



**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM SANGKAR BURUNG DI  
NAGARI BARULAK KECAMATAN TANJUNG BARU**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi*

*Jurusan Manajemen Bisnis Syariah*

**FADILA RAHMADANI**

**NIM. 1730404025**

**JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**BATUSANGKAR**

**2021/1442 H**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fadila Rahmadani

Nim : 1730404025

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Strategi Pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak Kecamatan Tanjung Baru**" adalah hasil karya sendiri bukan plagiat. Apabila terbukti plagiat dikemudian hari, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, Agustus 2021

Yang membuat pernyataan



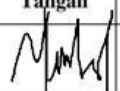


Fadila Rahmadani

Nim. 1730404025

---

### PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh Fadila Rahmadani, NIM. 1730404025, dengan judul: **“STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM SANGKAR BURUNG DI NAGARI BARULAK KECAMATAN TANJUNG BARU”** telah diuji dalam sidang Munaqasyah skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Rabu tanggal 07 Juli 2021 dan dinyatakan dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S1) dalam bidang Manajemen Bisnis Syariah.

| No | Nama Penguji   | Jabatan dalam Tim | Tanda Tangan   | Tanggal    |
|----|--|-------------------|--|------------|
| 1  | Chitra Indah Sari, M.M..CRP<br>NIP. 198505312019032005 | Ketua Sidang      |   |            |
| 2  | Widi Nopiardo, M.A<br>NIP. 198611282015031007          | Anggota 1         |  | 15-08-2021 |
| 3  | Khairul Marlin, SE., M.Kom., MM<br>NIP. -              | Anggota 2         |  | 16-08-2021 |

Batusangkar, 14 Juli 2021

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Rizal, M.Ag, CRP**

NIP. 19731007 200212 1 001

---

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing SKRIPSI dan Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Syariah atas nama **FADILA RAHMADANI NIM: 1730404025** dengan judul **"Strategi Pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak Kec. Tanjung Baru"** memandang bahwa SKRIPSI yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke Sidang *Munaqasah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 1 Juli 2021

Ketua Jurusan Manajemen Bisnis  
Syariah



**Mirawati, SE., MA, Ek**

NIP. 198601012015322004

Pembimbing



**Chitra Indah Sari, M.M**

NIP.198505312019032005

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Batusangkar



**Dr. H. Rizal., M.Ag. CRP**

## ABSTRAK

**Fadila Rahmadani. NIM 1730404025.** Skripsi ini berjudul: “**Strategi Pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak Kecamatan Tanjung Baru**”. Jurusan Manajemen Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Masalah pokok dalam penelitian ini adalah penurunan jumlah pengrajin Sangkar Burung di Nagari Barulak dan menurunnya para peminat burung di kalangan masyarakat serta banyak para pekerja mencari burung yang berhenti hal ini membuat jumlah pengrajin sangkar burung menurun drastis dari tahun ke tahun, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak dengan pendekatan analisis SWOT. Jenis Penelitian dilakukan dengan penelitian lapangan (*Field research*), untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui wawancara dan dokumentasi. Pengelolaan data dilakukan secara deskriptif kualitatif, kemudian diuraikan serta melakukan klasifikasi terhadap aspek masalah tertentu dan memaparkan melalui kalimat yang efektif.

Hasil penelitian yang penulis lakukan, maka dapat disimpulkan bahwa alternatif strategi yang tepat di terapkan dalam mengembangkan usaha kerajinan ini adalah perbaikan Sumber Daya Manusia, penanaman modal dari swasta dengan adanya dukungan dari pihak pemerintahan, menjadikan Nagari Barulak sebagai tempat wisata, mendirikan koperasi khusus pengelolaan tentang sangkar burung yang di kelola oleh pihak pemerintahan.

Kata kunci: Sangkar Burung, Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman.

## DAFTAR ISI

**COVER**

**SURAT PERNYATAAN KEASLIAN**

**PENGESAHAN TIM PENGUJI**

**PESETUJUAN PEMBINGBING**

**ABSTRAK**

**DAFTAR ISI.....ii**

**BAB I PENDAHULUAN ..... 1**

- A. Latar Belakang ..... 1
- B. Fokus Penelitian ..... 6
- C. Rumusan Masalah ..... 6
- D. Tujuan Penelitian ..... 6
- E. Manfaat Dan Luaran Penelitian ..... 7
- F. Defenisi Operasional ..... 7

**BAB II KAJIAN TEORI ..... 9**

- A. Strategi ..... 9
  - 1. Pengertian Strategi ..... 9
  - 2. Ciri – Ciri Strategi ..... 11
  - 3. Tipe-Tipe Strategi ..... 12
  - 4. Perumusan Strategi ..... 16
- B. Pengembangan Usaha ..... 17
  - 1. Pengertian Pengembangan Usaha ..... 17
  - 2. Tahapan Pengembangan Usaha ..... 18
- C. Strategi Pengembangan Usaha ..... 20
- D. Usaha Mikro Kecil Menengah ..... 26
- E. Analisis Swot ..... 29
- F. Matriks Swot ..... 31
- G. Penelitian Terdahulu ..... 35

**BAB III METODE PENELITIAN ..... 40**

- A. Jenis Penelitian ..... 40
- B. Tempat Dan Waktu Penelitian ..... 40
- C. Instrumen Penelitian ..... 41
- D. Sumber Data ..... 41
- E. Teknik Pengumpulan Data ..... 42

|  |           |
|--|-----------|
| F. Teknik Analisis Data.....                                       | 42        |
| G. Teknik Keabsahan Data .....                                     | 44        |
| <b>BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN .....</b>                | <b>45</b> |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....                           | 45        |
| 1. Sejarah Nagari Barulak .....                                    | 45        |
| 2. Keadaan Geografis Nagari Barulak .....                          | 47        |
| 3. Keadaan Demografis Nagari Barulak .....                         | 48        |
| 4. Visi Misi Nagari Barulak .....                                  | 50        |
| B. Temuan Penelitian.....  | 50        |
| 1. Analisis Lingkungan Internal.....                               | 55        |
| 2. Analisis Lingkungan Eksternal .....                             | 61        |
| 3. Alternatif Strategi Pengembangan Kerajinan Sangkar Burung ..... | 67        |
| 4. Rekomendasi SWOT.....   | 72        |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>  | <b>74</b> |
| A. Kesimpulan .....  | 74        |
| B. Saran.....  | 75        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>  |           |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pengertian Usaha Mikro berdasarkan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Menengah Kecil dan Mikro) adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana di atur dalam Undang-undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang di lakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang di miliki, di kuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. (Putri, 2017: 2)

Keberadaan UMKM tidak dapat dihapuskan ataupun dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini. Pengembangan UMKM di Indonesia, khususnya di daerah pedesaan semakin bertambah. Masyarakat yang tinggal di pedesaan, yang komoditas utamanya berupa pertanian, mulai mengembangkan UMKM. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor, seperti penyempitan lahan pertanian secara terus menerus dan bertambahnya tenaga kerja di pedesaan, tentu sektor pertanian tidak lagi dapat menampung seluruh tenaga kerja di pedesaan.

UMKM dipercaya sebagai solusi dari masalah-masalah tersebut sehingga diharapkan UMKM akan tetap terus tumbuh dan berkembang di Indonesia. UMKM dapat membantu perekonomian pedesaan karena sifatnya yang nyata dalam menciptakan lapangan kerja baru, sumber daya, dan jasa. (Fitria, 2018 : 2)

Dalam rangka mencapai pertumbuhan ekonomi yang stabil dan meningkatkan dunia bisnis di Indonesia, jadi diperlukan upaya untuk mengembangkan UMKM. Ada tiga alasan yang mendasari mengapa UMKM

sangat penting bagi perekonomian negara berkembang seperti Indonesia, yaitu yang pertama Kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif, yang kedua sebagai bagian dari dinamikanya, UMKM sering mencapai peningkatan produktifitasnya melalui inovasi dan perubahan teknologi, yang ketiga karena sering diyakini bahwa UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dari pada usaha besar. (Fitria, 2018 : 3)

Di Indonesia UMKM sangat berkembang dan mampu untuk meningkatkan perekonomian Negara, disegala daerah pasti memiliki UMKM yang menciri khas. Salah satu daerah yang memiliki UMKM yang cukup berkembang adalah daerah Sumatera Barat Kabupaten Tanah Datar Kecamatan Tanjung Baru Nagari Barulak. UMKM yang sangat berkembang di Nagari Barulak ini adalah UMKM Sangkar Burung.

Sangkar burung merupakan kerajinan tangan yang sangat berpotensi untuk dikembangkan, karena secara garis besar masyarakat Nagari Barulak bermata pencarian sebagai pengrajin sangkar burung. Sangkar burung merupakan industri yang sangat berpotensi untuk memajukan perekonomian di daerah, dengan adanya industri tersebut banyak penyerapan tenaga kerja, menjadikan orang untuk berwirausaha, dan memberikan daerah tersebut lebih dikenal di daerah lain dan bisa sampai kemancanegara. Sangkar burung merupakan kerajinan yang harus dikembangkan agar tetap lebih maju sampai ekspor ke negara-negara lain. Indonesia sendiri sudah memiliki pesaing dalam kerajinan sangkar burung yaitu dengan negara Vietnam. (Agus Setiawan, 2010: 16)

Industri sangkar burung merupakan kerajinan yang memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. Perkembangan industri sangkar burung di Nagari Barulak mengalami penurunan. Banyak orang yang berhenti membuat sangkar burung dan bahkan yang awalnya rata-rata pencarian dari masyarakat nagari Barulak membuat sangkar burung tapi sekarang sudah sedikit orang

yang membuat kerajinan sangkar burung. Padahal dulunya Nagari Barulak Terkenal akan pengrajin sangkar burung. Hal ini dikarenakan jumlah peminat masyarakat terhadap burung juga mengalami penurunan dan hal ini juga membuat para pencari burung di hutan juga banyak berhenti, tentu hal ini sangat berdampak terhadap penurunan pengrajin sangkar burung di Nagari Barulak.

Potensi sangkar burung di Nagari Barulak Kec Tanjung Baru Kab Tanah Datar tidak boleh disia-siakan. Dengan pengelolaan yang baik dan dukungan dari semua pihak diharapkan potensi ini dapat meningkatkan taraf hidup masyarakatnya dalam aspek sosial ekonomi. Selain potensi sumber daya yang ada, lingkungan di Nagari Barulak juga memiliki potensi yang bagus untuk dijadikan pengembangan UMKM Sangkar Burung ini, yaitu tempat wisata puncak batu. Tempat wisata puncak batu ini berada di antara perbatasan jorong koto nan tuo, jorong kapuak koto panjang, jorong aua dan jorong dalam nagari. Jadi kalau pusat wisata ada di puncak batu maka hal ini akan sangat bagus dan akan sangat menguntungkan bagi jorong-jorong yang berada di sekitarnya, dengan potensi keindahan yang dimiliki sehingga ini akan mampu menarik perhatian konsumen dengan berkunjung ke nagari barulak sebagai tempat wisata yang asri dan pemandangan yang bagus. Maka perlu adanya tindak lanjut berupa pengembangan strategi bisnis terkait sangkar burung ini. Karena untuk meningkatkan potensi sangkar burung di Nagari Barulak Strategi sangat diperlukan untuk menghadapi persaingan yang ada dalam lingkungan usaha dan untuk mempertahankan pangsa pasarnya, oleh sebab itu perencanaan strategi sangat diperlukan untuk mempertahankan dan mengembangkan suatu usaha. ( Yosef , 2020: 2)

Analisis perencanaan strategi merupakan salah satu bidang studi yang banyak dipelajari secara serius. Hal ini disebabkan karena setiap saat terjadi perubahan, seperti persaingan yang semakin ketat, peningkatan inflasi, penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi, perubahan teknologi yang semakin

canggih, dan perubahan kondisi demografis, yang mengakibatkan kondisi selera masyarakat berubah secara cepat. Untuk memenuhi semua tantangan tersebut, maka perusahaan membutuhkan analisis perencanaan strategis.

Langkah awal yang sederhana adalah memetakan keadaan lingkungan internal dan eksternal menggunakan analisis SWOT adalah analisis yang digunakan untuk menentukan strategi yang tepat untuk diterapkan perusahaan berdasarkan keadaan publik dan pasar, dimana peluang dan ancaman digunakan untuk mengidentifikasi lingkungan eksternal perusahaan dan membandingkannya dengan kekuatan dan kelemahan yang didapatkan melalui analisis lingkungan internal. Pengembangan strategi menggunakan analisis SWOT diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah dari budidaya sangkar burung ini bagi warga sekitar. Pengabaian dalam memetakan dan menyusun strategi dikhawatirkan berdampak pada asset potensial ini tidak teroptimalkan dan hanya menjadi wacana temporer yang tidak memberikan keuntungan bagi warga sekitar. ( Yosef, 2020: 3)

Analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat. Analisis SWOT memiliki beberapa kelebihan, lewat analisis SWOT ini maka akan lebih mudah memahami apa dan bagaimana keadaan lingkungan perusahaan, serta menggerakkannya. SWOT sangatlah efisien dan dapat digunakan untuk bentuk perusahaan apa saja. Dengan memahami analisis SWOT, perusahaan akan menjadi terbuka serta merta menciptakan budaya kerja yang efektif bagi keseluruhan aktivitas perusahaan. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mengenal dirinya dan mengetahui kemana ia akan melangkah. ( Istiqomah dan Irsad, 2017: 2)

Berdasarkan hasil observasi awal penulis di Nagari Barulak bahwasanya penulis melakukan wawancara dengan Wali Nagari Barulak yang mengatakan bahwa para pengrajin sangkar burung di Nagari Barulak saat ini sudah mengalami penurunan yang sangat drastis dimana dahulunya setiap

masyarakat di Nagari Barulak mayoritas menjadi pengrajin sangkar burung. Beliau mengatakan, hal tersebut semenjak tahun 2015 awal tingkat produksi sangkar burung di nagari barulak mengalami penurunan, ada berbagai faktor yang menyebabkan penurunan tersebut diantaranya harga yang terlalu rendah di tawarkan oleh para pengepul, kemudian bahan baku yang semakin mahal dan banyak faktor lain yang menyebabkan banyaknya masyarakat yang berhenti menjadi pengrajin sangkar burung.

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari dokumen wali Nagari Barulak terdapat sebagai berikut:

**Tabel 1. 1**  
**Data Pengrajin Sangkar Burung di Nagari Barulak**

| No | Nama Jorong     | Jumlah Pengrajin<br>(Orang) |      |      | Rata-Rata %<br>Penurunan |
|----|-----------------|-----------------------------|------|------|--------------------------|
|    |                 | 2018                        | 2019 | 2020 |                          |
| 1  | Aua             | 20                          | 10   | 5    | 50%                      |
| 2  | Koto Nan Tuo    | 18                          | 7    | 4    | 52%                      |
| 3  | Kp Koto Panjang | 50                          | 35   | 25   | 29%                      |
| 4  | Lompatan Datar  | 120                         | 85   | 70   | 23%                      |
| 5  | Dalam Nagari    | 15                          | 10   | 5    | 42%                      |

*Sumber : Hasil Pengolahan data oleh Tim Pendataan Nagari Barulak Tahun 2020*

Berdasarkan tabel di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa jumlah pengrajin Sangkar Burung di Nagari Barulak selalu mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Jorong yang rata-rata persentase penurunan pengrajin sangkar Burung di Nagari Barulak Adalah Jorong Koto Nan Tuo dengan rata-rata persentase penurunannya 52%, sedangkan Jorong yang masih produktif atau rata-rata persentase penurunannya tidak terlalu tinggi yaitu Jorong

Lompatan datar dengan persentase penurunan hanya 23%. Seharusnya jumlah pengrajin Sangkar Burung di Nagari Barulak 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 Nagari Barulak malah mengalami penurunan, padahal Nagari Barulak adalah salah satu Nagari di Kec Tanjung Baru yang mayoritas penduduknya membuat kerajinan Sangkar Burung.

Kerajinan sangkar burung ini sangat bagus apabila dikembangkan, apabila UMKM ini dikembangkan maka akan memberikan efek yang positif terhadap peningkatan ekonomi Masyarakat dan mengurangi tingkat pengangguran disamping itu jika dilihat dari faktor sumber daya alam atau bahan baku untuk Produksi Sangkar Burung sangat banyak terdapat di Nagari Barulak dan sekitar, untuk keahlian dalam memproduksi sangat banyak SDM yang bisa dibina dan dikembangkan. Selain itu sangat diperlukan Strategi dalam menjalankan dan mengembangkan UMKM sangkar burung serta merumuskan Strategi yang tepat dalam mengembangkan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak dengan tujuan adalah dapat menjadi usaha yang diandalkan oleh Masyarakat untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Nagari Barulak.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Strategi Pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak Kec. Tanjung Baru”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas yang menjadi fokus masalah dalam penelitian ini adalah Strategi Pengembangan UMKM sangkar Burung di Nagari Barulak Kec. Tanjung Baru.

### **C. Perumusan Masalah**

Beberapa uraian latar belakang diatas maka dapat di rumusan masalah pengembangan UMKM Sangkar Burung Di Nagari Barulak Kec. Tanjung Baru adalah Bagaimana Strategi pengembangan UMKM sangkar Burung di Nagari Barulak Kec. Tanjung Baru?

### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang akan disampaikan dari penelitian ini adalah untuk Menganalisis bagaimana strategi pengembangan UMKM pengrajin Sangkar Burung Di Nagari Barulak kec.Tajung Baru.

### **E. Manfaat dan Luaran Penelitian**

#### 1. Manfaat penelitian

##### a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis, dan dapat berguna sebagai sumbangan pemikiran bagi dunia pemikiran.

##### b. Manfat Praktis

##### 1) Bagi penulis

a) Sebagai sarana dan bahan untuk meningkatkan pengetahuan penulis dalam Manajemen Strategi Pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak.

b) Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi.

##### 2) Bagi Akademik

Sebagai bahan tambahan informasi dan referensi bagi pembaca yang akan melakukan penelitian mengenai manajemen strategi pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak.

## 2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah dan bisa menambah khazanah perpustakaan IAIN Batusangkar.

## F. Defenisi Operasional

### 1. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi Pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam mengembangkan usaha. (Fitria, 2018 :16-17)

### 2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara otomatis untuk merumuskan strategi perusahaan atau Usaha Kecil dan menengah (UKM). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). ( Ugin, 2020: 40)

### 3. UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah. ( Feni, 2017: 2-3)

### 4. Sangkar Burung

Sangkar burung adalah kandang atau rumah buat burung yang berbentuk kotak atau bulat dengan berbagai ukuran sesuai dengan ukuran burung tersebut agar sang burung nyaman saat berada dalam kandang. (Agus Setiawan, 2010: 9)

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Strategi**

##### **1. Pengertian Strategi**

Menurut *bussines dictionary*, pengertian strategi adalah metode atau rencana yang dipilih untuk membawa masa depan yang diinginkan, seperti pencapaian tujuan atau solusi untuk masalah pengertian strategi adalah seni dan ilmu perencanaan dan memanfaatkan sumber daya untuk penggunaan yang paling efisien dan efektif. Menurut Glueck dan Jauch dalam Yasmine Amalia, strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi, sehingga dapat kita simpulkan pengertian strategi secara umum dan khusus yaitu:

##### **a. Pengertian Umum**

Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

##### **b. Pengertian Khusus**

Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi. Saat ini ada sebuah pencampuradukan kata antara strategi dengan taktik. Dalam hal pengertian, taktik ini memiliki ruang lingkup yang lebih kecil dengan waktu yang lebih singkat. (Fitria, 2018: 14-15)

Strategi dapat didefinisikan paling sedikit dari dua perspektif yang berbeda. Dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah organisasi, dan juga dari perspektif mengenai apa yang pada akhirnya dilakukan oleh sebuah organisasi, apakah tindakannya sejak semula memang sudah demikian direncanakan atau tidak. Dari perspektif yang pertama, strategi adalah “program yang luas untuk mendefinisikan dan mencapai tujuan organisasi dan melaksanakan misinya.

Kata “Program” dalam definisi ini menyiratkan adanya peran yang aktif, yang disadari, dan yang rasional, yang dimainkan oleh manajer dalam merumuskan strategi perusahaan/organisasi. Dari perspektif yang kedua, strategi adalah “pola tanggapan organisasi yang dilakukan terhadap lingkungannya sepanjang waktu. “Dalam definisi ini, setiap organisasi mempunyai suatu strategi walaupun tidak harus selalu efektif sekalipun strategi strategi itu tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Artinya, setiap organisasi mempunyai hubungan dengan lingkungannya yang dapat diamati dan dijelaskan. Pandangan seperti ini mencakup organisasi di mana perilaku para manajernya adalah reaktif, artinya para manajer menanggapi dan menyesuaikan diri dengan lingkungan hanya jika mereka merasa perlu untuk melakukannya. Pembahasan mengenai strategi dalam tulisan ini akan menyangkut kedua definisi di atas, namun akan menekankan pada peran aktif. Perumusan sebuah strategi secara aktif dikenal sebagai perencanaan strategis, yang fokusnya luas dan umumnya berjangka panjang. (Rangkuti. 2015: 18)

## 2. Ciri-ciri Strategi

Robert H. Hayes dan Steven C. Wheelwright telah mengidentifikasi lima ciri utama strategi yang membedakannya dari jenis perencanaan umum:

- a. Wawasan waktu (*time horizon*). Pada umumnya, kata strategi dipergunakan untuk menggambarkan kegiatan yang meliputi cakrawala waktu yang jauh di depan, yaitu waktu yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan tersebut dan juga waktu yang diperlukan mengamati dampaknya.
- b. Dampak (*impact*). Walaupun hasil akhir dengan mengikuti suatu strategi tertentu tidak langsung terlihat untuk jangka waktu yang lama, dampak akhirnya akan sangat berarti.
- c. Pemusatan upaya (*concentration of effort*). Sebuah strategi yang efektif biasanya mengharuskan pemusatan kegiatan, upaya, atau perhatian terhadap rentang sasaran yang sempit. Dengan memfokuskan perhatian pada kegiatan yang dipilih ini. Secara implisit kita mengurangi sumber daya yang tersedia untuk kegiatan lainya.
- d. Pola keputusan (*pattern of decisions*). Walaupun sebagian perusahaan hanya perlu mengambil sejumlah kecil keputusan utama untuk menerapkan strategi pilihanya, kebanyakan strategi mensyaratkan bahwa sederetan keputusan tertentu harus diambil sepanjang waktu. Keputusan-keputusan tersebut harus saling menunjang, artinya mereka mengikuti suatu pada yang konsisten.
- e. Peresapan (*pervasiveness*). Sebuah strategi mencakup suatu spectrum kegiatan yang luas mulai dari proses alokasi sumber daya sampai dengan kegiatan operasi harian. Selain itu, adanya konsistensi sepanjang waktu dalam kegiatan-kegiatan ini

mengharuskan semua tingkatan perusahaan bertindak secara naluri dengan cara-cara yang akan memperkuat strategi.

Kelima ciri ini jelas menunjukkan bahwa strategi perusahaan merupakan inti tempat semua kegiatan utama lainnya berputar. Strategi bersifat jangka panjang dan luas cakupannya. ( Abdurrahman, 2013: 5)

### 3. Tipe-tipe Strategi

Menurut Fred R.David, strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu:

#### a. Strategi Integrasi

Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

- 1) Integrasi ke Depan adalah upaya memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer. Saat ini semakin banyak perusahaan manufaktur (Pemasok) yang menjalankan strategi integrasi ke depan dengan mendirikan situs web untuk menjual produk-produk mereka secara langsung kepada konsumen. Strategi tersebut menyebabkan gejolak di sejumlah industri.
- 2) Integrasi ke Belakang adalah strategi untuk mencoba memiliki atau meningkatkan control terhadap perusahaan pemasok. Strategi ini sangat tepat digunakan ketika perusahaan pemasok saat ini tidak dapat diandalkan, terlalu mahal, atau tidak memenuhi kebutuhan mereka. Persaingan global juga memacu perusahaan untuk mengurangi jumlah pemasoknya dan menuntut pelayanan dan mutu yang lebih baik dari yang sudah ada sekarang ini.
- 3) Integrasi Horizontal dilakukan melalui akuisisi perusahaan pesaing yang memiliki *line of business* yang sama. Yang dapat dilakukan

dalam strategi ini adalah dengan meningkatkan ukuran perusahaan, meningkatkan penjualan, keuntungan dan pasar potensial dari perusahaan. (Ugin, 2020: 13-15)

b. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi ini memelurkan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

- 1) Penetrasi Pasar berusaha meningkatkan pangsa pasar untuk produk dan jasa yang sudah ada di pasar melalui usaha pemasaran yang gencar. Penetrasi pasar dapat berdiri dari upaya menambah jumlah pramuniaga, menambah belanja iklan, melakukan promosi penjualan ekstensif, atau meningkatkan upaya publisitas.
- 2) Pengembangan Pasar terdiri dari upaya memperkenalkan produk atau jasa yang ada ke wilayah geografis baru.

c. Strategi Diversifikasi (*Diservication Strategy*)

Strategi ini dimasukkan untuk produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.

1) Diversifikasi Konsentris

Enam hal yang bisa menjadi pedoman kapan diversifikasi konsentris tepat dilakukan, yaitu:

- a) Ketika organisasi bersaing dalam industri yang tidak tumbuh atau pertumbuhannya lambat.
- b) Ketika menambah produk baru, namun masih terkait akan meningkatkan penjualan produk yang ada saat ini secara signifikan.
- c) Ketika produk baru, namun masih terkait dapat ditawarkan dengan harga yang sangat bersaing.

- d) Ketika produk baru, namun masih terkait mempunyai fluktuasi penjualan musiman yang menyeimbangkan fluktuasi penjualan perusahaan tersebut saat ini.
- e) Ketika produk-produk organisasi saat ini dalam tahan daur hidup produk yang menurun.
- f) Ketika organisasi mempunyai tim manajemen yang kuat.

## 2) Diversifikasi Horizontal

Yaitu menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada. Risiko strategi ini tidak sebesar diversifikasi konglomerat karena perusahaan pasti sudah mengenal perusahaan pasti sudah mengenal pelanggan yang sudah ada.

## 3) Diversifikasi Konglomerat

Strategi ini dilakukan untuk beberapa alasan, diantaranya sebagai berikut:

- a) Perusahaan di dalam industri yang pertumbuhannya lambat mengakuisisi.
- b) Perusahaan yang berada dalam industri yang berkembang cepat dengan tujuan untuk meningkatkan pertumbuhan total.
- c) Perusahaan yang memiliki kelebihan uang *cash* sering mendapatkan bahwa investasi dalam industri yang berbeda merupakan strategi yang sangat menguntungkan.
- d) Perusahaan yang mengakuisisi memiliki kemampuan manajemen, financial dan teknik serta pemasaran yang bisa diaplikasikan kepada perusahaan yang lebih lemah sehingga dapat meningkatkan kemampuan laba perusahaan yang lemah tersebut.
- e) Perusahaan melakukan diversifikasi dengan maksud membagi-bagi risiko ke dalam beberapa industri. (Ugin, 2020: 16-20)

d. Strategi Bertahan (*Defensife Strategy*)

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangrutan.

1) Rasionalisasi Biaya

Terjadi ketika suatu organisasi melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dan aset untuk meningkatkan kembali penjualan dan laba yang sedang menurun. Rasionalisasi biaya dirancang untuk memperkuat kompetensi pembeda dasar organisasi.

2) Divestasi

Yaitu menjual suatu divisi atau bagian dari organisasi. Divestasi sering digunakan untuk meningkatkan modal yang selanjutnya akan digunakan akuisisi atau investasi strategi lebih lanjut. Divestasi dapat menjadi bagian dari strategi rasionalisasi biaya menyeluruh untuk melepaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang memerlukan modal terlalu besar atau tidak cocok dengan aktivitas lainya dalam perusahaan.

3) Likuidasi

Adalah menjual semua aset perusahaan secara bertahap sesuai nilai nyata aset tersebut. Likuidasi merupakan pengakuan kekalahan dan akibatnya bisa merupakan strategi yang secara emosional sulit dilakukan. (Khusniatul, 2019: 47-48)

#### 4. Perumusan Strategi

Perumusan strategi sangat diperlukan setelah mengetahui suatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan.

##### a. Misi

Misi organisasi adalah tujuan atau alasan berdirinya suatu organisasi, pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasi tujuan dan yang membedakan antara suatu perusahaan dengan perusahaan yang lain, dan mengidentifikasi jangkauan operasi perusahaan dalam produk yang di tawarkan dan pasar yang dilayani.

##### b. Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir aktivitas perencanaan. Tujuan merumuskan hal-hal yang akan diselesaikan, dan sebaiknya diukur jika memungkinkan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari penyelesaian misi.

##### c. Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang cara perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan.

##### d. Kebijakan

Kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan organisasi secara keseluruhan. Kebijakan juga merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi. Kebijakan-kebijakan tersebut diinterpretasi dan diimplementasi

melalui strategi dan tujuan devisa masing-masing. (Khusniatul, 2019: 30-31)

## **B. Pengembangan Usaha**

### **1. Pengertian Pengembangan Usaha**

Sebagaimana Pasal 19 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pengembangan dalam bidang sumber daya manusia sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (1) huruf c dilakukan dengan cara:

- a. Memasyarakatkan dan memberdayakan kewirausahaan;
- b. Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial;
- c. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreatifitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

Dari ketiga aspek tersebut berarti Sumber Daya Manusia merupakan subyek yang terpenting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar dapat menciptakan wirausaha yang mandiri dari masyarakat. Oleh karena itu masyarakat perlu diberdayakan untuk meningkatkan kualitas SDM sehingga dapat mempengaruhi kualitas produksi yang dihasilkan dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat untuk kesejahteraan masyarakat. ( Feni, 2017: 3)

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolaanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, pembuatan mengembangkan. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang

akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.

Pada penelitian AY Lubis, menurut Hafsah pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam mengembangkan usaha. (Fitria, 2018 :16-17)

## 2. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

- a. Memiliki ide usaha awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha, ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber, ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha

juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.

- b. Penyaringan ide/konsep usaha pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.
- c. Pengembangan rencana usaha (Business Plan) wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan seorang wirausaha adalah perhitungan prsoyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi rugi-laba merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha, para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. (Fitria, 2018 :20)

Dalam mengidentifikasi suatu pengembangan usaha, maka sangat diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menentukan strategi yang sangat cepat dan tepat dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan. identifikasi dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT, analisis SWOT adalah identifikasi sebagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun

secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Keputusan strategis perusahaan perlu dipertimbangkan faktor internal dan eksternalnya. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk menganalisis strategi pengembangan yang bagus melalui pendekatan analisis SWOT. (Hidayati, 2018: 39)

### C. Strategi Pengembangan Usaha

Adapun jenis-jenis dari strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh seseorang untuk usahanya, yaitu:

#### 1. Strategi Produk

Strategi produk merupakan upaya peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi jasa yang ada saat ini. Strategi produk tidak hanya berkaitan dengan produk yang dipasarkan, akan tetapi berhubungan pula dengan hal-hal atau atribut lain yang melekat pada produk tersebut misalnya, merek, label dan sebagainya. Produk berwujud biasa disebut sebagai barang sedangkan yang tidak berwujud biasanya disebut sebagai jasa.

Berdasarkan pengertian produk tersebut, terdapat tiga aspek dari produk yang perlu diperhatikan dalam memahami strategi produk, antara lain:

##### a) Produk inti

Produk ini merupakan manfaat inti yang ditampilkan oleh suatu produk kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen. Misalnya, *ballpoint* memiliki produk inti yang berupa kemampuannya untuk digunakan sebagai alat tulis.

##### b) Produk yang diperluas

Produk yang diperluas mencakup berbagai tambahan manfaat yang dapat dinikmati oleh konsumen dari produk inti yang dibelinya.

Tambahan manfaat itu dapat berupa pemasangan instalansi, pemeliharaan, pemberian garansi serta pengirimannya.

c) Produk formal

Produk formal adalah produk yang merupakan penampilan atau perwujudan dari produk inti maupun produk perluasan produknya. Dalam hal ini ada lima komponen yang terdapat pada produk formal, yaitu desain atau bentuk atau coraknya, daya tahan atau mutunya, daya tarik atau keistimewaan, pengemasan atau bungkus, nama merek atau *brand name*. (Ugin, 2020: 25)

Adapun faktor-faktor yang menghambat perusahaan melakukan pengembangan produk, menurut Philip Kotler yaitu:

- a) Kekurangan gagasan mengenai produk baru yang penting dibidang tertentu.
- b) Pasar yang terbagi-bagi, persaingan yang ketat menyebabkan pasar menjadi terbagi-bagi.
- c) Kendala sosial dan pemerintah.
- d) Mahalnya proses pengembangan produk baru.
- e) Kekurangan modal.
- f) Waktu pengembangan yang lebih singkat.
- g) Siklus hidup produk yang lebih singkat. (Ugin, 2020: 29)

Dalam menghadapi berbagai kendala suatu perusahaan harus memiliki strategi, menurut Philip Kotler ada tiga macam strategi di dalam pengembangan produk.

- a) Strategi peningkatan kualitas. Bertujuan untuk meningkatkan kinerja fungsional produk, daya tahan, keandalan, kecepatan, rasa.

- b) Strategi peningkatan keistimewaan. Bertujuan untuk menambah keistimewaan baru, seperti ukuran, berat, bahan, kelengkapan, tambahan, aksesoris yang memperluas keanekaragaman, keamanan atau nyaman produk.
- c) Strategi peningkatan gaya. Bertujuan untuk meningkatkan daya tarik estetis suatu produk, seperti perusahaan memperkenalkan variasi warna dan tekstur serta sering merubah gaya kemasan. (Setyani, 2020: 30)

## 2. Strategi Promosi

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan memperhatikan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Ada beberapa langkah pengembangan promosi, yaitu:

- a) Memilih pemirsa.
- b) Menentukan tujuan.
- c) Mengembangkan pesan yang cocok.
- d) Memilih media promosi campuran.
- e) Menentukan anggaran.

Beberapa media yang digunakan untuk mempromosikan suatu produk, yaitu:

- a) Iklan atau *Advertensi*.

Merupakan alat utama bagi pengusaha untuk mempengaruhi, dapat dilakukan oleh pengusaha lewat surat kabar, radio, atau dalam bentuk poster-poster yang dipasang di pinggir jalan atau tempat strategis.

b) Promosi Penjualan

Merupakan kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk akan menarik perhatian konsumen.

c) Publikasi

Merupakan cara yang biasa digunakan juga oleh pengusaha untuk membentuk pengaruh secara tidak langsung kepada konsumen agar mereka menjadi tahu dan menyenangi produk yang dipasarkannya.

d) *Personalselling*

Merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan para calon konsumennya. (Ugin, 2020: 31-32)

3. Strategi Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan perusahaan untuk menjajakkan produk yang dipasarkannya. Penjualan memiliki beberapa sifat, yaitu:

- a) Komunikasi, mampu menarik informasi dan sikap konsumen terhadap perusahaan.
- b) Intensif, yang diberikan dapat berupa potongan harga, premi dan sebagainya, sehingga dapat menimbulkan motivasi yang kuat serta kesan yang positif bagi konsumen.
- c) Mengundang, mampu mengundang konsumen dengan segera karena daya tariknya yang tinggi, tetapi efeknya tidak dapat dalam jangka panjang.

4. Strategi Distribusi

Distribusi adalah kegiatan penyaluran hasil produksi berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen guna memenuhi kebutuhan. Saluran

distribusi adalah saluran yang digunakan produsen untuk menyalurkan produknya sampai konsumen atau berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ketangan konsumen. ( Ugin, 2020: 33)

Pegembangan usaha sangat diperlukan oleh para pebisnis dan pelaku usaha, tujuannya adalah supaya usaha yang dilakukan dapat lebih maju dan berkembang lagi, agar usaha tidak mudah goyah dan maju, dari beberapa strategi diatas dapat dilihat bahwasanya usaha akan berjalan dengan lancar apabila strategi yang dirumuskan dijalankan oleh SDM yang bagus dan berkualitas juga.

Manajemen sumber daya manusia dalam sebuah bisnis didefinisikan sebagai manajemen pencaikan, pemilihan, pendayagunaan, pengembangan, dan pemeliharaan sumber daya organisasi yang terpenting yaitu manusia. Manajemen sumber daya manusia dapat juga disebut sebagai kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian atas pengadaan konsep dan tantangan manajemen sumber daya manusia tenaga kerja, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan dan pemutusan hubungan kerja dengan sumber daya manusia untuk mencapai sasaran perorangan, organisasi dan masyarakat. (Ningsih, 2019: 27)

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu penanganan berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh manajer, dan tenaga kerja, untuk dapat menunjang aktivitas organisasi atau perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Sumber daya manusia merupakan keseluruhan penentuan dan pelaksanaan beberapa aktivitas, policy, dan program yang bertujuan untuk mendapatkan tenaga kerja, pengembangan dan pemeliharaan dalam usaha meningkatkan dukungannya terhadap peningkatan efektivitas organisasi dengan cara yang secara etis dan sosial dapat

dipertanggung jawabkan. Aktivitas berarti melakukan berbagai kegiatan, misalnya melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, pengarahan, analisis jabatan, rekrutmen, seleksi, orientasi, memotivasi, dan lain-lain. (Ningsih, 2019: 29)

Terdapat beberapa macam fungsi utama manajemen sumber daya manusia, diantaranya sebagai berikut:

1. Perencanaan untuk kebutuhan SDM

Merencanakan dan meramalkan permintaan tenaga kerja organisasi baik dalam jangka waktu pendek ataupun panjang.

2. Staffing sesuai dengan kebutuhan organisasi

Setelah kebutuhan SDM ditentukan, langkah selanjutnya adalah mengisi formasi yang tersedia, dalam tahapan pengisian staf atau tenaga kerja.

3. Penilaian kinerja

Kegiatan ini dilakukan setelah calon atau pelamar diperkerjakan dalam kegiatan organisasi. Organisasi menentukan bagaimana sebaiknya pekerjaan yang dicapainya.

4. Perbaikan kualitas pekerja dan lingkungan kerja

Saat ini pusat pemerhatian MSDM mengarah pada tiga kegiatan strategis, yaitu: menentukan, merancang dan mengimplementasikan program pelatihan dan pengembangan SDM guna meningkatkan kemampuan dan kinerja karyawan serta memperbaiki kualitas lingkungan kerja. (Ningsih, 2019: 31-33)

#### **D. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Pada Bab 1 pasal 1 UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), maka yang dimaksud dengan Usaha mikro, Kecil, Menengah adalah:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana di atur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah. ( Feni, 2017: 2-3)

Dalam konteks perkembangan kondisi perekonomian global dan nasional yang dinamis, pemerintah merasa undang-undang nomor 9 tahun 1945 tentang

usaha kecil yang sebelumnya mengatur pengelolaan usaha mikro, kecil, dan menengah tidak lagi memadai.

Pemerintah menimbang perlunya pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya. Dalam konteks itulah, UU Nomor 20 Tahun 2008 ini ditetapkan oleh Presiden bersama DPR.

Dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah sejalan dengan amanat UUD 1945 dan Tap MPR tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi. Usaha mikro, kecil, dan menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan.

Upaya pemberdayaan yang dilakukan pemerintah, baik pusat maupun daerah, meliputi penumbuhan iklim usaha, pengembangan usaha, pembiayaan dan penjaminan, dan kemitraan. Pasal 7 ayat (1) menjelaskan hal-hal yang perlu dikembangkan untuk tujuan pemberdayaan tersebut, yakni produksi, pengelolaan, pemasaran, sumber daya manusia, serta desain dan teknologi.

Terkait pembiayaan dan penjaminan, pasal 21-24 mengatur tugas pemerintah pusat maupun daerah untuk membantu penyediaan sumber pembiayaan usaha, mengembangkannya, dan meningkatkan akses terhadap sumber-sumber tersebut. Terkait kemitraan, pasal 25-37 menjelaskan pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, serta masyarakat berperan memfasilitasi, mendukung, dan menstimulasi kegiatan kemitraan. Kementerian

koperasi, dan ukm bertanggung jawab atas koordinasi dan pengendalian semua usaha pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah ini.

Perkembangan UMKM cukup bagus dari tahun ke tahun. Hampir dari setiap pemerintahan menekankan pada pemberdayaan UMKM. Pemerintah secara serius memberikan perhatian lebih pada sektor usaha ini. Alasannya, usaha kecil ini menjadi tulang punggung penyediaan tenaga kerja, karena perusahaan besar lebih menekankan penggunaan teknologi dari pada tenaga kerja manusia. UMKM mampu menjadi stabilisator dan dinamisator perekonomian Indonesia. Sebagai negara berkembang, Indonesia sangat penting memperhatikan UMKM, disebabkan UMKM mempunyai kinerja lebih baik dalam tenaga kerja yang produktif, meningkatkan produktivitas tinggi, dan mampu hidup di sela-sela usaha besar.

UMKM mampu menompang usaha besar, seperti menyediakan bahan mentah, suku cadang, dan bahan pendukung lainnya. UMKM juga mampu menjadi ujung tombak bagi usaha besar dalam menyalurkan dan menjual produk dari usaha besar ke konsumen. Kedudukan UMKM ini semakin mantap. Selain mampu menyerap tenaga kerja cukup banyak, UMKM ini bersifat lincah sehingga mampu bertahan di dalam kondisi yang tidak menguntungkan, seperti terjadinya krisis global seperti saat ini. Umumnya, UMKM memiliki strategi dengan membuat produk unik dan khusus sehingga tidak bersaing dengan produk dari usaha besar. (Fitria, 2018: 21-22)

Husband and Purnendu dalam Tambunan (2005) menjelaskan tentang krusialnya pengembangan UKM karena mempunyai peranan utama dalam pertumbuhan ekonomi sebuah negara, selain itu ia menyatakan permasalahan yang sering dialami UKM berupa: a) Kurangnya modal, b) Pemasaran Sulit, c) Struktur organisasinya sederhana serta pembagian kerjanya tidak baku, d) Kualitas manajemennya rendah, e) SDM terbatas dan kualitasnya rendah, f)

Kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan, g) Aspek legalitas lemah serta j) Lemahnya kualitas teknologi. Oleh karena itu, Hafsah (2004) menjelaskan bahwa upaya yang dapat dilakukan untuk menghadapi permasalahan dalam pengembangan UKM yaitu: 1) Menciptakan iklim usaha yang kondusif, 2) Bantuan permodalan, 3) Perlindungan usaha, 4) Pengembangan kemitraan, 5) Pelatihan, 6) Membentuk lembaga khusus, 7) Memantapkan asosiasi, 8) Mengembangkan promosi dan, 9) mengembangkan kerja sama yang setara. ( Vernia, dkk: 2016: 106)

#### **E. Analisis SWOT**

Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis. Kekuatan dan kelemahan internal digabungkan dengan peluang dan ancaman dari eksternal dan menyatakan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan. Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Proses analisis, perumusan, dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi lingkungan eksternal. Perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing. ( Ugin, 2020: 38-39)

Rangkuty menjelaskan analisis SWOT sebagai berikut. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara otomatis untuk merumuskan strategi perusahaan atau Usaha Kecil dan menengah (UKM). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan

keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk menganalisis situasi semacam ini adalah analisis SWOT. Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor ini harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. ( Ugin, 2020: 40)

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis situasi dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis terhadap kekuatan-kekuatan (*strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*weaknesses*) suatu organisasi dan kesempatan-kesempatan (*opportunities*) serta ancaman-ancaman (*threats*) dari lingkungan untuk merumuskan strategi organisasi.

*Strengths* (kekuatan) adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang berjalan dengan baik atau sumber daya yang dapat dikendalikan. *Weaknesses* (kelemahan) adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tetapi tidak dimiliki oleh organisasi.

*Opportunities* (peluang atau kesempatan) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang positif. *Threats* (ancaman) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang negatif. (Istiqomah dan Irsad, 2017: 370-371)

Metode analisis SWOT bisa dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis adalah arahan / rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman. Jika digunakan

dengan benar, analisis SWOT akan membantu untuk melihat sisi-sisi yang terlupakan atau tidak terlihat.

Berdasarkan uraian di atas, ada hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan analisis SWOT, yaitu :

1. Analisis SWOT bisa sangat subjektif, oleh karena itu dua orang menganalisis sebuah perusahaan yang sama, tetapi menghasilkan SWOT yang berbeda.
2. Pembuat analisis harus realistis dalam menjabarkan kekuatan dan kelemahan internal. Kelemahan yang disembunyikan atau kekuatan yang tidak dijabarkan akan membuat arahan strategi menjadi tidak bisa digunakan.
3. Analisis harus didasarkan atas kondisi yang sedang terjadi, bukan situasi yang seharusnya terjadi.
4. Hindari “*grey areas*”. Hindari kerumitan yang tidak perlu dan analisis yang berlebihan. (Istiqomah dan Irsad, 2017: 372)

#### **F. Matriks SWOT**

Matriks SWOT merupakan alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Matriks SWOT dapat digunakan untuk menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan, dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, ancaman) merupakan alat yang penting untuk membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO (*streigyh-sopportunities*), dan WT (*weaknesess-threads*). Metode ini mengarah pada *brainstorming* untuk menciptakan strategi-strategi alternative yang mungkin tidak terfikirkan oleh manajemen. Hal ini mendorong

manajemen untuk menciptakan strategi-strategi pertumbuhan maupun pengurangan. (Amalia, 2012: 18)

**Tabel 2.1. Matriks SWOT**

|                               | <b><i>Strength (S)</i></b>   | <b><i>Weakness (W)</i></b>   |
|-------------------------------|--|--|
| <b><i>Opportunity (O)</i></b> | <p><b>Strategi SO</b><br/>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p> | <p><b>Strategi WO</b><br/>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p> |
| <b><i>Threats (T)</i></b>     | <p><b>Strategi ST</b><br/>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>    | <p><b>Strategi WT</b><br/>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>    |

( Sumber: Dafid, 2010: 327)

Keterangan :

1. Strategi SO adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan jalan pikiran organisasi yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Inilah yang merupakan strategi agresif posesif yaitu menyerang penuh inisiatif dan terencana. Strategi yang memanfaatkan kekuatan agar peluang yang ada bisa dimanfaatkan. Data program atau kegiatan yang akan dilaksanakan, kapan waktunya dan dimana dilaksanakan, sehingga tujuan organisasi akan tercapai secara terencana dan terukur. Dalam strategi SO, organisasi

mengejar peluang-peluang dari luar dengan mempertimbangkan kekuatan organisasi.

2. Strategi WO adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan dalam organisasi. Dalam hal ini perlu dirancang strategi *turn around* yaitu strategi merubah haluan. Peluang eksternal yang besar penting untuk diraih, namun permasalahan internal atau kelemahan yang ada pada internal organisasi lebih utama untuk dicarikan solusi, sehingga capaian peluang yang besar tadi perlu diturunkan skalanya sedikit. Dalam hal ini kelemahan-kelemahan organisasi perlu diperbaiki dan dicari solusinya untuk memperoleh peluang tersebut.
3. Strategi ST adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki organisasi untuk mengatasi ancaman yang terdeteksi. Strategi ini dikenal dengan istilah strategi diversifikasi atau strategi perbedaan. Maksudnya, seberapa besar pun ancaman yang ada, kepanikan dan ketergesa-gesaan hanya memperburuk suasana, untuk itu bahwa organisasi yang memiliki kekuatan yang besar yang bersifat independen dan dapat digunakan sebagai senjata untuk mengatasi ancaman tersebut. Dan mengidentifikasi kekuatan dan menggunakannya untuk mengurangi ancaman dari luar.
4. Strategi WT adalah strategi yang diterapkan kedalam bentuk kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Karena dalam kondisi ini, organisasi yang sedang dalam bahaya, kelemahan menimpa kondisi internal dengan ancaman dari luar juga akan menyerang. Bila tidak mengambil strategi yang tepat, maka kondisi ini bisa berdampak buruk bagi citra dan eksistensi organisasi kedepan, yang perlu di lakukan adalah bersama seluruh elemen organisasi merencanakan suatu kegiatan untuk mengurangi

kelemahan organisasi, dan menghindar dari ancaman eksternal. (Dafid, 2010: 327-330)

Terdapat delapan langkah dalam membentuk sebuah matriks SWOT:

1. Buat daftar peluang-peluang eksternal utama perusahaan.
2. Buat daftar ancaman-ancaman eksternal utama perusahaan.
3. Buat daftar kekuatan-kekuatan internal utama perusahaan.
4. Buat daftar kelemahan-kelemahan internal utama perusahaan.
5. Cocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi SO.
6. Cocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi WO.
7. Cocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi ST.
8. Cocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi WT. ( Syaifullah, 2019: 17 )

## G. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

| No | Nama Penelitian & Judul   | Metode & Variabel  | Hasil Penelitian  | Persamaan dan Perbedaan Penelitian   |
|----|---|--|---|--|
| 1  | Saifuddin (2013).<br><br>Analisis pengembangan usaha kecil home industri sangkar ayam dalam rangka pengatasan kemiskinan di Desa Kebomlati Kabupaten Tuban. | Metode Penelitian:<br><br>Menggunakan metode analisis SWOT | Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat dirumuskan adalah<br><br>a) memproduksi sangkar ayam lebih banyak dan khusus untuk dipasarkan di daerah yang belum pernah di masuki produk sangkar ayam dari dusun Mlaten desa Kebomlati kabupaten Tuban.<br><br>b) memaksimalkan jumlah produksi sangkar ayam saat musim kemarau.<br><br>c) memperhalus rautan bambu pada | Penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang sama-sama membahas tentang strategi dalam pengembangan Usaha Sangkar dengan menggunakan metode analisis SWOT. Namun perbedaanya penelitian terdahulu membahas tentang strategi pengembangan usaha kecil |

|   |   |   |   |  |
|---|---|---|---|--|
|   |   |   | <p>sangkar ayam sehingga hasil produksi lebih menarik.</p> <p>d) memaksimalkan pemasaran pada daerah yang belum pernah di masuki produk sangkar ayam.</p> <p>e) mempertahankan kepercayaan pelanggan toko melalui mempertahankan karakteristik dan kualitas produk.</p> | <p>home industri sangkar ayam dalam pengatasan kemiskinan</p> <p>Sedangkan penelitian yang penulis lakukan saat ini membahas tentang pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak.</p> |
| 2 | <p>Hastuti (2011)</p> <p>Perkembangan Usaha Industri Kerajinan Gerabah, Faktor yang Mempengaruhi, dan strategi pemberdayaan pada masyarakat</p> | <p>Model penelitian :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Model Analisis Interaktif</li> </ul> | <p>Usaha industri gerabah di desa Melikan mengalami perkembangan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan adalah seluruh modal, sumber daya manusia,</p>  | <p>Penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan penelitian yang sekarang penulis lakukan sama-sama membahas tentang bagaimana</p>  |

|  |   |  |  |   |
|--|---|--|--|---|
|  | <p>di desa Melikan Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.</p> |  | <p>teknologi, bahan baku, bencana alam. Organisasi pengrajin, kebijakan pemerintah, hasil rumusan strategi pemberdayaan masyarakat berupa perencanaan program yaitu :</p> <p>(1) Penguyuban pelestarian industry gerabah.</p> <p>(2) Pelatihan kewirausahaan keterampilan pembuatan gerabah yang inovatif.</p> <p>(3) Pengembangan permodala</p> | <p>perkembangan dari usaha kecil menengah tersebut dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha tersebut dan dari faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha tersebut baru di tentukan strategi yang pas untuk membuat usaha tersebut lebih berkembang.</p> <p>Namun perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini</p> |
|--|---|--|--|---|

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
|   |   |   | <p>m, dan</p> <p>(4) Pengadaan alat peringan diperlukan perhatian khusus untuk pembinaan dan pelaku IK agar bertahan.</p> | <p>menggunakan metode model analisis interaktif dalam menganalisis strategi pengembangan usahanya. sedangkan penelitian yang penulis lakukan sekarang menggunakan metode analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang pas dalam pengembangan usaha dari UMKM ini.</p> |
| 3 | <p>Indrawati, Raharja, dan Soewarno (2011)</p> <p>Kajian Strategi Pengembangan Usaha Industri</p> | <p>Metode penelitian: Analisis SWOT</p> | <p>Identifikasi dan evaluasi faktor lingkungan internal meliputi mutu produk, disersivikasi produk,</p>                   | <p>Penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang penulis lakukan sama-sama</p>   |

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  | <p>Kripik Singkong<br/>Perusahaan<br/>PT.Inti Sari Rasa<br/>Bekasi</p> |  | <p>pengalaman<br/>berusaha, kapasitas<br/>produk cukup<br/>besar dan loyalitas<br/>karyawan;<br/>disamping<br/>kurangnya<br/>promosi,<br/>pencatatan<br/>keuangan masih<br/>sederhana, tenaga<br/>pemasaran belum<br/>optimal penetapan<br/>harga jual dan<br/>keterbatasan<br/>modal.</p> | <p>membahas<br/>tentang strategi<br/>pengembangan<br/>UMKM dengan<br/>menggunakan<br/>Metode Analisis<br/>SWOT. Namun<br/>perbedaanya<br/>adalah<br/>penelitian<br/>terdahulu<br/>membahas<br/>tentang strategi<br/>pengembangan<br/>usaha industri<br/>keripik<br/>singkong,<br/>sedangkan yang<br/>peneliti bahas<br/>sekarang<br/>tentang<br/>pengembangan<br/>UMKM<br/>Sangkar<br/>Burung.</p> |
|--|--|--|--|--|

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan pendekatan kualitatif yakni melakukan pendalaman tentang masalah-masalah yang ditemukan dilapangan.

#### B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Kantor Wali Nagari dan Usaha Sangkar Burung di Nagari Barulak Kec.Tanjung Baru Kab.Tanah Datar. Waktu penelitian ini mulai dari bulan September 2020 sampai bulan juni 2021.

| Tabel 3.1                   |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
|-----------------------------|-----------------|---|---|---|---------|---|---|---|---------|---|---|---|-------|---|---|---|-----------|---|---|---|-----------|---|---|---|
| Tabel Jadwal Penelitian     |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Kegiatan                    | Tahun 2020-2021 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
|                             | Agus-Okt        |   |   |   | Nov-Des |   |   |   | januari |   |   |   | Maret |   |   |   | April-Mei |   |   |   | Juni-Juli |   |   |   |
|                             | 1               | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1         | 2 | 3 | 4 | 2         | 3 | 4 | 1 |
| Penyusunan Proposal SKRIPSI |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Bimbingan Proposal SKRIPSI  |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Seminar Proposal SKRIPSI    |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Perbaikan setelah Sempro    |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Pengumpulan Data            |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Penelitian                  |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Bimbingan SKRIPSI           |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |
| Sidang Munaqasyah           |                 |   |   |   |         |   |   |   |         |   |   |   |       |   |   |   |           |   |   |   |           |   |   |   |

### C. Instrumen Penelitian

Instrumen kunci dalam penelitian ini adalah penulis sendiri, di mana penulis melakukan pengumpulan data dan menganalisis data. Dalam melakukan penelitian tersebut, peneliti perlu dibantu dengan instrumen pendukung seperti daftar wawancara *field-notes*, *camera*, dan *recorder*.

### D. Sumber Data

Sumber data yang penulis pakai dalam pembahasan karya tulis ini adalah:

#### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah pengrajin sangkar burung di Nagari Barulak di ambil dengan teknik *cluster random sampling*, yaitu penentuan sampel berdasarkan kelompok wilayah dari anggota populasi penelitian. Jadi pengambilan sampelnya yaitu dengan cara mengelompokkan Nagari Barulak Berdasarkan Jorongnya, jadi setiap jorong akan diambil sampel berdasarkan data yang ada dan data yang diambil harus mewakili setiap jorong yang ada di Nagari Barulak. Jadi sampel yang penulis ambil disini sebanyak 12 pengrajin sangkar burung di Nagari Barulak, sampel diambil hanya secara acak karena rata-rata jawaban dari semua narasumber sama.

Teknik ini dipilih karena peneliti ingin memberikan kesempatan yang sama bagi setiap kelas dalam keseluruhan populasi pengrajin sangkar burung di Nagari Barulak untuk menjadi sampel dan dipilih secara acak pada masing-masing jorong di Nagari Barulak. (Arikunto,2011:112)

#### 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini yaitu, dokumen yang berkaitan dengan pengembangan UMKM sangkar burung di Nagari Barulak.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

### 1. Wawancara

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan para pengrajin sangkar burung yang ada di Nagari Barulak dan Wali Nagari Barulak dengan menggunakan teknik *random sampling*. Metode yang digunakan dalam wawancara adalah terstruktur, yaitu penulis merumuskan dahulu pertanyaan-pertanyaan yang akan diberikan selanjutnya melakukan wawancara kepada narasumber sesuai bidangnya masing-masing yang ada di Nagari barulak.

### 2. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data yang relevan tentang manajemen Strategi pengembangan UMKM sangkar burung di Nagari Barulak. (Asnawi dan Masyuri, 2011: 162-163)

## **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Langkah-langkah yang digunakan penulis dalam menganalisa data adalah teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman mencakup tiga kegiatan yaitu:

### 1. Reduksi Data

Data yang sudah didapat harus segera direduksi agar tidak terlalu bertumpuk serta agar memudahkan dalam menyimpannya. Reduksi merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menonjolkan hal-hal yang penting, menggolongkan atau mengarahkan, membuang data yang tidak dibutuhkan dan mengorganisasi data agar lebih sistematis sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan yang lebih bermakna. Data yang telah direduksikan dapat memberikan suatu yang lebih tajam tentang hasil pengamatan.

Jadi dalam penelitian ini, dari 4 macam tipe-tipe strategi pengembangan usaha yaitu strategi integrasi vertikal, strategi intensif, strategi diversifikasi, dan strategi bertahan. Jadi disini penulis akan lebih menekankan membahas dan mengurai data dan informasi mengenai strategi intensif dan strategi bertahan. Karena 2 jenis strategi ini cocok diurai dan di bahas dalam penelitian penulis.

## 2. Penyajian data

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun, dimana memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data, maka peneliti dapat memahami apa yang akan peneliti lakukan dalam penelitian.

## 3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan adalah suatu proses terpenting dan terakhir yang dilakukan dalam suatu penelitian untuk mendapatkan sebuah kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya berdasarkan penyajian data yang diperoleh dari informasi yang sudah dilakukan terhadap obyek penelitian yang diteliti atau konfigurasi yang utuh dari obyek penelitian dilapangan (Sugiono,2016:405).

Analisis data adalah penafsiran penelitian terhadap data dan pemecahan masalah-masalah yang telah diolah. Dalam membahas permasalahan ini penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu guna menjelaskan Manajemen strategi pengembangan UMKM sangkar burung di Nagari Barulak dengan menggunakan teknik atau metode analisis SWOT (*strengths, weakness, opportunities, threats*) untuk mempertajam hasil analisis.

Teknis SWOT menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan sehingga dapat merumuskan strategi

yang sesuai. Menurut Freddy Rangkuti (2009) “ Analisis SWOT ini dibuat dengan membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan”. (Robi Setiawan, 2015: 61-61)

#### **G. Teknik Keabsahan data**

Adapun teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah *Tringulasi Sumber*. *Tringulasi Sumber* adalah usaha mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda untuk menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bisa menggunakan observasi terlibat, dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto. Masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda pula mengenai fenomena yang di teliti. (Fauziah, 2015: 34)

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Nagari Barulak**

Dalam perkembangannya Nagari Barulak bermula dari sebuah wilayah perkampungan yang terletak semasa dahulunya dalam kelurahan ” Lareh Nan Panjang ” yang mana sekarang terletak dalam kawasan Kecamatan Tanjung Baru .

Asal mula nagari yang diberi nama ” Barulak ” mempunyai sejarah tersendiri pula, asal muasal dari penghuni nagari ini pada mulanya dari Lawang Mandahiling, nenek moyang tersebut datang dengan menuruni bukit dilereng Rimbo Konduang. Dalam perjalanan mereka beristirahat atau berhenti disebuah dataran ,sehingga mereka ditempat itu membuat tempat tinggal untuk keperluan bersama sampai mendirikan tiang panjang, sehingga terbentuk sebuah komunitas yang mereka beri nama ”Aur”yaitu asal kata dari awal. Perempuan dan anak anak menetaplah di Aur ,sedang bagi mereka yang laki laki terus berjalan menelusuri hutan mencari tempat yang cocok untuk berusaha dan bercocok tanam, dan sorenya mereka kembali ke Aur untuk beristirahat. (Dokumen kantor wali nagari Barulak, 2020)

Setelah beberapa tahun kemudian mereka mendapati suatu lokasi atau daerah yang lebih datar dan luas, tepatnya sekarang bernama dalam koto sampai ke ekor koto sedang dibahagian atas mereka namakan kapalo koto ditempat itulah nenek moyang yang dari aur tadi bertemu dengan beberapa orang yang datang pula kenagari ini. Mereka berasal dari Luhak limo pulauh menelusuri lereng gunung sago sampai ke Tungkar dan juga bertemu dengan beberapa orang yang berasal dari luhak Agam yang datang dari arah barat.

Setelah beberapa lama mereka hidup berinteraksi dari berbagai macam asal diluhak nan tigo tadi sehingga terbentuklah sebuah komunitas bersama mereka bermusyawarah dan bermufakat untuk menggabung delapan suku mereka yang terbentuk empat pasukan yaitu katuanयर dengan caniago dan payobadar dengan simabur. Mereka sepakat membangun perkampungan baru untuk mereka huni bersama yang mana sudah ditata sedemikian rupa yaitu :

- a) Kawasan pemukiman penduduk di Koto Nan Tuo
- b) Areal persawahan di Dalam Koto
- c) Areal perkebunan di Aur

Di Koto Nan Tuo inilah mereka menata kehidupan bersama, membuat rumah dan tiang panjang, surau, dan mesjid, serta medan nan bapaneh tempat bermusyawarah atau ” Balai Barundiang Suku ” dibangun di kawasan balai dimana, terdapat beberapa tempat duduk dari batu, disisi yang empat dibuat tempat duduk yang besar dari batu pula tempat duduknya datuak suku dari pasukan yang empat tadi. (Documen Kantor Wali Nagari Barulak, 2020)

Begitulah seterusnya mereka bahu membahu untuk membangun kehidupan serta menata sistim pemerintahan yang sering berpindah pindah tersebut, karena sering berpindah tersebutlah maka dinamakan ber-ulak ulak yang akhirnya dinamakan Barulak. Adapun batas batas Nagari Barulak tersebut adalah

- a) Sebelah timur bernama tobiang sawah liek
- b) Sebelah barat bernama Bukik anak limau kabawah jo guguk pandan
- c) Sebelah utara bernama aia pesong ujuang bukik dan
- d) Sebelah selatan bernama puncak kandi jo bukik parantian

Demikianlah sejarah Nagari Barulak secara ringkas yang terletak dipenghujung Luhak Nan Tuo Tanah Datar, sejarah ini disusun berdasarkan cerita nenek moyang kita terdahulu dan berdasarkan bukti

sejarah, yang tentu saja mungkin menemui kekhilapan atau kurang tepat, karena kekurang akuratan data. Namun semua itu adalah kewajiban kita semua untuk meluruskannya yang akan kita teruskan kepada anak cucu kita. (Dokumen Wali Nagari barulak, 2020)

## 2. Keadaan geografis Nagari Barulak

Secara Geografis Nagari Barulak terletak pada posisi  $100^{\circ} 22' - 100^{\circ} 25'$  BT dan  $0^{\circ} 77' - 00^{\circ} 21'$  LS, yang secara administratif berbatasan dengan:

- a) Sebelah Utara berbatasan dengan Nagari Koto Tangah
- b) Sebelah Selatan berbatasan dengan Nagari Tanjung Alam
- c) Sebelah Timur berbatasan dengan Nagari Tungkar
- d) Sebelah Barat berbatasan dengan Nagari Padang Tarab

Nagari Barulak terletak di Kecamatan Tanjung Baru yang terdiri dari 5 (Lima) Jorong dengan luas 1321 Ha. Dengan uraian sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Luas Nagari Barulak Per Jorong**

| NO            | JORONG                           | LUAS (Ha)    |
|---------------|----------------------------------|--------------|
| 1             | Jorong Dalam Nagari              | 386          |
| 2             | Jorong Aua                       | 328          |
| 3             | Jorong Koto Nan Tuo              | 99           |
| 4             | Jorong Kapuak Koto Panjang Ponco | 321          |
| 5             | Jorong Lompatan Datar            | 187          |
| <b>Jumlah</b> |                                  | <b>1.321</b> |

*Sumber: dokumen kantor wali nagari barulak tahun 2020*

### 3. Keadaan Demografis Nagari Barulak

#### a. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk Nagari Barulak berdasarkan hasil pendataan oleh Tim Pendataan Nagari pada tahun 2020 adalah 8.645 jiwa dengan Kepala Keluarga yang tersebar tidak merata, jumlah penduduk terbesar terdapat di Jorong Dalam Nagari dengan jumlah Penduduk 1868 jiwa dari seluruh jumlah penduduk Nagari Barulak, jumlah penduduk terendah terdapat di Jorong Koto Nan Tuo dengan jumlah penduduk 1582 jiwa. (Documen Kantor Wali Nagari Barulak)

**Tabel 4.2**  
**Jumlah dan Penyebaran Penduduk Nagari Barulak Tahun 2020**

| No | Jorong                       | Jumlah Penduduk | %          |
|----|------------------------------|-----------------|------------|
| 1  | Dalam Nagari                 | 1868            | 24         |
| 2  | Aua                          | 1652            | 20         |
| 3  | Koto Nan Tuo                 | 1582            | 15         |
| 4  | Kapuak Koto Panjang<br>Ponco | 1754            | 21         |
| 5  | Lompatan Datar               | 1789            | 20         |
|    | <b>Jumlah</b>                | <b>8.645</b>    | <b>100</b> |

*Sumber : Hasil Pengolahan Data Tim Pendataan Nagari Tahun 2020*

#### b. Keadaan Sosial Ekonomi

Penduduk Nagari Barulak menurut mata pencarian terdiri dari Petani, Pedagang, Pegawai Negeri, Pegawai Swasta, Industri kerajinan dan lain-lain berdasarkan hasil pendataan penduduk Nagari Barulak. Penduduk banyak bekerja dalam sektor pertanian, Peternakan, Industri rumah tangga, Pedagang dan yang paling sedikit bekerja pada sektor Pegawai Negeri Sipil (PNS) banyaknya penduduk Nagari Barulak

bekerja disektor pertanian karena didukung dengan kondisi lahan yang subur dan iklim yang mendukung dan selanjutnya bekerja disektor Perdagangan dan kerajinan karena sudah menjadi karakter dan watak penduduk Nagari Barulak untuk berdagang dan berkarya. Dari jumlah penduduk berdasarkan mata pencarian dapat dilihat bahwasanya industri rumah tangga atau kerajinan berada pada urutan kedua sebanyak 175. Sebagian besar dari jumlah pekerja industri rumah tangga adalah bekerja membuat kerajinan Sangkar Burung, karena dari dulunya masyarakat barulak terkenal atas kerajinan Sangkar Burung dan banyak masyarakat berprofesi sebagai pengrajin sangkar burung, namun dari beberapa tahun belakangan ini jumlah pengrajin sangkar burung di Nagari Barulak mengalami penurunan sehingga banyak masyarakat berpindah atau beralih menjadi petani, untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut :

**Tabel 4.3**  
**Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian di**  
**Nagari Barulak**

| <b>NO</b> | <b>URAIAN</b>          | <b>D.Nagari</b> | <b>Aua</b> | <b>KNT</b> | <b>KKP</b> | <b>L. Datar</b> | <b>JML</b> |
|-----------|------------------------|-----------------|------------|------------|------------|-----------------|------------|
| 1         | PETANI                 | 700             | 450        | 356        | 670        | 475             | 2651       |
| 2         | KONVEKSI               | 4               | -          | 8          | 17         | 3               | 32         |
| 3         | JASA                   | 4               | 3          | 5          | 15         | 6               | 33         |
| 4         | PNS                    | 3               | 1          | 4          | 3          | 5               | 17         |
| 5         | BURUH                  | 5               | 1          | 3          | 7          | 5               | 22         |
| 6         | PEG. SWASTA            | 35              | 1          | 10         | 7          | 9               | 62         |
| 7         | INDT.<br>R.TANGGA/UMKM | 13              | 6          | 3          | 56         | 97              | 175        |

*Sumber : Hasil Pengolahan data oleh Tim Pendataan Nagari tahun 2020*

#### **4. Visi Misi Nagari Barulak**

##### **a. Visi**

Terwujudnya Nagari Barulak sebagai Nagari yang Madani, Agamis, Unggul, Cerdas, Mandiri, Sehat, Aman, dan Berbudaya untuk kesejahteraan masyarakat harus dapat mengembangkan potensi yang dimiliki.

##### **b. Misi**

- 1) Meningkatkan kualitas pembangunan sumber daya manusia seutuhnya melalui optimalisasi gerakan pemberdayaan masyarakat di berbagai bidang secara terpadu.
- 2) Meningkatkan pengembangan perekonomian daerah secara berkelanjutan didukung infrastruktur dan kawasan berkualitas berbasis teknologi informasi dan komunikasi.
- 3) Meningkatkan keamanan, ketentraman dan kerukunan bagi pelaksanaan pembangunan didukung dengan pengamalan ajaran keagamaan dan nilai-nilai budaya luhur. (Documen Kantor Wali Nagari Barulak, 2020)

#### **B. Temuan Penelitian**

Kerajinan sangkar burung merupakan usaha rumahan yang memproduksi berbagai macam bentuk sangkar burung baik itu yang berbentuk bundar maupun persegi serta ada yang berukir ada juga yang polos semua tergantung permintaan pelanggan. Kerajinan sangkar burung ini merupakan industri rumahan yang sudah berjalan lebih kurang selama 15 tahun berlokasi di Kecamatan Tanjung Baru Nagari Barulak. Banyak masyarakat Nagari Barulak yang bekerja sebagai industri kerajinan sangkar burung.

Hal tersebut dapat penulis lihat disaat penulis sedang turun ke lapangan, banyak masyarakat Nagari Barulak yang bekerja sebagai pengrajin

sangkar burung terkhusus di jorong kapuak koto panjang dan lompatan datar. Dari beberapa narasumber yang penulis temui di jorong lompatan datar, mereka mengatakan bahwasanya sumber mata pencarian mereka hanya sebagai pengrajin sangkar burung, mereka juga mengatakan bahwasanya pekerjaan ini yang membantu perekonomian mereka dalam mencukupi kebutuhan sehari-harinya. Pekerjaan ini sangat membantu mereka karena dengan membuat kerajinan sangkar burung mereka tidak perlu lagi bekerja sebagai buruh tani tidak perlu hujan-hujan dan panas-panasan. (Wawancara dengan Pelaku Usaha : Bapak Yasril, Ibuk Afrita, Ibuk iyet, Da Yuda, Da Eka)

Kerajinan sangkar burung ini sangat menguntungkan bagi masyarakat di Nagari Barulak, dengan membuat kerajinan sangkar burung mereka juga bisa menyalurkan bakat seni yang mereka miliki. Karena dengan memberikan sedikit ukiran saja harga sangkar burung bisa naik. Contohnya sangkar burung yang polos dan berukuran kecil harganya Cuma Rp.25.000 sedangkan sangkar burung yang polos berukuran besar harganya Rp.40.000 dan sangkar burung yang ada ukiran dan menggunakan cat harganya kisaran Rp.60.000-Rp.80.000. ( Wawancara dengan Pelaku Usaha: Ibuk Afrita, Ibuk Iyet, Da Deri)

Kerajinan sangkar burung ini sangat berpotensi di Nagari Barulak, karena proses pembuatannya yang cukup sulit sehingga tidak semua orang bisa membuatnya. Sedangkan masyarakat Nagari Barulak sudah memiliki potensi dalam membuat kerajinan ini. Hal ini dikatakan oleh bapak wali (Mulyadi Dt.Bandarо Bodi) bahwasanya Nagari Barulak ini memiliki potensi yang bagus dalam membuat kerajinan sangkar burung ini. Karena dari sekian Nagari yang ada di Tanjung Baru hanya Nagari Barulak yang membuat kerajinan sangkar burung. Ini sudah menjadi kekuatan bagi masyarakat Nagari Barulak untuk menjadi nagari kerajinan sangkar burung.

Kerajinan sangkar burung ini juga bisa dijadikan kerajinan khas yang dihasilkan oleh masyarakat Nagari Barulak. Bapak wali juga sangat mendukung agar usaha kerajinan sangkar burung ini dapat dikembangkan. Hal ini bisa dilihat dari kata beliau: “Kami dari pihak pemerintahan sangat mendukung jika kerajinan sangkar burung ini dapat dikembangkan”. (Wawancara dengan Bapak Wali Nagari : Mulyadi. Dt Bandaro Bodi)

Salah satu hal yang menjadi hambatan dalam penjualan sangkar burung ini adalah bagian pemasaran, karena para pengrajin hanya menunggu pengepul untuk membeli sangkar burung yang mereka hasilkan. Jika ada bantuan dari pihak pemerintah dalam hal memasarkan produk ini, para pengrajin yang sudah berhenti membuat kerajinan ini pasti akan kembali membuat sangkar burung. Dan dari pihak pemerintahan juga mengadakan pembinaan atau pelatihan tentang pengembangan kerajinan sangkar burung ini. Agar sangkar burung yang dihasilkan tidak berbentuk itu-itu saja atau monoton, dari dulu sampai sekarang sangkar burung yang dihasilkan bentuknya itu-itu saja. (Wawancara dengan Pelaku Usaha: Bapak ujang, Bapak Saiful, Uda adek dan Ibuk Erma)

Selain itu para pengrajin juga mengeluh tentang harga bahan baku yang sangat mahal, dulu harga kayu satu mobil hanya kisaran Rp.300.000-Rp.400.000. sekarang harga kayu satu mobil sudah Rp.700.000. oleh karena itu masyarakat merasa sangat keberatan. Untungnya saja bambu yang digunakan untuk jeruji sangkar yang dihasilkan tidak dibeli atau bisa dibuat sendiri, jadi hal ini sedikit meringankan biaya operasional para pengrajin.

Karena kerajinan sangkar burung ini usaha rumahan dan juga usaha kecil menengah, maka para pengrajin tidak ada tenaga kerja tambahan atau karyawan. pekerja murni dari keluarga saja. Seperti informasi yang penulis dapatkan dari bapak yasril, bapak saiful, bapak ujang dan uda eka, dalam bekerja menghasilkan sangkar burung mereka hanya dibantu oleh istri atau suami mereka. Seperti bapak yasril yang tugasnya mendirikan sangkar burung

maka yang memasang lidi atau jeruji untuk sangkar diserahkan kepada istrinya. Begitupun dengan bapak saiful, ujang dan uda eka.

Para pengrajin sangkar burung juga dihambat dengan modal usaha yang kecil, jadi mereka kesulitan untuk membuat usaha mereka lebih berkembang, berdasarkan informasi yang penulis dapatkan dari narasumber, mereka mengatakan bahwasanya usaha ini tidak ada menggunakan pembukuan keuangan, jadi berapa modal dan berapa keuntungan mereka hanya menerka-nerka saja. Jadi hal ini menjadi hambatan bagi mereka karena uang yang dihasilkan habis tidak jelas saja. Terkadang uang yang mereka dapatkan setelah melakukan penjualan terpakai untuk kebutuhan sehari-hari. Hal ini membuat para pengrajin jadi kesulitan untuk produksi selanjutnya.

Mereka juga tidak mau meminjam uang ke pihak bank atau pihak swasta lainnya untuk tambahan modal supaya proses produksi tidak terhenti-henti. Namun mereka takut untuk melakukan pinjaman tersebut, dengan alasan yang sulit dan juga takut tidak bisa membayar cicilan utang nantinya. Jadi hal ini juga menjadi hambatan dalam mengembangkan usahanya. (Hasil wawancara dengan ibuk erma, uda adek, uda indra, uda eka, dan uda yuda)

Selain itu yang menjadi ancaman dalam pengembangan kerajinan sangkar burung ini adalah adanya wabah penyakit seperti beredarnya info tentang serangan hama yang membuat kita sakit flu burung. Dari hal ini membuat para pengrajin jadi takut untuk memproduksi sangkar burung lagi. Karena takut akan sangkar burungnya tidak laku dan tidak ada yang membelinya. Selain itu masyarakat juga menjadi takut untuk mengkoleksi burung. Tentu hal ini akan membuat penjualan merosot atau menurun jauh. Faktor lainnya yaitu banyak para pekerja mencari burung di hutan juga berhenti sehingga hanya sedikit yang mau bekerja untuk mencari burung ke hutan lagi. Bahasa Barulaknya “Tukang Pikek Buruang”. (wawancara dengan pelaku usaha: Uda Adek, Uda Indra dan Bapak Saiful)

Padahal usaha ini jika dikembangkan akan sangat menguntungkan bagi masyarakat Nagari Barulak, bisa mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan perekonomian masyarakat. Usaha kerajinan sangkar burung ini bisa dilakukan atau dikerjakan oleh semua kalangan baik itu laki-laki maupun perempuan. Terkhusus untuk kalangan lansia karena kondisi fisik yang sudah tidak memadai untuk pekerjaan yang berat maka masih bisa bekerja dan menghasilkan uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Karena membuat kerajinan sangkar burung bukanlah pekerjaan yang berat hanya perlu keahlian seni saja. Oleh karena itu maka diperlukan perumusan strategi yang pas supaya usaha kerajinan ini dapat dikembangkan lagi. ( wawancara dengan pelaku usaha: pak yasril, pak ujang, buk afrita dan buk erma)

Perencanaan strategi merupakan proses mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategis antara tujuan dan kemampuan organisasi serta peluang pemasaran yang sedang berubah. Perusahaan melalui proses perencanaan strategis dengan mendefinisikan keseluruhan tujuan dan misinya. (Wahyuniarso, 2013: 39)

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi ini adalah analisis SWOT. (Wahyuniarso, 2013: 43)

Berdasarkan uraian diatas maka bisa dilihat bagaimana lingkungan internal dan eksternal usaha ini:

## 1. Analisis Lingkungan Internal

### a. Kekuatan (Strength)

#### 1) Kerajinan Sangkar Burung Berkualitas

Kualitas kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak bisa dikatakan cukup baik. bahan baku yang digunakan 100% dari bahan baku yang berkualitas baik. seperti pemilihan kayu, lidi, cat, pernis dan bahan lainnya untuk pembuatan sangkar burung. Sehingga sangkar burung yang dihasilkan tidak mudah patah dan cacat. Karena kayu dan lidi yang digunakan cukup kuat.

Oleh karena itu sangkar burung yang dihasilkan bisa dikatakan berkualitas dilihat dari berbagai segi atau faktor pendukung lainnya, ini merupakan salah satu kekuatan dari sangkar burung untuk dapat lebih berkembang lagi dan mampu bersaing dengan para pesaing dari luar.

Sifat jujur yang dimiliki oleh para pelaku usaha sangat membantu dalam menghasilkan kerajinan yang berkualitas, karena mereka takut akan membuat kecewa pemasok dan konsumen yang akan membeli kerajinan yang mereka hasilkan.

#### 2) Tanaman Bambu Mudah di Peroleh

Tanaman bambu merupakan bahan baku pokok yang kedua setelah kayu, bambu dijadikan lidi dan digunakan sebagai jeruji dari sangkar burung yang telah dibuat, Sebagian besar penduduk memiliki tanaman bambu yang di tanam tidak jauh dari tempat tinggalnya. Masyarakat nagari barulak memiliki banyak tanaman batang bambu sehingga jika mereka akan membuat kerajinan sangkar burung mereka bisa menggunakan batang bambu yang mereka miliki untuk dijadikan lidi sebagai jeruji sangkar burung.

Hal ini akan menjadi salah satu kekuatan dari kerajinan sangkar burung di nagari barulak, karena mereka hanya perlu

membeli kayu dan bahan lainnya saja untuk meminimalkan biaya produksi kerajinan sangkar burung.

### 3) Keterampilan pengrajin tinggi

Rata-rata pengrajin sudah berpengalaman lebih dari 10 tahun dapat dilihat pada lampiran, sehingga pengrajin tidak kesulitan lagi dalam membuat sangkar burung, pengrajin hanya tinggal mengembangkan ide-idenya dalam membuat model baru untuk mengembangkan usahanya.

Seni yang mereka miliki juga bisa tersalurkan dengan membuat kerajinan sangkar burung ini, karena mereka juga bisa bekerja sekaligus melakukan hoby mereka. Jiwa seni yang tinggi sangat diperlukan dalam membuat kerajinan sangkar burung, karena selain menjual kegunaan, ketahanan, dan kualitas. Sangkar burung juga memiliki nilai jual dari seni dan keterampilan dari para pengrajin atau pelaku usaha. Sehingga keterampilan dan seni yang mereka miliki bisa dijadikan kekuatan dalam mengatasi kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi untuk mempertahankan dan mengembangkan kerajinan sangkar burung.

### 4) Hasil Produksi Sesuai dengan Permintaan

Pengusaha kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak Kec. Tanjung Baru setiap hari melakukan kegiatan produksi. Dalam satu hari pengusaha kerajinan sangkar burung ini bisa memproduksi sangkar burung minimal 5 buah setiap harinya dan akan dilakukan pengiriman setiap satu minggu 1 kali sebesar 2 kodi atau 40 buah minimalnya.

Pelaku usaha atau para pengrajin sangkar burung di nagari barulak akan selalu membuat sangkar burung seperti apa yang diminta oleh para konsumen dan pemasok, sehingga kerja sama antara pelaku usaha dengan pemasok tidak pernah putus dan selalu

terjadi hubungan baik diantara mereka. Tentu hal ini akan sama-sama menguntungkan bagi mereka karena mereka akan saling menguntungkan dalam produksi sangkar burung ini.

5) Proses produksi atau pembuatan sangkar burung cukup sulit

Usaha pembuatan sangkar burung secara umum tergolong cukup sulit, yaitu mulai dari menentukan model sangkar yang akan dibuat, lalu membuat kerangka sangkar burung, setelah itu bor kerangka sangkar untuk memasang jerujinya, pembuatan jeruji sangkar burung dari bambu, buat pintu kandang burung, memberi alas sangkar burung yang sudah diberi jeruji atau lidi, lalu cat sangkar burung sesuai dengan permintaan pelanggan. Untuk yang polos tidak menggunakan cat dan pernis, terakhir keringkan sangkar burung yang sudah siap di cat. Maka sangkar burung udah siap untuk dikirim.

Karena pembuatannya yang cukup sulit sehingga tidak banyak daerah lain memproduksi kerajinan sangkar burung ini. Jadi ini bisa dijadikan kekuatan untuk pengembangan kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak. Meskipun proses pembuatannya bisa dikatakan sulit tapi rata-rata masyarakat Nagari Barulak bisa membuat kerajinan ini.

6) Diversifikasi kerajinan sangkar burung

Adanya diversifikasi produk kerajinan sangkar burung dapat meningkatkan volume penjualan dari kerajinan sangkar burung. Diversifikasi produk sangkar burung ini misalnya seperti sangkar burung yang berbentuk persegi serta sangkar burung berbentuk bundar. Meskipun dilihat dari bentuknya tentu proses pembuatannya juga berbeda. Karena sangkar burung yang berbentuk bundar proses pembuatannya bisa dikatakan sedikit rumit tapi dari segi

harga penjualannya tetap sama. Dengan adanya diversifikasi ini maka dapat memberikan arahan pada pengusaha sangkar burung ini tentang penggunaan teknologi dan peningkatan mutu sumber daya manusia. Hal ini juga merupakan salah satu kekuatan yang bagus dari pengembangan Kerajinan Sangkar Burung ini karena para pengrajin hanya perlu lebih mengembangkan ide mereka dengan adanya sentuhan teknologi dan juga pembinaan atau pelatihan yang akan di adakan oleh kantor wali Nagari barulak atau pihak pemerintah.. (Hasil Wawancara Dengan Pelaku Usaha Kerajinan Sangkar Burung di Nagari Barulak)

b. Kelemahan (Weakness)

1) Modal Kecil

Pengusaha sangkar burung di Nagari Barulak merupakan masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah sehingga modal yang ada sangat kecil. Pengusaha dalam melakukan usahanya tidak mau meminjam uang ke lembaga keuangan, hal ini dikarenakan pengusaha merasa prosesnya sangat rumit dan takut tidak bisa membayar utang tersebut karena volume penjualan yang tidak tetap. Permodalan yang belum kuat sehingga mengakibatkan usaha kerajinan tangan sangkar burung ini sulit berkembang. Sehingga dalam kegiatan produktivitas usaha mereka tidak optimal.

2) Kebanyakan pengrajin tidak begitu memperhatikan model sangkar burungnya

Sangkar burungnya yang monoton, kurang kreatif membuat model baru, corak dan warna, baik untuk memberi nilai tambah berupa sentuhan seni dan kreatifitas agar lebih menarik. Lebih memanfaatkan kemajuan teknologi dan mengikuti trend yang

sedang banyak digemari oleh masyarakat. Karena jika dari bentuknya saja sudah menarik pasti konsumen akan langsung membeli dan rasa ingin memiliki itu juga langsung ada. Posisikan saja pembeli atau konsumen itu kita, seperti kita mau membeli baju, hal pertama yang kita lihat pasti bagaimana bentuk dan desainya jika bagus dan menarik menurut kita pasti rasa ingin membeli itu langsung ada karena desainya bagus, warnanya cocok dan bentuknya juga mengikuti perkembangan trend yang pasti harga terjangkau untuk semua golongan ekonomi. Tanpa pertimbangan yang panjang kita pasti akan membelinya.

3) Kemampuan pengusaha kerajinan sangkar burung terbatas dalam penggunaan teknologi

Pengusaha kerajinan sangkar burung dalam melakukan usahanya masih terbatas, hal ini dapat dilihat dari proses produksi yang dilakukan, yaitu dari sarana dan prasarana produksi yang belum menggunakan teknologi yang lebih canggih atau maju. Seharusnya para pengusaha memiliki semua mesin yang canggih untuk sistem produksinya, contohnya tidak perlu lagi mendirikan kerangka sangkar burung dengan tenaga manual atau menggunakan penokok paku cukup gunakan kompresor untuk mendirikanya hal ini akan membantu dalam menghemat tenaga dan waktu dalam bekerja.. Hal ini disebabkan karena belum maksimalnya pendampingan dari pemerintah memberikan arahan pada pengusaha sangkar burung tentang penggunaan teknologi dan peningkatan mutu sumber daya manusia.

4) Kurangnya manajemen dalam pengelolaan usaha kerajinan Sangkar Burung

Pengusaha kerajinan sangkar burung merupakan orang yang sudah berumur, jika ada anak-anaknya hanya membantu dalam

pemasaran tidak dalam proses produksi, selain itu mereka masih banyak yang sekolah dan mereka yang masih muda enggan untuk melakukan usaha ini, mereka lebih senang pergi bermain, sehingga pengelolaan dalam proses produksi sampai dengan pemasaran produksi sangkar burung terdapat kendala berupa ketersediaan sumber daya manusia yang terbatas dan pemasaran yang kurang bagus. Karena para pengusaha kerajinan sangkar burung hanya bergantung kepada pengepul atau pemasok untuk membeli hasil kerjanya.

5) Belum mampu mengelola keuangan sendiri.

Karakteristik pengusaha yang selalu berupaya menjaga kualitas dan kuantitas sangkar burung tetap stabil, menjadikan struktur permodalan usahanya masih terbatas pada sumber modal sendiri. Namun para pengusaha kerajinan sangkar burung belum bisa mengendalikan keuangan mereka untuk usaha sangkar burung bahkan sering bercampur untuk kebutuhan rumah tangga sehingga saat untuk memenuhi kebutuhan produksi sangkar burung terkadang menjadi kesulitan sendiri.

Manajemen keuangan atau pembuatan laporan keuangan dalam suatu usaha sangat diperlukan karena dengan adanya laporan keuangan dan manajemen keuangan akan sangat membantu dalam memantau dan mengembangkan usaha yang dimiliki, jika suatu usaha tidak memiliki manajemen keuangan dan pembuatan laporan keuangan tentu hal ini sangat tidak baik untuk kelangsungan usaha mereka, mereka tidak akan tau bagaimana perkembangan usaha mereka apakah mengalami peningkatan atau mengalami penurunan. Oleh karena itu hal ini akan berdampak buruk terhadap usaha mereka dan tentu akan menjadi hambatan dan halangan dalam mengembangkan usaha sangkar burung di nagari barulak, oleh

karena itu sangat diperlukan adanya pelatihan dan pengembangan SDM dari para pelaku usaha atau pengrajin sangkar burung.

6) Tidak adanya promosi

Promosi sangat diperlukan dalam memasarkan produk yang dihasilkan supaya cakupan pemasaran dalam memasarkan produk lebih luas lagi, tidak terlalu monoton dalam memasarkan produk dan tidak hanya menunggu pengepul saja menjemput produk yang dihasilkan.

Oleh karena itu promosi sangat diperlukan dalam mengembangkan usaha untuk memasarkan produk yang telah dihasilkan, jika tidak memiliki promosi tentu usaha kerajinan ini akan sangat sulit untuk bersaing dengan dunia luar yang teknologinya lebih canggih dan SDMnya bagus. Jadi promosi sangat diperlukan untuk mengembangkan usaha kerajinan sangkar burung di Barulak supaya cakupan penjualannya lebih luas dan lebih dikenal lagi oleh masyarakat umum. (Hasil Wawancara dengan Pelaku Usaha Kerajinan Sangkar Burung di Nagari Barulak)

## **2. Analisis Lingkungan Eksternal**

### **a. Peluang (Opportunity)**

- 1) Hubungan yang dekat dengan sesama pengrajin sangkar burung. Hal ini dapat membantu dalam mengembangkan usaha kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak. Maksudnya disini adalah para sesama pengrajin sangkar burung saling dekat dan tidak ada rasa saling cemburu satu sama lain. Mereka akan bersama-sama dalam memasarkan produk mereka. Jika yang satu laku maka yang lain juga akan terjual. Jika saja sangkar burung yang satu tidak terjual dan sangkar burung yang lainnya terjual hal ini tidak membuat hubungan dekat mereka jadi renggang dan rasa cemburu itu juga

tidak ada. Jadi ini sudah menjadi peluang yang besar dalam mengembangkan usaha sangkar burung ini karena masyarakatnya sudah kompak.

2) Harga sangkar burung relatif stabil

Harga sangkar burung antara pengrajin dengan pengrajin lainnya tidak berbeda, pengepul mengikuti harga pasar. Dari dulu sampai sekarang harga sangkar burung tidak pernah turun dan naiknya hanya sedikit saja tidak terlalu signifikan. Contohnya naik dari Rp.40.000 sampai dengan Rp.45.000. palingan kenaikan harga hanya Rp.5.000 saja atau Rp. 10.000an.

3) Pembeli membuat hubungan yang baik dengan pengrajin

Pembeli memahami bahwa produksi sangkar burung ini masih dirasakan kurang sehingga ia harus membuat hubungan yang baik dengan pengrajin. Untuk sangkar burung yaitu dengan memesan terlebih dahulu, pemesan datang untuk mengambil pesanan, dan mencari alternatif pemecahan masalah yang dihadapi pengrajin.

Pembeli atau pemasok selalu membuat hubungan yang baik diantara sesama mereka karena mereka tau bahwasanya tanpa pengrajin usaha pemasok tidak mendapatkan produk atau sangkar burung untuk dijual dan tanpa pemasok atau pengepul para pengrajin tidak akan bisa memasarkan produk yang mereka hasilkan, oleh karena itu para pengrajin dengan pembeli atau pemasok selalu membuat hubungan baik, jika ada masalah atau hal yang tidak sesuai antara mereka. Mereka akan menyelesaikan dengan baik-baik tanpa harus ada perselisihan.

4) Adanya dukungan dari pihak pemerintahan.

Setelah penulis mengadakan pertemuan dengan pihak pemerintahan atau wali nagari Barulak, bapak wali sangat mendukung agar usaha sangkar burung ini dikembangkan karena

potensi dari Nagari dan masyarakat Nagari Barulak sangat bagus dan memang pantas untuk dikembangkan. Bapak wali juga sudah setuju untuk melakukan upaya pengembangan kerajinan sangkar burung ini. Salah satu upaya yang dilakukan adalah mengadakan pertemuan dengan semua pihak pemerintahan, organisasi, pendamping desa dan pihak-pihak lain yang terkait dengan pemerintahan dan masyarakat Nagari Barulak.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah menjadikan Nagari Barulak sebagai tempat kunjungan wisatawan yaitu menjadikan Nagari Barulak sebagai tempat wisata karena adanya potensi dari Nagari Barulak itu sendiri yang pertama yaitu dari segi lokasi, Nagari Barulak lokasinya strategis karena berada pada perbatasan antara Payakumbuh dan Batusangkar. Lingkungan yang asri dan hijau juga merupakan faktor pendukung, yang kedua masyarakat Nagari Barulak memiliki banyak potensi yang patut untuk dikembangkan salah satunya yaitu dari segi kerajinan, kerajinan yang ciri khas dari Nagari Barulak adalah Sangkar Burung dan dari segi makanan yaitu pondek lapuak. Itu merupakan hasil dari potensi dan kreatifitas masyarakat Nagari Barulak.

Untuk membicarakan ini lebih lanjut, pihak pemerintahan atau Wali Nagari Barulak mengadakan rapat atau pertemuan dengan semua pihak yang terkait dengan pemerintahan Nagari Barulak, bapak wali mengundang banyak pejabat diantaranya yaitu: Bapak DPRD Tanah Datar, Bapak Camat Tanjung baru, Bapak Kasi PMN Kec.Tanjung Baru, Pendamping Lokal Desa, Bapak BPRN Barulak, Bapak KAN Barulak, Ketua LPM Barulak, Kepala Jorong Se Nagari Barulak, Ketua Lembaga Unsur Pemuda Nagari Barulak, Pemuda Kreatif, Pengurus Ikatan Mahasiswa Nagari

Barulak, Ketua pemuda, Tokoh Masyarakat dan Pemuda-Pemudi Nagari Barulak.

Dengan adanya undangan dan akan diadakannya rapat terkait pengembangan Nagari Barulak untuk lebih maju dan berkembang tentu akan sangat bagus untuk kemajuan dan kesejahteraan masyarakat Nagari Barulak. Dan hal ini juga akan sangat membantu dalam mengembangkan usaha kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak. Salah satu hal yang akan dibahas dalam pertemuan semua pihak pemerintahan adalah membuat koperasi khusus berkaitan dengan sangkar burung. Dengan adanya koperasi ini maka masyarakat hanya perlu memproduksi sangkar burung saja untuk masalah pemasaran dan penyediaan bahan baku akan di urus dan dikelola oleh pihak pemerintahan. Jadi nanti akan diadakan kerja sama antara pihak pemerintahan dengan para pengrajin sangkar burung. Untuk masalah dana akan dicarikan solusinya secara bersama-sama dalam acara rapat. Jika semua pihak terkait pemerintahan Nagari Barulak maka semua rencana akan segera mungkin untuk dilaksanakan. (Hasil Wawancara dengan Bapak Wali Nagari barulak, Mulyadi Dt.Bandarо Body)

b. Ancaman (Treats)

1) Kenaikan harga bahan baku Utama (Kayu)

Setelah beberapa tahun belakangan ini, harga bahan baku utama selalu mengalami kenaikan, hal ini menjadi ancaman dari para pengrajin karena harga sangkar burung yang tidak naik sedangkan harga bahan baku selalu mengalami kenaikan tentu hal ini akan menjadi faktor utama ancaman dari pengembangan kerajinan sangkar burung ini. Jika saja harga bahan baku selalu mengalami kenaikan sedangkan harga sangkar burung tidak mengalami kenaikan juga, maka para pengrajin akan memilih

untuk bekerja lain dan tidak mau lagi memproduksi kerajinan sangkar burung. Hal ini akan membuat kerajinan sangkar burung menurun di Nagari Barulak.

2) Adanya persaingan bentuk dan motif

Pengrajin dituntut lebih kreatif dalam membuat desain sangkar burung, warna yang dipilih, serta ketahanan bahan dan warna, sehingga dapat menyaingi pengrajin lainnya dalam menciptakan model-model sangkar burung yang lebih baik lagi.

Salah satu nilai jual utama dari kerajinan sangkar burung ini adalah bentuk dan motif yang dihasilkan, karena yang dijual pertama itu adalah keterampilan atau seni dari sangkar burung yang dihasilkan.

3) Serangan hama dan penyakit

Serangan hama penyakit yang ada dilingkungan merupakan ancaman bagi pengrajin sangkar burung, misalnya penyakit flu burung, dan hari libur atau hari besar menyebabkan terhambatnya produksi sangkar burung. Hal ini akan mengakibatkan penurunan pendapatan pada pengusaha sangkar burung.

Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sebagaimana tertera pada tabel berikut:

**Tabel 4.4**  
**Analisis SWOT Usaha Kerajinan Sangkar Burung di**  
**Nagari Barulak**

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Kekuatan (Strength)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kerajinan Tangan Sangkar Burung Berkualitas</li> <li>2. Tanaman bambu mudah di peroleh</li> <li>3. Keterampilan pengrajin tinggi</li> <li>4. Hasil Produksi Sesuai dengan Permintaan</li> <li>5. Proses produksi atau pembuatan sangkar burung cukup sulit</li> <li>6. Diversifikasi kerajinan sangkar burung</li> </ol> | <p><b>Kelemahan (Weakness)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal Kecil</li> <li>2. Kebanyakan pengrajin tidak begitu memperhatikan model sangkar burungnya yang monoton, kurang kreatif membuat model baru, corak dan warna, baik untuk memberi nilai tambah berupa sentuhan seni dan kreatifitas agar lebih menarik.</li> <li>3. Kemampuan pengusaha kerajinan sangkar burung terbatas dalam penggunaan teknologi</li> <li>4. Kurangnya manajemen dalam pengelolaan usaha kerajinan Sangkar Burung</li> <li>5. Belum mampu mengelola keuangan sendiri.</li> <li>6. Tidak adanya promosi.</li> </ol> |
| <p><b>Peluang (Opportunity)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hubungan yang dekat dengan</li> </ol>  | <p><b>Ancaman (Treats)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kenaikan harga bahan</li> </ol>   |

|   |  |
|---|--|
| <p>sesama pengrajin sangkar burung. Jadi hal ini dapat membantu dalam mengembangkan usaha kerajinan tangan sangkar burung di nagari barulak.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Harga sangkar burung relatif stabil</li> <li>3. Pembeli membuat hubungan yang baik dengan pengrajin</li> <li>4. Adanya dorongan dan dukungan dari pihak pemerintahan.</li> </ol> | <p>baku utama (kayu)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Adanya persaingan bentuk dan motif</li> <li>3. Serangan hama dan penyakit</li> <li>.</li> </ol> |
|---|--|

### 3. Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Sangkar Burung

Untuk merumuskan alternatif strategi yang diperlukan dalam mengembangkan usaha kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak Kecamatan Tanjung Baru digunakan analisis Matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan usaha. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, Strategi W-O, Strategi W-T, dan Strategi S-T. setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usaha kerajinan tangan sangkar burung di nagari Barulak Kecamatan Tanjung Baru, maka

diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan, antara lain:

a. Strategi S-O

Strategi S-O (Strength-Opportunity) atau strategi kekuatan-peluang adalah strategi menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi S-O yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Mempertahankan kualitas, potensi SDM, dan meningkatkan jumlah produksi.
- 2) Meningkatkan kualitas, kuantitas, jaringan distribusi, kemitraan dan peningkatan nilai ekonomis dari sangkar burung.

b. Strategi W-O

Strategi W-O (Weakness-Opportunity) atau strategi kelemahan-peluang adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W-O yang dapat dirumuskan adalah:

- 1) Perbaiki sumber daya manusia dan penanaman modal swasta dengan dukungan dari pemerintah.
- 2) Peningkatan pemasaran produksi sangkar burung melalui promosi dengan koordinasi antara instansi yang terkait di dalam pengembangan pasar produk sangkar burung.
- 3) Menjadikan nagari Barulak sebagai Daerah Wisata dengan menjadikan Sangkar Burung sebagai kerajinan Khas Nagari Barulak.

c. Strategi S-T

Strategi S-T (Strength-Threat) atau strategi kekuatan-ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Alternatif strategi S-T yang dapat dirumuskan adalah:

- 1) Meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan kuantitas sangkar burung serta lebih berinovasi dalam menghasilkan sangkar burung.
- 2) Membuat berbagai macam bentuk sangkar burung dan lebih kreatif lagi supaya bisa lebih memikat minat pembeli.

d. Strategi W-T

Strategi W-T (Weakness-Threat) atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi W-T yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Meningkatkan kualitas sumber daya pengusaha secara teknis, moral dan spiritual melalui kegiatan pembinaan untuk memaksimalkan produksi dan daya saing sangkar burung di Nagari Barulak.
- 2) Menjalani kerja sama antara antar jorong dan lebih kompak lagi dalam menjalankan usaha sangkar burung ini, agar usaha ini bisa berkembang lagi dan dapat menambah kesempatan kerja untuk lainnya

**Tabel 4.5**  
**Matrik SWOT Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Sangkar Burung di Nagari Barulak**

|                        | <i>Strenght (S)</i>   | <i>Weakness (W)</i>   |
|------------------------|---|---|
| <i>Opportunity (O)</i> | <p style="text-align: center;"><b>Strategi SO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempertahankan kualitas, kontinuitas, potensi SDM, stabilitas ekonomi dan meningkatkan jumlah produksi.</li> <li>• Meningkatkan kualitas, kuantitas, jaringan distribusi, kemitraan dan peningkatan nilai ekonomis dari sangkar burung.</li> </ul> | <p style="text-align: center;"><b>Strategi WO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perbaikan sumber daya manusia dan penanaman modal swasta dengan dukungan dari pemerintah.</li> <li>• Peningkatan pemasaran produksi sangkar burung melalui promosi dengan koordinasi antara instansi yang terkait di dalam pengembangan pasar produk sangkar burung.</li> <li>• Menjadikan nagari Barulak sebagai Daerah Wisata dengan menjadikan Sangkar Burung sebagai kerajinan Khas Nagari Barulak.</li> </ul> |

|                                     |   |   |
|-------------------------------------|---|---|
| <b><i>Threats</i></b><br><b>(T)</b> | <p style="text-align: center;"><b>Strategi ST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan kuantitas sangkar burung serta lebih berinovasi dalam menghasilkan sangkar burung.</li> <li>• Membuat berbagai macam bentuk sangkar burung dan lebih kreatif lagi supaya bisa lebih memikat minat pembeli.</li> </ul> | <p style="text-align: center;"><b>Strategi WT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan kualitas sumber daya pengusaha secara teknis, moral dan spiritual melalui kegiatan pembinaan untuk memaksimalkan produksi dan daya saing sangkar burung di nagari barulak.</li> <li>• Menjalani kerja sama antara antar jorong dan lebih kompak lagi dalam menjalankan usaha sangkar burung ini, agar usaha ini bisa berkembang lagi dan dapat menambah kesempatan kerja untuk lainnya</li> </ul> |
|-------------------------------------|---|---|

#### 4. Rekomendasi SWOT

Berdasarkan matriks SWOT diatas, maka ada beberapa strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh Nagari Barulak apabila hendak mengembangkan usaha kerajinan tangan sangkar burung di nagari Barulak, yaitu:

- a) Menjadikan Nagari Barulak sebagai nagari wisata yang mempunyai ciri khas tertentu. Baik dari segi lingkungan, kerajinan dan oleh-oleh serta kulinernya. Jika hal ini bisa terwujud, maka semangat dari para pengrajin bisa bangkit lagi.
- b) Membuatkan koperasi khusus berkaitan dengan sangkar burung, terkhusus untuk pemasaran dan penyediaan bahan baku. Hal ini akan membuat para pengrajin yang sudah tidak membuat kerajinan sangkar burung akan kembali membuat sangkar burung dan potensi dari para pengrajin akan kembali meningkat.
- c) Mempertahankan dan meningkatkan kemampuan, kualitas dan keunggulan dari kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak.
- d) Mengadakan arahan dan bimbingan dari pihak pemerintahan terkait pengembangan kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak. Serta memberikan pemahaman pada masyarakat atas pentingnya kontribusi mereka dalam proses pengembangan kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak. Karena jika pemerintahan saja yang semangat sedangkan masyarakatnya tidak semua akan percuma saja begitupun sebaliknya. Oleh karena itu pihak pemerintahan dan masyarakat harus saling berkontribusi untuk mengembangkan usaha kerajinan ini.
- e) Selalu menjalin hubungan yang erat antara sesama pengrajin, pemasok/pengepul, menjaga kepercayaan pembeli dan pihak pemerintahan.

- f) Lebih meningkatkan lagi sumber daya manusia (SDM) dengan lebih meningkatkan pemahaman dalam penggunaan teknologi supaya kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak bisa lebih maju lagi serta lebih kreatif dan berinovasi supaya bentuk yang dihasilkan tidak itu-itu saja. dan memasarkan kerajinan mereka dengan menggunakan bantuan internet media cetak sehingga kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak bisa lebih dikenal oleh banyak orang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak Kecamatan Tanjung Baru dengan menggunakan analisis SWOT, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang menjadi faktor internal dari strategi pengembangan usaha sangkar burung ini adalah kualitas sangkar burung yang dihasilkan, potensi sumber daya alam yang dimiliki, modal kecil, kondisi transportasi yang kurang mendukung, pengelolaan usaha kurang optimal, pengelolaan keuangan kurang baik. Sedangkan yang menjadi faktor eksternalnya adalah kondisi lingkungan yang aman dan nyaman, perhatian pemerintah terhadap pengembangan UMKM sangkar burung, perkembangan teknologi, kenaikan harga bahan baku, adanya serangan hama atau info terkait yang ditimbulkan karena burung atau disebut firus flu burung.

Alternatif strategi yang dapat diterapkan atau direkomendasikan untuk pengembangan kerajinan sangkar burung di Nagari Barulak ini adalah menjadikan nagari Barulak sebagai daerah wisata, mendirikan koperasi terkait khusus pengelolaan tentang sangkar burung di Nagari Barulak dan dikelola oleh pihak pemerintahan, serta memberikan arahan dan bimbingan dari pihak pemerintahan terkait pengembangan kerajinan sangkar burung di nagari Barulak. Serta memberikan pemahaman pada masyarakat atas pentingnya kontribusi mereka dalam proses pengembangan kerajinan sangkar burung di nagari Barulak dan meningkatkan pemahaman tentang teknologi untuk meningkatkan potensi SDM dari masyarakat nagari barulak. Terakhir mempertahankan dan meningkatkan kualitas kerajinan sangkar burung dengan lebih kreatif dan berinovasi lagi dalam berkarya.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis ingin mengemukakan sedikit sedikit saran kepada wali Nagari Barulak dan Masyarakat Nagari Barulak terkait pengembangan UMKM Sangkar Burung di Nagari Barulak, sebagai berikut:

1. Sebaiknya menjadikan Nagari Barulak sebagai Daerah tempat wisata akan sangat berpeluang dalam mengembangkan kerajinan sangkar burung.
2. Sebaiknya pihak pemerintahan mendirikan koperasi khusus untuk pengelolaan kerajinan sangkar burung ini, tujuannya agar para pengusaha tidak pusing lagi perihal memasarkan produk yang sudah dihasilkannya.
3. Sebaiknya masyarakat Nagari Barulak harus lebih mau dan bersemangat dalam mengembangkan potensi-potensi yang mereka miliki dengan adanya bantuan dari pihak pemerintahan. Karena jika pemerintah saja yang bersemangat dalam mengembangkan potensi yang ada di Nagari Barulak ini tanpa adanya support dan bantuan dari masyarakatnya tentu hal ini tidak akan membuahkan hasil apapun, begitu juga sebaliknya.
4. Untuk para pengrajin Sangkar Burung yang masih bertahan untuk sampai saat ini, hendaklah selalu mempertahankan kualitas usaha kerajinan Sangkar Burung di Nagari Barulak.
5. Para pengrajin harus bisa lebih kreatif lagi dalam menghasilkan kerajinan sangkar burung, supaya produk atau kerajinan yang sudah dibuat tidak terlalu monoton dan juga tidak ketinggalan mode.
6. Pihak pemerintahan harus lebih memperhatikan sarana dan prasana Nagari Barulak jika ingin menjadikan Nagari Barulak sebagai Daerah tempat Wisata. Karena dengan kondisi jalan yang tidak bagus dan banyak lubang tentu itu tidak akan menarik perhatian wisatawan untuk berkunjung ke Nagari Barulak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, N.H. (2013). *Manajemen Islam dan Kewirausahaan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Amalia, Alif dkk. (2012). Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM Batik. *Jurnal Administrasi bisnis* Vol. 1 No.1
- Arikunto, S. (2011). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik Edisi Revisi 2010*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Asnawi, Nur dan Masyhuri. (2011). *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang: UIN Maliki Pers.
- Dafid, F.R. (2010). *Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta : Salemba Empat.
- Fauziah, Nur. (2015). “Efektivitas Penggunaan Alat Bantu Reaksi Gerakan Tangan Bagi Kaum Disabilitas”. Skripsi. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Feni, D. A. dkk. (2017). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Internal (Studi Pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kec Blimbing), Kota Malang. *Volume, 1, No.6, 1286-1295*.
- Fitria, W. (2018). “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi kasus : Perkampungan Industri Karanganyar Pasawaran)”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung.
- Hidayati, Ulfa. (2018). “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu)”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Istiqomah dan Irsad, Andriyanto. (2017). Analisis SWOT dalam Mengembangkan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus). *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*. Vol. 5, No. 2.

- Khusniatul, M.N. (2019). “Analisis SWOT terhadap Strategi Pengembangan Usaha pada Kurnia Sari Katering Semarang dan Ditinjau dari Segi Bisnis Islam”. Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Ningsih. (2019). “Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan. (Studi Kasus PT Pelabuhan Indonesia Persero Medan)”. Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Putri, E.H. (2017). Efektivitas Pelaksanaan Program Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Samarinda ( Studi pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Samarinda. *Volume,5, 5431-5445*.
- Rangkuti, F. (2015). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama..
- Setiawan, Agus. (2010). “Analisis Efisiensi Usaha Kerajinan Sangkar Burung di Krajan, Monjosongo, Surakarta”. Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Setiawan, Robi. (2015). “Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil ‘AMAN-AMIN’ Ttransport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta”. Skripsi. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Sugiono. (2016). Memahami Penelitian Kualitatif, Bandung: Alfabeta.
- Syaifula, S. (2019). “Analisis Strategi Pengembangan pada UMKM Tabo Kopi Sipirok”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padang Sidempuan.
- Ugin. S. (2020). “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Koniten Kabupaten Ponorogo”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. IAIN Ponorogo.

Vernia, P. Dkk. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk Meningkatkan Citra Kota Malang sebagai Destinasi Wisata Kuliner (Studi pada UKM Berbasis Kuliner Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Volume. 38. No.2.

Wahyuniarso Tri D.S. (2013). “Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik di Dusun Karangbolo Desa Lerep Kabupaten Semarang”. Skripsi. Ekonomi Pembangunan Universitas Negeri Semarang.

Yosef, H. (2020). Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT di Perkebunan Kopi Palasari. Kabupaten Bandung Universitas BSI Bandung. *Jurnal Bisnis*. Volume. 2. No. 1.