

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Data Penelitian**

##### **1. Sejarah singkat usaha Mebel Kayu**

Usaha mebel kayu merupakan usaha yang berbahan dasar dari kayu yang diolah dan dibentuk sebagai perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti meja, kursi, dan lemari. Usaha Mebel termasuk salah satu jenis pekerjaan sektor informal yaitu wirausahawan.

Sudah bertahun-tahun lamanya di Desa Cempaka terkenal dengan pengusaha mebel berbahan kayu. Para pengrajin mebel pun belajar mengolahnya berawal dari teman dan ada yang belajar dari orang tuanya. Hingga jadi turun temurun pengrajin mebel yang ada di Desa Cempaka. Tak sedikit dana untuk menjadi pengusaha mebel, adapun modal awalnya yaitu membangun gudang atau tempat khusus untuk proses mengolah mebel, mesin, kayu atau papan dan perlengkapan lainnya. Memerlukan dana sekitar 25 juta.

Untuk mendapatkan modal tersebut para pengusaha mebel awalnya ikut bekerja jadi karyawan mebel ditempat orang lain. Setelah terkumpul dana tabungan, mereka memberanikan diri membuat usaha sendiri karena mereka yakin usahanya akan maju karena mereka sudah punya pengalaman dan keahlian dibidang mebel tersebut. Saat ini pun masih banyak jadi pengusaha mebel, dimana pengusaha mebel semakin maju dan berkembang.

## **2. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Desa Cempaka merupakan sebuah desa yang terletak di Kecamatan Amuntai Selatan, Kabupaten Hulu Sungai Utara dimana salah satu desa yang mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai pengusaha mebel kayu atau yang lebih familiar dengan sebutan kampung lemari. Adapun yang saya ketahui pengusaha mebel di Desa Cempaka ada 10 orang pengusaha mebel berbahan kayu. Informan yang saya wawancara ada 4 orang pengusaha yang mempunyai karyawan lebih dari 1 orang.

### **1. Karakteristik Informan**

Adapun identitas informan sebagai berikut :

#### **a. Informan 1**

Nama : Hamrani

Umur : 33 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan : MTsn Sungai Pandan

Deskripsi Hasil Wawancara :

Bapak Hamrani memulai usaha mebel sudah hampir 5 tahun lamanya.. Beliau mempunyai 10 orang karyawan termasuk pak hamrani sendiri. Adapun tugas karyawan yaitu sebagai berikut :

- 1) Tukang Pengukir : Sari (Istri) dan Isnawati (mertua).
- 2) Karyawan/pengrajin yang mengolah lemari : Yani dan Yayan.

- 3) Karyawan/pengrajin yang mengolah ranjang : Juni, Yani, Hamdi,  
Sarli, Idi, dan Hamrani

Sebelum membangun usaha mebel, beliau dulu berpengalaman membantu orang jual dan mengantar lemari ke kota-kota seperti ke kota Banjarmasin. Pak hamrani sebelumnya juga pernah mengikuti pelatihan atau kursus tempatnya di Kota Raja Kecamatan Amuntai Selatan Kabupaten Hulu Sungai Utara. Hingga sekarang tujuan pemasaran beliau sudah sampai ke luar daerah. Adapun tujuan menjual lemari pak hamrani : Amuntai, Banjar, Sulawesi, Grogot, Kalimantan Timur, dan Samarinda. Pendapatan perminggunya sekitar 10 juta belum termasuk upah karyawan. Upah karyawan 1 lemarinya atau ranjang sebesar Rp.200.000,00. Keuntungan yang diperoleh pak hamrani perminggunya 15% .

b. Informan 2

Nama : Hariyadi  
Umur : 26 tahun  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pendidikan : SDN Panyiuran 1

Deskripsi Hasil Wawancara :

Pak Hariyadi memulai usahanya sejak tahun 2007. Hariyadi adalah anak dari bapak Abdul Karim, dimana bapak dan anak bekerja sama membangun usaha mebel. Di usaha beliau ini mempunyai 4 (empat) orang karyawan. 2 orang yang membuat mebel yaitu yarni & saleh dan 2 orang pengukir yaitu Fatimah dan Ijah. Tujuan Pemasaran mebel mereka itu ada di wilayah Amuntai, Banjarmasin,

Sulawesi dan Papua. Keuntungan yang di peroleh Pak Hariyadi perminggunya sebesar Rp. 1.500,00.

c. Informan 3

Nama : Didi

Umur : 35 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SD

Deskripsi Hasil Wawancara :

Pak Didi memulai usahanya sejak tahun 2016. Beliau hanya memproduksi meja dan kursi. Beliau mempunyai 2 orang karyawan yaitu Ahmad dan Ari. Tujuan menjual hasil produksi mebel tersebut dari pasar kepasar.

d. Informan 4

Nama : Fahrudin

Umur : 35 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SD

Deskripsi Hasil Wawancara :

Bapak Udin memulai usahanya sejak tahun 2018. Beliau mempunyai 3 orang karyawan yang mengolah atau membuat lemari yaitu Hayani, Yusuf dan Idil. Dua orang karyawan pengukir yaitu Aya (Istri) dan Nurul. Jadi pak Udin mempunyai 5 orang karyawan Setelah selesai barang jadi mebel lalu beliau mengantar hasil mebel tersebut ke pengempul dimana si pengempul yang memproses pewarnaan pada mebel tersebut. Lalu si pengempul yang menjual

mebel tersebut. Adapun tujuan penjualan pemasaran mebel ke Sulawesi, Kalimantan Timur dan Banjarmasin.

## **2. Analisis Bahan Baku**

Bahan baku utama yang digunakan yaitu kayu atau papan sungkai dan kayu jati. Yang dipasok dari toko penjual papan yang telah menjadi langganan tetap usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka. Adapun bahan-bahan yang lainnya yaitu : plywood dibuat dari kayu solid yang diproses menjadi lembaran-lembaran tipis, mesin pembelah kayu, meteran, lem kayu, paku, palu, bor, amplas, dan yang lain-lainnya.

## **3. Analisis Promosi**

Di era teknologi yang semakin berkembang saat ini, pengusaha mebel di Desa Cempaka belum memiliki website untuk mempromosikan usahanya, promosi dilakukan dengan langsung ke pasar-pasar dan dari mulut ke mulut masyarakat sekitar.

## **4. Analisis Lokasi**

Bagi sebuah bisnis lokasi adalah salah satu hal yang penting, lokasi yang strategis atau yang mudah dijangkau akan menjadi keuntungan sendiri bagi pemilik suatu usaha. Lokasi pengusaha mebel di Desa Cempaka Jl. Amuntai-Alabio Kec. Amuntai Selatan Kab.HSU. Lokasi pengusaha mebel ini sebenarnya kurang strategis. Karena letaknya tidak di jalan umum yang mudah dijangkau, letaknya adalah di tepi pinggir sungai.

## **B. Analisis Data**

### **1. Analisis SWOT Sebagai Strategi Daya Saing Pada Pengusaha Mebel Berbahan Kayu di Desa Cempaka Kab.HSU**

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara otomatis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan peluang ( opportunity) dan kekuatan (strength), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (treath). (Rangkuti Freddy,2016, hal.18-19) Setelah dilakukan analisis faktor internal dan eksternal pada pengusaha mebel, diketahui hasil dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sebagai berikut :

#### **a. Analisis Faktor Internal**

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan dimana terdapat internal usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka Kabupaten Hulu Sungai Utara, yaitu faktor kekuatan internal yang terdiri dari kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness).

1.) Kekuatan (Strength) merupakan kondisi internal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektif yang diinginkan dua komponen yaitu kekuatan dan kelemahan. Berikut hasil dari rekapitulasi terhadap faktor kekuatan yang dimiliki sebagai berikut :

a.) Mengutamakan kualitas produk. Kualitas produk mebel di Desa Cempaka cukup baik. Karena dari proses pengolahan yang rapi sehingga tidak pernah terjadi komplek dari konsumen.

- b.) Produk yang mampu bersaing dengan produk usaha sejenis. Dalam menjalankan bisnis, adanya persaingan pasar memang bukan hal yang baru. Baik usaha yang memang memiliki peluang pasar cukup bagus, atau pun peluang usaha yang pasarnya tidak terlalu bagus. Banyak cara yang mereka lakukan agar usahanya tidak kalah bersaing dengan peluang usaha lainnya, sehingga masih bisa bertahan bahkan berkembang di tengah persaingan pasar yang semakin ramai. Cara yang dilakukan para pengusaha mebel di Desa Cempaka adalah memberikan produk yang berkualitas dan motif terbaru sesuai tren. Dengan menciptakan produk yang unik dan belum ada di pasaran, maka produk itu memiliki nilai lebih di mata konsumen.
- c.) Tenaga ahli yang memadai. Meski suatu perusahaan ditunjang oleh peralatan serba memadai dan canggih, jika dikelola oleh SDM yang tidak berkualitas maka semua yang sudah dilakukan itu akan sia-sia. Peran fungsi SDM dan manajemen sumber daya manusia terbilang penting, yakni menentukan faktor membangun, produksi serta mengembangkan perusahaan. Jika tidak ada SDM yang memadai dan mumpuni, pastinya secara otomatis perusahaan akan gagal meraih tujuan yang ingin dicapai.
- d.) Jenis atau desain produk mebel yang beraneka ragam. Produk mebel berbahan kayu yang lebih awet dan banyak aneka ragamnya sehingga mampu bersaing dengan produk yang lainnya. Adapun macam-macam kerajinan mebel berbahan kayu seperti : alat makan kayu, Standing

Hanger, vas bunga, cermin hias, backdrop lamaran/pernikahan, rak bunga, meja belajar, meja makan, kursi, lemari dan dipan tempat tidur.

## 2. Kelemahan (Weakness)

- a.) Ketergantungan bahan baku kayu atau papan. Ketergantungan bahan baku kayu untuk industri mebel terus meningkat maka harga kayu pun juga meningkat.
- b.) Lokasi usaha yang kurang strategis. Lokasi menjadi salah satu kunci penentu keberhasilan sebuah usaha. Lokasi bisnis yang strategis adalah incaran bagi semua pelaku usaha. Namun dalam hukum ekonomi, apapun yang menjadi favorit tentu memiliki nilai harga yang tinggi. Meskipun lokasi merupakan salah satu poin penting dalam membangun usaha, namun tidak semua jenis usaha befokus pada lokasi.
- c.) Bahan baku sulit dicari. Sulitnya inilah yang membuat perajin terpaksa menaikkan harga jual produk mebel mereka.
- d.) Pendidikan yang rendah. Kondisi ini belum mencukupi sebagai landasan pembangunan ekonomi berbasis pengetahuan dan penguasaan teknologi

### **b. Analisis Faktor Eksternal**

Faktor eksternal terbagi dua bagian yaitu peluang dan ancaman.

#### 1. Peluang (Opportunity)

- a. Barang-barang mebel masih sangat dibutuhkan oleh konsumen.  
Karena mebel merupakan salah satu produk kayu untuk memenuhi keperluan masyarakat untuk perabot rumah tangga.
- b. Mampu bersaing dengan usaha mebel lain. Mereka mampu bersaing karena mereka mempunyai kekuatan dalam usahanya yaitu mengutamakan kualitas produk, proses pengolahan yang rapi dan beraneka ragam atau motif mebel yang bervariasi.
- c. Sudah mempunyai banyak konsumen langganan. Karena mereka mampu mempertahankan keunggulan dalam usahanya sehingga mampu menarik minat konsumen dan mempunyai pelanggan.
- d. Sudah berlangganan dengan salah satu tempat penjualan bahan baku.

## 2. Ancaman (Threat)

- a. Semakin banyaknya pesaing bisnis. Pesaing adalah sebuah kompetisi antara para penjual yang sama-sama berusaha ingin mendapatkan keuntungan, jumlah penjualan yang tinggi, serta pangsa pasar. Tentu hal tersebut tidak dapat dicegah dan dipungkiri oleh mereka yang telah menjalankan usaha di bidang yang sama. Karena kreativitas dan inovasi terus berkembang.
- b. Harga bahan baku yang semakin meningkat. Karena bahan baku yang sulit dicari sehingga harga bahan baku meningkat.

- c. Metode pemasaran yang lebih modern. Sekarang zaman teknonogi serba canggih sehingga metode pemasaran pun semakin berkembang

### c. Hasil Kuisisioner Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Keterangan :

Narasumber

1. Narasumber 1 (NS 1) : Pak Hamrani
2. Narasumber 2 (NS 2) : Pak Hariyadi
3. Narasumber 3 (NS 3) : Pak Udin
4. Narasumber 4 (NS 4) : Pak Didi

Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating =1), kelemahan yang kecil (rating =2) kekuatan yang kecil (rating = 3) dan kekuatan yang besar (rating = 4).

No	Faktor Internal	Bobot			
		NS 1	NS 2	NS 3	NS 4
	<b>Kekuatan (Strenght)</b>				
1	Mengutamakan Kualitas produk	4	4	4	3
2	Produk yang mampu bersaing dengan produk usaha jenis	4	4	4	4
3	Tenaga ahli yang memadai	4	4	4	3
4	Jenis atau desain produk mebel yang beraneka ragam	4	3	4	3
	<b>Kelemahan (Weakness)</b>				
1	Ketergantungan bahan baku kayu atau papan	2	2	2	2
2	Lokasi usaha yang kurang strategis	2	2	2	2
3	Bahan baku sulit dicari	2	2	2	2
4	Pendidikan yang rendah	2	1	2	1
	<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>			
	<b>Peluang (Opportunity)</b>	<b>NS 1</b>	<b>NS 2</b>	<b>NS 3</b>	<b>NS 4</b>
1	Barang-barang mebel masih sangat dibutuhkan oleh konsumen	4	3	4	4
2	Mampu bersaing dengan usaha mebel lain	4	4	4	3

3	Sudah mempunyai banyak konsumen langganan	4	2	4	2
4	Sudah berlangganan dengan salah satu tempat penjualan bahan baku	4	3	4	3
<b>Ancaman (Threat)</b>					
1	Ketergantungan bahan baku kayu atau papan	2	2	2	2
2	Lokasi usaha yang kurang strategis	2	2	2	2
3	Bahan-bahan sulit dicari	2	2	2	2
4	Pendidikan yang rendah	2	1	2	1

Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul, tahap selanjutnya yaitu menginput data-data tersebut ke dalam penentuan bobot dengan perbandingan berpasangan baik untuk faktor internal maupun faktor eksternal usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka Kabupaten Hulu Sungai Utara. Kemudian hasil-hasil dari tabel penentuan bobot tersebut di normalisasi agar diperoleh bobot akhir yang digunakan dalam matriks IFAS dan matriks EFAS.

**Tabel 4.1**

**Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**

No.	Faktor Internal	NS 1	NS 2	NS 3	NS 4	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Kekuatan (Strenght)</b>									
1	Mengutamakan kualitas produk.	4	4	4	3	15	0.17	3.75	0.63
2	Produk yang mampu bersaing dengan produk usaha sejenis.	4	4	4	4	16	0.18	4	0.72
3	Tenaga ahli yang memadai.	4	4	4	3	15	0.17	3.75	0.63
4	Jenis atau desain produk mebel yang beraneka ragam.	4	3	4	3	14	0.15	3.5	0.52
<b>Jumlah Strength</b>						<b>60</b>	<b>0.67</b>		<b>2.51</b>
<b>Kelemahan (Weakness)</b>									

1	Ketergantungan bahan baku kayu atau papan.	2	2	2	2	8	0.09	2	0.18
2	Lokasi usaha yang kurang strategis.	2	2	2	2	8	0.09	2	0.18
3	Bahan baku sulit dicari.	2	2	2	2	8	0.09	2	0.18
4	Pendidikan yang rendah.	2	1	2	1	6	0.06	1.5	0.19
<b>Jumlah Weakness</b>						<b>30</b>	<b>0.33</b>		<b>0.63</b>
<b>Total IFAS</b>						<b>90</b>	<b>1,00</b>		<b>3,13</b>

Berdasarkan data di atas bahwa nilai kekuatan (Strength) merupakan nilai tertinggi untuk matriks IFAS dengan jumlah 2,51 dibandingkan faktor kelemahan (Weakness) adalah 0,63. Maka nilai yang dapat dijadikan dasar kebijakan yaitu nilai kekuatan (Strenght).

**Tabel 4.2**  
**Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)**

No.	Faktor Internal	NS 1	NS 2	NS 3	NS 4	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Peluang (Opportunity)</b>									
1	Barang-barang mebel masih sangat dibutuhkan oleh konsumen.	4	3	4	4	15	0.20	3.75	0.75
2	Mampu bersaing dengan usaha mebel lain.	4	4	4	3	15	0.20	3.75	0.75
3	Sudah mempunyai banyak konsumen langganan.	4	2	4	2	12	0.16	3.00	0.48
4	Sudah berlangganan dengan salah satu tempat penjualan bahan baku.	4	3	3	4	14	0.18	3.50	0.63
<b>Jumlah Opportunity</b>						<b>56</b>	<b>0.74</b>		<b>2.61</b>
<b>Ancaman (Threat)</b>									
1	Semakin banyaknya pesaing bisnis.	2	2	2	2	8	0.10	2.00	0.20
2	Harga bahan baku yang semakin meningkat.	2	2	2	2	8	0.10	2.00	0.20
3	Metode pemasaran yang lebih modern.	1	1	1	1	4	0.06	1.00	0.06

4								
<b>Jumlah Weakness</b>					<b>20</b>	<b>0.26</b>		<b>0.46</b>
<b>Total IFAS</b>					<b>76</b>	<b>1,00</b>		<b>3,07</b>

Berdasarkan data di atas bahwa nilai peluang (opportunity) merupakan nilai tertinggi untuk matriks EFAS dengan jumlah 2,60 dibandingkan dengan faktor ancaman (threats) adalah 0,47. Maka nilai yang dapat dijadikan dasar kebijakan yaitu nilai peluang (Opportunity).

#### d. Hasil Matriks Internal Eksternal

		<b>IFE</b>		
		Kuat (3.0-4.0)	Sedang (2.0-2.99)	Lemah (1.0-1.99)
<b>EFE</b>	Tinggi (3.0-4.0)	I. Growth Konsentrasi melalui integrasi vertikal	II. Growth Konsentrasi melalui integrasi horizontal	III. Growth Turnaround
	Sedang (2.0-2.99)	IV. Stability Hati-hati	V. Grwth Konsentrasi melalui integrasi horizontal Stability Tak ada perubahan profit strategi	VI. Retrench Ment Captive company atau divestment
	Rendah (1.0-1.99)	VII. Growth Difersifikasi konsentrik	VIII. Growth Difersifikasi konglomerat	IX. Retrench Ment Bangkrut atau Likuidasi

### **Tahap Pencocokan Data Internal Eksternal (IE)**

Pada gambar tersebut dapat diidentifikasi sembilan sel strategi, berikut penjelasan mengenai kesembilan yang terdapat pada sel matrik IE yaitu :

a. Sel I Konsentrasi melalui integritas Vertikal

Hal ini adalah strategi utama untuk perusahaan yang memiliki posisi kompetitif pasar yang kuat dalam berdaya tarik tinggi.

b. Sel II dan V Konsentrasi melalui Integritas Horizontal

Strategi pertumbuhan integritas horizontal merupakan kegiatan yang memperluas perusahaan dengan cara meningkatkan produk dan jasa serta membangun lokasi yang lain.

c. Sel III (Turnaround)

Strategi ini tepat bagi perusahaan pada daya tarik industri tinggi ketika masalah-masalah perusahaan sudah dirasakan tetapi belum kritis. Strategi ini dilakukan dari perusahaan dengan cara melakukan penghematan pada operasional perusahaan.

d. Sel IV (Stability)

Strategi ini mungkin tepat untuk berdiam diri agar dijadikan sebagai strategi sementara yang memungkinkan untuk perusahaan agar menggabungkan semua sumber daya yang dimilikinya setelah mengalami pertumbuhan yang cepat agar dari industri yang kemudian menghadapi suatu masa depan yang tidak pasti.

e. Sel VI (Divestasi)

Adalah strategi yang tepat bagi perusahaan yang berada di posisi daya tarik industri menengah dan dengan kompetisi lemah.

f. Sel VII (Diverifikasi Terkait)

Strategi pertumbuhan melalui diverifikasi umumnya dilakukan agar perusahaan yang memiliki kondisi nilai daya tarik industri rendah tetapi comparative posisi sangat kuat.

g. Sel IX (Bangkrut atau Likuiditas)

Bangkrut atau likuiditas merupakan strategi yang dilakukan dengan menjual sebagian atau seluruh perusahaan yang ada dengan tujuan mendapatkan uang agar membayar seluruh obligasi perusahaan dan kemudian menyerahkan sisanya pada pemegang saham.

Berdasarkan hasil dari tabel Matrik IFAS dan Matrik EFAS diketahui bahwa nilai IFAS adalah 3,14 dan nilai EFAS adalah 3,07. Jadi analisis SWOT yang diterapkan dalam daya saing usaha mebel di Desa Cempaka Kab.HSU berada di nomor satu (kuat), yaitu tumbuh dan kembangkan. Dimana usaha mebel mengalami masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi ketiganya. Hal ini dapat dicapai dengan menambah kualitas produk mebel, mengembangkan produk mebel dengan motif yang bervariasi, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas. Dengan demikian dapat diketahui strategi yang sebaiknya dijalankan adalah strategi pertumbuhan melalui integritas horizontal. Strategi pertumbuhan melalui integritas horizontal merupakan suatu

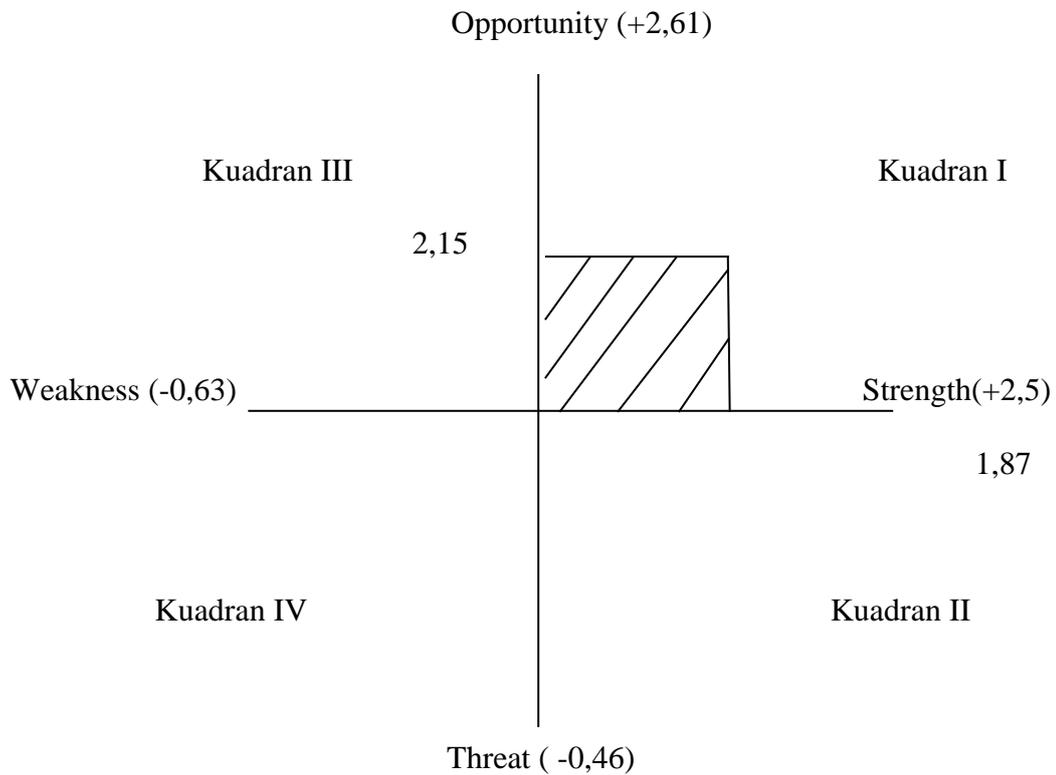
kegiatan untuk memperluas usaha mebel dengan cara meningkatkan jenis produk dan jasa serta membangun usaha di lokasi yang lain.

Sehingga dapat membuka lapangan pekerjaan. Tujuannya yaitu memanfaatkan keuntungan dengan memanfaatkan keuntungan baik dalam produksi maupun pemasaran dengan meningkatkan penjualan profit. Karena usaha mebel berada dalam daya tarik yang kuat.

#### **a. Diagram Cartesisus Analisis SWOT**

Berdasarkan hasil dari tabel Matrik IFAS dan tabel Matriks EFAS diketahui bahwa nilai IFASnya yaitu 3,14 yang berarti usaha mebel di Desa Cempaka berada pada titik kuat dalam usahanya menjalankan strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan. Dan nilai EFASnya yaitu 3,07 yang berarti usaha mebel di Desa Cempaka Kab.HSU berada pada titik kuat dalam usahanya untuk menjalankan strategi menghindari ancaman dan memanfaatkan peluang.

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci strength (kekuatan) 2,51, Weakness (kelemahan) 0,63, Opportunity (peluang) 2,60, threat (ancaman) 0,47, maka diketahui selisih total skor faktor strength dan weakness adalah (+) 1,88 sedangkan selisih total skor faktor opportunity dan threat adalah (+) 2,13. Dibawah ini adalah gambar diagram Cartesius Analisis SWOT :



#### b. Diagram Cartesius Analisis Usaha Mebel di Desa Cempaka

Dari gambar diagram cartesius diatas, sangat jelas bahwa menunjukkan Usaha Mebel di Desa Cempaka Kab.HSU berada pada kuadran pertama, merupakan kuadran strategi agresif dimana kuadran tersebut yaitu situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki kekuatan dan peluang karena dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini menandakan keadaan perusahaan mampu dan kuat untuk terus berkembang dengan mengambil peluang dan kesempatan yang ada untuk meraih omzet yang maksimal. Dalam strategi ini dapat meningkatkan daya saing usaha mebel di Desa Cempaka Kabupaten Hulu Sungai Utara.

### c. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini akan menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki. Berikut Matriks SWOT pada usaha Mebel di Desa Cempaka Kabupaten HSU :

Tabel.

**Matriks SWOT**

	<b>STRENGTH</b>	<b>WEAKNESS</b>
<b>IFAS</b> <b>EFAS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengutamakan kualitas produk.</li> <li>2. Produk yang mampu bersaing dengan produk usaha sejenis.</li> <li>3. Tenaga ahli yang memadai.</li> <li>4. Jenis atau desain produk mebel yang beraneka ragam</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketergantungan bahan baku, kayu/papan.</li> <li>2. Lokasi usaha yang kurang strategis</li> <li>3. Bahan baku sulit dicari</li> <li>4. Pendidikan yang rendah</li> </ol>
<b>OPPORTUNITY</b>	<b>STRATEGI SO</b>	<b>STRATEGI WO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Barang – barang mebel masih sangat dibutuhkan oleh konsumen</li> <li>2. Mampu bersaing dengan usaha mebel lain.</li> <li>3. Sudah mempunyai konsumen langganan.</li> <li>4. Sudah berlangganan dengan salah satu tempat penjualan bahan baku.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas produk mebel yang lebih bagus dan modern sesuai tren sehingga mempunyai langganan konsumen.</li> <li>2. Mempertahankan kualitas SDM dan kualitas produk dengan baik agar mampu bersaing dengan usaha sejenis lainnya.</li> <li>3. Memiliki jenis atau desain produk mebel yang beraneka ragam sehingga memiliki omzet yang meningkat.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketergantungan bahan Baku akan mempengaruhi konsumen dalam membeli Produk mebel kayu.</li> <li>2. Memperluas pemasaran sehingga mampu bersaing dengan usaha yang lain.</li> <li>3. Meningkatkan pendidikan yang lemah dengan cara adanya pelatihan terhadap usaha mebel.</li> </ol>

THREAT	STRATEGI ST	STRATEGI WT
1. Semakin banyaknya 2. pesaing bisnis. 3. Harga bahan baku yang semakin meningkat. 4. Metode pemasaran yang lebih modern.	1. Meningkatkan kualitas produk yang bervariasi sehingga dapat bersaing dengan usaha yang lain. 2. Tenaga ahli yang memadai akan mudah dan cepat untuk memperluas pemasaran. 3. Produk yang mampu bersaing juga mampu menyeimbangi harga bahan baku yang semakin meningkat.	1. Lokasi usaha yang kurang strategis mempengaruhi pada pesaing bisnis yang sejenis. 2. Tingkat pendidikan yang lemah sehingga tidak dapat mengoptimalkan metode pemasaran yang lebih modern. 3. Bahan baku sulit dicari sehingga harga bahan baku yang meningkat

Berdasarkan analisa di atas menunjukkan bahwa usaha mebel di Desa Cempaka dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT. Berikut analisa penulis berdasarkan matriks SWOT diatas :

1. Strategi SO (Strength – Opportunity)

Strategi ini adalah gabungan dari faktor internal *strength* dan faktor eksternal *opportunity*, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang ditempuh oleh usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka yaitu :

- a. Meningkatkan kualitas produk mebel yang lebih bagus dan modern sesuai tren sehingga mempunyai langganan konsumen.
- b. Mempertahankan kualitas SDM dan kualitas produk dengan baik agar mampu bersaing dengan usaha sejenis lainnya.

- c. Memiliki jenis atau desain produk mebel yang beraneka ragam sehingga memiliki omzet yang meningkat.

## 2. Strategi ST (Strength – Threat)

Strategi ini adalah gabungan dari faktor internal *strength* dan faktor eksternal *threat*. Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar. Strategi ST yang ditempuh oleh usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka yaitu :

- a. Meningkatkan kualitas produk yang bervariasi sehingga dapat bersaing dengan usaha yang lain.
- b. Tenaga ahli yang memadai akan mudah dan cepat untuk memperluas pemasaran.
- c. Produk yang mampu bersaing juga mampu menyeimbangi harga bahan baku yang semakin meningkat.

## 3. Strategi WO (Weakness - Opportunity)

Strategi ini adalah gabungan dari faktor internal *weakness* dan faktor eksternal *opportunity*, strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan dari perusahaan. Strategi WO yang ditempuh oleh usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka yaitu :

- a. Ketergantungan bahan baku akan mempengaruhi konsumen dalam membeli produk mebel kayu
- b. Memperluas pemasaran sehingga mampu bersaing dengan usaha yang lain.
- c. Meningkatkan pendidikan yang lemah dengan cara adanya pelatihan terhadap usaha mebel.

#### 4. Strategi WT (Weakness – Threat)

Strategi ini adalah gabungan dari faktor internal *weakness* dan faktor eksternal *threat*, strategi ini didasarkan pada aktivitas yang berusaha menghindari adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan. Strategi WT yang ditempuh oleh usaha mebel berbahan kayu di Desa Cempaka yaitu :

- a. Lokasi usaha yang kurang strategis mempengaruhi pada pesaing bisnis yang sejenis.
- b. Tingkat pendidikan yang lemah sehingga tidak dapat mengoptimalkan metode pemasaran yang lebih modern.
- c. Bahan baku yang sulit dicari sehingga harga bahan baku yang meningkat.