

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

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

Setelah dilakukan wawancara terhadap narasumber , maka langkah selanjutnya yaitu penyajian data. Adapun narasumber pada penelitian ini sebagai berikut :

1. Nama : Abidin  
Umur : 47 Tahun  
Alamat : Desa Tapuk  
Pendidikan : S 1  
Jabatan : Kepala Desa
2. Nama : Ahmad Sam'ani  
Umur : 23 Tahun  
Alamat : Desa Tapuk  
Pendidikan : SMK  
Jabatan : Pemilik Usaha
3. Nama : Salim Sugiarto  
Umur : 40 Tahun  
Alamat : Desa Tapuk  
Pendidikan : Sd  
Jabatan : Pekerja ( Karyawan )
4. Nama : Hayul  
Umur : 33 Tahun

- Alamat : Desa Tapuk
- Pendidikan : SMA
- Jabatan : Pekerja (Karyawan)
5. Nama : Ahmad Ghafuri
- Umur : 31 Tahun
- Alamat : Desa Tapuk
- Pendidikan : SD
- Jabatan : Pekerja (Karyawan)
6. Nama : Khairil Anwar
- Umur : 53 Tahun
- Alamat : Aawayan
- Pendidikan : SMA
- Jabatan : Pembeli

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan di tempat usaha kayu bandsaw tentang bagaimana strategi pengembangan yang diterapkan didalam usaha, maka diperoleh data sebagai berikut :

### **1. Strategi Pengembangan pada usaha produksi kayu bandsaw**

Dalam pengembangan usaha ini pemilik usaha mengatakan bahwa tidak mempunyai strategi khusus dalam mengembangkan usaha, hanya dengan menggunakan nama yang telah dikenal oleh pemasok kayu sebagai strategi dalam pengembangan usaha ini

sehingga masyarakat sudah tau dan perusahaan tetap bisa berkembang sampai sekarang. ( Sam'ani, Ahmad : Wawancara Pribadi)

Namun dengan mengandalkan nama saja merupakan perencanaan jangka pendek saja, lambat laun nama perusahaan akan tidak dikenal lagi seiring perkembangan zaman. Hal ini tentu bertentangan dengan teori strategi pengembangan usaha pada BAB II yang mana dalam mengembangkan usaha pemilik usaha harus mempunyai strategi dengan menggunakan perencanaan jangka panjang agar usaha dapat berkembang seiring perkembangan zaman, jika perusahaan tidak memiliki perencanaan jangka panjang mengakibatkan perusahaan terlambat melakukan perencanaan maupun mengantisipasi masalah yang ada di kemudian hari. Strategi adalah suatu cara yang memandu keputusan manajemen untuk menerapkannya. Selain itu, strategi mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang . Oleh karena itu, fokusnya adalah pada sifat strategi ke masa depan.. ( Pearce 1997:34 ). Oleh karena itu diperlukan strategi yang lebih baik untuk mengembangkan usaha produksi kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu.

## **2. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terdapat pada usaha produksi kayu bandsaw di desa tapuk kecamatan limpasu**

Adapun kekuatan yang terdapat pada usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu, antara lain :

- 1) Adanya pelayanan antar jemput kayu yang memudahkan konsumen.
- 2) Kualitas kayu yang bagus dan sesuai dengan keinginan konsumen.
- 3) Adanya jaminan pengerjaan ulang jika kayu yang di olah belum sesuai dengan yang di inginkan oleh konsumen.
- 4) Tempat usaha yang berada di pinggir jalan yang dapat memudahkan konsumen menuju tempat.
- 5) Adanya potongan harga jika pembelian produk kayu dalam jumlah banyak

Adapun kekurangan yang terdapat pada usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu, antara lain :

- 1) Tempat pengerjaan kayu yang terletak di pedalaman desa sehingga kurang strategis.
- 2) Persediaan lambat terkendala bahan baku.
- 3) Penyediaan bahan bakar minyak yang sedikit.

Adapun peluang yang terdapat pada usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu, antara lain :

- 1) Peluang ekonomi yang baik karena saat ini kayu merupakan bahan yang penting untuk dijadikan bahan bangunan, peralatan rumah tangga, dan lainnya.
- 2) Masih sedikit penyedia usaha produksi kayu bandsaw khususnya di Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

- 3) Perkembangan teknologi yang terus berkembang dapat memudahkan pengusaha dalam mempromosikan produk.

Adapun ancaman yang terdapat pada usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu, antara lain :

- 1) Pesaing yang juga mengembangkan usahanya .
- 2) Bahan baku kayu jati yang sulit ditemukan dan harganya yang tinggi. Kelangkaan kayu jati disebabkan persediaan pohon di area yang bisa ditebang, sudah nyaris habis. Sementara upaya penanaman pohon nyaris tidak ada oleh warga yang menebang pohon.
- 3) Bahan bakar minyak solar sulit ditemukan akibat oknum penyalahgunaan bahan bakar minyak.
- 4) Cuaca yang tidak menentu mengakibatkan kayu yang akan diolah menjadi susah kering sehingga terkendala pada pengolahan kayu.

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan data yang peneliti dapatkan dari narasumber mengenai strategi pengembangan usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu, maka dapat diuraikan sebagai berikut :

## **1. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kayu Bandsaw di Desa**

### **Tapuk Kecamatan Limpasu**

Dalam mengembangkan usahanya, usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu memerlukan strategi yang lebih baik agar usaha ini dapat berkembang dengan baik dimasa yang akan datang. Hal ini dicantumkan pada BAB II yaitu menurut Chandler strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. (Freddy Rangkuti 2006:36)

Setelah adanya wawancara antara pemilik usaha dengan peneliti, pemilik usaha mengakui bahwa dengan mengandalkan nama turun temurun saja lambat laun nama tersebut akan redup, oleh karena itu peneliti menggagaskan beberapa strategi yang bisa membantu pengusaha dalam mengembangkan usaha ini, diantaranya

#### **a. Strategi produk**

Produk merupakan suatu karya yang mempunyai nilai tersendiri bagi produsen maupun konsumen. Konsumen tidak hanya membeli produk dalam bentuk fisik saja namun membeli nilai kegunaan produk, contohnya pada usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu yang mana produk di tawarkan berupa kayu yang dapat dijadikan berbagai macam olahan seperti alat bangunan, alat dapur, dan lainnya.

Suatu usaha harus berkembang seiring perubahan zaman dan teknologi, terkait dengan pengembangan usaha yang dilakukan oleh usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu, maka diperlukan pengembangan produk dalam usahanya dengan cara sebagai berikut :

- 1) Memperbesar ukuran kayu
- 2) Mengembangkan dengan mengkategorikan kayu berdasarkan bentuknya
- 3) Mengembangkan berdasarkan fungsi
- 4) Mengembangkan kualitas kayu

Berkembangnya produk akan menjadikan usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu dapat bersaing dan bertahan seiring perkembangan zaman dan teknologi.

#### b. Strategi harga

Harga merupakan suatu cara untuk memberikan nilai terhadap suatu produk sesuai dengan kegunaan dan kualitas produk itu sendiri. Harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu tidak jauh berbeda dengan harga yang ditetapkan oleh pesaing. ( Sam'ani, Ahmad : Wawancara Pribadi ) Namun ada beberapa faktor yang dapat diperhatikan dalam penentuan harga yang harus dipertimbangkan dengan matang seperti biaya bahan baku yang menjadi sumber utama

untuk menentukan harga jual produk, biaya pengeluaran, dan biaya tenaga kerja.

Penentuan harga pada usaha produksi kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu sesuai dengan harga pasar, artinya pemilik usaha menetapkan harga kurang lebih sama dengan pesaing, hal ini dilakukan agar persaingan usaha dari segi harga tetap sehat dan adil, menurut pembeli yang membedakan antara keduanya adalah kualitas dan hasil kayu yang di hasilkan.

#### c. Strategi lokasi

Lokasi merupakan suatu tempat yang di tuju oleh konsumen untuk membeli suatu produk maupun jasa yang di inginkan. Usaha kayu bandsaw ini bertempat di Desa Tapuk, Kecamatan Limpasu, Kabupaten Hulu Sungai Tengah, Provinsi Kalimantan Selatan. Usaha ini terletak di pedalaman desa, hal ini menyulitkan konsumen baru yang ingin datang langsung ke tempat pengerjaan. Hal ini bertentangan dengan teori pemilihan tempat yang seharusnya memilih tempat yang strategis. Namun hal ini dapat di atasi dengan memberikan petunjuk arah tempat usaha di depan jalan menuju Desa Tapuk agar konsumen lebih mudah untuk mengetahui dimana lokasi usaha kayu bandsaw.

#### d. Strategi promosi

Dalam kegiatan ini pengusaha dianjurkan untuk mempromosikan usahanya, bisa secara langsung maupun tidak



langsung, tanpa adanya promosi konsumen tidak akan tau adanya suatu usaha.

Berdasarkan teori strategi promosi ada empat sarana yang bisa digunakan oleh usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu agar usahanya semakin berkembang, diantaranya :

1) Promosi Pengiklanan

Pada promosi pengiklanan ini membutuhkan media untuk mengiklankan produk hal ini dilakukan untuk menarik pelanggan. Dalam hal ini usaha kayu bandsaw melakukan promosi pengiklanan berupa memasang spanduk di depan tempat usaha.

( Sam'ani, Ahmad : Wawancara Pribadi )

Tujuan menggunakan iklan sebagai alat promosi sebagai berikut:

- a) Untuk memberi tahu konsumen tentang semua hal yang terkait dengan produk usaha, seperti peluncuran produk baru, penawaran khusus dan manfaat dan informasi lainnya.
- b) Untuk memperingatkan konsumen, atau keunggulan produk.
- c) Menarik perhatian dan keuntungan dari pelanggan baru
- d) Mempengaruhi konsumen yang bersaing untuk beralih ke iklan dari perusahaan yang sama.

## 2) Promosi penjualan

Promosi penjualan dilakukan untuk meningkatkan jumlah konsumen dengan menawarkan produk, contohnya yang dilakukan oleh pemilik usaha kayu bandsaw yaitu dengan memberikan potongan harga jika konsumen mengambil barang dalam jumlah banyak. ( Sam'ani, Ahmad : Wawancara Pribadi )

## 3) Promosi Pemberitaan

Promosi pemberitaan dapat diartikan yaitu perusahaan memberikan informasi tentang produk melalui media sosial seperti Facebook maupun Instagram.

## 4) Penjualan Pribadi

Penjualan pribadi bisa dilakukan oleh pengusaha kepada konsumen secara langsung, dengan cara menawarkan produk yang di olah sehingga konsumen percaya dengan produk yang ditawarkan. Dalam menawarkan produk pengusaha harus memberikan keterangan jujur tentang produk agar konsumen tidak merasa tertipu.

Selain menggunakan strategi diatas, perusahaan juga harus memiliki pelayanan untuk konsumen. Layanan pelanggan mencakup kegiatan untuk menghemat waktu dan penggunaan ruang, termasuk layanan pra-transaksi, selama transaksi, dan pasca-transaksi. Kegiatan sebelum transaksi juga akan mempengaruhi kegiatan selama dan setelah transaksi. Oleh

karena itu, kegiatan di atas harus dilaksanakan semaksimal mungkin agar pelanggan menunjukkan respon yang positif dan menunjukkan loyalitas yang tinggi. ( Lupiyodi , Rambat 2018 : 98 )

Pelayanan yang diberikan oleh usaha produksi kayu bandsaw kepada konsumen yaitu memperhatikan setiap detail pengerjaan, memperhatikan kualitas kayu yang ingin di olah, memaksimalkan waktu pengerjaan kayu, pelayanan antar jemput kayu yang ingin di olah jika memakai kayu sendiri dan melakukan pengerjaan ulang jika kayu yang di olah belum sesuai dengan yang di inginkan oleh konsumen. ( Sam'ani, Ahmad : Wawancara Pribadi )

## **2. Analisis Pendekatan Matriks SWOT**

Mengingat usaha yang memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap kelangsungan usaha kayu bandsaw, maka perlu dianalisis dengan melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*).

Posisi perusahaan yang terkena dampak ditinjau dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk memahami kekuatan dan hambatan mengenai pengembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

Analisis matriks SWOT juga digunakan untuk memberikan solusi dari permasalahan yang ada dalam usaha hingga adanya keunggulan dalam bersaing bagi suatu usaha. Hal ini sesuai dengan

teori bahwa dengan keunggulan bersaing yang berhasil dibangun dan berdasar komitmen visi yang telah dimiliki, perusahaan berusaha mengeksploitasi peluang usaha yang tersedia dan di saat yang sama menghindar dari ancaman bisnis yang berasal dari lingkungan bisnis. (Suwarsono Muhammad 2012:13)

Pada tahap ini, analisis dan pengambilan keputusan lebih lanjut dilakukan dengan memperkenalkan pendekatan matriks SWOT yang memberikan solusi strategi untuk setiap permasalahan yang ada.

Setelah mengelompokkan kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dari strategi pengembangan usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu , maka akan dianalisa dengan menggunakan SWOT yang dapat menghasilkan kemungkinan alternatif strategi bersaing. Selain memperhatikan faktor-faktor diatas, dari kekuatan dan kelemahan (*faktor internal*) dan peluang serta ancaman (*faktor eksternal*) dalam upaya strategi pengembangan usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu dapat disusun *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS) untuk menentukan starategi bersaing yang akan digunakan IFAS tersebut dengan cara:

- a. Menentukan faktor strategi yang menjadi kekuatan dan kelemahan maupun peluang dan ancaman.

- b. Beri masing-masing bobot dengan skala mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding atau paling tinggi) sampai dengan 1 (poor atau paling rendah). Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberikan rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberikan rating +1). Pemberian nilai ancaman kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancaman sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya jika nilai ancaman sedikit ratingnya 4.
- d. Menentukan nilai skor dengan mengalikan bobot dan rating.
- e. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan terhadap IFAS.

Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.2 EFAS**

<b>FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL</b>	<b>BOBOT</b>	<b>RATING</b>	<b>BOBOT X RATING</b>	<b>KOMENTAR</b>
PELUANG				
• peluang ekonomi yang baik	0,10	4	0,40	Bisa dimanfaatkan Peluang yang bagus
• masih sedikit penyedia usaha produksi kayu bandsaw khususnya di kabupaten Hulu Sungai Tengah	0,15	4	0,45	
• masih banyaknya warga yang	0,20	4	0,80	Peluang yang bagus

menggunakan kayu sebagai alat bangunan				
• perkembangan teknologi yang terus berkembang	0,08	3	0,24	Bisa dimanfaatkan
<b>Sub Total</b>	<b>1,25</b>		<b>1,89</b>	
ANCAMAN				
• pesaing jugamengembangkan usahanya	0,05	3	0,15	Tantangan baru
• bahan baku kayu jati yang sulit ditemukan dan harga yang tinggi	0,17	2	0,34	Cari alternatif
• bahanbakar minyak solat sulit ditemukan	0,15	2	0,30	Cari altetnatif
• cuaca yang tidak menentu.	0,10	2	0,20	Perlu dikondisikan
<b>Sub Total</b>	<b>0,47</b>		<b>0,99</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>36</b>	<b>3,03</b>	

TABEL 1.3 IFAS

<b>FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL</b>	<b>BOBOT</b>	<b>RATING</b>	<b>BOBOT X RATING</b>	<b>KOMENTAR</b>
KEKUATAN				
• Adanya pelayanan antar jemput kayu	0,10	3	0,30	Baik untuk menarik konsumen
• kualitas kayu yang bagus dan sesuai dengan keinginan konsumen	0,20	4	0,80	Baik agar konsumen puas
• adanya jaminan pengerjaan ulang jika kayu yang di olah belum sesuai dengan yang di inginkan oleh konsumen	0,15	3	0,45	Baik untuk memudahakn pembelian
• tempat usaha yang berada	0,10	3	0,30	Baik agar tempat usaha

di pinggir jalan, • adanya potongan harga jika pembelian produk kayu dalam jumlah banyak.	0,15	3	0,45	terlihat Baik untuk hubungan antara pengusaha dengan konsumen
<b>Sub Total</b>	0,70		2,30	
<b>KELEMAHAN</b>				
• tempat usaha kurang strategis	0,10	2	0,20	mencari alternatif ancaman
• persediaan lambat penyediaan bahan baku dan bahan bakar minyak yang sedikit.	0,10	1	0,10	
	0,10	2	0,20	mencari alternatif
<b>Sub Total</b>	<b>0,30</b>		<b>0,50</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>24</b>	<b>2,80</b>	

Pada tabel EFAS dan IFAS diatas faktor-faktor kekuatan (strengths) mempunyai nilai skor 0,70 sedangkan faktor-faktor kelemahan (weaknesses) mempunyai nilai skor 0,50 usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu mempunyai kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam menentukan strategi bersaingnya. Selanjutnya pada tabel 5 diatas faktor-faktor peluang (Opportunities) mempunyai nilai skor 1,25 dan faktor-faktor ancaman (threats) mempunyai nilai skor 0,47 ini berarti dalam upaya menentukan strategi pengembangan usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang timbul. Dari hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal

diatas, menghasilkan rangkaian skor sebagai berikut: Kekuatan (Strengths/S) = 0,70 Kelemahan (Weaknesses/W) = 0,50, Peluang (Opportunities/O) = 1,25 dan Ancaman (Threats/T) = 0,47.

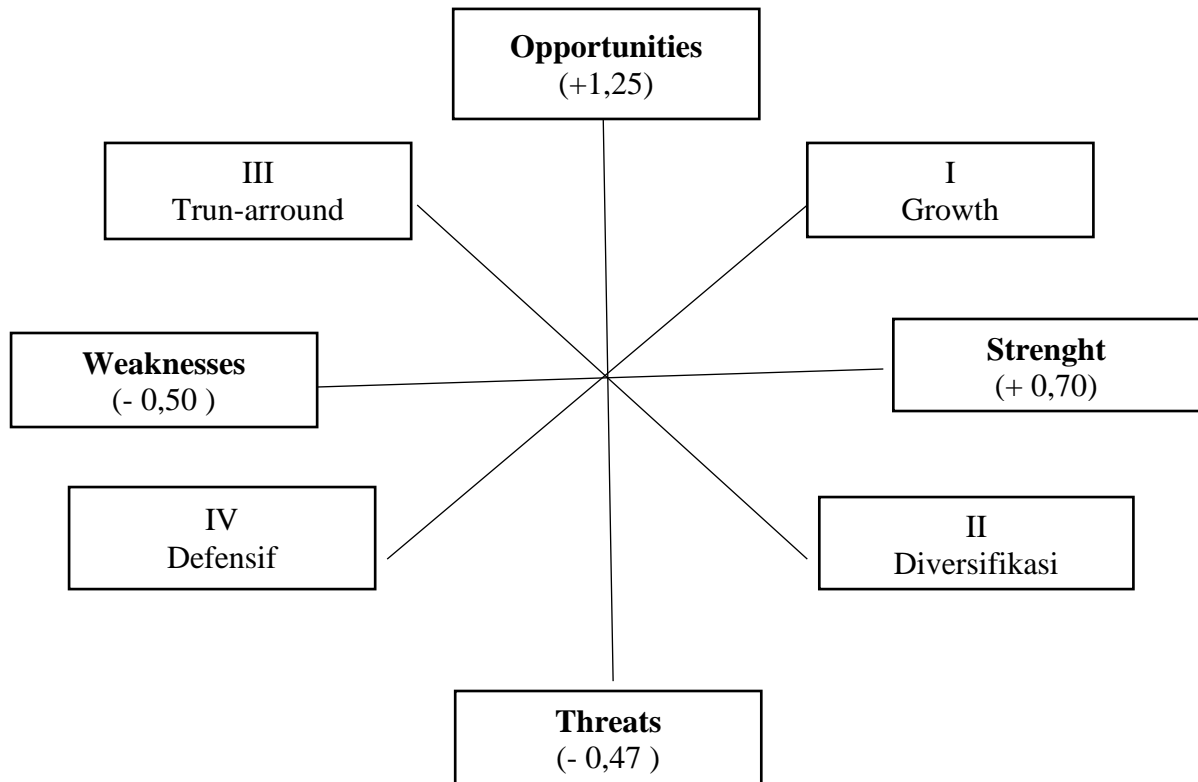
**Tabel 1.4 Rekap Skor EFAS dan IFAS**

<b>Skor Internal</b>	<b>Skor Eksternal</b>	<b>Pilihan Strategi</b>
S > W (+) 0,70 > 0,50 (+)	O > T (+) 1,25 > 0,47 (+)	Grwoth
S > W (+) S < W (-) S < W (-)	O < T (-) O > T (+) O < T (-)	Diversifikasi Turn- around Defindif

Untuk menentukan startegi yang lebih spesifik dari nilai yang dimasukkan dalam diagram pilihan strategi, karena hasil dari tabel terlihat bahwa dari skor yang ada mengarah ke strategi growth. Berdasarkan skor yang menunjukkan bahwa kekuatan (Strengths/S) lebih kecil dari peluang (Oportunities/O) sehingga hasilnya nampak pada diagram berikut ini:



**Gambar 1.1 Diagram Matriks SWOT**



- Kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan, karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth).
- Kuadran II meskipun menghadapi berbagai ancaman, tetapi masih memiliki kekuatan dari segi internal.

- Kuadran III menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kendala yaitu kelemahan internal.
- Kuadran IV merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan karena menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Dari gambar 1 dan tabel 6 di atas yang didasarkan pada perhitungan SWOT, usaha kayu bandsaw  $S < O$ , yakni peluang lebih besar dari pada kekuatan yang ada, dimana arah kebijakan usaha kayu bandsaw di Desa Tappuk Kecamatan Limpasu dalam kondisi growth strategy. Strategi pertumbuhan (Growth Strategy) didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan asset, profit, maupun kombinasi dariketiganya. Hal ini dapat dicapai dengan cara menurunkan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk atau jasa, atau meningkatkan akses kepasar yang lebih luas. Usaha yang dapat dilakukan adalah meminimalkan biaya sehingga dapat meningkatkan profit (Rangkuti 2008, 96).

**Tabel 1.5 Hasil Analisis Pendekatan Matriks SWOT**

	<b>Strengths (S)</b>	<b>Weaknesses (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya pelayanan antar jemput kayu yang memudahkan konsumen.</li> <li>2. Kualitas kayu yang bagus dan sesuai dengan keinginan konsumen.</li> <li>3. Adanyajaminan pengerjaan ulang jika kayu yang di olah belum sesuai dengan yang di inginkan oleh konsumen.</li> <li>4. Tempat usaha yang berada di pinggir jalan yang dapat memudahkan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tempat pengerjaan kayu yang terletak di pedalamandesa sehingga kurang strategis.</li> <li>2. Persediaan lambat terkendala bahan baku.</li> <li>3. Penyediaan bahan bakar minyak yang sedikit.</li> </ol>

	<p>konsumen menuju tempat</p> <p>5. Adanya potongan harga jika pembelian produk kayu dalam jumlah banyak.</p>	
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <p>1. Peluang ekonomi yang baik karena saat ini kayu merupakan bahan yang penting untuk dijadikan bahan bangunan, peralatan rumah tangga, dan lainnya.</p> <p>2. Masih sedikit penyedia usaha produksi kayu bandsaw</p>	<p><b>Strategi SO</b></p> <p>1. Manfaatkan keadaan persaingan usaha dengan memberikan keuntungan kepada konsumen seperti memberikan pelayanan antar jemput kayu, menjamin pengerjaan ulang jika ada yang tidak sesuai, dan</p>	<p><b>Strategi WO</b></p> <p>1. Memberikan petunjuk arah jalan menuju tempat usaha</p> <p>2. Memaksimalkan pengerjaan kayu agar tidak terjadi keterlambatan</p> <p>3. Mencari alternatif lain yang kiranya bisa membantu misalnya menggunakan bahan bakar dexlite.</p>

<p>khususnya di kabupaten hulu sungai tengah.</p> <p>3. Perkembangan teknologi yang terus berkembang dapat memudahkan pengusaha dalam mempromosikan produk.</p>	<p>memberikan potongan harga pada pembelian jumlah banyak, hal ini dapat menarik konsumen untuk membeli produk yang dihasilkan.</p> <p>2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas kayu yang di olah.</p>	
<p><b>Threats (T)</b></p> <p>1. Pesaing yang juga mengembangkan usahanya.</p> <p>2. Bahan baku kayu jati yang sulit ditemukan dan</p>	<p><b>Strategi ST</b></p> <p>1. Berikan ciri khas yang berbeda dengan pesaing misalnya memperbesar ukuran kayu.</p>	<p><b>Strategi WT</b></p> <p>1. Fokus pada daya pangsa pasar dengan memperhatikan aspek yang dapat meningkatkan daya saing pada produk.</p> <p>2. Konsisten terhadap</p>

<p>harganya yang tinggi.</p> <p>3. Bahan bakar minyak solar sulit ditemukan akibat oknum penyalahgunaan bahan bakar minyak.</p> <p>4. Cuaca yang tidak menentu mengakibatkan kayu yang akan diolah menjadi susah kering sehingga terkendala pada pengolahan kayu.</p>	<p>2. Menciptakan hutan rakyat melalui kerjasama dengan petani, hal ini dapat menjadi solusi kelangkaan bahan baku.</p> <p>3. Kelangkaan solar dapat diatasi jika pemerintah tidak memperuntukkan solar untuk semua kendaraan pribadi namun hanya memperuntukkan untuk kendaraan umum darat, petani, pengrajin, dan nelayan.</p>	<p>kualitas hasil produksi agar konsumen tidak berpindah ke pesaing.</p> <p>3. Manfaatkan perkembangan teknologi dengan melakukan promosi di media sosial dan melakukan komunikasi yang baik kepada konsumen.</p>
---	--	---

**Penjelasan :**

1. IFAS ( *Internal Factor Analysis Summary* ), yaitu faktor internal yang ada di dalam suatu usaha mencakup kekuatan dan kelemahan usaha.
2. EFAS ( *Eksternal Factor Analysis Summary* ), yaitu faktor eksternal yang ada di dalam suatu usaha mencakup peluang dan ancaman usaha.
3. Strategi SO, yaitu strategi yang berdasarkan pemikiran perusahaan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mendapatkan peluang.
4. Strategi ST, merupakan strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman.
5. Strategi WO, merupakan strategi yang memanfaatkan peluang yang ada di perusahaan dengan cara memperkecil kelemahan yang ada
6. Strategi WT, merupakan strategi yang mengecilkan kelemahan dan menghindari ancaman yang ada di perusahaan.

Dari analisis diatas dapat diketahui apa saja faktor yang menjadi kendala dalam pengembangan usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu yang meliputi kelemahan sebagai faktor internal dan ancaman sebagai faktor eksternal, pada analisis matrik SWOT juga memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh usaha kayu bandsaw di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu. Hal ini sesuai dengan teori. Alat yang digunakan untuk menganalisis aspek

strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat dengan jelas menjelaskan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan diseimbangkan dengan kekuatan dan kelemahannya sendiri. Matriks SWOT dibagi menjadi dua bagian : matriks *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS), yang mengeksplorasi peluang dan ancaman . *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS), yang mengeksplorasi kekuatan dan kelemahan. . (Rangkut Freddy 2006 : 83)



