

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Berdasarkan penelitian yang sudah penulis lakukan dengan cara wawancara langsung kepada Informan yang terpilih maka penyajian data dan hasil penelitian diuraikan sebagai berikut :

##### **1. Gambaran Umum Desa Pabaungan Hilir**

Desa Pabaungan Hilir termasuk dalam wilayah Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin Provinsi Kalimantan Selatan dengan luas Wilayah sekitar 2352 Ha. Kepadatan pendudukan mencapai sekitar 1060 lebih jiwa penduduk tetap, di mana terdapat 535 atau sekitar 52% laki-laki dan 525 jiwa atau sekitar 48% perempuan. Jarak tempuh ke Ibu Kota Kabupaten Tapin sejauh 23 kilometer dengan lama tempuh sekitar 1 jam perjalanan motor.

Mata pencaharian Masyarakat kebanyakan bertani, pengrajin purun, dan buruh. Kegiatan ekonomi Desa Pabaungan Hilir didominasi oleh sektor pertanian dan kerajinan anyaman purun. Mengingat wilayah desa 70% persawahan dan 30% kerajinan tangan dari purun.

##### **2. Gambaran Umum Galeri SMY *Collection***

Galeri *SMY Collection* merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang kerajinan tangan yaitu anyaman purun di Desa Pabaungan Hilir, Kecamatan Candi Laras Selatan, Kabupaten Tapin. Usaha tersebut berdiri sejak

tahun 2015 yang didirikan oleh Ibu Muslimah. Lokasi galeri *SMY Collection* sangat strategis karna hanya di pinggir jalan sehingga sangat mudah ditemui oleh para konsumen. Pada awalnya Galeri *SMY Collection* hanya sebuah tempat untuk jahit pakaian, karna Ibu Muslimah merupakan seorang penjahit. Sampai pada akhirnya beliau memperluas usaha di industri kecil menengah yaitu usaha kerajinan anyaman purun yang produk dan galeri nya diberi nama *SMY Collection*, pemberian nama tersebut terinspirasi dari nama keluarga kecil Ibu Muslimah yaitu Supian Muslimah dan Yahya.

Galeri *SMY Collection* memproduksi anyaman purun dengan bahan baku yang berkualitas, yang didapatkan dari para pengrajin sekitar dengan cara membeli anyaman purun setengah jadi. Pada awal mengembangkan usaha ini dengan modal Rp. 700.000 dan hanya dibantu suami dengan terlebih dahulu melihat macam-macam motif anyaman purun di internet. Seiring bertambahnya permintaan produksi, Ibu Muslimah pemilik Galeri *SMY Collection* merasa perlu orang yang bisa membantu sehingga merekrut 2 (dua) orang tenaga kerja untuk membantu dibagian pengayaman hingga pewarnaan. Pendapatan yang didapatkan oleh Galeri *SMY Collection* perbulannya sekitar Rp. 4.000.000 – Rp. 5.000.000.

## **B. Deskripsi Hasil Wawancara**

Data yang disajikan pada bagian ini adalah data hasil wawancara dengan pemilik Galeri *SMY Collection*, 2 (dua) orang tenaga kerja, 2 (dua) orang konsumen, dan 1 (satu) orang dari perwakilan Dinas Perindustrian.

### **1. Identitas Informan I**

Nama : Muslimah

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga ( *Owner SMY Collection* )

Usaha kerajinan anyaman purun yang diteliti di Galeri *SMY Collection* yang bertempat di Desa Pabaungan Hilir, Kecamatan Candi Laras Selatan, Kabupaten Tapin. Pertama kali didirikan pada tahun 2015.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, usaha anyaman purun ini merupakan usaha yang sudah ada sejak lama secara turun temurun, banyak Masyarakat di Desa Pabaungan Hilir yang mencari penghasilan tambahan sebagai pengrajin purun akan tetapi tidak dikembangkan. Sehingga membuat Ibu Muslimah ingin mengembangkan usaha dengan cara berinovasi membuat produk anyaman purun agar bernilai jual tinggi.

Usaha anyaman purun berdiri sejak tahun 2015 dengan modal awal membangun usaha anyaman purun ini sebesar Rp. 700.000 oleh Ibu Muslimah selaku *Owner* (pemilik) usaha ini yang digunakan untuk pembelian bahan baku.

Menurut Ibu Muslimah, awal merintis usaha ini beliau rajin mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan di Desa hingga yang

diadakan oleh pihak Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin. Pada awal berdirinya usaha ini beliau mengerjakan hanya dibantu suami dari segi pengerjaan, promosi, hingga penjualan, seiring berkembangnya permintaan produk anyaman purun semakin meningkat, hingga akhirnya beliau merekrut 2 orang tenaga kerja untuk membantu pengerjaan, 2 orang tenaga kerja tersebut adalah kerabat beliau yang mana beliau langsung membimbing dan memberi arahan dalam pengerjaan dari segi pengayaman hingga pewarnaan. Untuk tahap penjahitan tetap Ibu Muslimah sendiri yang mengerjakan dari dulu hingga sekarang.

Ibu Muslimah menjelaskan, bahan baku anyaman purun didapatkan dengan cara membeli anyaman purun setengah jadi dari para pengrajin di Desa Pabaungan Hilir. Bahan baku setengah jadi tersebut beliau pilih yang paling rapi dan kualitasnya bagus, lalu beliau inovasikan produk anyaman purunnya agar lebih menarik untuk dijual ke konsumen. Menurut beliau dengan cara membeli bahan baku setengah jadi ke para pengrajin tersebut jadi membantu perekonomian para pengrajin sekitar.

Pendapatan yang Ibu Muslimah dapatkan dalam perbulannya kurang lebih Rp 4.000.000 hingga Rp 5.000.000 jadi pertahunnya sekitar kurang lebih Rp. 60.000.000. Menurut beliau usaha anyaman purun ini lumayan sangat membantu perekonomian keluarga (Muslimah, Wawancara Pribadi, 05 Agustus 2022 ).

Ibu Muslimah menjelaskan Strategi pengembangan usaha kerajinan anyaman purun di Galeri *SMY Collection* menerapkan strategi bauran pemasaran dalam memasarkan produknya, yaitu sebagai berikut :

a. Strategi Produk

Menurut Ibu Muslimah pengembangan produk sangat penting, karena dengan berkembangnya produk maka daya saing akan meningkat. Oleh karenanya *SMY Collection* terus meningkatkan kualitas anyaman purun agar memberikan daya tarik lebih besar kepada konsumen dan agar berbeda dari para pengrajin lainnya. Untuk meningkatkan kualitas produk, yang beliau lakukan adalah seperti memilih bahan baku yang berkualitas, pengerjaan jahitan yang rapi, dan motif yang lebih menarik. *SMY Collection* mengembangkan produksi anyaman purunnya dengan membuat tas dan dompet yang dikombinasikan dengan bahan kulit sintesis dan sasingan khas Kalimantan Selatan.

b. Strategi Harga

Penentuan strategi harga sangat berpengaruh dalam mengambil hati para konsumen. Harga yang ditawarkan tidak terlalu tinggi, yang ditawarkan kepada konsumen bermacam-macam tergantung tingkat kesulitan pembuatan produknya. Untuk dompet dari harga Rp. 8000 - Rp. 50.000, Tas dari harga Rp. 35.000 – Rp. 500.000 jika pembelian dalam jumlah yang banyak *SMY Collection* akan memberikan

potongan harga khusus. Menurut Ibu Muslimah, tinggi dan rendahnya harga tidak akan mengurangi kualitas produk dari *SMY Collection*.

c. Strategi Promosi

Ibu Muslimah menjelaskan, strategi promosi yang digunakan Galeri *SMY Collection* adalah menggunakan media sosial seperti Instagram dan *WhatsApp*. Beliau juga sering mengikuti produknya dalam acara pameran seperti Tapin Expo, Kalsel Expo, Jakarta Fair, Dikranasda, dan Inacraft. Sehingga membuat produk *SMY Collection* bisa dikenal banyak orang.

d. Strategi Tempat

Strategi tempat juga sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha. Galeri *SMY Collection* bertempat dipinggir jalan, sehingga sangat mudah dijangkau oleh pelanggan.

Adapun kendala-kendala yang dihadapi Ibu Muslimah dalam proses produksi, diantaranya ialah :

1) Dari segi modal

Menurut Ibu Muslimah, modal yang dimiliki dirasa masih kurang untuk dapat mengembangkan usaha ke tahap yang lebih lanjut lagi. Menurut beliau, banyak konsumen yang meminta untuk penjualan di Shopee akan tetapi beliau belum berani, dikarenakan shopee harus selalu ready sedangkan beliau memproduksi masih

terbatas karena harga bahan baku lumayan mahal dan pertimbangan modal belum mampu untuk produksi banyak.

## 2) Faktor Cuaca

Apabila cuaca sedang hujan maka proses penjemuran purun yang berwarna ataupun yang tidak berwarna akan menjadi lambat, sehingga akan membuat lama proses produksi karna harus menunggu purun kering. Hal ini tentu menjadi ancaman bagi galeri SMY Collection, untuk mengatasi faktor tersebut Ibu Muslimah hanya bisa menunggu cuaca panas.

## 3) Sarana Prasarana

Proses penjahitan motif anyaman purun dan resleting tas menggunakan mesin jahit listrik. Menurut Ibu Muslimah galeri SMY Collection hanya memiliki satu mesin jahit sehingga itu dirasa bisa memperlambat pengerjaan.

## 2. Identitas Informan II

Nama : Nurul

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : IRT (Tenaga Kerja di Galeri SMY Collection)

Ibu Nurul adalah seorang Ibu rumah tangga yang menjadi tenaga kerja di Galeri SMY Collection. Beliau bekerja sudah bekerja selama kurang lebih 4 tahun. Setiap harinya beliau membantu Ibu Muslimah mengerjakan anyaman purun, bertugas dibagian pengayaman purun, dan

pewarnaan. Beliau menjelaskan gaji yang diperoleh itu sistem harian (Nurul, Wawancara Pribadi, 11 Agustus 2022).

Ibu Nurul menjelaskan kendala yang beliau rasakan sebagai tenaga kerja di Galeri SMY *Collection* dalam proses produksi, diantaranya ialah faktor cuaca. Apabila cuaca sedang hujan maka akan mengganggu proses penjemuran purun, sehingga akan membuat lama proses produksi.

### 3. Identitas Informan III

Nama : Basirah

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : IRT (Tenaga Kerja di Galeri SMY *Collection*)

Ibu Basirah adalah seorang Ibu rumah tangga yang menjadi tenaga kerja di Galeri SMY *Collection*. Beliau sudah bekerja selama kurang lebih 4 tahun. Beliau menjelaskan menjadi pengrajin purun merupakan profesi yang beliau kerjakan sejak usia muda hingga sekarang. Setiap harinya beliau membantu Ibu Muslimah mengerjakan di bagian pengayaman, dan pewarnaan. Gaji yang beliau diperoleh sistem harian (Basirah, Wawancara Pribadi, 12 Agustus 2022).

Ibu Basirah menjelaskan kendala yang beliau alami sebagai tenaga kerja di Galeri SMY *Collection* dalam proses produksi kurang lebih sama dengan yang dialami oleh Ibu Muslimah dan Ibu Nurul, yaitu faktor cuaca. Apabila cuaca sedang hujan maka akan mengganggu proses penjemuran purun, sehingga akan membuat lama proses produksi.

#### 4. Identitas Informan IV

Nama : Saleha  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Usia : 24 tahun

Ibu Saleha adalah seorang konsumen dari Ibu Muslimah pemilik Galeri *SMY Collection*, beliau menjelaskan awal beliau mengetahui produk anyaman purun sudah lama karna beliau langganan menjahit pakaian di tempat Ibu Muslimah, sehingga beliau melihat beberapa koleksi anyaman purun di galeri dan beliau merasa tertarik untuk membeli. Selain itu juga beliau sering melihat produk anyaman purun dari Galeri *SMY Collection* ini dipromosikan Ibu Muslimah di media sosial.

Menurut Ibu Saleha produk dari *SMY Collection* sangat bagus, bahan yang digunakan berkualitas, dari segi pewarnaan merata, dan jahitannya sangat rapi. Sehingga beliau merasa puas saat menggunakan produk anyaman purun dari *SMY Collection*. Untuk harga yang ditetapkan Galeri *SMY Collection* menurut beliau sangat terjangkau, harga sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu untuk promosi yang dilakukan galeri *SMY Collection* sudah bagus, dan untuk tempat memiliki lokasi strategis akan tetapi fasilitas yang terdapat di galeri tersebut tidak memadai (Saleha, Wawancara Pribadi, 27 Agustus 2022).

## 5. Identitas Informan V

Nama : Darmawati

Jenis Kelamin : Perempuan

Usia : 24 tahun

Ibu Darmawati adalah seorang konsumen dari Ibu Muslimah pemilik Galeri *SMY Collection*, beliau menjelaskan awal mengetahui produknya sejak tahun 2019 dari cerita teman nya. Lalu beliau merasa penasaran untuk melihat koleksi *SMY Collection* di Instagram. Sampai akhirnya beliau tertarik membeli produk anyaman purun dan sampai sekarang selalu berlangganan di *SMY Collection*.

Ibu Darmawati menjelaskan, produk dari *SMY Collection* menggunakan bahan yang bagus sehingga tidak mudah patah. Selain itu juga pewarnaan rapi tidak mudah luntur. Dari segi pengayaman dan penjahitannya juga sangat rapi. meskipun diluar banyak produk serupa akan tetapi menurut beliau sebagai konsumen yang sudah berlangganan pasti bisa membedakan produknya Ibu Muslimah dengan yang lain karena tentu berbeda kalo dilihat lebih teliti, produknya Ibu Muslimah lebih rapi dan ada labelnya.

Menurut beliau dari segi harga sudah sangat terjangkau karna sesuai dengan kualitas. Untuk promosi produk, galeri *SMY Collection* sudah bagus melalui media sosial dan sering ikut ajang pameran. Dan untuk lokasi galeri *SMY Collection* mudah ditemui, namun untuk fasilitas

digaleri masih kurang salah satunya tempat bernaung (Darmawati, Wawancara Pribadi, 27 Agustus 2022).

## 6. Identitas Informan V

Nama : Ervan Ariaajaya, S.T  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pekerjaan : Kepala bidang Industri Agro dan Kimia Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin.

Perkembangan kerajinan anyaman purun di Kabupaten Tapin berkembang pesat sejak tahun 2011, dari dulu sampai sekarang banyak mengalami perubahan. Dulu bahan baku purun hanya dibuat sebagai bakul, topi tani dan tikar, sekarang para pengrajin mampu berinovasi mengembangkan dari produk yang sudah ada menjadi produk yang lainnya agar bernilai jual tinggi. Untuk bahan baku yang digunakan para pengrajin purun kebanyakannya purun dadahup dari Kalimantan Tengah (Ervan, Wawancara Pribadi, 09 Agustus 2022).

Bapak Ervan menjelaskan, salah satu daerah yang terkenal dengan khas purun yaitu di Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin. Daerah tersebut banyak ditemui para pengrajin purun, dan salah satu pengrajin purun yang berkembang yaitu Ibu Muslimah pemilik Galeri *SMY Collection*. Menurut beliau, Ibu Muslimah adalah pengrajin yang dapat melihat kebutuhan pasar yang awalnya Ibu Muslimah hanya membuat dompet dari kain sisa yang beliau jahit, Ketika melihat pengrajin

terdahulu yang berkembang membuat Ibu Muslimah terinspirasi untuk mengembangkan usaha anyaman purun dengan desain yang berbeda.

Beliau juga menjelaskan, bahwa produk dari Ibu Muslimah pemilik galeri *SMY Collection* menggunakan bahan baku berkualitas sehingga tidak mudah patah, dan dari segi pewarnaan paling rapi dari pengrajin lain. Sehingga produksi anyaman purun Ibu Muslimah menjadi produk unggulan di Kabupaten Tapin (Ervan, Wawancara Pribadi, 09 Agustus 2022).

## **B. Analisis Data**

### **1. Gambaran Usaha Kerajinan Anyaman Purun di Galeri *SMY Collection***

Usaha kerajinan anyaman purun di Galeri *SMY Collection* berdiri sejak tahun 2015 yang didirikan oleh Ibu Muslimah, nama *SMY* terinspirasi dari nama keluarga kecil yaitu Supian Muslimah dan Yahya. Modal awal membangun usaha kerajinan anyaman purun ini sebesar Rp. 700.000 untuk membeli bahan baku. Awal mengembangkan usaha anyaman purun ini, Ibu Muslimah hanya dibantu oleh suami yaitu Bapak Supian dari segi pengerjaan anyaman purun, hingga penjualan, dalam mengembangkan usaha ini Ibu Muslimah sering mengikuti pelatihan-pelatihan anyaman purun yang diadakan di Desa Pabaungan Hilir hingga diadakan oleh Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin, lewat pelatihan tersebut Ibu Muslimah banyak mendapatkan pola terbaru untuk produk beliau dan biasanya Ibu Muslimah

membawa gambar contoh produk yang ingin dibuat dan meminta langsung polanya kepada pelatih.

Usaha kerajinan anyaman purun di galeri *SMY Collection* memproduksi barang menggunakan bahan baku yang berkualitas yang didapatkan dari para pengrajin sekitar, yaitu dengan cara membeli anyaman purun setengah jadi atau anyaman purun polos. Lalu diinovasikan menjadi produk tas, dompet, dan lain-lain agar bernilai jual tinggi. Dalam mengembangkan usahanya Galeri *SMY Collection* dari modal awal Rp.700.000 sekarang pendapatan yang didapatkan perbulan Rp. 4.000.000 - Rp. 5.000.000 jadi pertahunnya sekitar kurang lebih Rp. 60.000.000. Seiring berkembangnya usaha anyaman purun ini, semakin banyak permintaan terhadap produk anyaman purun sehingga Ibu Muslimah sebagai pemilik galeri merekrut 2 (dua) orang tenaga kerja untuk membantu proses pengayaman, pewarnaan, dan lainnya di Galeri *SMY Collection*.

## **2. Analisis Strategi pengembangan usaha di Galeri *SMY Collection***

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pemilik galeri *SMY Collection*, tenaga kerja, konsumen, dan perwakilan dinas perindustrian. Penulis merangkum bahwa strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh galeri *SMY Collection* adalah strategi bauran pemasaran yang meliputi strategi produk, strategi harga dan strategi promosi.

Adapun strategi Galeri *SMY Collection* dalam memasarkan produknya sebagai berikut :

### **a. Strategi Produk**

Dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, perusahaan perlu mengadakan beberapa usaha penyempurnaan serta perubahan produk yang dihasilkan kearah lebih baik, agar memberikan daya tarik yang lebih besar.

Produk nyaman purun dari Galeri *SMY Collection* terbuat dari purun yang berkualitas, lalu dikombinasi dengan bahan kulit sintesis, serta pengerjaannya rapi, sehingga menghasilkan anyaman purun yang kualitasnya bagus. Produk anyaman purun dari Galeri *SMY Collection* juga menyediakan beberapa pilihan selain full purun juga ada yang dikombinasi dengan kain sasirangan.

### **b. Strategi Harga**

Harga diartikan sebagai ekspresi dari sebuah nilai, dimana nilai tersebut menyangkut kegunaan dan kualitas produk, citra yang terbentuk melalui promosi, ketersediaan produk melalui jaringan layanan yang menyertainya (Thorik & Utus, 2007, hal. 49)

Strategi harga adalah strategi utama yang diterapkan dalam pemasaran. Galeri *SMY Collection* menetapkan harga sesuai dengan harga yang diminati konsumen. Harga yang ditawarkan kepada konsumen bermacam-macam tergantung tingkat kesulitan pembuatannya. Untuk dompet dari harga Rp. 8000 - Rp. 50.000, Tas dari harga Rp. 35.000 – Rp. 500.000. Galeri *SMY Collection* tidak ada reseller, tetapi jika membeli dalam jumlah yang banyak akan mendapatkan harga khusus.

### **c. Strategi Promosi**

Promosi merupakan kegiatan dengan tujuan menawarkan produk atau jasa pada masyarakat dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli.

Dalam mempromosikan produk anyaman purunnya, Galeri SMY *Collection* memanfaatkan perkembangan teknologi yaitu promosi di media sosial Instagram dan *WhatsApp*. Serta sering mengikutkan produknya dalam acara pameran sehingga produknya bisa dikenal banyak orang.

Berbicara strategi tempat pada strategi bauran pemasaran, galeri SMY *Collection* memiliki lokasi yang strategis, akan tetapi pada sarana dan fasilitas digaleri SMY *Collection* kurang memadai sehingga penulis merasa bahwa galeri SMY *Collection* masih kurang dalam strategi tempat.

Selanjutnya dilakukan analisis SWOT, Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Freddy Rangkuti, 2005, hal. 18-19).

#### **a. Rekapitulasi Faktor Internal**

Berikut ini hasil rekapitulasi terhadap faktor internal Galeri SMY *Collection*. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan.

1) Kekuatan (*Strenght*)

Tabel IV.I

## Faktor internal kekuatan

<i>Strenght 1</i>	Bahan baku yang berkualitas
<i>Strenght 2</i>	Harga terjangkau
<i>Strenght 3</i>	Promosi yang bagus

Sumber : Hasil Penelitian 2022

**Kekuatan (*Strenght*)** adalah kondisi internal yang menunjang organisasi untuk mencapai objektif yang diinginkan adalah:

- a) Bahan baku yang berkualitas, anyaman purun yang diolah adalah purun yang sudah dipilih dengan kualitas terbaik agar tidak mudah patah.
- b) Harga yang terjangkau. Produk anyaman purun yang dijual tidak terlalu tinggi dan disesuaikan dengan minat konsumen tanpa mengurangi kualitas.
- c) Promosi yang bagus, Pemilik Galeri *SMY Collection* memanfaatkan teknologi dengan cara mempromosikan produknya lewat media sosial seperti Instagram, dan *WhatsApp*. Selain itu juga pemilik galeri sering mengikuti dan membawa produknya dalam ajang pameran sehingga bisa dilihat banyak orang dari berbagai daerah.

2) Kelemahan (*Weakness*)

Tabel IV.II

## Faktor Internal Kelemahan

<i>Weakness 1</i>	Kurangnya modal
<i>Weakness 2</i>	Sarana dan prasarana kurang
<i>Weakness 3</i>	Produksi terbatas

Sumber : Hasil Penelitian 2022

**Kelemahan** (*Weakness*) adalah kekurangan dari strategi pengembangan yang dilakukan oleh Galeri SMY *Collection*, Adapun kelemahannya sebagai berikut :

- a) Kekurangan modal, merupakan salah satu kelemahan dari Strategi pengembangan yang dilakukan Galeri SMY *Collection*. Karna kurangnya modal sehingga Galeri SMY *Collection* belum bisa mengembangkan usaha lebih lanjut lagi.
- b) Sarana Prasarana kurang memadai. Galeri SMY *Collection* dari segi tempat/ fasilitas masih kurang, tidak mempunyai mesin penggiling purun pribadi, dan mesin untuk menjahit anyaman purun hanya satu sehingga yang mengerjakan untuk penjahitan hanya satu orang.
- c) Produksi terbatas. Dikarenakan bahan baku lumayan mahal, Sehingga membuat pihak Galeri SMY *Collection* tidak bisa memproduksi banyak, hanya memproduksi sesuai permintaan konsumen setiap harinya. Sehingga hal tersebut membuat Galeri

SMY Collection belum bisa mempromosikan produknya lewat shopee. Karena, di shopee barang harus ready stok.

## b. Rekapitulasi Faktor Eksternal

Berikut hasil rekapitulasi terhadap faktor eksternal pengembangan usaha kerajinan anyaman purun di Galeri SMY *Collection*. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman yang dihadapi Galeri SMY *Collection*.

### 1) Peluang (*Opportunities*)

**Tabel IV.III**

#### **Faktor Eksternal Peluang**

<i>Opportunities 1</i>	Sedikitnya pesaing
<i>Opportunities 2</i>	Meningkatkan ekonomi keluarga
<i>Opportunities 3</i>	Perkembangan teknologi

Sumber : Hasil Penelitian 2022

**Peluang (*Opportunities*)**, adalah kondisi eksternal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektifnya sebagai berikut :

- a) Sedikitnya pesaing, Galeri SMY *Collection* satu-satunya galeri anyaman purun di Desa Pabaungan Hilir yang memproduksi anyaman purun berbeda dari yang lain, sehingga peluang persaingan usaha ini belum terlalu ketat.
- b) Meningkatkan ekonomi keluarga, dari hasil wawancara peneliti dengan pemilik galeri dan 2 tenaga kerja, usaha anyaman purun meningkatkan ekonomi keluarga mereka.

- c) Perkembangan teknologi, saat ini teknologi semakin berkembang sehingga dapat mempermudah proses promosi dan komunikasi dengan para konsumen.

2) Ancaman (*Threats*)

**Tabel IV.IV**  
**Faktor Eksternal Ancaman**

<i>Threats 1</i>	Mahalnya bahan baku
<i>Threats 2</i>	Faktor Cuaca
<i>Threats 3</i>	Menurunnya daya beli Masyarakat

Sumber: Hasil Penelitian 2022

**Ancaman** (*Threats*) adalah kondisi eksternal yang menghambat suatu usaha untuk mencapai objektifnya. Ancaman itu sebagai berikut :

- a) Mahalnya bahan baku. Jika bahan baku mahal maka produk dari *SMY Collection* juga akan naik harganya.
- b) Faktor cuaca, pewarnaan anyaman purun benar-benar harus kering. Jika tidak kering maka warnanya akan mudah buram. Purun tanpa warna pun harus di jemur sebelum di produksi agar menghasilkan produk yang bagus.
- c) Menurunnya daya beli Masyarakat, hal ini disebabkan berkurangnya minat konsumen terhadap anyaman tradisonal khas Kalimantan Selatan ini.

Tabel IV.V

**IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) Usaha Kerajinan Anyaman Purun  
di Galeri SMY Collection Desa Pabaungan Hilir Kecamatan Candi Laras  
Selatan Kabupaten Tapin**

Faktor Strategis Internal	Bobot	Peringkat	Total	Keterangan
<b>Kekuatan</b>				
1. Bahan baku yang berkualitas	0,15	3	0,45	Bahan baku yang digunakan Galeri SMY Collection adalah purun yang berkualitas yang sudah dipilih. Agar tidak mudah patah.
2. Harga yang terjangkau	0,30	4	1,20	Harga yang terjangkau merupakan strategi yang penting untuk menarik konsumen. Harga produk di Galeri SMY Collection disesuaikan dengan minat konsumen.

3. Promosi yang bagus	0,15	3	0,45	<p>Galeri <i>SMY Collection</i> memanfaatkan media sosial seperti Instagram untuk mempromosikan produknya. Sehingga bisa dilihat oleh Masyarakat luas dari berbagai daerah.</p> <p>Selain itu juga owner <i>SMY Collection</i> rajin mengikutkan produknya di acara pameran-pameran.</p>
<b>Kelemahan</b> 1. Kurangnya Modal	0,20	3	0,60	<p>Galeri <i>SMY Collection</i> masih kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya lebih lanjut lagi.</p>
2. Sarana dan prasarana kurang memadai	0,10	2	0,20	<p>Galeri <i>SMY Collection</i> dari segi tempat/fasilitas masih kurang, dan galeri tidak mempunyai mesin penggiling purun khusus, dan mesin untuk menjahit hanya satu.</p>

3. Produksi terbatas	0,10	3	0,30	Galeri SMY <i>Collection</i> tidak mampu memproduksi banyak barang karena bahan baku lumayan mahal dan terbatas.  Sehingga belum mampu mempromosikan produknya di Shopee yang mengharuskan ready stok.
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		3,20	

Sumber : Hasil Penelitian 2022

Dari hasil analisis pada tabel IV.V tentang IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,20 Karena total skor diatas 2,50 Berarti mengidentifikasi posisi internal kuat.

**Tabel IV.VI****EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*) Usaha Kerajinan Anyaman****Purun di Galeri SMY Collection Desa Pabaungan Hilir Kecamatan Candi****Laras Selatan Kabupaten Tapin**

Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Peringkat	Total	Keterangan
<b>Peluang</b>				
1. Sedikit pesaing	0,20	3	0,60	Persaingan usaha dari anyaman purun masih sedikit. Sehingga ini berpeluang untuk mengembangkan usaha.
2. Meningkatkan ekonomi keluarga	0,15	4	0,60	Semakin meningkatnya penjualan maka semakin meningkat juga ekonomi keluarga.
3. Perkembangan teknologi	0,20	3	0,60	Dengan Perkembangan teknologi, memudahkan para pelaku usaha untuk mempromosikan usahanya.

<b>Ancaman</b>				
1. Mahalnya bahan baku	0,20	2	0,40	Jika bahan baku naik, harga produk pun akan naik. Tentu ini menjadi ancaman bagi SMY Collection karena dapat mengurangi minat konsumen.
2. Faktor cuaca	0,10	3	0,30	Salah satu yang tidak bisa dihindari oleh setiap pelaku usaha adalah Cuaca.
3. Menurunnya daya beli Masyarakat	0,15	2	0,30	Daya beli Masyarakat menurun, tentu akan membuat Galeri SMY Collection kesulitan dalam mengembangkan usaha.
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,80</b>	

Sumber: Hasil Penelitian 2022

Dari hasil analisis pada tabel IV.VI tentang EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2,80. Karena total skor cukup tinggi berarti mengidentifikasi

bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dan berusaha menghindari ancaman yang ada.

Berdasarkan tabel IV.V tentang IFAS dan tabel 4.6 tentang EFAS lebih besar nilai IFAS yaitu sebesar 3,20 dibanding nilai EFAS yaitu sebesar 2,80. Maka dapat disimpulkan bahwa faktor internal lebih dominan daripada faktor eksternal. Sehingga dapat dipastikan bahwa *Galeri SMY Collection* mengembangkan usaha anyaman purunnya dengan memanfaatkan kekuatan seperti menggunakan bahan baku yang berkualitas, menetapkan harga yang terjangkau, dan promosi yang bagus.

Tabel IV.VII Hasil Analisis Matriks SWOT

<b>IFAS</b>	<b>STRENGTH (S)</b>	<b>WEAKNESS (W)</b>
<b>EFAS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga terjangkau</li> <li>2. Bahan baku berkualitas</li> <li>3. Promosi yang bagus</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya Modal</li> <li>2. Sarana Prasarana kurang memadai</li> <li>3. Produksi terbatas</li> </ol>
<b>OPPORTUNITY (O)</b>	<b>STRATEGI SO</b>	<b>STRATEGI WO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan ekonomi keluarga</li> <li>2. Sedikitnya pesaing</li> <li>3. Perkembangan teknologi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menawarkan harga yang terjangkau agar permintaan terhadap produk anyaman purun semakin banyak. Dan juga dapat meningkatkan ekonomi keluarga agar lebih baik dari sebelumnya.</li> <li>2. Mempertahankan kualitas produk dengan cara mengupayakan memperoleh bahan baku berkualitas, dengan cara itu diharapkan dapat menambah minat konsumen dan juga kesempatan bagi Galeri <i>SMY Collection</i> untuk terus</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengupayakan meningkatkan, mengelola modal dengan baik sehingga usaha anyaman terus berkembang, dengan demikian ekonomi keluarga juga dapat meningkat.</li> <li>2. Mengupayakan menyediakan sarana prasarana yang bagus dengan cara mendiskusikan ke Dinas Perindustrian, agar bisa terus mengembangkan usaha yang sangat berpeluang ini, dikarenakan masih sedikit pesaing.</li> <li>3. Mengupayakan memproduksi anyaman purun lebih banyak lagi</li> </ol>

	<p>mengembangkan usaha ini karena masih sedikit pesaing.</p> <p>3. Terus semakin sering mempromosikan produk dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi lewat media sosial, karena perkembangan teknologi saat ini sangat berpeluang untuk pelaku usaha.</p>	<p>agar bisa menyediakan produk lebih banyak lagi, untuk memanfaatkan perkembangan teknologi. Seperti menambah promosi di Shopee yang mengharuskan barang ready stok.</p>
<p><b>THREAT (T)</b></p> <p>1. Mahalnya bahan baku</p> <p>2. Menurunnya minat daya beli</p> <p>3. Faktor cuaca</p>	<p><b>STRATEGI ST</b></p> <p>1. Mempertahankan bahan baku yang berkualitas meskipun harga bahan baku naik-turun. Galeri <i>SMY Collection</i> harus bisa menghadapi tantangan seperti ini.</p> <p>2. Menjaga harga agar tetap terjangkau, sehingga dapat</p>	<p><b>STRATEGI WT</b></p> <p>1. Meningkatkan dan menyiapkan modal lebih yang selama ini masih kurang / dana darurat agar tetap bisa membeli bahan baku jika terjadi harga naik-turun.</p> <p>2. Mengupayakan menyediakan sarana prasarana lebih lagi seperti menambah mesin jahit agar produksi lebih banyak dan mengadakan sebuah tenda/</p>

	<p>terus meningkatkan minat konsumen.</p> <p>3. Mempromosikan produk dengan bagus agar minat konsumen terus meningkat. Semakin meningkat maka semakin banyak keuntungan yang didapatkan. Sehingga keuntungan tersebut bisa digunakan untuk menambah sarana prasarana salah satunya membuat tenda khusus agar anyaman purun tidak terkena air hujan saat dijemur.</p>	<p>tempat khusus untuk menutupi anyaman purun agar tidak terkena hujan saat dijemur.</p> <p>3. Meningkatkan produksi lagi, agar bisa punya stok produk lebih banyak sehingga bisa dipromosikan di Shopee untuk menambah minat beli Masyarakat.</p>
--	--	--

Berdasarkan analisis pada matriks SWOT tabel IV.VII menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor ditunjukkan dalam diagram analisis SWOT dan menjadi strategi pengembangan usaha kerajinan anyaman purun di Galeri *SMY Collection* Desa Pabaungan Hilir Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin sebagai berikut :

a. Strategi SO

Strategi *Strength-Opportunities* merupakan gabungan dari faktor internal (kekuatan) dan eksternal (peluang), strategi ini dipakai untuk memanfaatkan segala peluang yang ada. Strategi SO yang ditempuh Galeri SMY *Collection* yaitu :

- 1) Menjual produk dengan harga yang terjangkau agar permintaan terhadap produk anyaman purun semakin banyak. Dan juga dapat meningkatkan ekonomi keluarga agar lebih baik dari sebelumnya.
- 2) Mempertahankan kualitas produk dengan cara mengupayakan memperoleh bahan baku yang berkualitas, dengan cara itu diharapkan dapat menambah minat konsumen dan kesempatan bagi Galeri SMY *Collection* untuk terus mengembangkan usaha ini karena masih sedikit pesaingnya.
- 3) Terus mempromosikan produk dengan memanfaatkan perkembangan teknologi lewat media sosial, karena perkembangan teknologi saat ini sangat berpeluang untuk pelaku usaha.

b. Strategi ST

Strategi *Strength-Threat* merupakan gabungan dari faktor internal (kekuatan) dan eksternal (ancaman), strategi ini dipakai untuk mengatasi segala ancaman yang ada. Strategi ST yang ditempuh Galeri SMY *Collection* yaitu :

- 1) Mempertahankan bahan baku yang berkualitas meskipun harga bahan baku naik-turun. Galeri *SMY Collection* harus bisa menghadapi tantangan seperti ini.
- 2) Menjaga harga agar tetap terjangkau, sehingga dapat terus meningkatkan minat konsumen.
- 3) Mempromosikan produk dengan bagus agar minat konsumen meningkat. Semakin meningkat maka semakin banyak keuntungan yang didapatkan. Sehingga keuntungan tersebut bisa digunakan untuk menambah sarana prasarana yang masih kurang dengan cara membuat tenda agar anyaman purun tidak terkena hujan saat dijemur dan menyediakan tempat yang nyaman untuk konsumen.

c. Strategi WO

Strategi *Weakness-Opportunity* merupakan gabungan dari faktor internal (kelemahan) dan eksternal (peluang), strategi ini dipakai untuk pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Strategi WO yang ditempuh Galeri *SMY Collection* yaitu :

- 1) Mengupayakan meningkatkan dan mengelola modal dengan baik sehingga usaha bisa terus berkembang, dengan demikian ekonomi keluarga juga dapat meningkat.
- 2) Mengupayakan menambah sarana prasarana dengan cara mendiskusikan ke Dinas Perindustrian, agar bisa terus mengembangkan usaha yang sangat berpeluang ini, dikarenakan masih sedikit pesaing.

- 3) Mengupayakan memproduksi anyaman purun lebih banyak lagi agar bisa menyediakan produk lebih banyak, untuk memanfaatkan perkembangan teknologi. Seperti menambah promosi di Shopee yang mengharuskan barang harus tersedia.

#### d. Strategi WT

Strategi *Weakness-Threat* merupakan gabungan dari faktor internal (kelemahan) dan eksternal (ancaman), strategi ini dipakai untuk menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan perusahaan. Strategi WT yang ditempuh Galeri SMY *Collection* yaitu :

- 1) Meningkatkan dan menyiapkan modal lebih yang selama ini masih kurang agar bisa membeli bahan baku jika terjadi harga naik-turun.
- 2) Mengupayakan untuk mengadakan sarana prasarana lebih lagi seperti menambah mesin jahit agar produksi lebih banyak dan mengadakan sebuah tenda untuk melindungi anyaman purun agar tidak terkena hujan saat dijemur.
- 3) Meningkatkan produksi lagi, agar bisa punya stok produk lebih banyak sehingga bisa menambah promosi di Shopee untuk menambah minat beli Masyarakat.