dan 4 = sangat mudah diatasi

Berdasarkan penskoran tersebut maka hasil dari perhitungan matriks EFE dan IFE dalam penelitian ini dapat disajikan dalam bentuk tabel seperti berikut ini:

Tabel 3. Matriks EFE

No.	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Jumlah Skor	Rating	Bobot	Bobot x rating	Keetrangan
1	Tersedianya pinjaman lunak	13	2	0,13	0,26	Dalam matriks EFE diperoleh skor terbobot (bobot x rating) pada aspek peluang sebesar 1,14 dan pada aspek Ancaman sebesar 2,11 sehingga totalnya adalah 3,6, maka dalam hal ini faktor eksternal perusahaan berada dalam sel IV yang menunjukkan stabilitas
2	Komunitas pecinta burung kicau meningkat	15	2	0,15	0,3	
3	Perkembangan dan kemajuan teknologi	15	2	0,15	0,3	
	Bahan Baku yang masih mudah didapat	14	2	0,14	0,28	
Jumlah		57	9	0,58	1,14	
No.	Ancaman (<i>Treath</i>)	Jumlah Skor	Rating	Bobot	Bobot x rating	
1	Adanya pesaing <i>home industry</i> sangkar burung	13	2	0,1	0,2	
2	Munculnya produk sangkar burung buatan pabrik	13	2	0,1	0,2	
3	Menurunnya minat pembeli	5	2	0,12	0,24	
4	Selera konsumen yang berubah-ubah	10	3	0,11	0,33	
	Jumlah	41	8	0,43	0,97	
Jumlah O + T		98	17	1	2,11	

Berdasarkan tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa jumlah total skor pada aspek peluang dan ancaman yang ada dilingkungan *home industry* sangkar burung Afta berdasarkan pendapat tiga responden adalah 98. Sedangkan untuk rating diperoleh jumlah total sebesar 17.

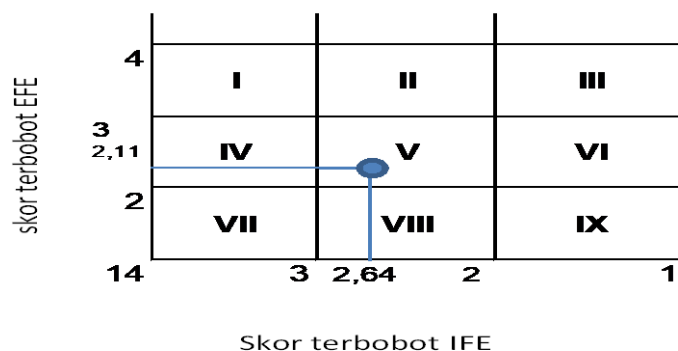
Untuk pembobotan sendiri diperoleh bobot skor pada aspek peluang dan ancaman adalah 1 dengan skor bobot x ratingnya sebesar 2,11.

Tabel 4. Hasil Matriks IFE

No	Kekuatan	Skor	Rating	Bobot	Bobot x rating	Keterangan
1	Memiliki bahan baku berkualitas	13	3	0,13	0,42	Pada matriks IFE diperoleh skor terbobot (bobot x rating) pada aspek kekuatan sebesar 1,48 dan pada aspek Ancaman sebesar 1,16 sehingga totalnya adalah 2,64, maka dalam hal ini faktor internal perusahaan berada pada sel VIII yang menunjukkan perusahaan masih dalam pertumbuhan
2	Desain sangkar unik dan menarik	12	2	0,12	0,24	
3	Konsumen dapat memesan sangkar sesuai dengan keinginan	14	4	0,14	0,50	
4	Harga murah sesuai kualitas	14	2	0,14	0,32	
Jumlah		53	11	0,520	1,48	
No.	Kelemahan	Skor	Rating	Bobot	Bobot x rating	
1	Intensitas modal kurang	14	2	0,14	0,23	dalam hal ini faktor internal perusahaan berada pada sel VIII yang menunjukkan perusahaan masih dalam pertumbuhan
2	Tidak mampu melayani pesanan sangkar dalam jumlah yang banyak	13	2	0,13	0,30	
3	Kekurangan tenaga kerja	9	3	0,09	0,29	
4	Sistem Pemasaran yang belum optimal	13	3	0,13	0,34	
Jumlah		49	10	0,480	1,16	
Total Kekuatan (S) + Kelemahan (W)		102	21	1	2,64	

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penelitian, 2023

Berdasarkan tabel 4 di atas dapat diketahui bahwa pada matriks IFE jumlah total skor pada aspek kekuatan dan kelemahan yang ada dilingkungan *home industry* sangkar burung Afta berdasarkan pendapat tiga responden adalah 102. Sedangkan untuk rating diperoleh jumlah total sebesar 21. Untuk pembobotan sendiri diperoleh bobot skor pada aspek kekuatan dan kelemahan adalah 1 dengan skor bobot x ratingnya sebesar 2,64.



Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal

Berdasarkan perhitungan skor terbobot bahwa pada aspek faktor internal perusahaan nilai skor terbobotnya sebesar 2,64 sehingga berada pada sel VIII. Sel VIII menunjukkan bahwa faktor internal perusahaan sedang mengalami pertumbuhan. Sedangkan pada faktor eksternal perusahaan diperoleh skor terbobot sebesar 2,11 sehingga berada pada sel IV yang menunjukkan stabilitas perusahaan. Artinya faktor eksternal perusahaan masih berada pada posisi stabil dan perlu untuk dipertahankan atau ditingkatkan. Kemudian dari hasil faktor internal dan eksternal ini dibuat titik yang menghubungkan antara kedua faktor tersebut dan titik itu berada pada sel V yang menunjukkan stabilitas dan pertumbuhan perusahaan.

B. Pembahasan

Matriks SWOT adalah matriks yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan produksi usaha sangkar burung melalui strategi SO,WO,ST,WT alternatif strategi sebagai berikut.

Tabel 4 matriks SWOT

INTERNAL	Kekuatan (S-<i>Strengths</i>)	Kelemahan (W-<i>Weakness</i>)
EKSTERNAL	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki bahan baku berkualitas 2. Desain sangkar unik dan menarik 3. Konsumen dapat memesan sangkar sesuai dengan keinginan 4. Harga murah sesuai kualitas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intensitas modal kurang 2. Tidak mampu melayani pesanan sangkar dalam jumlah yang banyak 3. Kekurangan tenaga kerja 4. Sistem Pemasaran yang belum optimal
	Peluang (O-<i>Opportunities</i>)	Strategi S-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tersedianya pinjaman lunak 2. Komunitas pecinta burung kicau meningkat 3. Perkembangan dan kemajuan teknologi 4. Bahan Baku yang masih mudah didapat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk dengan bahan baku yang berkualitas, 2. Menciptakan produk dengan desain menarik, dan 3. Membuat produk menggunakan teknologi/mesin. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran 2. Menambah modal sehingga dapat merekrut karyawan 3. Dengan karyawan yang memadai dapat memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah banyak
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing <i>home industry</i> sangkar burung 2. Munculnya produk sangkar burung buatan pabrik 3. Menurunnya minat pembeli 4. Selera konsumen yang berubah-ubah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendesain produk yang menarik yang tak kalah dengan produk pabrik 2. Mempertahankan produk yang berkualitas 3. Membuat sangkar sesuai selera konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merekrut karyawan yang memiliki kreatifitas untuk memenuhi selera konsumen 2. Meningkatkan promosi untuk menarik minat pembeli

Berdasarkan hasil analisa matriks SWOT pada tabel 4 diatas maka dapat diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dijalankan oleh sangkar burung Aftai yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T adalah sebagai berikut:

1. Strategi S-O

Strategi S-O diperoleh dari analisis lingkungan internal dan eksternal yang terdiri dari kekuatan (Strength) dan Ancaman (*Opportunities*) sehingga menghasilkan strategi untuk pengembangan *home industry* sangkar burung Afta. Adapun hasil analisis untuk strategi S-O adalah sebagai berikut:

- a. Mempertahankan kualitas produk dengan bahan baku yang berkualitas.
Strategi ini dilakukan dengan mempertahankan kualitas produk menggunakan bahan baku yang berkualitas. Sebagaimana diketahui bahwa sangkar burung akan awet jika menggunakan bahan baku yang berkualitas.
- b. Menciptakan produk dengan desain menarik
Strategi ini dilakukan dengan membuat produk dengan desain yang unik. Desain ini dapat berupa bentuk maupun lukisan serta aksesoris yang dipakai di dalam pembuatan sangkar burung.
- c. Membuat produk menggunakan teknologi/mesin terpenuhi
Strategi ini dilakukan dengan menggunakan bantuan mesin dalam pembuatan sangkar. Pesanan sangkar dalam jumlah yang banyak dapat dilakukan dengan bantuan mesin misalnya mesin pemotong, mesin bor, dan amplas. Mesin ini dapat digunakan untuk mempercepat pembuatan kandang.

2. Strategi W-O

Strategi W-O adalah strategi yang bertujuan memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi W-O bagi usaha sangkar burung terdiri dari :

- a. Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran
Untuk mengembangkan usaha pada *home industry* sangkar burung Afta maka salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan memperkuat jaringan pemasaran. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan berbagai kegiatan pemasaran atau promosi baik secara offline maupun secara online.
- b. Menambah modal sehingga dapat merekrut karyawan
Strategi pengembangan selanjutnya adalah menambah modal sehingga dengan modal tersebut dapat digunakan untuk memperbesar usaha dan merekrut karyawan yang baru.
- c. Dengan karyawan yang memadai dapat memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah banyak.
Langkah pengembangan usaha berikutnya adalah dengan memenuhi permintaan konsumen. *Home industry* yang sudah mampu menghasilkan produk dengan kualitas yang baik maka akan menjadi incaran calon konsumen.

3. Strategi S-T

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi S-T bagi usaha sangkar burung adalah :

- a. Mendesain produk yang menarik yang tak kalah dengan produk pabrik
Strategi ini dilakukan dengan membuat produk yang unik dan menarik untuk calon konsumen.
- b. Mempertahankan produk yang berkualitas
Produk yang berkualitas selalu menjadi incaran konsumen. Begitupula dengan konsumen yang ada di *home industry* sangkar burung Afta, calon konsumen biasanya membeli produk yang berkualitas untuk burung kesayangannya
- c. Membuat sangkar sesuai selera konsumen

Strategi dalam menarik minat konsumen dan untuk mengembangkan usaha adalah dengan membuat sangkar burung yang sesuai dengan selera konsumen. Artinya, calon konsumen dapat melakukan konsultasi terhadap desain sangkar yang diinginkannya pada pemilik *home industry*.

4. Strategi W-T

Strategi W-T adalah strategi yang bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal yang dimiliki untuk menghindari ancaman lingkungan. Strategi W-T bagi usaha *home industry* sangkar burung Afta adalah :

- a. Merekrut karyawan yang memiliki kreatifitas untuk memenuhi selera konsumen
- b. Meningkatkan promosi untuk menarik minat pembeli.

V. Kesimpulan Dan Saran

A. Kesimpulan

1. Faktor internal pengembangan usaha pada *home industry* sangkar burung Afta di Bumiratu Nuban adalah pada aspek kekuatan (*strength*) yaitu Memiliki bahan baku berkualitas, Desain sangkar unik dan menarik, Konsumen dapat memesan sangkar sesuai dengan keinginan dan Harga murah sesuai kualitas. Dari segi kelemahan (*Weakness*) adalah Intensitas modal kurang, Tidak mampu melayani pesanan sangkar dalam jumlah yang banyak, Kekurangan tenaga kerja, dan Sistem Pemasaran yang belum optimal.
2. Faktor eksternal pengembangan usaha pada *home industry* sangkar burung Afta di Bumiratu Nuban adalah pada aspek peluang (*Opportunities*) adalah Tersedianya pinjaman lunak, Komunitas pecinta burung kicau meningkat, Perkembangan dan kemajuan teknologi, dan Bahan Baku yang masih mudah didapat. Sedangkan pada aspek ancaman (*treath*) adalah Adanya pesaing *home industry* sangkar burung, Munculnya produk sangkar burung buatan pabrik, Menurunnya minat pembeli, dan Selera konsumen yang berubah-ubah.
3. Berdasarkan pada nilai skor terbobotnya diperoleh skor EFE berada pada sel IV yang menunjukkan stabilitas, dan pada skor terbobot pada IFE berada pada sel VIII yang menunjukkan adanya pertumbuhan, sehingga dari kedua matriks tersebut maka matriks IFE dan EFE berada pada sel V yang artinya stabilitas dan Pertumbuhan. Faktor eksternal perusahaan dalam kondisi stabil dan pada faktor internal perusahaan sedang mengalami pertumbuhan, maka dalam hal ini strategi yang dapat dilakukan adalah strategi pengembangan atau *development*.
4. Strategi yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha *home industry* sangkar burung Afta di Bumiratu Nuban adalah: Strategi S-O: (1) Mempertahankan kualitas produk dengan bahan baku yang berkualitas, (2) Menciptakan produk dengan desain menarik, dan (3) Membuat produk menggunakan teknologi/mesin. Strategi -O: 1) Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran, 2) Menambah modal sehingga dapat merekrut karyawan. 3) Dengan karyawan yang memadai dapat memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah banyak. Strategi S-T: 1) Mendesain produk yang menarik yang tak kalah dengan produk pabrik, 2) Mempertahankan produk yang berkualitas, 3) Membuat sangkar sesuai selera konsumen Strategi W-T: 1) Merekrut karyawan yang memiliki kreatifitas untuk memenuhi selera konsumen, 2) Meningkatkan promosi untuk menarik minat pembeli.

B. Saran

1. Supaya penjualan semakin meningkat, maka sebaiknya perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk dan bahan baku sehingga konsumen merasa puas.

2. Supaya hasil penjualan maksimal, maka perusahaan dapat menggunakan berbagai strategi promosi misalnya melalui media sosial untuk menarik lebih banyak calon konsumen.
3. Sebaiknya pengembangan pasar dilakukan dengan meningkatkan promosi dan membuka pasar baru untuk mendapatkan pelanggan baru
4. Ketersediaan bahan baku sebaiknya lebih terjamin, melalui koordinasi dengan pihak terkait, antara lain pemasok dan pengusaha sendiri. Hal tersebut untuk meminimalisir terjadinya fluktuasi harga bahan baku.

Daftar Pustaka

Anggito, Albi dan Johan Setiawan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak

Anoraga, Pandji, 2016. *Pengantar Bisnis pengelolaan bisnis dalam era globalisasi*.

Hasan, AF., & Ratmono. 2021. Penerapan Analisis SWOT terhadap Perencanaan Pencapaian Target Pembiayaan Mikro Syariah pada BPRS Mitra Agro Usaha di Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen Diversifikasi*, 1(2), h. 119-126.

Kasmir dan Jakfar. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi Ke-11*. Jakarta: Kencana Media Grup.

Kotler, Philip Dan Gary Amstrong. 2016. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga,

Nanda Adhi Purusa, dkk. 2020. Upaya Pengembangan Sentra Industri Kreatif Sangkar Burung Mojosoongo Di Tengah Momentum Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Sosial Masyarakat*.1(2).

Ratmono & Hasan, AF., 2021. Penerapan Analisis SWOT terhadap Perencanaan Pencapaian Target Pembiayaan Mikro Syariah pada BPRS Mitra Agro Usaha di Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen Diversifikasi*, 1(2), h. 119-126.

Saifudin Zuhri. 2013. Analisis pengembangan Usaha Kecil *Home industry* Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Semantik* 3(2).

Sari, Citra Indah dkk. 2022. Strategi Pengembangan UMKM Sarang Burung di Nagasari Barulak Kecamatan Tanjung Baru. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. 11 (4) Oktober 2022.

Setiawan, A. 2013. Analisis Efisiensi Usaha Kerajinan Sangkar Burung Trajan Monjosongo. Skripsi Universitas Sebelas Maret.

Sugiyono. 2015 “*Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*”.Bandung: Alfabeta.

Tamrin Abdulloh, dan F. Tantri. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.

Windasari. 2019. Penerapan Fungsi Manajemen dalam Pengelolaan *Jurnal Informasi*. 1(1). September 2019.