

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
(Studi Kasus: Perkampungan Industri Karanganyar Pesawaran)**

SKRIPSI

**Oleh
Fitria Waluyo**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2018**

ABSTRACT

MICRO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY (CASE STUDY: INDUSTRIAL SHEET OF KARANGANYAR SUPPLY)

By

Fitria Waluyo

This study aims to find out how the development strategy of SMEs Karanganyar village Pesawaran, as well as to get the right strategy for development in Karanganyar Village. The data taken are primary and secondary data, where the primary data is obtained from the questionnaire and interview to the predetermined sources and secondary data obtained from the agencies and offices related to this research. The analysis tool used is by using SWOT analysis method, matrix analysis. Based on the results of the research, in the development of MSMEs in Karanganyar Village, Pesawaran Regency uses a concentration strategy through horizontal integration in other words, a defensive ST (Strength and Threat) strategy that means something that protects against useful attacks to protect its products and markets from attack competitors.

Keywords: Internal analysis, External Analysis, Micro Small and Medium Enterprises, SWOT Analysis, Planning Strategy.

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (STUDI KASUS: PERKAMPUNGAN INDUSTRI KARANGANYAR PESAWARAN)

Oleh

Fitria Waluyo

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan UMKM desa Karanganyar Pesawaran, serta untuk mendapatkan strategi yang tepat bagi pengembangan di Desa Karanganyar. Data yang diambil adalah data primer dan data skunder, dimana data primer diperoleh dari kuisisioner dan wawancara kepada narasumber yang telah ditentukan dan data skunder yang diperoleh dari instansi dan dinas yang terkait dengan penelitian ini. Alat analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan metode analisis SWOT, analisis matriks. Berdasarkan hasil penelitian, dalam pengembangan UMKM di Desa Karanganyar Kabupaten Pesawaran menggunakan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal dengan kata lain, strategi ST (Strength and Threat) yang bersifat defensif yang mempunyai arti suatu hal yang melindungi sesuatu terhadap serangan yang berguna untuk melindungi produk dan pasarnya dari serangan pesaing.

Kata kunci: Analisis internal, Analisis Eksternal, UMKM, Analisis SWOT, Strategi Perencanaan.

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
(Studi Kasus: Perkampungan Industri Karanganyar Pesawaran)**

**Oleh
Fitria Waluyo**

**SKRIPSI
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA EKONOMI**

Pada

**Jurusan Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lampung**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2018**

Judul Skripsi : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH (STUDI
KASUS: PERKAMPUNGAN INDUSTRI
KARANGANYAR PESAWARAN)**

Nama Mahasiswa : **Fitria Waluyo**

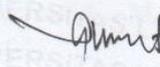
Nomor Pokok Mahasiswa : **1341021006**

Jurusan : **Ekonomi Pembangunan**

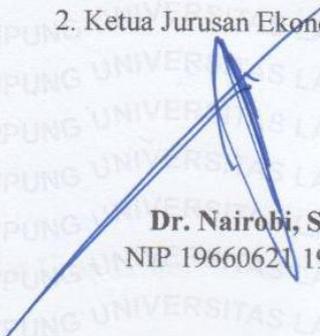
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**

MENYETUJUI

1. Komisi Pembimbing


Dr. Toto Gunarto .S.E.M.Si
NIP 1956032519830 31 002

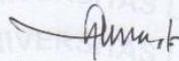
2. Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan


Dr. Nairobi, S.E., M.Si.
NIP 19660621 199003 1 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Dr. Toto Gunarto, S.E., M.Si.**



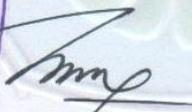
Penguji I : **Zulfa Emalia, S.E., M.Sc**



Penguji II : **Dr. Arivina Ratih YT, S.E., M.M.**



2. **Prof. Dr. Satria Bangsawan, S.E., M.Si.**
NIP 19610904 198703 1 011



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 23 April 2018

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan bukan merupakan penjiplakan hasil karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Bandar Lampung, 23 April 2018



Fitria Waluyo
Fitria Waluyo

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Gedong Tataan, pada tanggal 08 Maret 1995, sebagai anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Djoko Waluyo dan Ibu Lis Manela. Penulis mengawali pendidikan formal pada Tahun 2000 di TK Darmawanita Bagelen yang diselesaikan pada Tahun 2001. Kemudian, penulis melanjutkan sekolah di SDN 1 Bagelen Pesawaran yang diselesaikan pada Tahun 2007. Kemudian, penulis melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama SMP N 1 Gedong Tataan yang diselesaikan pada Tahun 2010 dan Sekolah Menengah Atas di SMA N 7 Bandar Lampung yang diselesaikan pada Tahun 2013.

Pada Tahun 2013 penulis diterima di Universitas Lampung Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Ekonomi Pembangunan melalui jalur Paralel. Pada bulan mei tahun 2015, Penulis melaksanakan Kuliah Kunjungan Lapangan (KKL). Pada tahun 2016, penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Joharan Kecamatan Putra Rumbia Kabupaten Lampung Tengah selama 40 hari.

PERSEMBAHAN

Karya ini ku persembahkan kepada :

Kedua orang tuaku yang tercinta, Bapak Djoko Waluyo dan Ibu Lis Manela yang telah mendidik dan membesarkanku dengan ketulusan dan kerja keras, selalu menyayangi, mengasihi, dan memberikan teladan tentang bagaimana menjadi manusia yang bermanfaat. Terima kasih untuk semua perjuangan yang ayah dan mama berikan, untuk kesabaran, pengertian kepercayaan dan pelajaran hidup yang begitu besar dalam mendukung semua pencapaianku, serta doa yang tiada henti sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Almamaterku tercinta, Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung.

MOTO

“ Ketika hidup menjatuhkan kamu, bangkitlah kembali dan berjuanglah lebih keras”

(Fitria Waluyo)

“ Hidup ini seperti sepeda, Agar tetap seimbang maka kau harus bergerak”

(Albert Einstein)

SANWACANA

Bismillahirrahmanirraahim,

Assalamu'alaikum WR. Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji dan syukur penulis untaikan hanya kepada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, karena atas rahmat dan ridha-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus: Perkampungan Industri, Karanganyar Pesawaran)” sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi Strata 1 Ilmu Ekonomi di Universitas Lampung.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian penelitian ini tidak akan berjalan lancar tanpa adanya dukungan dari pihak lain baik segi moral dan materi. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih Atas segala bantuan yang diterima, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Satria Bangsawan, S.E, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung.
2. Bapak Dr. Nairobi, S.E., M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

3. Bapak Dr. Toto Gunarto, S.E., M.Si selaku Pembimbing yang telah baik hati memberikan waktu, ilmu, dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Ibu Dr. Arivina Ratih, S.E., M.M. selaku Pembimbing Akademik sekaligus pembahas yang telah memberikan nasehat yang bermanfaat bagi penulis.
5. Ibu Zulfa Emalia, S.E., M.Sc selaku pembahas yang telah memberikan nasehat serta masukan bagi penulis.
6. Seluruh Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membimbing dan memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis selama proses perkuliahan hingga selesai.
7. Ayah Djoko Waluyo dan mama Lis Manela, ayuk lidia waluyo, ayuk Yolanda Waluyo, mas Fredi dan pelipur laraku Alvaro dan Arka atas semua kasih sayang, pelajaran hidup, doa, serta kepercayaan yang tiada henti sehingga memberikan semangat untukku menyelesaikan skripsi.
8. Untuk “Red lips” terutama Tessa Theresia sahabat yang paling baik hati membimbing dan selalu mengerti keadaan skripsi saya terimakasih tak terhingga pula untuk Milda Maulina yang paling ceria, Fadila Khoiriah yang selalu ada kapanpun dimanapun, Fibriyani Puspita yang penyabar baik hati tak pernah marah, Putri rohma Sari yang cantik. hehe aku sayang kalian karna allah terimakasih telah menemaniku hingga akhir perkuliahanku, kalian adalah ceritaku dimasa tua yang selalu ingin ku ulang.
9. Terimakasih Sahabatku Monyetku yang tidak pernah menuntut waktuku tetapi selalu setia bersamaku dan mendukungku saat sedih maupun bahagia Vina Sinta Arif kalian terbaik.

10. Terimakasih dukungannya dan doa ibu, bapak, dan apis yang selalu menungguku menyelesaikan kuliah.
11. Sahabat SMA ku Alviolita, Tiara Primasari, Anisya Datuikma, Putri Firdaus, Felisita ADK terimakasih atas dukungan kalian akhirnya gw sarjana juga walupun paling terakhir hehe saranghe .
12. Terimakasih Untuk teman-teman KKN kak Fakih, Tege, Bejo, Nurul, icai, Agung terutama bude Har KKN joharan jadi indah karna Bude yang baik hati.
13. Terimakasih untuk EP jantan Riki Renaldi, Riki Charel, Aris Kencono, Asep, Adi Sasongko, Fajar, Sahnun, Fredi
14. Terimakasih untuk keluarga besarku MN Saibi, Tante andri, Tante ita, Tante leli, bicik leni, oom adi, oom nai, oom wil yang selalu memberi wejangan agar fitri semangat pantang menyerah.
15. Dedek dedek kesayangan yuk titi terutama Amadhea ayuk bersyukur punya adek.
16. Putri Alfarizka bebebku dari jaman SMA terimakasih selalu semangatiku aku walupun kita jarang bertemu tapi kamu selalu perhatian ahh loveyou dah.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, akan tetapi penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, dan Allah SWT membalas segala kebaikan mereka yang telah membantu penulis menyelesaikan karya ini dan memberi Ridho-Nya kepada kita semua, amin.

Bandar Lampung, 23 April 2018

Penulis,

Fitria Waluyo

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
 I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Sistematika Penulisan	11
 II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Strategi.....	13
1. Tipe –Tipe Strategi	14
2. Tahapan Perencanaan	15
B. Pengembangan Usaha.....	16
C. Pengertian Usaha	17
D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	21
E. Pengertian Industri	22
F. Analisis SWOT.....	25
G. Penelitian Terdahulu	26
H. Kerangka Pemikiran.....	28
 III. METODE PENELITIAN	
A. Lokasi Penelitian	29
B. Populasi penelitian	29
C. Jenis penelitian dan Sumber Data	29
D. Motode Pengumpulan Data	30
E. Metode Analisis Data	31
1. Analisis Internal	31
2..Analisis Eksternal	33

3. Analisis SWOT	35
F. Definisi Operasional.....	38
G. Kriteria Strategi	39

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	40
B. Hasil Penelitian.....	41
1. Analisis Faktor Internal UMKM Desa Karanganyar	41
2. Analisis Faktor Eksternal UMKM Desa Karanganyar	47
C. Strategi Umum Pengembangan UMKM Desa Karanganyar	51
D. Strategi Khusus Pengembangan UMKM Desa Karanganyar.....	53
E. Profil UMKM Desa Karanganyar.....	55
F. Kondisi SDM, Teknologi, Permodalan dan Pemasaran Pada UMKM Kripik Di Desa Karanganyar Kabupaten Pesawaran.....	56
G.Strategi Pengembangan UMKM Keripik Desa Karanganyar.....	58

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	61
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Unit Usaha, Ketenagakerjaan dan Investasi pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Usaha Besar Tahun 2016 di Kabupaten Pesawaran	4
2.1 Luas Panen dan Produksi Singkong	6
3.1 Rata-rata Kapasitas Produksi Keripik Di Desa Karanganyar Pesawaran	7
4.1 Matriks IFAS	32
5.1 Matriks EFAS	34
6.1 Matriks SWOT	36
7.1 Hasil Pembobotan Faktor Internal UMKM Desa Karanganyar	42
8.1 Hasil Rating Faktor Internal UMKM Desa Karanganyer	45
9.1 Internal Faktor Summary (IFAS) UMKM Desa Karanganyar	46
10.1 Hasil Pembobotan Faktor Eksternal UMKM Desa Karanganyar	48
11.1 Hasil Rating Eksternal UMKM Desa Karanganyar	50
12.1 Eksternal Faktor Summary (EFAS) UMKM Desa Karanganyar	51
13.1 Matriks SWOT Pengembangan UMKM di Desa Karanganyar Pesawaran..	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.2 Kerangka Pemikiran	28
2.2 Matriks Internal-Eksternal	35
3.2 Matriks Internal-Eksternal Desa Karanganyar.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Matriks SWOT Pengembangan UMKM di Desa Karanganyar Pesawaran ..	L-1
2. Kuisisioner Penelitian	L-3
3. Daftar Responden Untuk Wawancara Dan Pengisian Kuisisioner	L-13
4. Hasil rating faktor eksternal	L-15
5. Hasil rating faktor internal.....	L-16
6. Hasil bobot faktor eksternal.....	L-17
7. Hasil bobot faktor internal.....	L-18

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

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 dianggap dapat membantu perekonomian pedesaan karena sifatnya yang nyata dalam menciptakan lapangan kerja baru, sumber daya, dan serta jasa (Putra, 2003 dalam Widiawati, 2015).

Mudradjad (2008) dalam Wahyuniarso (2013), mengemukakan bahwa UMKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu survive. Peran Usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian negara paling tidak dapat dilihat dari kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, penyediaan lapangan kerja yang terbesar, pemain penting dalam pengembangan

kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor. Menurut Tambunan (2002), beberapa kelebihan yang dimiliki UMKM adalah sebagai berikut:

a. Daya tahan

Motivasi pengusaha kecil sangat kuat dalam mempertahankan kelangsungan usahanya karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Oleh karena itu pengusaha kecil sangat adaptif dalam menghadapi perubahan situasi dalam lingkungan usaha.

b. Padat karya

Pada umumnya UMKM yang ada di Indonesia merupakan usaha yang bersifat padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil lebih memanfaatkan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki daripada penggunaan mesin-mesin sebagai alat produksi.

c. Keahlian khusus

UMKM banyak membuat produk sederhana yang membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki secara turun-temurun. Selain itu, produk yang dihasilkan UMKM mempunyai kandungan teknologi yang sederhana dan murah.

d. Jenis produk

Produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia pada umumnya bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah. Contohnya seperti kerajinan tangan dari bamboo atau rotan, dan ukir-ukiran kayu.

e. Keterkaitan dengan sektor pertanian

UMKM pada umumnya masih bersifat *agricultural based* karena banyak komoditas pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa harus mengakibatkan biaya produksi yang tinggi.

f. Permodalan

Pada umumnya, pengusaha kecil menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal untuk kebutuhan modal kerja .

Kelemahan-kelemahan UMKM tercermin pada kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umumnya dialami oleh UMKM adalah adanya keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kualitas SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, tidak adanya pembagian tugas yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar (Tambunan, 2002).

UMKM di Lampung sendiri sudah meluas hingga ke daerah-daerah yang sebelumnya tidak menjadi pusat perhatian dari pengembangan UMKM. Salah satu daerah yang telah berusaha mengembangkan UMKM adalah daerah Karanganyar yang berada di Pesawaran. Mengingat semakin majunya perkembangan jaman dan kebutuhan yang semakin meningkat, masyarakat sekitar mulai mencoba mengembangkan UMKM di daerah tersebut. Mereka mulai menciptakan pasar baru dan mengembangkan kegiatan ekonomi lokal yang juga berfungsi sebagai penyedia lapangan kerja masyarakat sekitar. Dilihat dari Tabel 1

data membuktikan bahwa UMKM khususnya UMKM makanan sudah merambah ke daerah Pesawaran. Dengan persentase terbanyak, UMKM makanan di Pesawaran mampu tumbuh hingga 180 unit. Dapat dikatakan UMKM makanan di daerah tersebut mampu menempati posisi pertama dari seluruh unit usaha lainnya. Walaupun tergolong kecil, UMKM ini memberikan lowongan pekerjaan lebih dari total tenaga kerja seluruh industri di pesawaran.

Tabel 1.1 Unit Usaha, Ketenagakerjaan, dan Investasi pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Usaha Besar Tahun 2016 di Kabupaten Pesawaran.

No	Kode Industri	Jumlah UMKM	Tenaga Kerja (Orang)	Investasi (Milyar Rupiah)
1.	Industri Makanan	180	757	3,13
2.	Industri Minuman	3	23	0,13
3.	Industri Pengolahan Tembakau	0	0	0
4.	Industri Tekstil	0	0	0
5.	Industri Pakaian Jadi	6	19	0,1
6.	Industri Kulit, Barang dari Kulit, dan Alas Kaki	0	0	0
7.	Industri Kayu, Barang dari Kayu dan Gabus (Tidak Termasuk Furnitur) dan Barang Anyaman dari bambu, rotan dan sejenisnya.	26	95	1,19
8.	Industri Kertas dan Barang dari Kertas.	0	0	0
9.	Industri percetakan dan reproduksi media rekam	0	0	0
10.	Industri Produk dari batu Bara dan Pengilangan Minyak	0	0	0
11.	Industri Bahan Kimia	1	8	0,15
12.	Industri Farmasi, Produk Obat Kimia dan Obat Tradisional	0	0	0
13.	Industri Karet, Barang dari Karet dan Plastik	5	12	0,01
14.	Barang Galian Bukan Logam	66	244	1,27
15.	Logam Dasar	2	16	0,19
16.	Industri Barang Logam, Bukan Mesin dan Peralatannya	3	5	0,03

Tabel 1.1 (Lanjutan)

No	Kode Industri	Jumlah UMKM	Tenaga Kerja (Orang)	Investasi (Milyar Rupiah)
17.	Industri Komputer, Elektronik dan Optik	0	0	0
18.	Industri Peralatan Listrik	0	0	0
19.	Industri Mesin dan Perlengkapan YTDL	0	0	0
20.	Industri Kendaraan Bermotor, Trailer dan Semi Trailer	0	0	0
21.	Industri Alat Angkutan Lainnya	0	0	0
22.	Industri Furnitur	4	16	0,11
23.	Industri Pengolahan Lainnya	18	62	0,35
24.	Industri Jasa Reparasi dan Pemasangan Mesin dan Peralatan	0	0	0
Jumlah / Total		315	1261	6,71

Sumber: BPS Pesawaran Tahun, 2016

Dilihat dari Tabel 1.1 data membuktikan bahwa UMKM khususnya UMKM makanan sudah merambah ke daerah Pesawaran mampu menempati posisi pertama dari seluruh unit usaha lainnya. Walaupun tergolong kecil, UMKM ini memberikan lowongan pekerjaan lebih dari total tenaga kerja seluruh industri di pesawaran. Hal itu juga berlaku dengan tingginya akan investasi dibanding dengan industri lainnya. Untuk itu, pengembangan UMKM di daerah ini harus dipertahankan. UMKM makanan di Pesawaran dianggap mampu menyokong perekonomian pedesaan masyarakat. Ini berarti masyarakat pedesaan dengan pendidikan rendah mampu bekerja dan membantu proses produksi olahan makanan.

UMKM makanan ini tentu mempunyai bahan baku utama dalam proses produksi. Oleh sebab itu masyarakat Desa Karanganyar tentu menyadari bahwa untuk membentuk UMKM berjenis makanan, mereka membutuhkan suatu bahan baku utama yang murah, efisien, dan tercukupi untuk usaha kecil mereka. Hal ini

berjalan selaras dengan keberadaan Lampung sebagai komoditas utama singkong dapat dilihat pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1 Luas panen Dan Produksi Singkong

Provinsi	Luas Panen (Ha)	Produksi (ton)
Lampung	372.858	9.725.345
Jawa Tengah	152.595	3.835.936
Jawa Timur	96.718	2.273.575
Sumatra Utara	43.134	1.420.658
DI Yogyakarta	56.151	880.860
Sulawesi Selatan	19.312	375.390

Sumber: BPS Indonesia tahun, 2016

Berdasarkan data dari BPS Indonesia tahun 2014 mengenai hasil produksi budidaya singkong pada Tabel 2, daerah yang menjadi penghasil singkong terbesar yaitu Provinsi Lampung sebesar 9.725.345 ton, yang disusul secara berurutan oleh Jawa Tengah dengan produksi sebesar 3.835.936 ton, Jawa Timur 2.273.575 ton, Sumatra Utara 1.420.658 ton, DI Yogyakarta 880.860 ton, Sulawesi Selatan 375.390 ton.

Menggeliatnya budidaya singkong di Lampung tersebut sejalan dengan bertambah banyaknya investor yang membangun pabrik berbasis bahan baku singkong, antara lain pabrik tepung tapioka, sorbitol, dextrose, bioetanol, dan pabrik gaplek untuk pakan ternak. Kebun singkong sendiri banyak tersebar di Kabupaten Lampung Tengah, Lampung Timur, dan Lampung Utara. Dengan tingginya produksi ubi kayu di Provinsi Lampung tentu diharapkan akan berkontribusi besar pada pembangunan kemandirian pangan nasional serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan rakyat. Pengembangan UMKM contohnya, dapat menjadi salah satu cara strategis dalam menjadi roda pergerakkan perekonomian, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi

UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah.

Kesempatan penggunaan singkong yang tercukupi tentu harus dimanfaatkan sedemikian rupa oleh masyarakatnya agar dapat memberikan keuntungan sebanyak-banyaknya. Hal ini kemudian di terapkan oleh masyarakat daerah tersebut dan hingga sekarang UMKM jenis makanan berbahan dasar singkong atau yang lebih dikenal dengan keripik singkong telah menjadikan Karanganyar sebagai salah satu sentra terbesar keripik singkong di Provinsi Lampung. Dapat dilihat besarnya produksi keripik di dusun Karanganyar pada tabel dibawah ini:

Tabel 3.1 Rata-Rata Kapasitas Produksi Keripik Di Desa Karanganyar Pesawaran

No	Nama Perusahaan	Nama Pemilik	Kapasitas
1	Waluyo	Waluyo	5 kwintal/hari
2	Surasih	Surasih	4 kwintal/hari
3	Dayat	Dayat	4 kwintal/hari
4	Paritah	Paritah	3 kwintal/hari
5	Oki	Oki	2 kwintal/hari
6	Edi riyanto	Edi riyanto	2 kwintal/hari
7	Agus	Agus	3 kwintal/hari
8	Bintaro	Bintaro	2 kwintal/hari
9	Maman	Maman	2 kwintal/hari
10	Warsa	Warsa	3 kwintal/hari
11	Siam	Siam	2 kwintal/hari
12	Aminin	Aminin	2 kwintal/hari
13	Yuswanto	Yuswanto	2 kwintal/hari
14	Evi komariyah	Evi komariyah	2 kwintal/hari
15	Merliana	Merliana	2 kwintal/hari
16	Muniroh	Muniroh	2 kwintal/hari
17	Yunitasari	Yunitasari	2 kwintal/hari
18	Hartati	Hartati	2 kwintal/hari
19	Nalia	Nalia	2 kwintal/hari
20	Nurlali	Nurlali	2 kwintal/hari
21	Rika	Rika	2 kwintal/hari
22	Maya	Maya	2 kwintal/hari
23	Asih	Asih	2 kwintal/hari
24	Yayat	Yayat	2 kwintal/hari
25	Ahmad	Ahmad	2 kwintal/hari
27	Nursyman	Nursyman	2 kwintal/hari

Tabel 3.1 (Lanjutan)

No	Nama Perusahaan	Nama Pemilik	Kapasitas
28	Sarito	Sarito	2 kwintal/hari
29	Yusuf	Yusuf	2 kwintal/hari
30	Puswanto	Puswanto	2 kwintal/hari
31	Wahong	Wahong	2 kwintal/hari
32	Usup	Usup	2 kwintal/hari
33	Sugeng	Sugeng	2 kwintal/hari
34	Geswanto	Geswanto	2 kwintal/hari

Sumber: Dinas Koperasi, Industri dan Perdagangan Kabupaten Pesawaran Tahun 2016.

Berdasarkan Tabel 3.1 menunjukkan banyaknya UMKM yang ada di Desa Karanganyar, Kecamatan Gedong Tataan, Kabupaten Pesawaran. Dari 180 UMKM makanan yang ada di pesawaran 34 UMKM berada di desa karanganyar dan sisa UMKM makanan lainnya terpecah di desa lainnya. 34 UMKM yang ada di karangnyar, semuanya adalah UMKM keripik dengan berbahan dasar singkong. Singkong yang mereka dapatkan tidak dari daerah Pesawaran sendiri melainkan berasal dari Lampung Timur sebagai penghasil singkong terbesar di Provinsi Lampung dengan harga beli 1400/kg. Dalam memproduksi sehari keripik singkong, setiap UMKM menggunakan setidaknya 2-5 kuintal singkong.

Dalam melakukan usaha, tentu saja tidak semuanya dapat berhasil begitu saja. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh penulis dengan pemilik (pengusaha Keripik) dilihat dari rata-rata jawaban terbanyak di desa karanganyar dapat diketahui beberapa masalah mendasar atau yang secara umum menyebabkan industri kecil keripik kesulitan untuk berkembang antara lain disebabkan oleh:

1. Sumber Daya Manusia (SDM)

Permasalahan dari segi SDM adalah masih rendahnya kualitas SDM pelaku industri. Seperti contohnya dalam manajemen, para pelaku usaha tidak memiliki pembukuan dalam mengatur proses produksi.

2. Pemasaran

Dalam segi pemasaran masalah yang timbul yaitu seperti proses pemasaran yang masih bersifat tradisional. Dalam kata lain berarti para pembeli datang langsung sehingga proses produksi didasari pada jumlah pesanan yang ada. Hal ini tentu saja merugikan para pengusaha karena kebanyakan yang datang adalah para tengkulak yang akan menjual lagi barang tersebut tentu dengan harga yang lebih mahal.

3. Permodalan

Permasalahan dalam permodalan juga merupakan salah satu kendala yang dihadapi oleh sebagian pengusaha keripik. Modal yang dimiliki para pengusaha masih kecil, disamping itu sebagian dari mereka mengaku mengalami kesulitan mendapatkan pinjaman modal, sehingga untuk mengembangkan usahanya masih mengalami beberapa kesulitan.

4. Teknologi.

Permasalahan dalam teknologi yaitu masih terbatasnya kepemilikan teknologi tepat guna yang digunakan untuk proses produksi sehingga sebagian besar masih menggunakan alat yang tradisional contohnya dalam memotong bahan baku masih memakai cara manual yaitu dengan menggunakan tenaga manusia. Sehingga produksinya pun masih kurang efisien. Dalam menjalankan usaha, faktor-faktor produksi akan mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan usaha.

Melihat prospek dan permasalahan yang ada pada industri kecil keripik di atas, maka diperlukan strategi-strategi untuk terus mengembangkan industri kecil

keripik tersebut. Strategi ini nantinya dapat diterapkan oleh para pengusaha UMKM keripik baik di daerah Karanganyar maupun daerah lain yang mempunyai masalah yang sama agar UMKM tersebut mampu setidaknya terus bertahan atau bahkan maju ditengah-tengah persaingan dengan usaha lainnya. Strategi ini akan dihasilkan dengan melakukan penelitian dan analisis SWOT. Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus: Perkampungan Industri Karanganyar Pesawaran)”**

B. Rumusan Masalah

UMKM merupakan salah satu penyangga dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Namun demikian, dalam proses usaha banyak menghadapi berbagai masalah pada UMKM keripik di desa Karangnyar kabupaten Pesawaran. Selaras dengan uraian tersebut, muncul rumusan masalah bagaimana strategi pengembangan UMKM keripik yang cocok untuk diterapkan di dusun Karangnyar kabupaten Pesawaran?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM keripik di Dusun Karanganyar Kabupaten Pesawaran.

D. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat antara lain :

1. Penulis dapat menambah pengetahuan maupun sebagai bahan bacaan khususnya dibidang industri

2. Pembinaan UMKM hasil penelitian ini bisa dijadikan strategi pengembangan UMKM agar berkembang
3. Bidang akademis, sebagai acuan bahan referensi penelitian selanjutnya.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang disusun dalam rangka memaparkan keseluruhan hasil penelitian ini secara singkat dapat diketahui sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini terdiri dari landasan teori yang melandasi pengertian serta konsep-konsep mengenai pengertian Strategi, Pengembangan Usaha, Pengertian Usaha, Usaha Mikro Kecil Dan Menengah, Pengertian Industri, Analisis SWOT.

BAB III DESKRIPSI LOKASI

Bab ini berisikan Metode Penelitian bentuk penelitian, lokasi penelitian, informasi penelitian, teknik pengumpulan data atau karakteristik objek penelitian yang relevan dengan topik penelitian.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan data yang diperoleh selama penelitian di lapangan atau berupa dokumen-dokumen yang akan dianalisa. Serta pada pada bab ini berisi gambaran umum UMKM Karanganyar.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan hasil penelitian dan saran dalam hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. 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. Istilah srategi berasal dari kata Yunani untuk ahli militer atau memimpin pasukan. 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:

1. 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.

2. 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 dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Saat ini ada sebuah pencampuran kata antara strategi dengan taktik. Dalam hal pengertian, taktik ini memiliki ruang lingkup yang lebih kecil dengan waktu yang lebih singkat.

Untuk memudahkan pengertian antara strategi dan taktik, kita bisa menggunakan kata tanya “apa” dan “bagaimana”. Jika kita akan memutuskan “apa” yang seharusnya kita lakukan maka kita akan memutuskan suatu strategi. Jika kita akan memutuskan “bagaimana” untuk mengerjakan sesuatu maka itulah yang dinamakan taktik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa taktik merupakan penjabaran operasional jangka pendek dari strategi agar strategi tersebut dapat diterapkan. Dari uraian di atas maka dapat kita simpulkan bahwa strategi memiliki beberapa sifat, yaitu :

- a) menyatu (*unified*) yaitu : menyatukan seluruh bagian-bagian dalam organisasi.
- b) Menyeluruh (*comprehensif*) yaitu : mencakup seluruh aspek dalam organisasi.
- c) Integral (*integrated*) yaitu : seluruh strategi akan cocok/ sesuai untuk seluruh tingkatan.

1. Tipe - Tipe Strategi

Menurut Ranguti (2000:6-7), pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan 3 tipe strategi yaitu :

1) Strategi Manajemen

Meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya : strategi pengembangan produk, penetapan harga, akuisisi, pengembangan pasar, dan sebagainya.

2) Strategi Investasi

Merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

3) Strategi Bisnis

Sering juga disebut sebagai strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi- fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi dan sebagainya.

2. Tahapan Perencanaan Strategis

Proses penyusunan perencanaan strategis menurut Rangkuti (2000:21)

melalui tahap-tahap berikut ini, yaitu:

a. Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan praanalisis. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal.

Data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan, seperti:

- Analisis pasar
- Analisis kompetitor
- Analisis komunitas

- Analisis pemasok
- Analisis pemerintah
- Analisis kelompok kepentingan tertentu

Data internal dapat diperoleh didalam perusahaan itu sendiri, seperti:

- Laporan keuangan (Neraca, Laba- Rugi, *Cash Flow*, Struktur Pendanaan).
- Laporan kegiatan sumber daya manusia (jumlah karyawan, pendidikan, keahlian, pengalaman, gaji, *turn-over*).
- Laporan kegiatan operasional
- Laporan kegiatan pemasaran

b. Tahap Analisis

Selelah megumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Salah satu model yang sering digunakan adalah matriks.

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan 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 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 sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

C. Pengertian Usaha

Setiap manusia tentu mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha inilah manusia dapat mendirikan berbagai macam usaha yang mendapatkan kesuksesan. Dalam memenuhi kebutuhan manusia, maka usaha dapat

menimbulkan adanya dunia usaha yang menciptakan barang dan jasa. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan dengan menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatakan suatu maksud. Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara.

Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No.9 tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dengan hasil penjualan bersih per tahun paling banyak Rp.1.000.000.000,00 Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Bertitik tolak dari pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

1. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang 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 oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (business plan), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.
- d. 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. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha,

seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan-tahapan yang sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha. Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik. Jadwal ini biasanya tidak dimasukkan ke dalam rencana usaha yang disajikan. Rincian ini akan membantu wirausahawan menetapkan rencana kemajuan usaha yang realistis. Beberapa hal yang perlu di pertimbangkan adalah sebagai berikut:

- a. Kemajuan akan terjadi lebih lambat dari yang diantisipasi, khususnya ketika diperlukan kerja sama dari individu atau organisasi eksternal. Meski usaha mungkin dianggap paling penting bagi wirausahawan, tetapi bagi penanam modal usaha, pemberi pinjaman, pemasok atau pengacara mungkin tidak begitu penting. Oleh karena itu mungkin akan terjadi keterlambatan.
- b. Batas nyaman yang mencukupi harus selalu dimasukkan dalam perencanaan. Lakukan pendekatan kepada sumber dana dengan baik sebelumnya, dan biarkan terjadinya keterlambatan dalam penyerahan dan pemasangan perlengkapan.
- c. Dalam menyiapkan jadwal tahapan yang penting, tawarkan jadwal yang ambisius tetapi dapat dipenuhi atau dilampaui. Dengan cara ini, wirausahawan dapat membangun reputasi untuk mencapai sasaran, yang akan meningkatkan kredibilitas di masa mendatang.

D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah selalu menarik untuk dikaji, bukan hanya dari aspek ketahanan, aspek pembiayaan, perolehan pinjaman atau dari aspek manajerial usaha. Pada era globalisasi khususnya dengan adanya integrasi ekonomi di Asia Tenggara, yaitu penyatuan ekonomi (Economic Union) yang menjadikan Asia Tenggara menjadi suatu komunitas perekonomian dengan basis produksi tunggal membuat UMKM harus mampu mempertahankan eksistensinya ditengah gempuran ekonomi global.

Dalam hal ini, UMKM dituntut untuk mampu bersaing dan menciptakan produk yang dapat diterima tidak hanya oleh konsumen dalam negeri (Indonesia) tetapi juga konsumen di Asia Tenggara. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) selalu hadir karena memang diperlukan. UMKM ini selalu pula dapat membuktikan ketahanannya, terutama ketika bangsa kita dilanda badai krisis ekonomi (sejak Juli 1997). UMKM ini tampak merupakan salah satu sektor usaha penyangga utama yang dapat menyerap banyak tenaga kerja. Dari Data BPS dan Kementerian Koperasi dalam Wahyudin (2013:27), dari seluruh kelas usaha menunjukkan bahwa usaha skala kecil di Indonesia menempati porsi sekitar 99%, artinya hampir seluruh usaha di Indonesia merupakan usaha kecil, hanya 1% saja usaha menengah dan besar.

Perkembangan dan Pertumbuhan UMKM pun 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 menopang 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.

E. Pengertian Industri

Menurut Departemen Perindustrian Menurut Departemen Perindustrian (2006), industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan/atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri. Sedangkan Departemen Perdagangan melihat industri dari aspek modal, yaitu “industri yang menggunakan modal kurang dari Rp 25.000.000,-“ (Kuncoro, 2000 : 310).

Jenis-jenis Industri

Industri di Indonesia dapat dibedakan dalam beberapa kelompok. Berdasarkan jumlah tenaga kerja yang digunakan, industri dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu (Tambunan, 1993:83):

1. Industri rumah tangga jumlah pekerjanya 1-4 orang
2. Industri kecil jumlah pekerjanya 5-19 orang
3. Industri menengah jumlah pekerjanya 20-99 orang
4. Industri besar jumlah pekerjanya 100 orang atau lebih

1. Industri kecil

Dalam penelitian ini, industri yang akan dibahas merupakan dari kelompok industri kecil. Untuk mengetahui lebih dalam mengenai apa dan bagaimana industri yang dapat dianggap sebagai industri kecil, akan dibahas terlebih dahulu berbagai macam definisi industri kecil tersebut, yaitu antara lain:

Menurut Depperindag (Departemen Perindustrian dan Perdagangan) tahun 1999, industri kecil merupakan kegiatan usaha industri yang memiliki investasi sampai Rp. 200.000.000,- tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Sedangkan, menurut Biro Pusat Statistik (1998), mendefinisikan industri kecil dengan batasan jumlah karyawan atau tenaga kerja dalam mengklasifikasikan skala industri yang dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok, sebagai berikut:

1. Perusahaan atau industri rumah tangga jika memperkerjakan kurang dari 3 orang.
2. Perusahaan atau industri pengolahan termasuk jasa industri pengolahan yang mempunyai pekerja 1 sampai 19 orang termasuk pengusaha, baik perusahaan atau usaha yang berbadan hukum atau tidak.

3. Perusahaan atau industri kecil jika memperkerjakan antara 5 sampai 19 orang.
4. Perusahaan atau industri sedang jika memperkerjakan antara 20 sampai 99 orang.
5. Perusahaan atau industri besar jika memperkerjakan antara 100 atau lebih.

Berdasarkan karakteristik yang telah dipaparkan, Departemen Perindustrian memberikan penjabaran kategori industri kecil. Kategori Industri Kecil menurut Departemen Perindustrian dalam Wulandari (2006:17-18) adalah sebagai berikut:

1. Industri Kecil Modern.

Industri kecil modern meliputi industri kecil yang menggunakan teknologi proses madya (intermediate process technologies), mempunyai skala produksi yang terbatas, tergantung pada dukungan industri besar dan menengah dan dengan system pemasaran domestic dan ekspor, menggunakan mesin khusus dan alat-alat perlengkapan modal lainnya. Dengan kata lain, industri kecil yang modern telah mempunyai akses untuk menjangkau system pemasaran yang relatif telah berkembang baik di pasar domestik ataupun pasar ekspor.

2. Industri Kecil Tradisional.

Industri kecil tradisional pada umumnya mempunyai ciri-ciri antara lain, proses teknologi yang digunakan secara sederhana, mesin yang digunakan dan alat perlengkapan modal lainnya relatif sederhana, lokasi di daerah pedesaan, akses untuk menjangkau pasar yang berada di luar lingkungan yang berdekatan terbatas.

3. Industri Kerajinan Kecil.

Industri kecil ini sangat beragam, mulai dari industri kecil yang menggunakan proses teknologi yang sederhana sampai industri kecil yang menggunakan teknologi proses madya atau malahan sudah menggunakan proses teknologi yang

tinggi. Industri kecil di Indonesia memiliki berbagai jenis usaha. Keberadaan industri kecil di Indonesia telah memiliki peran yang penting di dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non migas (Anoraga, 2002: 249).

F. Analisis SWOT

Untuk mengembangkan sebuah strategi, diperlukan analisis terlebih dahulu. Analisis yang dilakukan tentunya mempunyai berbagai variasi. Dalam penelitian ini, akan menggunakan analisis SWOT. Teori “Analisis SWOT adalah sebuah teori yang digunakan untuk merencanakan sesuatu hal yang dilakukan dengan SWOT. SWOT adalah sebuah singkatan dari, S adalah Strength atau Kekuatan, W adalah Weakness atau Kelemahan, O adalah Opportunity atau Kesempatan, dan T adalah Threat atau Ancaman. SWOT ini biasa digunakan untuk menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan sesuatu, sebagai contoh, program kerja.”

Menurut David (2011:327) mendefinisikan “analisis SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting guna membantu manajer dalam mengembangkan empat jenis strategi Strengths- Opportunities (SO), strategi Weaknesses-Opportunities (WO), strategi Strengths- Threats (ST) atau strategi Weaknesses- Threats (WT) yang disesuaikan dengan keadaan perusahaan.”

Rangkuti (2013:20) menjelaskan bahwa “analisis SWOT adalah proses analisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman)

dalam kondisi saat ini. Analisis ini didasarkan pada logika yang berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan usaha untuk pengambilan keputusan strategi yang terbaik.

G. Penelitian Terdahulu

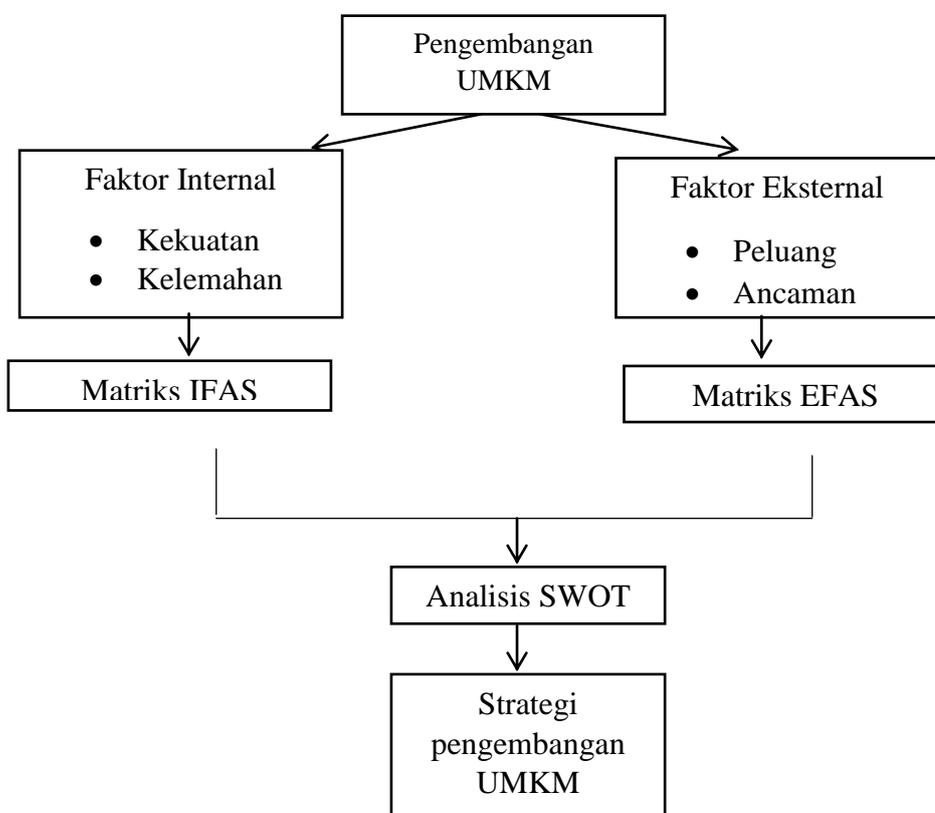
No.	Nama Penelitian & Judul	Metode & variabel	Hasil Penelitian
1.	Yasmine (2015). Strategi Pengembangan Studi Pada Pulau Pasaran	Metode Penelitian: <ul style="list-style-type: none"> • Metode Kualitatif menggunakan metode Analisis SWOT dan Matriks IFAS EFAS 	Hasil analisis dengan menggunakan Eksternal Faktor Evaluation (EFAS) Matriks dan Internal Faktor Evaluation (IFAS) matriks masing-masing diperoleh skor EFAS= 2,860 dan IFAS = 2,790. Skor EFAS dan IFAS kemudian dimasukkan ke dalam Internal Eksternal (IE) Matriks dan kemudian ditarik garis vertikal dan horisontal maka terjadi sebuah titik pertemuan pada kwadrat V di mana akan di peroleh strategi yang sesuai yaitu strategi pertumbuhan (hold and maintaind) melalui pengembangan pasar dan pengembangan produk.
2.	Tri (2013). Strategi Pengembangan Industri kecil keripik di dusun karang bolong desa lerep kabupaten semarang	Metode penelitian: Menggunakan metode analisis SWOT	Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat di lakukan untuk memberdayakan industri kecil keripik di dusun Karangbolo desa lerep kabupaten semarang adalah dengan memperluas pasar sehingga barang lebih terkenal dan peningkatan teknologi tepat guna.

Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

No.	Nama Penelitian & Judul	Metode & variabel	Hasil Penelitian
3.	Hastuti (2011) Perkembangan usaha industri kerajinan gerabah, faktor yang mempengaruhi, dan strategi pemberdayaan pada masyarakat di desa melikan kecamatan wedi kabupaten klaten.	Model penelitian: • Model analisis interaktif	Usaha industri gerabah di desa melikan mengalami perkembangan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan adalah seluruh modal, sumber daya manusia, teknologi, bahan baku, bencana alam. Organisasi pengrajin, kebijakan pemerintah, hasil rumusan strategi pemberdayaan masyarakat berupa perencanaan program yaitu: (1) paguyuban pelestarian industri gerabah, (2) pelatihan kewirausahaan dan ketrampilan pembuatan gerabah yang inovatif, (3) pengembangan permodalan dan (4) Pengadaan alat peringan.diperlukan perhatian khusus untuk pembinaan dan pelaku IK agar bertahan.
4.	Indarawati, Raharja, dan Soewarno (2011) Kajian Strategi Ppenngembangan Usaha Industri Kripik Singkong Perusahaan PT. Inti Sari Rasa Bekasi	Metode penelitian: Analisis SWOT	Identifikasi dan evaluasi faktor lingkungan internal meliputi mutu produk, diversifikasi produk, pengalaman berusaha, kapasitas produk cukup besar dan loyalitas karyawan; disamping kurangnya promosi, pencatatan keuangan masih sederhana, tenaga pemasaran belum optimal penetapan harga jual dan keterbatasan modal.

H. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini menganalisis pengembangan UMKM di Desa Karanganyar dilakukan analisis faktor internal dan eksternal untuk mendapatkan matriks IFAS dan EFAS. Matriks IFAS menggambarkan kekuatan dan kelemahan suatu UMKM, dan matriks EFAS menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi UMKM. Matriks IFAS dan EFAS akan dibuat menjadi kuisioner yang akan diisi oleh 34 pemilik UMKM di Desa Karanganyar. Setelah membuat matriks IFAS dan EFAS kita dapat mengetahui analisis SWOT nya yaitu kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang. Dari analisis SWOT tersebut dapat kita simpulkan strategi pengembangan yang cocok untuk mengembangkan UMKM di Desa Karanganyar.



Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran

III. METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Lokasi pada penelitian ini adalah UMKM pengolahan makanan yaitu di Desa Karanganyar Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran. Pemilihan daerah penelitian dilakukan karena masih banyaknya potensi ekonomi khususnya sumberdaya lokal yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat.

B. Populasi Penelitian

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian (Arikunto 2006 dalam Wahyudiarso 2013). Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM pengolahan makanan di desa Karanganyar Kabupaten pesawaran yang berjumlah 34 UMKM.

C. Jenis Penelitian Dan Sumber Data

Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif. Bersifat deskriptif kuantitatif yaitu suatu metode penelitian yang berusaha mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena atau hubungan fenomena yang diteliti dengan sistematis, faktual dan akurat (Natsir, 1998). Pendekatan dalam penelitian ini merupakan pendekatan kualitatif untuk menggambarkan tanggapan responden terhadap objek berdasarkan kuisisioner yang diberikan. Data yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan pengelompokannya dapat dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Data primer

Adapun data primer yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari hasil observasi lapangan, wawancara dengan beberapa informasi dan pengisian kuisisioner oleh responden.

2. Data sekunder

Adapun data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari Badan Pusat Statistik, Dinas Industri Dan Koprasi Kabupaten Pesawaran, maupun sumber data sekunder lainnya. Adapun data yang digunakan meliputi :

- Data propinsi dengan lahan budidaya singkong terbesar tahun 2014
- Data unit usaha, ketenagakerjaan, dan investasi pada usaha mikro kecil, menengah dan usaha besar tahun 2014 di Kabupaten Pesawaran
- Data rata-rata kapasitas produksi keripik di Dusun Karangnyar Pesawaran

D. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang lengkap yang selanjutnya akan digunakan untuk melakukan analisis dan pengolahan data. Dalam penelitian memerlukan beberapa metode antara lain :

a) Kuisisioner

kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiono 2004 dalam Amalia 2015).

b) Dokumentasi

Pengumpulan data dengan dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data sekunder melalui dokumen-dokumen tertulis. Pengumpulan data seperti ini oleh

sebagian peneliti diyakini integritasnya karena mengambil dari berbagai sumber yang relevan. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang dalam penelitian ini, dokumen dimaksudkan untuk melengkapi data dari wawancara dan observasi. Adapun dokumentasi yang diperlukan dan akan dipergunakan dalam penelitian ini meliputi gambar-gambar terkait penelitian, pendapatan, realisasi strategi pengembangan yang diteliti yang diperoleh dari jurnal, laporan, buku, internet atau sumber lainnya yang terkait dengan penelitian ini.

c) Wawancara

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (interview) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (Arikonto, 2006:155). Dengan melakukan dialog untuk memperoleh informasi yang lebih jelas dan mendalam mengenai strategi yang dilakukan untuk meningkatkan usaha kecil keripik.

E. Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis internal, eksternal dan analisis SWOT.

1. Analisis Internal

Analisis internal digunakan untuk melihat faktor kekuatan dan kelemahan yang harus diantisipasi dan dicari solusinya. Analisis akan melihat dari faktor lingkungan internal, yaitu suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/ perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikannya. Dengan itu maka dilakukan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*).

Cara membuat matriks IFAS seperti :

1. Susun dalam kolom 1 kekuatan dan kelemahan UMKM
2. Pemberian bobot masing masing-masing faktor menggunakan metode perbandingan berpasangan, sehingga total bobot nilai sama dengan satu.
3. Hitung rating (kolom 3) masing-masing faktor dengan skala 4 (sangat baik) sampai dengan 1 (sangat kurang) berdasar pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi daya tarik UMKM yang bersangkutan. Pemberian rating untuk untuk faktor yang bersifat positif (kekuatan) diberi nilai (sangat kurang) samapai dengan 4 (sangat baik). Faktor yang bersifat negatif (kelemahan) diberi nilai 4 (kelemahan kecil) sampai 1 (kelemahan besar). Selain itu, hasil dari rating digunakan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan dengan cara melihat hasil jika $> 2,5$ dikatakan kekuatan dan jika $< 2,5$ menjadi kelemahan.

Perhitungan skor pembobotan dengan mengalihkan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3. Jumlah skor pembobotan pada kolom untuk memperoleh total skor pembobotan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana daya tarik UMKM terhadap faktor-faktor strateginya.

Tabel 4.1 Matrtriks IFAS

Faktor-faktor internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan:			
1.			
2. dan seterusnya			
Kelemahan :			
3.			
4. dan seterusnya	1,0		
Total			

Sumber : Rangkuti 2005

2. Analisis Eksternal

Analisis eksternal digunakan untuk mengembangkan faktor peluang untuk kemajuan usaha serta untuk menghindari faktor ancaman. Maka dari itu akan dilihat bagaimana lingkungan eksternalnya. Faktor lingkungan eksternal merupakan suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/ perusahaan tidak mempunyai kemampuan atau sedikit kemampuan untuk mengendalikan atau mempengaruhinya. Lingkungan eksternal dibagi menjadi dua, yaitu faktor eksternal makro dan mikro.

Hasil dari analisis eksternal dilanjutkan dengan mengevaluasi guna mengetahui apakah strategi yang dipakai selama ini memberikan respon terhadap peluang dan ancaman, untuk itu digunakan matriks EFAS (External Factors Analysis Summary) sebagai berikut:

Mengidentifikasi faktor-faktor peluang dan ancaman:

1. Faktor yang ada akan diberikan bobot dengan menggunakan metode perbandingan berpasangan, sehingga total nilai sama dengan satu.
2. Hitung rating (kolom 3) masing-masing faktor dengan skala 4 (sangat baik) sampai dengan 1 (sangat kurang) berdasar pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi daya tarik UMKM yang bersangkutan. Selain itu, hasil dari rating digunakan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan dengan cara melihat hasil jika $> 2,5$ dikatakan peluang dan jika $< 2,5$ menjadi ancaman.
3. Lakukan pengalian antara bobot dengan rating untuk memperoleh skor tertimbang.
4. Kemudian jumlahkan skor tertimbang untuk memperoleh skor total tertimbang.

Setelah mengetahui langkah-langkah penyusunan matriks IFAS & EFAS selanjutnya adalah menghitung jumlah bobot. Dalam pembobotan baik untuk analisa eskternal maupun internal, jumlah pembobotan di dalam matriks harus sama dengan 1. Oleh karena itu proses pembobotan dilakukan melalui langkah-langkah berikut :

1. Berikan bobot terlebih dahulu (bobot awal) dengan skala yang terukur, adapun skala bobot tersebut yaitu: bobot 1 (tidak penting), bobot 2 (kurang penting), bobot 3 (penting), bobot 4 (sangat penting).
2. Bobot yang ditulis ke dalam matriks disebut bobot relatif, yang merupakan hasil dari hasil pembagian antara bobot (awal) dengan jumlah bobot (awal) keseluruhan pada langkah 1 diatas. Bobot ditentukan berdasarkan UMKM sedangkan ranting ditentukan didasarkan kepada perusahaan (company based).

Tabel 5.1 Matriks EFAS

Faktor-faktor External	Bobot	Rating	Skor
Peluang: 5. 6. dan seterusnya			
Ancaman : 1. 2. dan seterusnya			
Total	1,0		

Sumber : Rangkuti 2005

Matriks Internal Eksternal (IE)

Matriks IE(internal-ekternal) merupakan pemetaan skor matriks IFAS dan EFAS yang dihasilkan. Konsep matriks IE dapat dilihat pada Gambar 2.1 dibawah:

	Kuat	TOTAL SKOR IFAS	Rata-rata	Lemah
Tinggi				
TOTAL SKOR EFAS	I	II	III	
Menengah	IV	V	VI	
Rendah	VII	VIII	IX	

Gambar 2.1
Matriks

Internal-Eksternal

Keterangan:

- I : Strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal
- II : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal
- III : Strategi turnaround
- IV : Strategi stabilitas
- V : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal atau stabilitas (tidak ada perubahan dalam pendapatan)
- VI : Strategi divestasi
- VII : Strategi diversifikasi
- VIII : Strategi diversifikasi konsentrik
- IX : Strategi likuiditas (tidak berkembang)

Sumber : Freddy Rangkuti (2005:25)

3. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi apa yang akan digunakan setelah melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki UMKM. Analisis SWOT adalah suatu alat manajemen untuk mengevaluasi

internal dan eksternal organisasi sehingga dapat memberikan informasi mengenai isu-isu penting bagi organisasi/ dinas. Analisis SWOT dimulai dengan identifikasi aspek positif, yaitu strength (kekuatan) dan aspek negatif, yaitu weakness (kelemahan) dari internal organisasi. Sedangkan dari eksternal organisasi dilakukan identifikasi opportunities (peluang) dan threat (ancaman).

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi adalah matriks SWOT. Matrik ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman ekaternal (EFAS) yang dihadapi UMKM dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan (IFAS) yang dimiikinya.

Tabel 6.1 Matriks SWOT

Faktor internal	Kekuatan (S) Tentukan 5-1 kekuatan internal.	Kelemahan (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal.
Faktor eksternal		
Peluang (O) Tentukan faktor peluang eksternal	Strategi S-O Strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengambil keuntungan dan peluang	Strategi W-O Strategi untuk mengambil keuntungan dan peluang kelemahan
Ancaman (T) Tentukan faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Strategi dengan menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi W-T Strategi dengan meminimumkan kelemahan dan menghindar ancaman

Sumber : Rangkuti, 2005

Langkah-langkah penyusunan matriks SWOT menurut David (2011:330):

1. Menentukan faktor-faktor peluang eksternal perusahaan.
2. Menentukan faktor-faktor ancaman eksternal perusahaan.
3. Menentukan faktor-faktor kekuatan internal perusahaan.
4. Menentukan faktor-faktor kelemahan internal perusahaan.
5. Menyesuaikan kekuatan internal perusahaan dengan peluang eksternal perusahaan untuk menghasilkan strategi SO yang tepat.
6. Menyesuaikan kekuatan internal perusahaan dengan ancaman eksternal perusahaan untuk menghasilkan strategi ST yang tepat.
7. Menyesuaikan kelemahan internal perusahaan dengan peluang eksternal perusahaan untuk menghasilkan strategi WO yang tepat.
8. Menyesuaikan kelemahan internal perusahaan dengan ancaman eksternal perusahaan untuk menghasilkan strategi WT yang tepat.

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

F. Definisi Oprasional

Dalam penelitian ini definisi oprasional yang digunakan adalah sebagai berikut:

- Faktor Internal
 1. Transportasi adalah pemindahan barang dan manusia dari tempat asal ke tempat tujuan atau transportasi adalah perpindahan dari suatu tempat ke tempat lain dengan menggunakan alat pengangkutan, baik yang digerakkan oleh tenaga manusia, hewan (kuda, sapi, kerbau), atau mesin.
 2. Pemasaran merupakan suatu usaha untuk memuaskan kebutuhan pembeli dan penjual.
 3. modal merupakan kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang dan dinyatakan dalam nilai uang. Modal dalam bentuk uang pada suatu usaha mengalami perubahan bentuk sesuai dengan kebutuhan untuk mencapai tujuan usaha, yakni sebagian dibelikan tanah dan bangunan, sebagian dibelikan persediaan bahan, sebagian dibelikan mesin dan peralatan, sebagian lagi disimpan dalam bentuk uang tunai.
 4. Persaingan atau kompetisi adalah bersaingnya para penjual yang sama-sama berusaha mendapatkan keuntungan, pangsa pasar, dan jumlah penjualan. Para penjual biasanya berusaha mengungguli persaingan dengan membedakan harga, produk, distribusi dan promosi.

5. Sumber Daya Manusia mengandung pengertian usaha kerja atau jasa yang dapat diberikan dalam proses produksi.

- Faktor Eksternal

1. Sosial adalah kedudukan atau posisi seseorang dalam kelompok masyarakat yang ditentukan oleh jenis aktivitas ekonomi, pendidikan serta pendapatan.

2. Fluktuasi harga kenaikan atau penurunan aktifitas ekonomi secara relatif dibandingkan dengan trend pertumbuhan jangka panjang dari ekonomi.

3. Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan kenyamanan hidup manusia.

G. Kriteria Strategi

Penentuan koordinat dalam diagram analisis SWOT berfungsi untuk menentukan posisi strategi apakah terletak di kuadran I, II, III atau IV. Hal ini berfungsi untuk mengidentifikasi apakah strategi bersifat Agresif, Diversifikasi, Turn-Around atau Defensif.

Diagram 9 sel strategi perusahaan, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel itu dapat dikelompokkan menjadi empat strategi utama, yaitu:

Defensif yaitu ST pada (sel 1, 2, dan 5)

Diversifikasi yaitu WT pada (sel 7 dan 8).

Turn Around yaitu WO (sel 3, 6, 9)

Agresif yaitu SO pada (sel 4)

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka beberapa kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan UMKM di Desa Karangnyar Kabupaten Pesawaran profil ada sekitar 34 unit usaha. Usaha tersebut berdiri mulai tahun 2010. Jenis-jenis produk yang dihasilkan industri kecil keripik mulai dari keripik singkong, keripik ubi, keripik tempe, dan lain sebagainya. Daerah pemasaran industri kecil keripik di desa Karanganyar mulai dari lokal kabupaten Pesawaran sampai luar Provinsi
2. Berdasarkan hasil penelitian, dalam pengembangan UMKM di Desa Karanganyar Kabupaten Pesawaran menggunakan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal dengan kata lain, strategi yang bersifat defensif (strategi ST) yang berguna untuk melindungi produk dan pasarnya dari serangan pesaing.

B. Saran

Untuk meningkatkan strategi ST dapat menggunakan beberapa cara:

1. Meningkatkan kegiatan promosi produk agar industri keripik dikenal masyarakat secara umum dan menjangkau pasar yang lebih luas

2. Menggunakan alat produksi yang lebih moderen
3. Mempertahankan ciri khas rasa dan kualitas produk agar mampu bertahan.
4. Meningkatkan kualitas SDM

DAFTAR PUSTAKA

- Amenda, T. 2013. Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Andrew, Holden. 2001, *Environment and Tourism. Rontledge Introduction to Environment Series*.
- Anggraeni, F.D., Hardjanto, I., Dan Hayat, A. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang). Malang.
- Anto, Dajan. 1986. Pengantar Metode Statistik, Jilid 1. LP3S. Jakarta.
- Ahyari, Agus, 2002, Manajemen Produksi; Pengendalian Produksi, edisi empat, buku dua, BPFE, Yogyakarta.
- Armida, S. Alisjahbana, makalah : “Pengembangan Pariwisata Daerah memasuki Era Otonomi daerah dan Desentralisasi”.
- Atmaja, Lukas Setia. 2008. Teori dan Praktek Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Basir, Barthos, Manajemen Kearsipan untuk Lembaga Negara, Swasta, dan Perguruan Tinggi. Jakarta: Bumi Aksara, 1999.
- Basu, Swastha, 2000. Manajemen Pemasaran Modern. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Dinas Koprasi, Industri dan Perdagangan Kabupaten Pesawaran.
- Data Direktorat IKM 2016. Dinas Koprasi, Industri dan Perdagangan Kabupaten Pesawaran.
- Eka, Herawati, 2008. Analisis Kinerja Pemerintah Kabupaten Grobogan Dilihat Dari Pendapatan Daerah Terhadap APBD tahun Anggaran 2004-2006. (Tidak dipublikasikan). Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Indriwati, P dan Raharja, S. 2011. “Kajian Strategi Pengembangan Usaha Industri Kripik Singkong Perusahaan PT. Inti Sari Rasa di Bekasi”. Jurnal Manajemen . Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian Bogor.

- Kuncoro, Mudrajad. 2008. *Harian Bisnis Indonesia*. Oktober.
- Munawir. 2006. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi keempat. Yogyakarta: Liberty.
- Mulyadi, 2004. *Sistem Akuntansi*. Edisi Kesembilan, Sekolah Tinggi Hukum Ekonomi YKPN, Yogyakarta
- Minto, Purwo. 2000. *Pelajaran Ekonomi*. Yudistira Jakarta
- Nainggolan, P. 2004. *Cara Mudah Memahami Akuntansi*, Jakarta : PPM.
- Nurhayati, N , Hubeis, M dan Raharja, S. 2012. “Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu di Kabupaten Jawa Barat”. *Jurnal Manajemen*. Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian Bogor. Vol.7 No.2.
- Rangkuti, F. 2017. *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko*. Jakarta: Gramedia.
- Ragkuti, F. 2001. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Cetakan 8. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sukirno, Sadono. 2000. *Ekonomi Pembangunan Proses, Masalah dan Dasar Kebijakan Pembangunan*. UI-Press. Jakarta.
- Sukirno, Sadono. 1985. *Ekonomi Pembangunan*. Jakarta : LPEF-UI Bima Grafika.
- Sukirno, Sadono. 2009. *Makroekonomi: Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- Sunarso, dkk. 2006. *Pendidikan Kewarganegaraan untuk Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: UNYPress.
- Tambunan, T. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*. Edisi Pertama. PT. Salemba Empat Patria. Jakarta.
- Tri, W. 2013. *Strategi Pengembangan Industri Kripik Di Dusun Karangbolo Desa Lerep Kabupaten Semarang*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Semarang.
- Yasmine, A. 2015. *Strategi Pengembangan Pariwisata Studi Pada Pulau Pasaran*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.