

**ANALISIS SWOT TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA GRIYA  
RAJUT SERUNI DI DESA PEJAGAN KECAMATAN JAMBESARI  
DARUS SHOLAH KABUPATEN BONDOWOSO**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)  
Program Studi Ekonomi Syari'ah  
Jurusan Ekonomi Islam  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Oleh:**

**Ade Alfi Badriawan**  
**NIM: E20152119**

**Dosen Pembimbing:**

**Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si**  
**NIP. 19750905 200501 2 003**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGER (IAIN) JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
2019**

**ANALISIS SWOT TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA GRIYA  
RAJUT SERUNI DI DESA PEJAGAN KECAMATAN JAMBESARI  
DARUS SHOLAH KABUPATEN BONDOWOSO**

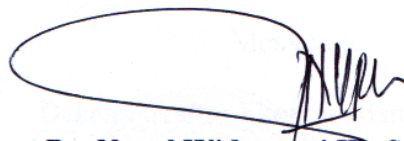
**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)  
Program Studi Ekonomi Syari'ah  
Jurusan Ekonomi Islam  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Oleh:**

**Ade Alfi Badriawan**  
**NIM: E20152119**

**Distujui Pembimbing:**



**Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si**  
**NIP. 19750905 200501 2 003**

**ANALISIS SWOT TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA GRIYA  
RAJUT SERUNI DI DESA PEJAGAN KECAMATAN JAMBESARI  
DARUS SHOLAH KABUPATEN BONDOWOSO**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memnuhi salah satu persyaratan  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Hari:

Tanggal:

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

**Toton Fanshurna, M.E.I**  
NIP.19811224 201101 1 008

**Dr. Imam Turmudi, S.Rd., M.M**  
NIP.19711123 199703 1 003

Anggota:

1. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., M.M
2. Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si.**  
NIP. 19680807 200003 1 001

## MOTTO

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ اللَّيْلَ لِبَاسًا وَالنَّوْمَ سُبَاتًا وَجَعَلَ النَّهَارَ نُشُورًا ﴿٤٧﴾

**Artinya:**

“Dan Dialah yang menjadikan malam untukmu (sebagai) pakaian, dan tidur untuk istirahat, dan Dia menjadikan siang untuk bangun berusaha.” (Q.S. Al-Furqan: 47)<sup>1</sup>

وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا ﴿١١﴾

**Artinya:**

“dan Kami menjadikan siang untuk mencari penghidupan.” (Q.S. An-Naba’:11)<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2014), 364.

<sup>2</sup> Ibid., 582.

## PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan dan do'a dari orang-orang tercinta, berawal dari sebuah proses panjang, kemudian melangkah dengan penuh perjuangan, keikhlasan dan keyakinan kemudian diakhiri dengan ucapan dan rasa syukur yang begitu besar, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu, dengan rasa syukur dan bahagia saya haturkan terima kasih kepada:

1. Kedua Orang Tuaku tercinta, Ayah Iwan dan Mama Muna yang tiada henti-hentinya mendoakan, mendukung, mengasahi dan menyayangiku dengan sepenuh hati serta segala pengorbanan yang tidak bisa aku balas dengan apapun juga.
2. Adik tercintaku Aulia Khairunnisa' yang selalu mendoakan, membantu dan memberi semangat kepadaku agar bisa menyelesaikan skripsi ini.
3. Sahabat-sahabat terdekatku Tamara Septi, Ryan, Irham, Roby, Zaenal, Acut, Irwan, Anas, Fendy, Afif, Afifudin, Huda, Hadiyono, Dayat, Ulis, Mama, Della, Mita, Lutfi, Vir, terimakasih untuk semuanya, rasa kekeluargaannya dan semangat yang telah ditularkan.
4. Keluarga besar GOES kelas Ekonomi Syari'ah 3 angkatan 2015 dan keluarga KKN Posko 38, yang selalu saling mendoakan, mendukung dan membantu agar bisa sama-sama menyelesaikan skripsi kita masing-masing.
5. Seluruh kader Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) FEBI IAIN Jember yang selalu memberikan masukan-masukan serta ilmu yang bermanfaat dan juga tidak pernah bosan untuk selalu mengkampanyekan ekonomi islam.

6. Semua teman-teman prodi Ekonomi Syari'ah (ES 1, ES 2 dan ES 4) angkatan 2015 yang telah berbagi pengalaman dan sumbangsih ilmu pengetahuan.
7. Keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
8. Almamaterku IAIN Jember yang selalu saya banggakan.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala taufiq dan hidayahnya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam semoga tetap tyercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Kesuksesan dan kelancaran ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) terima kasih atas semangat serta tak pernah bosan untuk selalu mendoakan mahasiswa-mahasiswanya.
3. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember terima kasih telah membimbing serta mengayomi kami khususnya mahasiswa Ekonomi Syari'ah (ES).
4. Bapak Ahmadiono, S.Ag, M.E.I selaku Dosen Wali yang selalu memberi masukan, saran serta nasihat kepada saya selaku mahasiswa yang dibimbingnya.
5. Ibu Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si selaku Wakil Dekan II dan Dosen Pembimbing skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut

Agama Islam Negeri (IAIN) Jember terima kasih selalu membimbing saya dengan penuh kesabaran, ketulusan serta keikhlasan mulai awal hingga akhir.

6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember yang telah membekali kami ilmu serta pengetahuan serta semua staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember terima kasih atas pelayanan yang telah diberikan.
7. Bapak Ruswan serta Ibu Siti Maimunah selaku pemilik dan pengelola Usaha Griya Rajut Seruni terima kasih atas bantuannya dengan memberikan data serta informasi guna melengkapi penelitian skripsi yang saya lakukan.
8. Ibu Yuyun, Ibu Sari dan Ibu Mamik terima kasih atas telah banyak membantu dalam pengumpulan data, terima kasih atas jasa-jasa kalian semua.

Peneliti

Ade Alfi Badriawan  
E20152119



## ABSTRAK

Ade Alfi Badriawan, Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si 2019: *Analisis Swot Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.*

Kewirausahaan merupakan fenomena yang cukup populer dewasa ini, dan memungkinkan menjadi pola dan tatanan baru dalam kehidupan masyarakat, dan bagi pihak tertentu merupakan hal yang baru yang memerlukan pendidikan khusus. Analisis SWOT merupakan analisis informasi yang diperoleh, dicari, atau diterima dari berbagai sumber hasil dari pertanyaan: apa yang sedang terjadi, kenapa terjadi, dimana terjadi terjadi dan kapan terjadi, yang semuanya berasal dari internal perusahaan dan eksternal berkaitan dengan usaha perusahaan. Dengan demikian pemilik usaha juga dapat mengetahui lebih mendalam tentang apa saja kelebihan dan kekurangan dari usahanya, dimana itu bisa menjadi sebuah acuan pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya.

Fokus penelitian yang ada dalam skripsi ini adalah: 1) Strategi pengembangan apa yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso?. 2) Bagaimana analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso?.

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pengembangan yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso. 2) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif. Dalam penentuan subjek penelitian menggunakan *purposive* serta menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah: 1) Usaha Griya Rajut Seruni melakukan strategi guna untuk mengenalkan produknya serta mengembangkan usahanya tersebut, beberapa strategi yang telah dilakukan antara lain: mengikuti event Muharram, mengadakan pelatihan, melakukan kerjasama. 2) Usaha Griya Rajut Seruni memiliki kekuatan di dalam kualitas produk yang dihasilkan sangat bagus. Kelemahan Usaha Griya Rajut Seruni diantaranya tidak adanya tenaga kerja, keterlambatan pengiriman, tidak maksimalnya pelayanan serta pembelian bahan baku berupa benang yang jauh. Peluang Usaha Griya Rajut Seruni yaitu usaha Griya Rajut Seruni merupakan usaha satu-satunya yang bergerak dibidang rajut yang ada di Kabupaten Bondowoso, selera konsumen serta perkembangan *fashion* menjadi peluang yang cukup besar bagi usaha Griya Rajut Seruni yang mana usaha ini bergerak dibidang *fashion*. Adapun ancaman yang harus dihadapi oleh usaha Griya Rajut Seruni yaitu fluktuasi harga bahan baku benang serta ditinggal konsumen-konsumennya.

**Kata Kunci: Strategi, analisis SWOT.**

## ABSTRACT

Ade Alfi Badriawan, Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si 2019: Analysis of SWOT on Development of Griya Rajut Seruni Business in Desa Pejagan, Kecamatan Jambesari Darus Sholah, Kabupaten Bondowoso.

Entrepreneurship is a phenomenon that is quite popular today, and allows it to become a new pattern and order in people's lives, and for certain parties is a new thing that requires special education. SWOT analysis is an analysis of information obtained, searched for, or received from various sources resulting from questions: what is happening, why it happened, where it happened and when it happened, all of which came from internal company and externally related to the company's business. Thus the business owner can also find out more about what are the advantages and disadvantages of his business, which can be a reference for business owners in developing their business.

The focus of the research in this paper is: 1) What development strategies have been made by the Griya Rajut Seruni business in Desa Pejagan, Kecamatan Jambesari Darus Sholah, Kabupaten Bondowoso?. 2) How is the SWOT analysis in the business development strategy of Griya Rajut Seruni in Desa Pejagan, Kecamatan Jambesari Darus Sholah, Kabupaten Bondowoso?.

This study aims to: 1) To find out and describe the development strategies that have been carried out by the Griya Rajut Seruni business in Desa Pejagan, Kecamatan Jambesari Darus Sholah, Kabupaten Bondowoso. 2) To find out and describe SWOT analysis in the business development strategy of Griya Rajut Seruni in Desa Pejagan, Kecamatan Jambesari Darus Sholah, Kabupaten Bondowoso.

This study uses a qualitative approach and descriptive type of research. In determining the subject of research using purposive and using data collection techniques through observasi, interviews and documentation.

The results of this research are: 1) Griya Rajut Seruni's business carried out a strategy to introduce its products and develop the business, some of the strategies that have been carried out include: participating in the Muharram event, holding training, collaborating. 2) The Griya Rajut Seruni business has strength in the quality of the product produced is very good. Weaknesses of Griya Rajut Seruni Business include the absence of labor, late delivery, not maximum service and the purchase of raw materials in the form of distant threads. Griya Rajut Seruni Business Opportunity, namely the Griya Rajut Seruni business, is the only business engaged in knitting in Bondowoso Regency, consumer tastes and fashion developments have become a significant opportunity for the Griya Rajut Seruni business where this business is engaged in fashion. The threat that must be faced by the Griya Rajut Seruni business is fluctuations in the price of raw materials of yarn and the abandonment of its consumers.

**Keywords: Strategy, SWOT analysis.**

## DAFTAR ISI

	Hal
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Definisi Istilah .....	11
F. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II    KAJIAN KEPUSTAKAAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu.....	15
B. Kajian Teori.....	30
1. Manajemen Strategi .....	30
2. Analisis SWOT .....	31

3. Kewirausahaan.....	37
4. Strategi Pengembangan Usaha .....	43
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	45
B. Lokasi Penelitian .....	46
C. Subyek Penelitian .....	47
D. Teknik Pengumpulan Data .....	47
E. Teknik Analisis Data .....	51
F. Teknik Keabsahan Data.....	52
G. Tahapan-Tahapan Penelitian .....	53
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS</b>	
A. Gambar Ojek Penelitian .....	55
1. Sejarah Perusahaan .....	55
2. Visi dan Misi Perusahaan .....	58
3. Struktur Organisasi .....	58
B. Penyajian Data dan Analisis.....	59
1. Strategi Usaha yang Dilakukan Oleh Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.....	59
2. Analsisi SWOT Usaha Griya Rajut Seruni Terhadap Pengembangan Usaha di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso .....	65

C. Pembahasan Temuan .....	74
1. Strategi Usaha yang Dilakukan Oleh Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Shoalah Kabupaten Bondowoso .....	74
2. Anlisis SWOT Usaha Griya Rajut Seruni Terhadap Pengembangan Usaha di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowos .....	76
<b>BAB V    PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	81
B. Saran .....	82
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>83</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
1. Matrik Penelitian	
2. Pedoman Wawancara	
3. Dokumentasi (Foto-Foto)	
4. Surat Keterangan Izin Penelitian	
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
6. Pernyataan Keaslian Tulisan	
7. Jurnal Penelitian	
8. Biodata Penulis	

## DAFTAR TABEL

No Uraian	Hal
2.1 Penelitian Terdahulu .....	28
4.1 Faktor-Faktor Strategis Internal Usaha Griya Rajut Seruni .....	73
4.2 Faktor-Faktor Eksternal Usaha Griya Rajut Seruni .....	73



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan fenomena yang cukup populer dewasa ini, dan memungkinkan menjadi pola dan tatanan baru dalam kehidupan masyarakat, dan bagi pihak tertentu merupakan hal yang baru yang memerlukan pendidikan khusus. Dunia wirausaha merupakan dunia bisnis yang penuh risiko dan ketidakpastian, yaitu antara keberhasilan dan kegagalan mudah dan cepat terjadi. Untuk mengantisipasi hal tersebut diperlukan pendidikan dan pengetahuan kewirausahaan yang baik.<sup>1</sup>

Wirausaha merupakan salah satu alternatif untuk mendapatkan keuntungan di kalangan masyarakat, yang akan muncul ketika adanya suatu dorongan usaha yang tumbuh dari inspirasi, motivasi dan peluang. Wirausaha tidak hanya diminati oleh kaum muda, ibu rumah tangga, para pegawai, para bisnismen, tetapi juga merambah segala lapisan masyarakat, hingga sampai usia masa belajar. Banyak dijumpai anak SMP, dengan bekal Hpnya, ia menjual pulsa ke teman-teman. Bisnis yang sering terjadi di kalangan orang dewasa, juga diikuti anak usia pelajar, ini merupakan contoh *entrepreneur* yang tumbuh karena adanya peluang.<sup>2</sup>

Salah satu persoalan dalam membangun ekonomi Indonesia adalah kurangnya jumlah wirausahawan. Jumlah wirausahawan yang ideal dalam suatu negara mendekati 10%, sedangkan di Indonesia masih dibawah 2%.

---

<sup>1</sup> Amirullah, Imam Hardjanto, *Pengantar Bisini*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2005), 78.

<sup>2</sup> Etika Sabariah, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2017), 147.

Oleh karena itu untuk mempertahankan laju pertumbuhan ekonomi diperlukan partisipasi dari masyarakat untuk menjadi wirausahawan baru. Sejarah menunjukkan bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) kurang mendapatkan perhatian di Indonesia sebelum krisis pecah pada tahun 1997.<sup>3</sup>

Dalam masa krisis ekonomi yang beberapa tahun lalu, banyak usaha berskala besar mengalami kemacetan bahkan berhenti aktifitasnya. Sektor UMKM terbukti lebih tangguh dalam menghadapi masa tersebut. Namun demikian hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa masih banyak terdapat kelemahan yang melekat pada sektor UMKM seperti halnya dalam akses informasi. Dengan keterbatasan ini, UMKM yang sebenarnya memiliki potensi pangsa pasar yang cukup besar di dunia Internasional, pada kenyataannya masih belum banyak diketahui konsumen sehingga masyarakat terhadap UMKM masih rendah.<sup>4</sup>

Analisis SWOT merupakan analisis informasi yang diperoleh, dicari, atau diterima dari berbagai sumber hasil dari pertanyaan: apa yang sedang terjadi, kenapa terjadi, dimana terjadi, kapan terjadi, yang semuanya berasal dari internal perusahaan dan eksternal berkaitan dengan usaha perusahaan.<sup>5</sup> Dengan demikian pemilik usaha juga dapat mengetahui lebih mendalam tentang apa saja kelebihan dan kekurangan dari

---

<sup>3</sup> Istiqomah dan Irsad Ardiyanto, *Jurnal Penelitian: Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis*, 2017.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Etika Sabariah, *Manajemen Strategis*, 41.



usahaannya, dimana itu bisa menjadi sebuah acuan pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya.

Banyaknya usaha-usaha kecil yang mulai berkembang di Kabupaten Bondowoso yang berpotensi untuk menjadi sebuah usaha yang sangat besar salah satunya ialah Griya Rajut Seruni. Griya Rajut Seruni merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang *fashion* yang telah berdiri sejak tahun 2011, dimana usaha ini menghasilkan suatu produk berupa sweater.<sup>6</sup>

Pemilik usaha ini yaitu Bapak Ruswan Safari dimana Bapak Ruswan telah sangat berpengalaman dalam dunia sweater selama berpuluh-puluh tahun. Bapak Ruswan memulai berkecimpung di dunia rajut sejak tahun 1978, Bapak Ruswan pernah bekerja di beberapa perusahaan besar yang ada di kota Bandung, Bapak Ruswan juga pernah dipercaya memegang suatu perusahaan yang ada di kota Bandung dimana perusahaan tersebut memasarkan produknya bukan hanya di dalam negeri saja melainkan juga mengeksport produknya ke beberapa negara yang ada di Eropa dan Amerika, bahkan Bapak Ruswan pernah menyanggupi untuk menerima pesanan 1 juta pcs dari Amerika pada tahun 1996. Dengan pengalaman yang dimiliki, juga dengan perhitungan yang matang Bapak Ruswan dapat menyelesaikan pesanan tersebut dalam waktu 8 bulan saja. Setelah itu mendapatkan tender dari Amerika yang dinamakan *Mask Industries Limited* sebanyak 26 ribu sweater setiap minggunya. Pada tahun 2002 mendapatkan pesanan berupa

---

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan selaku pemilik usaha Griya Rajut Seruni, tanggal 04 Nopember 2018 di Griya Rajut Seruni Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.

sweater sebanyak 444 ribu akan tetapi mengalami kegagalan karena dari segi kualitas dan kuantitas tidak memenuhi target.<sup>7</sup>

Dengan pengalaman yang dimiliki tersebut, Bapak Ruswan kemudian membuka usaha sweater sendiri dan memiliki 60 tenaga kerja. Bapak Ruswan mendapatkan order dari perusahaan tempat Bapak Ruswan bekerja dulu. Namun, hanya berjalan selama 2 tahun saja dikerenakan kalah bersaing dengan produk-produk yang berasal dari China. Karena hal itu, Bapak Ruswan bekerja kembali disalah satu perusahaan rajut yang ada di kota Bandung. Bapak Ruswan juga sempat menjadi konsultan tehnik garment atau rajut di salah perusahaan milik Sri Sultan Hamengkubowono X selama 1 bulan.<sup>8</sup>

Pada tahun 2007 membuka usaha kembali dan memiliki tenaga kerja sebanyak 4 orang, yang dimana ini merupakan suatu departemen di bawah naungan salah satu perusahaan besar yang ada di kota Bandung. Pada tahun 2010, usaha milik Bapak Ruswan ini mengalami kebangkrutan dimana hal ini terjadi karena Bapak Ruswan telah ditipu oleh temanya sendiri sebanyak 200 juta rupiah, yang dimana uang tersebut merupakan modal beserta hasil dari usaha milik Bapak Ruswan tersebut.<sup>9</sup>

Semenjak mengalami kebangkrutan, Bapak Ruswan memutuskan untuk pindah ke Kabupaten Bondowoso dan memulai usaha sweaternya dari nol lagi. Dengan hanya bermodalkan 7 juta rupiah saja dan mendapatkan suntikan dana dari salah seorang saudaranya sebesar 5 juta rupiah,

---

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Ibid.

keseluruhan modal tersebut dipergunakan untuk membeli 1 buah mesin rajut dan 1 buah mesin lingking dan kemudian sisanya dipergunakan untuk membeli benang sebagai bahan baku.<sup>10</sup>

Dalam memasarkan produknya, Griya Rajut Seruni menggunakan sistem pemasaran dari pintu ke pintu, mulut ke mulut dan juga menawarkan produknya kepada semua teman dan orang yang ditemui. Dengan menggunakan sistem pemasaran dari pintu ke pintu yang dilakukan oleh istri Bapak Ruswan, sedikit demi sedikit produk sweater yang dihasilkan oleh Bapak Ruswan mulai dikenal oleh masyarakat Bondowoso. Selain itu, sweater yang diproduksi pun memiliki kualitas yang sangat baik dimana bahan yang digunakan adalah 100% benang katun yang tidak gatal jika digunakan, hangat jika digunakan pada saat udara dingin dan memiliki berbagai model yang bisa diproduksi.<sup>11</sup>

Pada tahun 2012, Griya Rajut Seruni mengikuti acara pameran yang di adakan oleh pemerintah Kabupaten Bondowoso. Semenjak mengikuti pameran itu produk yang dihasilkan pun semakin dikenal oleh kalangan masyarakat Bondowoso. Selain itu, Bapak Ruswan juga mendapat pesanan dari Pemkab Bondowoso untuk membuat syal yang akan digunakan oleh Bapak bupati Bondowoso beserta keluarga dan staf. Setelah pameran, Griya Rajut Seruni memiliki seorang tenaga kerja yang sudah profesional dan berpengalaman dalam bidang rajut karena telah berpengalaman bekerja di perusahaan rajut di kota Bandung, pada saat di Bandung pun dia merupakan

---

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> Ibid.

salah seorang tenaga kerja Bapak Ruswan. Kecepatan dan ketepatan dalam bekerja membuat produksi menjadi meningkat. Namun, tenaga kerja tersebut hanya bekerja selama 3 bulan saja dikarenakan Bapak Ruswan tidak mampu memenuhi gaji yang diminta oleh tenaga kerja tersebut dikarenakan permintaan gaji yang dinilai terlalu tinggi. Karena tidak adanya titik temu, maka tenaga kerja pun memutuskan untuk berhenti bekerja di Griya Rajut Seruni. Dengan begitu Bapak Ruswan kembali bekerja tanpa memiliki tenaga kerja.<sup>12</sup>

Pada tahun 2013, Griya Rajut Seruni mengikuti acara pameran Muharram yang dilaksanakan oleh pihak Pemkab Bondowoso yang memang diadakan secara rutin pada setiap tahunnya. Selepas acara pameran Muharram, Griya Rajut Seruni mengadakan pelatihan yang bekerjasama dengan Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Dinakertrans). Pelatihan tersebut diikuti oleh warga dari se-Kecamatan Jambesari yang dimana terdiri dari 20 orang peserta pelatihan. Dari hasil pelatihan, Griya Rajut Seruni mendapatkan 6 mesin rajut dan 2 mesin lingking dengan kualitas mesin yang kurang bagus. Namun untuk peserta pelatihan, hanya sekitar 8 orang saja yang ikut bekerja di Griya Rajut Seruni.<sup>13</sup>

Para tenaga kerja ini bekerja pada setiap hari senin hingga jumat dari mulai pukul 08.00 sampai dengan 16.00, sedangkan untuk hari sabtu mulai pukul 08.00 sampai dengan 13.00. Dengan adanya beberapa tenaga kerja ini sedikit banyak membantu perusahaan dalam meningkatkan produksinya.

---

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> Ibid.

Untuk sistem pembayaran pada tenaga kerja, Griya Rajut Seruni menggunakan sistem pengupahan harian dimana setiap harinya tenaga kerja dibayar senilai 25 ribu rupiah per hari. Namun, hal itu membuat para tenaga kerja tidak bekerja secara maksimal, selama 7 bulan mereka bekerja dengan santai karena tau walaupun pada hari itu tidak menghasilkan 1 buah sweater mereka tetap dibayar. Karena hal tersebut, Bapak Ruswan mengubah sistem pengupahan tenaga kerja menjadi borongan disesuaikan dengan model yang dikerjakan yang dimana setiap 1 buah baju yang dihasilkan rata-rata tenaga kerja akan diberi upah senilai 30 ribu rupiah.<sup>14</sup>

Hal ini memicu para tenaga kerja untuk giat dalam bekerja agar dapat menghasilkan minimal 1 buah baju dalam 1 hari. Namun, dengan sistem seperti ini tenaga kerja hanya bertahan selama 1 bulan saja. Mereka memutuskan berhenti bekerja karena sistem pengupahan berupa borongan. Mereka menuntut pengupahan harian namun pihak perusahaan tidak mau dikarenakan jika menggunakan sistem pengupahan harian para tenaga kerja tidak bekerja secara maksimal dan profesional.<sup>15</sup>

Selama 8 bulan lamanya tersebut, Bapak Ruswan memiliki rekan bisnis yang menanamkan modalnya di Griya Rajut Seruni. Namun, kerjasama ini harus terhenti dikarenakan tidak sesuai dengan perjanjian awal yang telah disepakati dimana pihak penanam modal terlalu mengekang dan ikut campur dalam operasional dan tata kelola perusahaan yang dimana pada perjanjian di awal hal tersebut tidak diperkenankan. Dengan demikian

---

<sup>14</sup> Ibid.

<sup>15</sup> Ibid.

kedua belah pihak pun memutuskan untuk menghentikan kerjasama antara keduanya.<sup>16</sup>

Pada tahun 2014-2018 Griya Rajut Seruni tidak mengalami perkembangan yang berarti dimana Griya Rajut Seruni hanya tidak memiliki tenaga kerja dan hanya Bapak Ruswan dan istrinya sajalah yang bekerja. Walaupun begitu Griya Rajut Seruni tidak pernah sepi pembeli, dimana hampir disetiap harinya selalu ada pesanan, hal ini dikarenakan para konsumen merasa puas dengan produk sweater yang dihasilkan oleh Griya Rajut Seruni. Namun, dikarenakan hanya Bapak Ruswan sendiri yang bekerja, maka perusahaan cukup kewalahan dalam memenuhi keinginan konsumen.<sup>17</sup>

Produk yang dihasilkan oleh Griya Rajut Seruni memiliki tekstur kain yang lembut dan hangat, selain itu bahannya pun tidak gatal saat digunakan. Dalam pemesannannya pun konsumen bisa memesan sesuai dengan apa yang diinginkan, mulai dari model, warna dan motif yang akan dipesan.<sup>18</sup>

Dengan demikian, analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan.<sup>19</sup>

Selain itu, perusahaan dapat melakukan analisa terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan guna menentukan langkah-langkah apa saja yang akan diambil untuk mengembangkan usahanya. Strategi pengembangan ini

---

<sup>16</sup> Ibid.

<sup>17</sup> Ibid.

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yuyun konsumen usaha griya Rajut Seruni pada tanggal 14 April 2019.

<sup>19</sup> Angelica Tamara, *Jurnal Penelitian: Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis*, 2016.

harus dilakukan oleh unit usaha yang baru atau sedang merintis, serta perusahaan yang sedang banyak mendapat peluang dalam memajukan bisnisnya<sup>20</sup> seperti usaha Griya Rajut Seruni ini.

Berdasarkan fenomena diatas, peneliti melihat ada beberapa permasalahan di dalam usaha Griya Rajut Seruni yang mengakibatkan sulitnya usaha ini berkembang setelah 7 tahun berjalan.

## **B. Fokus Penelitian**

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian.<sup>21</sup>

1. Strategi pengembangan apa yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso?
2. Bagaimana analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Etika Sabariah, *Manajemen Strategis*, 108.

<sup>21</sup> Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 44.

<sup>22</sup> *Ibid.*, 45.

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pengembangan yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.<sup>23</sup>

##### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan pemilik usaha mengenai pengembangan usaha.

##### **2. Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini secara praktis diharapkan dapat menyumbangkan pemikiran terhadap pemecahan masalah tentang pengembangan usaha sehingga usaha tersebut dapat berkembang menjadi usaha yang besar.

##### **3. Manfaat Bagi Pemilik Usaha**

Dapat dijadikan sumber informasi dalam mengembangkan usahanya dan juga dapat mengetahui dan menanggulangi permasalahan yang ada dalam usahanya.

---

<sup>23</sup> Ibid., 45.



## E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian penelitian di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh penelitian.<sup>24</sup>

### 1. Manajemen Strategi

Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasi, serta mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya. Manajemen strategi juga dapat diartikan sebagai suatu proses yang dirancang untuk merumuskan strategi, menjalankan strategi dan mengevaluasi strategi dalam rangka menyediakan nilai-nilai yang terbaik bagi seluruh pelanggan.<sup>25</sup>

### 2. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Oportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu sedangkan peluang dan ancaman

---

<sup>24</sup> Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 45.

<sup>25</sup> Mochammad Ammar Faruq dan Indriawati Usman, *Jurnal Penelitian: Penyusunan Strategi Bisnis dan Strategi Operasi Usaha Kecil dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Scissors di Surabaya*, 2014.

merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan. Jika dikatakan analisis bahwa SWOT dapat merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis stratejik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.<sup>26</sup>

### 3. Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan suatu proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa serta kemakmuran. Selain itu juga, kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Kewirausahaan merupakan proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam kehidupan sehari-hari. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.<sup>27</sup>

### 4. Pengembangan Usaha

Pengembangan adalah perihal berkembang dan selanjutnya, kata berkembang juga berarti mekar terbuka atau membentang, menjadi besar,

<sup>26</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 172.

<sup>27</sup> Rintan Saragih, *Jurnal Penelitian: Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*, 2017.

luas dan banyak, serta menjadi bertambah sempurna dalam hal kepribadian pikiran, pengetahuan dan sebagainya. Saat wirausahawan menciptakan suatu ide bisnis atau usaha, mereka juga harus memperhatikan bagaimana menerapkan fungsi-fungsi bisnis atau usaha yang baru saja digambarkan, untuk membuat bisnis atau usaha yang berhasil. Mereka harus menciptakan rencana bisnis atau usaha, yaitu suatu deskripsi dari bisnis atau usaha, jenis pelanggan yang ingin ditarik, kondisi persaingan dan fasilitas yang diperlukan untuk produksi.<sup>28</sup>

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Bab I adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, serta definisi istilah dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

Bab II membahas tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah yang sedang diteliti yaitu Analisis SWOT Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.

Bab III menguraikan secara jelas tentang metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV merupakan laporan hasil penelitian lapangan yang pada hakikatnya merupakan data-data yang dihasilkan melalui teknik

---

<sup>28</sup> Istiqomah dan Irsad Andriyanto, *Jurnal Penelitian: Analisis SsWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)*, 2017.

pengumpulan data yang digunakan untuk dianalisis sesuai dengan teknik yang ditetapkan dalam pembahasan skripsi ini. Pada bab ini membahas tentang bagaimana analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha Griya Rajut Seruni.

Bab V berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran bagi semua pihak yang terkait dengan Analisis SWOT Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Untuk mengetahui keaslian yang akan dihasilkan penelitian ini, maka perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan analisis SWOT terhadap pengembangan usaha griya rajut seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso. Beberapa penelitian itu adalah sebagai berikut:

1. Jaya Parlindungan Sihombing “*Analisis Strategi SWOT Pada Industri Kerajinan Batik Griya Batik Mas Pekalongan*” (2015), Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.<sup>29</sup>

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang dimana metode pengumpulan data melalui observasi dan wawancara dan dianalisis menggunakan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini bahwa bentuk pendidikan dan pelatihan terhadap SDM Griya Batik MAS di Kampung Kauman Pekalongan cukup baik. Kondisi SDM pada industri kerajinan batik Griya Batik MAS dalam kondisi kurang baik. Kondisi jumlah bahan baku pada industri kerajinan batik Griya Batik MAS dalam kondisi terbatas. Kondisi teknologi dalam kondisi kurang baik. Kondisi pemasaran dalam kondisi kurang baik.

---

<sup>29</sup> Jaya Parlindungan Sihombing, “*Analisis Strategi SWOT Pada Industri Kerajinan Batik Griya Batik Mas Pekalongan*” (Skripsi: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 2015).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada metode penelitian yang dilakukan dimana sama-sama menggunakan metode kualitatif, selain itu juga keduanya sama-sama meneliti tentang analisis SWOT. Perbedaannya ialah terletak pada fokus penelitian yang dilakukan, yang mana penelitian ini fokus pada analisis SWOT pendidikan dan pelatihan SDM, kondisi SDM, bahan baku, pemasaran dan teknologi usaha tersebut, sedangkan peneliti lebih fokus analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

2. Robi Setyawan *"Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usha Jasa Sewa Mobil AMAN-AMIN Transport Tours and Travel Ambarketawan Sleman Yogyakarta"* (2015), Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.<sup>30</sup>

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dimana jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif-eksploratif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kusioner, wawancara serta observasi.

Berdasarkan hasil penelitian ini bahwa usaha jasa sewa mobil "Aman-Amin" *Transport Yours and Travel* Ambarketawang berada dalam fase pertumbuhan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada metode penelitian yang dilakukan dimana sama-sama

<sup>30</sup> Robi Setyawan, *"Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usha Jasa Sewa Mobil AMAN-AMIN Transport Tours and Travel Ambarketawan Sleman Yogyakarta"* (Skripsi: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

menggunakan metode kualitatif, selain itu juga keduanya sama-sama meneliti tentang analisis SWOT. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yang dilakukan, dimana peneliti ini fokus pada landaskan merumuskan strategi pemasaran usaha jasa sewa mobil “Aman-Amin” *Transport Yours and Travel* Ambarketawang, sedangkan peneliti lebih fokus analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

3. Adhe Anggraeni Saragi “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT*” (2016), Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sanat Dharma Yogyakarta.<sup>31</sup>

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif-kuantitatif, dimana teknik analisis data yaitu deskriptif kualitatif. Data dikumpulkan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan kuisioner dengan sampel sebanyak 30 responden.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas pengusaha pada industri kerajinan batu bata di Kecamatan Piyungan adalah laki-laki dengan rentang usia 20-57 tahun dengan latar belakang pendidikan SMP-SMA. Kondisi sumber daya alam, sumber daya manusia, teknologi, permodalan dan pemasaran pada industri kecil Batu Bata di Kecamatan Piyungan cukup memadai.

---

<sup>31</sup> Adhe Anggraeni Saragi, “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT*” (Skripsi: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sanat Dharma Yogyakarta, 2016).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti ialah sama-sama meneliti mengenai analisis SWOT suatu usaha, namun untuk perbedaannya terletak pada metode penelitian yang dimana penelitian ini menggunakan metode penelitian campuran antara kualitatif dan kuantitatif sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif.

4. Syauqi Jazuli “*Analisi SWOT Strategi Pemasaran Pembiayaan pada BMT EL-Syifa Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta Selatan*” (2016), Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Syarif Hidayatullah Jakarta.<sup>32</sup>

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dimana jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif-kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan.

Hasil penelitian menggunakan analisis SWOT dari faktor *internal* dan *eksternal* menunjukkan bahwa BMT EI-Syifa masuk pada tipe kuadran I (positif, positif), merupakan posisi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga ia dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal. Seyogyanya menerapkan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

<sup>32</sup> Syauqi Jazuli, “*Analisi SWOT Strategi Pemasaran Pembiayaan pada BMT EL – Syifa Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta Selatan*” (Skripsi: Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016).



Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada metode penelitian ini dan juga sama-sama membahas tentang analisis SWOT. Perbedaannya dari fokus masalah yang diambil dan objek penelitiannya, dimana jika penelitian ini lebih fokus pada analisis SWOT strategi pemasaran pembiayaan pada BMT EL-Syifa Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta Selatan, maka peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

5. Nastri Maulida “*Analisis SWOT Program Layanan Pengaduan Matur Ibu di Pemerintahan Kabupaten Klaten*” (2017), Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Surakarta.<sup>33</sup>

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu suatu penelitian kontekstual yang menjadikan manusia sebagai instrumen dan disesuaikan dengan situasi yang wajar dalam kaitannya dengan pengumpulan data. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah hasil analisis SWOT yaitu kekuatan yang dimiliki Matur Ibu adalah penggunaan media sosial terutama website yang sangat membantu sekali karena mudah diakses oleh masyarakat. Kelemahannya belum memiliki sistem aplikasi yang bagus dengan tampilan website yang masih kurang bagus dan kurang menarik.

Sedangkan pada Matur Ibu peluangnya adalah kepercayaan masyarakat kepada pemerintah semakin baik dengan adanya kontrol langsung dari

<sup>33</sup> Nastri Maulida, “*Analisis SWOT Program Layanan Pengaduan Matur Ibu di Pemerintahan Kabupaten Klaten*” (Skripsi: Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017).

masyarakat terhadap kinerja pemerintah sehingga program ini dapat dijadikan sebagai investasi politik untuk kedepannya. Ancamannya masih banyak OPD/SKPD yang memiliki respon rendah. Terlebih lagi jika OPD/SKPD terkait tidak mau menjawab aduan akan menjadi ancaman tidak terselesaikannya aduan dari masyarakat. Dari SWOT tersebut kemudian dianalisis dari meminimalkan hasil yang maksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan adanya kelemahan dan ancaman dalam program Matur Ibu. Dengan begitu, maka pelayanan akan bisa dijalankan sesuai ketentuan untuk mewujudkan pemerintah yang baik dan bersih.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti ialah sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dan juga meneliti tentang analisis SWOT. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yang dilakukan dimana penelitian ini meneliti tentang analisis SWOT Program Layanan Matur Ibu yang dilakukan oleh pemerintahan Kabupaten Klaten yang dimana objek penelitiannya adalah pemerintahan, sedangkan peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang berada di Desa Pejagan Kabupaten Bondowoso.

6. Muhammad Hafidz, *“Analisis SWOT Terhadap Pemasaran Usaha Ternak Ayam Potong Mas’ud Efendi di Desa Wateskulon Kecamatan*

*Ranuyoso Kabupaten Lumajang*” (2018), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.<sup>34</sup>

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana jenis penelitian menggunakan studi kasus. Sedangkan teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif. Keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi teknik dan sumber.

Hasil dari penelitian ini adalah yang pertama, analisis SWOT terhadap produk strategi SO meminta bibit ayam yang unggul, WO memberikan obat-obatan khusus pada ayam yang terkena penyakit, ST memilih pakan ternak yang berkualitas, WT melakukan perawatan khusus terhadap ayam yang terkena yang terkena penyakit. Yang kedua, analisis SWOT terhadap harga: Strategi SO memperbanyak jumlah produksi pada saat hari-hari besar, WO menggunakan harga dibawah pesaing meskipun pada hari-hari besar, ST memberikan harga yang murah pada ayam lokal, WT menempatkan waktu panen pada hari-hari besar. Yang ketiga, analisis SWOT terhadap tempat/saluran distribusi: Strategi SO memperluas jaringan pemasaran melalui konsumen tetap, WO memiliki lahan atau tempat sendiri, ST memaksimalkan kualitas produknya, WT ayam lokal atau afkiran ayam lokal dijual pada konsumen yang berminat. Yang keempat, analisis SWOT terhadap promosi: Strategi SO berkomunikasi antar mitra di media sosial, WO

---

<sup>34</sup> Muhammad Hafidz, “*Analisis SWOT Terhadap Pemasaran Usaha Ternak Ayam Potong Mas’ud Efendi di Desa Wateskulon Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang*” (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

meningkatkan tingkat promosinya melalui media sosial, ST menambahkan media promosi selain melalui media sosial juga melalui media masa, WT memperbaiki promosi dengan tampilan yang lebih unik.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada metode penelitian dan membahas tentang analisis SWOT. Perbedaannya terletak pada fokus masalah diambil, jika penelitian ini lebih menekankan pada analisis SWOT terhadap pemasaran usaha ternak ayam di Desa Wateskulon, maka penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

7. Riska Wahyuni, “*Analisis SWOT Budidaya Tambak Udang Dalam Peningkatan Pendapatan Kelompok Petani Tambak di Desa Wringinputih Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi*” (2018), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.<sup>35</sup>

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, untuk mendapatkan data dalam penelitian ini berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk menguji validitas data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi data.

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka hasil dari penelitian ini adalah bahwa SWOT proses produksi memiliki kekuatan berupa penggunaan sistem semi intensif ini dapat mencegah kerugian dengan

<sup>35</sup> Riska Wahyuni, “*Analisis SWOT Budidaya Tambak Udang Dalam Peningkatan Pendapatan Kelompok Petani Tambak di Desa Wringinputih Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi*” (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

cara penggunaan jenis benih udang dengan kualitas baik. Kelemahan proses produksinya adalah kurangnya modal yang dapat mempengaruhi berkembang atau tidaknya proses produksi. Peluang budidaya udang sangatlah tinggi dimana keuntungan yang dihasilkan cukup tinggi dan ancamannya proses produksinya terjangkit penyakit pada udang yang dapat menyebabkan kerugian bagi petani karena udang harus dipanen ketika berumur kurang dari 40 hari. Analisis SWOT dalam pemasaran kekuatannya berupa harga jual yang stabil, ketika harga jual stabil pendapatan yang dihasilkan petani seimbang. Sedangkan kelemahannya berupa pada saat harga jual dipasaran tidak stabil, hal itu menyebabkan petani mendapatkan keuntungan yang sedikit. Peluangnya adalah jika pasokan udang sedikit maka petani akan menjual udang dengan harga lebih tinggi. Sedangkan ancamannya berupa ketika terhambatnya pembayaran.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada metode penelitian yang menggunakan penelitian kualitatif dan sama-sama membahas mengenai analisis SWOT. Perbedaannya terletak pada fokus masalah yang diambil, jika penelitian ini lebih fokus pada analisis SWOT budidaya tambak udang dalam peningkatan pendapatan petani tambak di Desa Wringin putih, maka penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

8. Ulfa Hidayati “*Penerapan Analisis SWOT Sebagai Penerapan Strategi Pengembangan Usaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam*” (2018), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Raden Intan Lampung.<sup>36</sup>

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah penelitian lapangan (*Filed Research*), sifat penelitian ini ialah penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini dimana kondisi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yang dimiliki setiap pengrajin berkembang secara positif dan dengan demikian maka tingkat pendapatan para pengrajin juga tumbuh secara positif. Akan tetapi dalam mengembangkan usaha para pengrajin akan mengalami kendala dan mengalami ancaman.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti ialah sama-sama menggunakan penelitian deskriptif serta dalam pengumpulan data sama-sama menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada fokus penelitian dimana penelitian ini lebih fokus pada analisis SWOT dalam prespektif islam pada pengrajin genteng di Desa Jatirenggo, maka penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

---

<sup>36</sup> Ulfa Hidayati, “*Penerapan Analisis SWOT Sebagai Penerapan Strategi Pengembangan Usaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam*” (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Raden Intan Lampung, 2018).

9. Devi Chairiza Hadi “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work and Handycraft tahun 2017)*” (2018) Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Negeri Sunan Kalijaga.<sup>37</sup>

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data berupa wawancara, dokumentasi dan observasi. Triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Hasil penelitian ini adalah Hadi Sukirno *Leather Work and Handycraft* menerapkan beberapa strategi untuk mengembangkan usahanya. Strategi pengembangan tersebut meliputi pengembangan sistem yang merupakan temuan baru dalam penelitian ini dengan melakukan *briefing* setiap pagi, pengembangan teknologi juga merupakan temuan baru dalam penelitian ini dengan menerapkan sistem digitalisasi dengan menggunakan *google project*, strategi produk dengan memberikan inovasi dan kreasi dari setiap produk Hadi Sukirno *Leather Work and Handycraft*, strategi promosi dengan menggunakan *personal selling* dan media online atau *website*, *FBS*, *google net*, strategi penjualan dengan menggunakan *open reseller*, dan strategi distribusi dengan menggunakan kurir dari Hadi Sukirno *Leather Work and Handycraft*.

---

<sup>37</sup> Devi Chairiza Hadi, “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work and Handycraft tahun 2017)*” (skripsi: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Negeri Sunan Kalijaga, 2018).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan penelitian deskriptif serta dalam pengumpulan data sama-sama menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Selain itu penelitian ini juga sama-sama meneliti mengenai pengembangan suatu usaha disuatu daerah. Sedangkan perbedaannya terletak pada fokus penelitiannya dimana penelitian ini lebih fokus kepada pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif, maka penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

10. Aan Novianto “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)*” (2018) Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.<sup>38</sup>

Jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi, literatur dan koesioner.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari hasil analisis SWOT didapatkan posisi industri kerajinan gerabah Desa Negaara Ratu Kecamatan Natar berada pada sel I yang berarti pada posisi agresif dan strategi yang tepat pada posisi ini adalah strategi pertumbuhan (*Growth*

---

<sup>38</sup> Aan Novianto, “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)*” (Skripsi: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung, 2018).



*Oriented Strategy*). Maka, alternatif strategi yang sesuai untuk pengembangan bisnis atau usaha industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar dengan menggunakan matrik SWOT adalah strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki industri untuk meraih peluang yang ada, dengan cara melakukan pengembangan produk, pengembangan pasar (memperluas wilayah pemasaran) dan peningkatan kualitas SDM (pelatihan SDM agar tetap terampil dibidang gerabah).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan penelitian deskriptif serta dalam pengumpulan data sama-sama menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Selain itu penelitian ini juga sama-sama meneliti mengenai pengembangan suatu usaha disuatu daerah. Sedangkan perbedaanya terletak pada fokus penelitiannya dimana penelitian ini lebih fokus kepada strategi pengembangan bisnis pada industri gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar, maka penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan.

Tabel 2.1  
Mapping Persamaan dan Perbedaan  
Dari beberapa penelitian diatas, peneliti simpulkan dalam tabel persamaan dan perbedaan sebagai berikut:

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Jaya Parlindungan Sihombing (2015)	Analisis Strategi SWOT Pada Industri Kerajinan Batik Griya Batik Mas Pekalongan.	Tema penelitian yang sama-sama membahas mengenai analisis SWOT dan metode penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian.
2	Robi Setyawan (2015)	Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usha Jasa Sewa Mobil AMAN-AMIN Transport Tours and Travel Ambarketawan Sleman Yogyakarta.	Tema penelitian yang sama-sama membahas mengenai analisis SWOT.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian.
3	Adhe Anggaraeni Saragi (2016)	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT.	Tema penelitian yang sama-sama membahas mengenai analisis SWOT.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian serta metode penelitian.
4	Syauqi Jazuli (2016)	Analisi SWOT Strategi Pemasaran Pembiayaan pada BMT EL-Syifa Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta Selatan.	Metode penelitian yang dilakukan serta tema penelitian yang dilakukan yaitu mengenai analisis SWOT.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian.
5	Nastri Maulida (2017)	Analisis SWOT Program Layanan Pengaduan Matur Ibu di Pemerintahan Kabupaten Klaten.	Sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dan juga sama-sama meneliti	Subjek penelitian, fokus penelitian dan lokasi

			tentang analisis SWOT.	penelitian.
6	Muhammad Hafidz (2018)	Analisis SWOT Terhadap Pemasaran Usaha Ternak Ayam Potong Mas'ud Efendi di Desa Wateskulon Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang.	Metode penelitian yang digunakan dan pembahasan penelitian mengenai analisis SWOT.	Subjek penelitian, fokus penelitian dan lokasi penelitian.
7	Riska Wahyuni (2018)	Analisis SWOT Budidaya Tambak Udang Dalam Peningkatan Pendapatan Kelompok Petani Tambak di Desa Wringinputih Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi.	Tema penelitian yaitu tentang analisis SWOT dan metode penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian yang dilakukan.
8	Ulfa Hidayati (2018)	Penerapan Analisis SWOT Sebagai Penerapan Strategi Pengembangan Usaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam.	Tema penelitian yang sama-sama membahas mengenai analisis SWOT pengembangan usaha.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian yang dilakukan.
9	Devi Chairiza Hadi (2018)	Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work and Handycraft tahun 2017).	Tema penelitian yang sama-sama membahas mengenai pengembangan usaha.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan fokus penelitian yang dilakukan.
10	Aan Novianto (2018)	Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah	Tema penelitian yang sama-sama membahas mengenai	Subjek penelitian, lokasi penelitian

		Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)	pengembangan usaha.	dan fokus penelitian yang dilakukan.
--	--	-----------------------------------	---------------------	--------------------------------------

Sumber: Data diolah

## B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan seperangkat definisi, konsep serta proposisi yang telah disusun rapi serta sistematis tentang teori-teori dalam sebuah penelitian. Memilih kajian teori sangatlah penting guna mendapatkan pengetahuan baru dan dijadikan sebagai pegangan secara umum. Hal ini memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian, dalam hal ini peneliti menggunakan acuan teori sebagai berikut:

### 1. Manajemen Strategi

Manajemen strategis adalah kegiatan yang dilakukan oleh tiap fungsi departemen atau bagian dari perusahaan atau organisasi, yang melakukan perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan, pengawasan serta evaluasi, secara strategis untuk mencapai tujuan bersama (satu tujuan perusahaan) artinya tiap kepala bagian melaksanakan fungsi manajemen yang menggunakan rumus (strategi) untuk mencapai satu tujuan bersama.<sup>39</sup>

Manajemen strategi dapat diartikan juga sebagai penentuan serangkaian keputusan dan tindakan yang menyangkut arah perjalanan perusahaan di masa depan, penyelarasan sasaran setiap bagian perusahaan, pengelolaan sumberdaya sesuai dengan lingkungannya, serta

<sup>39</sup> Etika Sabariah, *Manajemen Strategis*, 74.

pembuatan siasat yang benar, yang dimaksud untuk pencapaian sasaran-sasaran.<sup>40</sup>

Menurut Alfred Chandler dalam buku manajemen bisnis karangan Pandji Anoraga yang menyatakan bahwa strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.<sup>41</sup>

## 2. Analisis SWOT

### a. Pengertian Analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman), dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu modal dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut lebih komprehensif.<sup>42</sup>

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, dan kebijakan perusahaan. Dengan

---

<sup>40</sup> Dwi Dayanti dkk, *Jurnal Penelitian: Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada Aspek Operasional Perusahaan Pada PT Indo Caliplast*, 2017.

<sup>41</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000), 339.

<sup>42</sup> Retna Anggitaningsih, *Manajemen Resiko*, (Jember: STAIN Jember Press, 2013), 119-120.

demikian perencanaan strategis (*strategic palnner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.<sup>43</sup>

#### 1) *Strength* (Kekuatan)

*Strength* atau kekuatan suatu kemampuan yang dimiliki oleh sejumlah perusahaan yang terkait.<sup>44</sup> Faktor-faktor berupa kekuatan yang dimiliki suatu perusahaan adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari para pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.<sup>45</sup>

#### 2) *Weaknesses* (Kelemahan)

*Weaknesses* atau kelemahan merupakan suatu kekurangan atau kegagalan yang membuat organisasi tidak dapat memilih dan mengimplementasikan strategi yang mendukung misinya.<sup>46</sup> Jika

---

<sup>43</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 18-19.

<sup>44</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, (Jakarta: PT Erlangga, 2004), 229.

<sup>45</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, 172-173.

<sup>46</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 231.

berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.<sup>47</sup>

Dalam praktiknya, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.<sup>48</sup>

### 3) *Opportunities* (Peluang)

*Opportunities* atau peluang adalah bidang-bidang yang mungkin menghasilkan kinerja yang lebih tinggi.<sup>49</sup> Selain itu, *opportunity* atau peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu bisnis.<sup>50</sup>

### 4) *Threat* (Ancaman)

*Threats* atau ancaman adalah bidang-bidang yang meningkatkan kesulitan bagi organisasi untuk berkinerja pada tingkat yang lebih tinggi.<sup>51</sup> *Threats* atau ancaman merupakan

kebalikan dari peluang, dengan demikian dapat dikatakan bahwa

<sup>47</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, 173.

<sup>48</sup> Ibid, 173.

<sup>49</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 231.

<sup>50</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, 173.

<sup>51</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 231.

ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman bisa jadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun di masa depan.<sup>52</sup>

Matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu mengembangkan empat tipe strategi yaitu sebagai berikut:

- 1) Strategi SO (*Strength-Opportunity*), strategi menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.
- 2) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang perusahaan.
- 3) Strategi ST (*Strength-Threat*), melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.
- 4) Strategi WT (*Weakness-Threat*), strategi ini merupakan teknik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.<sup>53</sup>

#### b. Tujuan Penerapan SWOT di Perusahaan

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisa SWOT tersebut nantinya dapat

<sup>52</sup> Sondang P. Siagan, *Manajemen Strategik*, 173.

<sup>53</sup> Ahmad Ramdhan dan Fivi Rahmatus Sofiyah, *Jurnal Penelitian: Analisis SWOT Sebagai Landasan Menentukan Strategi Pemasaran Studi McDonald's Ring Road*, 2013.



dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa-masa yang akan datang.<sup>54</sup> Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi kekuatan dan faktor-faktor positif yang berasal dari internal organisasi, kelemahan dan faktor-faktor negatif dan internal, peluang atau kesempatan dan keuntungan dari faktor eksternal dan ancaman atau resiko.<sup>55</sup>

Identifikasi resiko ini meliputi tentang bagaimana pihak manajemen perusahaan melkuakan tindakan berupa mengidentifikasi setiap bentuk resiko yang dialami perusahaan, termasuk bentuk-bentuk resiko yang mungkin akan dialami oleh perusahaan. Identifikasi ini dilakukan dengan cara melihat potensi-potensi resiko yang sudah terlihat dan yang akan terlihat.<sup>56</sup>

### c. Faktor Eksternal dan Internal dalam Prespektif SWOT

Cara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

#### 1) Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats* (O dan P). Dimana faktor ini bersangkutan dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi pembuatan keputusan perusahaan.

<sup>54</sup> Retna Anggitaningsih, *Manajemen Resiko*, 120.

<sup>55</sup> Ibid., 124.

<sup>56</sup> Ibid., 124.

faktor ini mencangkup lingkungan industri (*industry environtment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environtment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.<sup>57</sup>

## 2) Faktor Internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weaknesses* (S dan W). Dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*).<sup>58</sup>

### d. Cara Membuat Analisis SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportinities* dan *Treats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eskternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).<sup>59</sup>

<sup>57</sup> Retna Anggitaningsih, *Manajemen Resiko*, 127-128.

<sup>58</sup> Ibid., 128.

<sup>59</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 19.

### 3. Kewirausahaan

#### a. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh serta memiliki nilai. Mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.<sup>60</sup>

Tujuan yang ingin diraih dalam berwirausaha tentunya kesejahteraan hidup bagi dirinya, keluarga dan masyarakat. Kewirausahaan merupakan kecakapan hidup yang penting dimiliki oleh setiap orang. Kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai.<sup>61</sup>

Kewirausahaan merupakan sumber daya ekonomi, selain modal, tenaga kerja dan tanah atau lahan. Wirausahalah yang mengupayakan agar modal, tenaga kerja dan tanah dapat menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, sehingga memperoleh keuntungan atas usahanya tersebut.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> Rintan Saragih, *Jurnal Penelitian: Membangun Usaha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat Melalui Kewirausahaan Sosial*, 2017.

<sup>61</sup> Ari Fidiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011), 13.

<sup>62</sup> *Ibid.*, 13.

Oleh sebab itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Sekarang ini kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah wirausahawan Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat, sehingga persoalan pembangunan wirausaha Indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan.<sup>63</sup>

Berkaitan dengan hal tersebut, maka seseorang harus pintar-pintar dalam memanfaatkan sebuah peluang. Setiap kegiatan yang mempunyai bobot persaingan memerlukan ketajaman naluri. Seseorang pemburu memerlukan naluri untuk bersaing dengan buruannya. Demikian juga dalam dunia kewirausahaan, pengusaha bersaing tidak hanya dengan perusahaan-perusahaan pesaing, tetapi juga dengan keadaan dan situasi tertentu seperti moneter dan ekonomi, politik, perusahaan kebijaksanaan pemerintah.<sup>64</sup>

b. Keuntungan dan Kelemahan Menjadi Wirausaha:<sup>65</sup>

1) Keuntungan Menjadi Wirausaha

a) Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.

b) Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan kemampuan serta potensi seseorang secara penuh.

c) Terbuka peluang memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.

<sup>63</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 1.

<sup>64</sup> Dedy Takdir dkk, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Wijana Mahadi Karya, 2015), 54.

<sup>65</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, 4.

d) Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkrit.

e) Terbuka kesempatan untuk menjadi bos.

## 2) Kelemahan Menjadi Wirausaha

a) Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul berbagai resiko. Jika resiko ini telah diantisipasi secara baik, maka berarti wirausaha telah menggeser resiko tersebut.

b) Bekerja keras dan waktu atau jam kerjanya panjang.

c) Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab dia harus berhemat.

d) Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dian buat walaupun dia kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.

### c. Tantangan dan Hambatan Berwirausaha

Faktanya minimnya jumlah wirausaha di Indonesia disebabkan rendahnya minat dan motivasi orang untuk berwirausaha. Fenomena demikian dapat dipahami mengingat berbagai tantangan dan hambatan dalam berwirausaha. Penelitian bidang kewirausahaan membuktikan bahwa dari 10 jenis usaha baru yang dibuka, 8 diantaranya gagal. Kegagalan dalam berwirausaha seringkali disebabkan berbagai faktor berikut:<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> Ibid., 24-25.

### 1) Ketidakmampuan Manajemen

Wirausaha dituntut memiliki kemampuan manajerial dalam mengelola sumber daya ekonomi. Fungsi manajemen, seperti perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pengawasan merupakan tugas rutin seorang wirausaha.

### 2) Kurang Pengalaman

Ide untuk membuka usaha seringkali datang karena pola ikutan. Ketika seorang wirausaha sukses dalam bidang bisnis tertentu, akan diikuti oleh calon-calon wirausaha lainnya yang sebenarnya belum tentu meraih kesuksesan yang sama.

### 3) Pengendalian Keuangan Yang Buruk

Usaha kecil yang baru dibangun seringkali gagal dikarenakan pemilik usaha tidak memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan usaha. Pemilik usaha kecil seringkali tidak dapat memisahkan pos pemasukan dan pengeluaran pribadi dengan pos pemasukan dan pengeluaran untuk usaha.

### 4) Lemahnya Usaha Pemasaran

Salah satu kelemahan usaha kecil adalah tidak memiliki pengetahuan tentang strategi pemasaran produk dan jasa. Biaya promosi yang dikeluarkan sangat minim, bahkan tidak pernah ada dana khusus untuk promosi.

#### 5) Kegagalan Mengembangkan Perencanaan Strategis

Pemilik usaha kecil selalu bersikap pragmatis, tidak memiliki visi jauh ke depan dalam mengelola dan mengembangkan usahanya. Pemilik usaha harus mampu menyusun perencanaan strategis bisnis untuk menjaga keberlangsungan dan pengembangan usaha dimasa mendatang.

#### 6) Pertumbuhan Tak Terkendali

Keinginan untuk melakukan ekspansi bisnis tidak didasari pertimbangan rasional. Pemilik usaha kecil gagal mengendalikan pertumbuhan bisnisnya dikarenakan strategi bisnis yang dipilih tidak tepat.

#### 7) Lokasi Yang Buruk

Penentuan lokasi usaha merupakan kunci keberhasilan bisnis. Salah menentukan lokasi usaha sangat berdampak pada kinerja bisnis yang baru dibangun.

#### 8) Pengendalian Persediaan Yang Tidak Tepat

Banyak pemilik usaha kecil merugi karena tidak memiliki kemampuan pengendalian persediaan barang atau jasa. Kalkulasi tentang *stock* persediaan barang seringkali salah, sehingga menimbulkan kerugian besar.

### 9) Penetapan Harga Yang Tidak Tepat

Strategi penetapan harga barang atau jasa yang akan dijual seringkali meleset dikarenakan kesalahan dalam kalkulasi biaya produksi.

### 10) Ketidakmampuan Membuat “Transisi Kewirausahaan”

Dalam jangka panjang, transisi kepemilikan usaha seringkali gagal dikarenakan wirausaha tersebut tidak mempersiapkan kader pengganti sedini mungkin. Kesuksesan bisnis yang dikembangkan oleh generasi pertama belum tentu bisa dilakukan generasi berikutnya.

#### d. Kewirausahaan Dalam Pandangan Islam

Islam adalah agama yang universal, ajarannya mengatur segala aspek kehidupan manusia, baik dibidang ekonomi, politik, budaya dan keimanan. Tidak lupa urusan yang berurusan dengan transaksi muamalah antara manusia dalam hal ini adalah urusan bisnis. Islam membimbing manusia dalam berbisnis karena hal ini merupakan bagian aspek kehidupan yang tidak bisa dihindari.<sup>67</sup>

Memilih berbisnis dengan cara yang diatur Islam berarti mengedepankan Quran dan Sunnah sebagai pedoman dasar yang memiliki prinsip-prinsip secara global dan spesifik.<sup>68</sup> Seperti firman

Allah dalam Q.S. An-Nisa’ ayat 29:

<sup>67</sup> Mufti Afif, *Jurnal Penelitian: Kewirausahaan Ditinjau Dari Prespektif Islam*, 2016.

<sup>68</sup> Ibid.



يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبِاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ , إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>69</sup>

#### 4. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi Pengembangan Usaha adalah cara untuk mengantisipasi masalah-masalah dan kesempatan-kesempatan masa depan pada kondisi perusahaan yang berubah dengan cepat agar sang pengusaha paham dan mengerti tujuan dari fungsi akan kiat mengembangkan usaha kecil itu sendiri.

##### a. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah suatu cara untuk mencapai tujuan yaitu dengan mengetahui dimana kita berada dan apa yang akan dicapai. Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kombinasi alat pemasaran yang dapat digunakan untuk mempengaruhi dan mempertahankan pembeli.

- 1) *Product* (Produk)
- 2) *Price* (Harga)
- 3) *Place* (Tempat)
- 4) *Promotion* (Promosi)

<sup>69</sup> Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 83.

### b. Strategi Produksi

Strategi produksi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya-sumber daya atau faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, mesin-mesin, peralatan, bahan mentah dan sebagainya dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa.

### c. Strategi Operasi

Strategi operasi adalah suatu visi fungsi operasi yang merupakan keseluruhan arah atau daya dorong untuk pengambilan keputusan. Visi ini harus diintegrasikan dengan strategi bisnis atau usaha tapi tidak selalu direfleksikan pada perencanaan formal.<sup>70</sup>



---

<sup>70</sup> Hanifah Asmawati, *Jurnal Penelitian: Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Analisis SWOT Pada Usaha Laundry Istiqomah di Samarinda*, 2018.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang dapat diamati. Definisi tersebut lebih menekankan pada jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian yakni data deskriptif kualitatif. Dengan kata lain penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif dan berupaya menggali makna dari suatu fenomena berdasarkan fakta-fakta yang sudah ada.<sup>71</sup> Penelitian kualitatif bermaksud untuk mengetahui fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara menyeluruh dan dideskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>72</sup>

Jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasi. Ia juga bersifat komperatif dan korelatif. Penelitian deskriptif banyak membantu terutama dalam penelitian yang bersifat longitudinal, genetik dan klinis.<sup>73</sup>

---

<sup>71</sup> M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 9.

<sup>72</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), 6

<sup>73</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003), 41.

Dengan menggunakan metode ini, peneliti dapat terjun langsung ke lapangan. Hal ini diperlukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan (*S and W*) yang ada di usaha Griya Rajut Seruni. selain itu juga, peneliti bisa melihat peluang dan ancaman (*O and P*) yang dihadapi oleh usaha tersebut. Dengan menggunakan metode ini juga, peneliti tentunya dapat berproses dan dapat memahami fenomena-fenomena yang dialami oleh subjek penelitian yang dimana itu semua berkaitan dengan fokus penelitian yang dilakukan peneliti. Sehingga diharapkan peneliti dapat menggambarkan secara nyata dan sesuai dengan fakta-fakta yang ada.

## **B. Lokasi Penelitian**

Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti bertempat di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso. Desa Pejagan merupakan desa yang penduduknya berprofesi sebagai petani dan kuli bangunan, ada juga yang bekerja di pasar sebagai penjual sapi baik itu para orang tua maupun pemuda-pemuda yang ada disana, bahkan ada juga yang bekerja serabutan. Namun, dengan adanya usaha Griya Rajut Seruni ini tidak membuat mereka khususnya para pemuda-pemuda yang bekerja serabutan tertarik untuk bekerja di Griya Rajut Seruni, padahal sudah pernah mengikuti pelatihan yang dilaksanakan oleh pihak Griya Rajut Seruni yang bekerja sama dengan Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Dinakertrans).

Hasil produk dari Griya Rajut Seruni ini notabene masih dipasarkan di sekitar Kabupaten Bondowoso, walaupun ada beberapa pesanan yang berasal dari luar kota seperti Kabupaten Jember dan Situbondo. Alasan memilih

Griya Rajut Seruni karena usaha ini merupakan usaha satu-satunya yang memang benar-benar memproduksi rajut sweater mulai dari benang hingga menjadi sweater yang bisa langsung dipakai.

### **C. Subyek Penelitian**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive* untuk menentukan informan. *Purposive* adalah suatu teknik penetapan informan dengan cara memilih informan diantara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti (tujuan/masalah dalam penelitian), sehingga informan tersebut dapat mewakili karakteristik populasi yang lebih dikenal sebelumnya.<sup>74</sup>

Adapun beberapa informan yang akan dipilih oleh peneliti sebagai berikut:

1. Bapak Ruswan selaku pemilik serta pengelola usaha Griya Rajut Seruni.
2. Ibu Siti Maimunah selaku istri Bapak Ruswan
3. Ibu Sari selaku mantan karyawan.
4. Ibu Yuyun selaku konsumen atau pelanggan.
5. Ibu Mamik selaku konsumen atau pelanggan.

### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah dengan obeservasi, wawancara dan dokumentasi.

---

<sup>74</sup> Morissan, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Kencana, 2017), 94.

## 1. Observasi

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik observasi langsung dan jenis observasi partisipasi moderat. Maksud dari partisipasi moderat adalah dalam observasi ini terdapat keseimbangan antara peneliti menjadi orang dalam dengan orang luar. Peneliti dalam mengumpulkan data ikut observasi partisipatif dalam beberapa kegiatan, tetapi tidak semuanya.<sup>75</sup>

Peneliti melakukan pengamatan dengan teknik observasi langsung, yaitu peneliti mengamati seluruh kegiatan yaitu mulai dari proses yang sedang berlangsung yang nantinya menjadi sumber data yang kemudian dapat diolah menjadi bahan analisis.

Teknik ini digunakan untuk mengamati secara langsung bagaimana kondisi usaha Griya Rajut Seruni yang ada di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan serta mencatat peristiwa-peristiwa yang berkaitan dengan objek penelitian. Observasi ini dilakukan di usaha Griya Rajut Seruni, sehingga dapat diperoleh data berupa gambaran maupun fakta mengenai tema yang hendak diteliti yaitu kondisi internal dan eksternal serta analisis SWOT pengembangan usaha Griya Rajut Seruni.

---

<sup>75</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 227.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>76</sup> Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara tak berstruktur, yang dimana peneliti menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.<sup>77</sup>

Wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara yang hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceritakan oleh responden.

Metode ini peneliti gunakan untuk memperoleh data secara umum dari pemilik usaha Griya rajut Seruni mengenai kondisi internal eksternal serta analisis SWOT usaha Griya Rajut Seruni.

## 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah teknik mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.<sup>78</sup> Hasil penelitian dari observasi atau wawancara

<sup>76</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 186.

<sup>77</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 233-234.

<sup>78</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedir Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), 206.

akan menjadi lebih dapat dipercaya apabila didukung oleh adanya dokumentasi.

Studi dokumentasi dalam penelitian kualitatif merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Studi dokumentasi yaitu mengumpulkan dokumen dan data-data yang diperlukan dalam permasalahan penelitian lalu ditelaah secara intens sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian.<sup>79</sup>

Dengan menggunakan metode dokumentasi, informasi yang diperoleh akan semakin mudah dan data yang diperlukan semakin valid dan lengkap. Penggunaan metode ini diperlukan untuk memperoleh data tentang:

- a. Sejarah berdirinya Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.
- b. Visi dan Misi Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.
- c. Struktur Organisasi Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.
- d. Foto-foto pada waktu wawancara mengenai Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.

---

<sup>79</sup> Djama'an Satori & Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014) 146 dan 148.



## E. Teknik Analisis Data

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang terdapat dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang telah diperoleh baik itu catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya.<sup>80</sup>

Menurut Miles dan Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan dengan cara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.<sup>81</sup> Langkah-langkah analisis data adalah sebagai berikut:

### 1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.<sup>82</sup>

### 2. Penyajian Data

Setelah data di reduksi, maka langkah selanjutnya adalah menampilkan data. Kalau dalam penelitian kuantitatif penyajian data ini

<sup>80</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 247.

<sup>81</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 246.

<sup>82</sup> *Ibid.*, 247.

dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, phi chard, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.<sup>83</sup>

### 3. Penarikan Kesimpulan

Tahap terakhir ialah kesimpulan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.<sup>84</sup>

### F. Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>85</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi metode.

Teknik triangulasi metode, peneliti melakukan pengecekan hasil penelitian dengan teknik pengumpulan data yang berbeda yakni wawancara, observasi dan dokumentasi sehingga tingkat kepercayaan dapat valid.

---

<sup>83</sup> Ibid., 249.

<sup>84</sup> Ibid., 250.

<sup>85</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 330.

## G. Tahap-Tahap Penelitian

Ada beberapa tahapan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti diantaranya:

### 1. Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan adalah tahap dimana peneliti mencari gambaran permasalahan dan latar belakang serta referensi yang terkait dengan tema sebelum terjun ke lapangan. Peneliti telah mendapatkan gambaran permasalahan mengenai usaha Griya Rajut Seruni dengan mengangkat judul “Analisis SWOT Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso”. Adapun tahapan-tahapan yang diidentifikasi oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun pelaksanaan penelitian
- b. Memilih lokasi penelitian
- c. Mengurus surat perizinan penelitian
- d. Memilih dan memanfaatkan informasi
- e. Mempersiapkan perlengkapan-perengkapan penelitian.<sup>86</sup>

### 2. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap ini peneliti memasuki lapangan untuk melihat, mamantau dan meninjau lokasi penelitian di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah. Peneliti mulai memasuki objek penelitian dan mencari serta mengumpulkan data-data dengan alat yang sudah

---

<sup>86</sup> Ibid., 133.

disediakan baik itu secara tertulis, rekaman, maupun dokumentasi. Perolehan data tersebut akan segera diproses untuk mendapatkan informasi mengenai objek penelitian.

### 3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini, peneliti melakukan teknik analisis data yang diperoleh selama penelitian berlangsung atau selama peneliti berada di lapangan. Peneliti melakukan analisis terhadap beberapa jenis data yang sudah diperoleh dengan cara wawancara dan observasi. Dalam tahap ini peneliti mengkonfirmasi kembali data yang didapat dari lapangan dengan teori yang digunakan.



## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

##### 1. Sejarah Perusahaan

Griya Rajut Seruni merupakan salah satu industri rumah tangga yang menghasilkan produk berupa pakaian di Kabupaten Bondowoso. Sejarah perusahaan berawal pada awal tahun 2011 ketika usaha Bapak Ruswan di Bandung mengalami kebangkrutan, dimana hasil dari usahanya serta modal usahanya dibawa kabur oleh rekannya sendiri. Karena tidak memiliki apa-apa lagi, Bapak Ruswan memutuskan untuk menjual rumahnya dan berpindah ke Kabupaten Bondowoso kota kelahiran dari istri Bapak Ruswan.

Pada awal kepindahannya, dengan hanya bermodalkan 7 juta rupiah saja dan mendapatkan suntikan dana dari salah seorang saudaranya sebesar 5 juta rupiah, keseluruhan modal tersebut dipergunakan untuk membeli 1 buah mesin rajut dan 1 buah mesin lingking dan kemudian sisanya dipergunakan untuk membeli benang sebagai bahan baku utamanya.

Pada awal mulanya, Bapak Ruswan memproduksi beberapa baju sebagai contoh awal produk yang dihasilkan untuk diperkenalkan kepada para calon pelanggan. Dengan menggunakan sistem pemasaran dari pintu ke pintu yang dilakukan oleh istri Bapak Ruswan, sedikit demi sedikit

produk sweater yang dihasilkan oleh Bapak Ruswan mulai dikenal dan diterima dengan baik oleh masyarakat Bondowoso.

Pada beberapa tahun berikutnya, Griya Rajut Seruni sempat mengikuti beberapa event dan pameran yang diselenggarakan oleh Pemkab Bondowoso. Dengan mengikuti event tersebut, produk yang dihasilkan oleh Griya Rajut Seruni semakin dikenal oleh masyarakat Bondowoso.

Pada tahun 2013, Griya Rajut Seruni mengadakan pelatihan yang bekerjasama dengan Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Dinakertrans). Pelatihan tersebut diikuti oleh warga dari se-Kecamatan Jambesari yang dimana terdiri dari 20 orang peserta pelatihan. Dari hasil pelatihan, Griya Rajut Seruni mendapatkan bantuan berupa 6 mesin rajut dan 2 mesin lingking dengan kualitas mesin yang kurang bagus. Namun untuk peserta pelatihan, hanya sekitar 8 orang saja yang ikut bekerja di Griya Rajut Seruni. Para tenaga kerja ini bekerja pada setiap hari senin hingga jumat dari mulai pukul 08.00 sampai dengan 16.00, sedangkan untuk hari sabtu mulai pukul 08.00 sampai dengan 13.00. Dengan adanya beberapa tenaga kerja ini sedikit banyak membantu perusahaan dalam meningkatkan produksinya. Dalam sistem pembayarannya, Griya Rajut Seruni menggunakan sistim pengupahan harian dimana setiap harinya tenaga kerja dibayar senilai 25 ribu rupiah per hari. Namun, hal itu membuat para tenaga kerja tidak bekerja secara maksimal, selama 7 bulan mereka bekerja dengan santai karena tau walaupun pada hari itu

tidak menghasilkan 1 buah sweater mereka tetap dibayar. Karena hal tersebut, Bapak Ruswan mengubah sistem pengupahan tenaga kerja menjadi borongan disesuaikan dengan model yang dikerjakan yang dimana setiap 1 buah baju yang dihasilkan rata-rata tenaga kerja akan diberi upah senilai 30 ribu rupiah. Hal itu sepat melecut semangat para tenaga kerja untuk lebih giat dalam melakukan pekerjaannya. Namun, sistem pembayaran seperti itu tidak bertahan lama, kurang lebih hanya berjalan 1 bulan saja. Akan tetapi, para pekerja merasa kurang puas dengan sistem pembayaran borongan yang diterapkan, mereka menuntut sistem pengupahan harian kembali diterapkan. Pihak perusahaan tidak mengabdikan keinginan para tenaga kerja tersebut karena dirasa hanya akan merugikan pihak perusahaan dimana para tenaga kerja tidak bekerja secara maksimal dan profesional, para pekerja pun memutuskan berhenti dikarenakan mereka tidak puas dengan sistem pengupahan borongan yang diterapkan.

Griya Rajut Seruni pun pernah memiliki rekan bisnis yang menanamkan modalnya di Griya Rajut Seruni, akan tetapi kerjasama itu pun tidak bertahan lama dan harus terhenti dikarenakan tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati diawal kerjasama. Pihak penanam modal dirasa terlalu ikut campur proses operasional dan tata kelola perusahaan padahal pada perjanjian awal pihak penanam modal tidak diberikan ruang gerak lebih dalam proses operasional dan tata

kelola perusahaan. Dengan begitu, kedua belah pihak pun memutuskan untuk menghentikan kerjasama yang telah dijalani.

Sejak tahun 2014 hingga saat ini, Griya Rajut Seruni belum mengalami perkembangan yang berarti, tidak adanya tenaga kerja membuat Bapak Ruswan bekerja sendirian dan hanya dibantu oleh istrinya saja. Walaupun begitu Griya Rajut Seruni tidak pernah sepi pembeli, di mana hampir disetiap harinya selalu ada pesanan, hal ini dikarenakan para konsumen merasa puas dengan produk sweater yang dihasilkan oleh Griya Rajut Seruni. Namun dikarenakan hanya bekerja sendirian maka perusahaan cukup kewalahan dalam memenuhi keinginan konsumen.

## **2. Visi dan Misi Perusahaan**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan dapat digambarkan bahwa visi usaha Griya Rajut Seruni adalah “menjadi perusahaan atau pabrik sweater pertama di Kabupaten Bondowoso serta menjadi perusahaan atau pabrik terbesar di Kabupaten Bondowoso”. Misi dari berdirinya usaha ini adalah menciptakan lapangan pekerjaan bagi penduduk sekitar, menjadi produk yang berkualitas sesuai dengan harga jual, menciptakan inovasi-inovasi terbaru dalam setiap produk yang dihasilkan dan menjadi *fashion icon* Kabupaten Bondowoso.

## **3. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi yang dimiliki oleh Griya Rajut Seruni masih tergolong sederhana. Struktur organisasi ini menggambarkan hubungan



tanggung jawab dan wewenang yang terdapat dalam perusahaan. Struktur organisasi ini memang biasa digunakan pada usaha yang tergolong pada usaha yang masih kecil.

Dalam usaha Griya Rajut Seruni ini tidak digambarkan dengan sedemikian rupa dikarenakan dalam usaha ini hanya terdiri dari pemilik usaha yaitu Bapak Ruswan sendiri saja.<sup>87</sup>

## **B. Penyajian Data dan Analisis**

Penyajian data dan analisis merupakan bagian yang memuat tentang hasil penelitian di Usaha Griya Rajut Seruni Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso dengan mengumpulkan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi.

### **1. Strategi Usaha Yang Dilakukan Oleh Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.**

Manajemen strategi merupakan sesuatu upaya yang harus dilakukan oleh suatu usaha agar usaha tersebut dapat maju dan berkembang menjadi usaha yang lebih besar lagi. Ada beberapa strategi yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut Seruni agar usahanya tersebut dapat diterima dimasyarakat dan menjadi usaha yang maju dan berkembang, strategi yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut seruni diantaranya:

---

<sup>87</sup> Hasil Wawancara, Bapak Ruswan, 10 April 2019.

a. Mengikuti Event Muharram

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Maimunah selaku istri dari pemilik usaha Griya Rajut Seruni:

“Pada waktu itu kami mendapatkan informasi mengenai event atau pameran itu dari Bapak Juliyanto, Pak Juliyanto lah yang memberitahu kami dan membantu kami dalam mengikuti pameran Muharram tersebut. Awal kenal dengan Pak Juliyanto pada waktu itu saya sedang menawarkan produk saya, Pak Juliyanto tertarik dan kemudian ingin tau lebih dalam mengenai usaha ini, Pak Juliyanto juga tertarik ingin ikut mengembangkan usaha ini. Beberapa hari kemudian, Pak Juliyanto mendaftarkan usaha kami ini dalam pameran Muharram atas nama Pak Juliyanto sendiri, kami diminta untuk menyiapkan segala yang dibutuhkan untuk mengikuti pameran Muharram itu”<sup>88</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan selaku pemilik usaha Griya Rajut Seruni:

“Pada saat dilokasi pameran banyak yang melihat dan berkunjung ke stand kami, mungkin mereka penasaran atau tertarik dengan yang dilakukan, soalnya kami membawa mesin produksi kami dimana banyak orang-orang Bondowoso mungkin baru pertama kali melihat proses pembuatan sweater ini, dan ada beberapa juga yang langsung memesan produk kami. Gak jarang juga ada yang nanya tentang produk kami, proses pembuatannya, soalnya seperti yang dibilang tadi mereka baru pertama kali liat mesin seperti itu”<sup>89</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Maimunah:

“Pada saat itu sedang dilaksanakan pilkada disini, kedua calon bupati memesan syal pada kami, tapi salah satu calon tiba-tiba membatalkan pesannya dikarenakan kami menerima pesanan dari lawan politiknya, namanya politik ya seperti itu. Padahal pesannya sudah selesai dikerjakan, ya kami sempet protes sama tim suksesnya tapi hasilnya sama aja. Tapi selesai pilkada ternyata yang membatalkan itu terpilih sebagai bupati Bondowoso dan pada saat Pameran Muharram bupati terpilih datang dan berkeliling mengunjungi setiap stand, terus

<sup>88</sup> Wawancara, Ibu Siti Maimunah pada tanggal 10 April 2019.

<sup>89</sup> Wawancara, Bapak Ruswan pada tanggal 10 April 2019.

disitu kami memberikan hasil produksi kami yang sempat dibatalkan dengan mengalungkannya kepada bupati terpilih itu”<sup>90</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, usaha Griya Rajut Seruni menggunakan event Muharram sebagai media untuk memperkenalkan usaha serta produk yang dihasilkan oleh usaha Griya Rajut Seruni. Event merupakan suatu cara untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan agar lebih dikenal hal layak umum terlebih untuk produk atau usaha yang masih terbilang baru. Seperti halnya usaha Griya Rajut Seruni, yang pada saat itu masih terbilang baru di kawasan Kabupaten Bondowoso.

Disanalah pertama kalinya usaha Griya Rajut Seruni Mengikuti pameran Muharram di Kabupaten Bondowoso. Dengan mengikuti event atau pameran yang diselenggarakan oleh pihak Kabupaten Bondowoso, maka produk yang dihasilkan oleh usaha Griya Rajut Seruni dapat dikenal oleh sedikit demi sedikit oleh masyarakat Kabupaten Bondowoso. Dari mengikuti event itu juga produk sweater yang dihasilkan usaha Griya Rajut Seruni mulai dikenal kalangan masyarakat Bondowoso. Bukan hanya itu saja, di event atau pameran Muharram yang diikuti ditahun selanjutnya, Griya Rajut Seruni cukup kewalahan dalam menangani pesanan para pelanggannya. Bukan hanya kalangan orang biasa saja yang memesan produk sweater Griya

---

<sup>90</sup> Wawancara, Ibu Siti Maimunah pada tanggal 10 April 2019.

Rajut Seruni, mulai dari anggota DPR hingga bupati dan wakil bupati Bondowoso pun pernah memesan produk usaha Griya Rajut Seruni.

b. Mengadakan Pelatihan

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan berikut:

“Waktu itu kami ditawarkan untuk memberikan pelatihan kepada para pemuda yang ada disini, soalnya kata mereka usaha kami berpotensi untuk menjadi suatu usaha yang maju yang nantinya mungkin bisa mengurangi pengangguran di Bondowoso. waktu itu juga kami memang lagi butuh karyawan buat bantu mengerjakan pesanan-pesanan pelanggan. Dari dinaskertrans juga memberikan bantuan berupa mesin untuk kami berupa 8 mesin rajut dan 2 mesin lingking yang untuk menjahit bajunya itu, ya Alhamdulillah dapat bantuan mesin itu”<sup>91</sup>

Kemudian Ibu Siti Maimunah menambahkan:

“tapi ya gitu, setelah pelatihan yang kurang lebih 10 hari banyak yang nggak lanjut buat kerja sama kami, mereka hanya ambil uang hasil pelatihannya aja soalnya pelatihannya itu mereka di bayar per harinya 25 ribu per orang, padahal itu yang ikut latihan 20 orang tapi ya begitulah yang emang bener-bener bisa hanya 8 orang aja dan hanya yang 8 orang itu aja yang kerja sama kami, ya lumayan lah dari pada gak ada sama sekali”<sup>92</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, disana dapat dilihat bahwasanya dengan mengadakan suatu pelatihan merupakan cara agar suatu usaha dapat meningkatkan produksi yang dihasilkan, dengan mengadakan pelatihan pula bisa membuka peluang kerja bagi masyarakat khususnya pengangguran. Usaha Griya Rajut Seruni sempat mengadakan pelatihan keterampilan yang dilaksanakan di Kecamatan Jambesari Darus Sholah, dimana para peserta pelatihan merupakan warga masyarakat Kecamatan Jambesari itu sendiri.

<sup>91</sup> Wawancara, Bapak Ruswan pada tanggal 10 April 2019.

<sup>92</sup> Wawancara, Ibu Siti Maimunah pada tanggal 10 April 2019.

Pelatihan itu sendiri dilaksanakan pada tahun 2013 bertempat di aula salah satu pondok pesantren yang ada di Desa Pejagan. Pelatihan ini bekerjasama dengan Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (DINASKERTRANS) Kabupaten Bondowoso. Dari hasil pelatihan yang dilakukan, usaha Griya Rajut Seruni mendapatkan bantuan berupa mesin rajut dan mesin lingking dimana mesin digunakan untuk menunjang operasional perusahaan. Selain mendapatkan bantuan berupa mesin dari pihak pemerintah, usaha Griya Rajut Seruni juga mendapatkan 8 orang tenaga kerja yang didapat dari hasil pelatihan tersebut.

c. Melakukan Kerja Sama

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan:

“Waktu itu tahun 2013 bulan November ada yang menanamkan modalnya dan mengajak untuk bekerjasama, namanya Bapak Budi, nah disitu ada MOU yang kami tanda tangani bersama diatas materai, yang berperan selama kerjasama itu anaknya Bapak Budi namanya Dini. Selama kerjasama pesanan cukup banyak dan ada peningkatan, kami pun cukup terbantu atas kerjasama ini, apa lagi kan itu masih ada karyawan jadi tidak terlalu kewalahan.”<sup>93</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan:

“Kerjasamanya kurang lebih sekitar 8 bulan, penyebab kerjasamanya gak berlanjut banyak, pertama sering terjadi perbedaan pendapat waktu mengatur karyawan, terlalu ikut campur dalam pengelolaan produksi padahal dalam kontrak itu bukan ranahnya mereka, ada pemotongan gaji karyawan 10 ribu rupiah kalau karyawan gak masuk hari sabtu dan adan ijin 1 hari, ada perbedaan harga penjualan karena komunikasi kurang baik, salahnya dari pihak kami itu melanggar kontrak dengan memproduksi dan menjual barang tanpa sepengetahuan pihak pertama”<sup>94</sup>

<sup>93</sup> Wawancara, Bapak Ruswan pada tanggal 10 April 2019.

<sup>94</sup> Ibid.,

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, usaha Griya Rajut Seruni melakukan kerjasama dan bermitra bersama Bapak Budi, dimana kerjasama ini dilakukan setelah melaksanakan pelatihan serta memiliki karyawan dan mendapatkan bantuan mesin. Dari hasil kerjasama tersebut, produk usaha Griya Rajut Seruni semakin dikenal selain itu juga pesanan yang didapat semakin bertambah.

Namun semua itu tidak berjalan dengan baik, kerjasama harus berhenti dikarenakan beberapa faktor yang dialami oleh kedua belah pihak mulai dari harga yang ditawarkan kepada konsumen mengalami perbedaan antara kedua belah pihak, kemudian pihak pemodal yang terlalu ikut campur dalam proses operasional, lunturnya kepercayaan hingga pihak kedua yaitu pemilik perusahaan atau pengelola modal yang melanggar MOU dengan memproduksi dan menerima pesanan tanpa sepengetahuan pihak pertama, beberapa faktor tersebutlah yang menyebabkan kerjasama antara kedua belah pihak harus terhenti.

Selain itu, usaha Griya Rajut Seruni pun kehilangan para tenaga kerja yang mengundurkan diri dikarenakan merasa kurang puas dengan apa yang didapatkan oleh para karyawan, selain itu potongan yang diberikan ketika karyawan tidak masuk menjadi keluhan tersendiri dari para karyawan.

## 2. Analisis SWOT Usaha Griya Rajut Seruni Terhadap Pengembangan Usaha di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso

### a. SWOT Usaha Griya Rajut Seruni

Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Data dari usaha Griya Rajut Seruni yang telah dikumpulkan dan dilakukan analisis yang kemudian digunakan untuk menentukan strategi apa yang dapat diterapkan untuk perkembangan usaha Griya Rajut Seruni.

#### 1) *Strengths* (Kekuatan)

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan:

“Produk yang kami hasilkan memiliki kualitas yang sangat baik, mulai dari bahan baku yang kami gunakan yaitu menggunakan murni 100% benang katun yang memiliki kualitas yang baik, jaitannya pun tidak diobras seperti sweater-sweater yang ada ditoko-toko yang ada di Bondowoso maupun Jember, kami menggunakan mesin khusus yaitu mesin lingking yang memang mesin itu dioperasikan untuk menjait kain sweater rajutan”<sup>95</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Maimunah menambahkan pernyataan dari Bapak Ruswan:

“Kalau dipakai juga enak, gak gatel ke badan, bahannya juga lembut dan gak berbulu jadi pas dipakai itu nyaman soalnya bahan yang dipakai itu asli 100% benang katun”<sup>96</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Yuyun selaku pelanggan atau konsumen produk sweater dari usaha Griya Rajut Seruni:

<sup>95</sup> Wawancara, Bapak Ruswan pada tanggal 13 April 2019.

<sup>96</sup> Wawancara, Ibu Siti Maimunah pada tanggal 13 April 2019.

“Saya sudah sekitar 4 kali membeli sweater di Griya Rajut Seruni, mulai dari model cardigan panjang, sweater buat laki-laki yang lengan panjang itu 2 (dua), terus terakhir model jaket. Kalo dilihat dari bahannya bagus, hangat ketika digunakan, lembut juga bahannya, tidak gatal ke kulit, intinya nyaman waktu digunakan, kalo menurut pendapat saya ini lebih bagus dari pada yang ada di toko-toko.”<sup>97</sup>

Begitu juga pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Mamik

Selaku selaku pelanggan atau konsumen dari usaha Griya Rajut Seruni:

“Kalau membeli 2 kali membeli sweater disana, untuk modelnya ya sweater cewek model seperti jaket, terus yang satunya model cardigan tapi masih belum selesai. Untuk kualitas sih menurut saya bagus, lebih bagus dari pada yang ada di toko-toko yang ada di Jember, waktu digunakan juga nyaman, lembut dan gak gatal ke badan. Terus kalo model itu kita bisa milih sendiri sesuai dengan yang diinginkan, kita dikasih referensi mau pilih model yang mana, terus juga kita diukur sesuai dengan ukuran badan kita”<sup>98</sup>

Dari hasil dari wawancara yang telah dilakukan dimana Usaha Griya Rajut Seruni memiliki kualitas produk yang baik dan dapat bersaing dipasaran, ini merupakan keunggulan atau kekuatan yang dimiliki oleh usaha Griya Raju Seruni. Usaha ini mengandalkan kualitas produk yang baik sebagai kekuatan mereka agar dapat bersaing dipasaran, dengan kualitas yang baik ini produk yang dihasilkan usaha Griya Rajut Seruni ini dapat diterima oleh masyarakat dengan sangat baik.

Ada berbagai macam produk yang dihasilkan oleh usaha Griya Rajut Seruni, bukan hanya pakaian saja yang produksi,

<sup>97</sup> Wawancara, Ibu Yuyun pada tanggal 14 April 2019.

<sup>98</sup> Wawancara, Ibu Mamik konsumen usaha Griya Rajut Seruni pada tanggal 22 April 2019.



melainkan aksesoris-aksesoris pun dapat diproduksi oleh usaha Griya Rajut Seruni. Namun, pesanan yang didapatkan kebanyakan ialah pakaian dan rata-rata ialah model pakaian wanita. Selain itu, dari hasil wawancara bersama pelanggan pun mengatakan bahwa kualitas produk yang dihasilkan usaha Griya Rajut Seruni bagus dari pada yang ada di toko-toko.

## 2) *Weakness* (Kelemahan)

Hasil wawancara dengan Ibu Sari selaku mantan karyawan Griya Rajut Seruni:

“Dulu saya kerja disana sempat jadi yang ngerajut terus dipindah jadi yang melingking baju yang gabung kain sweater jadi baju, kurang lebih sekitar 8 bulan saya kerja, waktu kerja dulu saya bisa mengerjakan 1 baju kurang lebih dalam waktu 2 hari, itu sudah lumayan soalnya kalau yang lain itu ada yang sampe 4 hari buat ngerjakan 1 baju, jadi itu tergantung sama keahlian dan rajin nggaknya masing-masing”<sup>99</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Maimunah:

“Waktu ada karyawan bapaknya gak kewalahan melayani pesanan terus kita masih bisa melayani pelanggan dengan baik, kirim pesanan itu sesuai dengan permintaannya jarang telat, tapi semenjak gak ada karyawan kita mulai kewalahan soalnya pesannya lumayan banyak, kadang pelanggan itu kecewa sama keterlambatan pengirimannya.”<sup>100</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Yuyun selaku konsumen atau pelanggan mengenai kekurangan dari usaha Griya Rajut Seruni:

“Untuk kekurangannya itu dari segi pengiriman barang yang kadang terlambat, jadi gak sesuai dengan yang dijanjikan. Model yang ditawarkan juga masih kurang banyak harusnya ditambah lagi

<sup>99</sup> Wawancara dengan Ibu Sari selaku mantan karyawan Usaha Griya Rajut Seruni pada tanggal 13 April 2019.

<sup>100</sup> Wawancara, Ibu Siti Maimunah pada tanggal 13 April 2019.

supaya lebih variatif, stok dan warna benangnya ditambah lagi supaya pas ada yang pesan warna benang yang diinginkan ada.”<sup>101</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Mamik yang juga konsumen atau pelanggan mengenai kekurangan dari usaha Griya Rajut Seruni:

“Kalau kekurangan produk ini yaitu stok warna yang terbatas, waktu kita mau memilih salah satu warna yang disukai tapi ternyata warna itu gak ada stoknya, jadi agak sedikit kecewa kalau sudah gitu kita harus pilih warna yang lain. Terus waktu penyelesaian barangnya cukup lama, jadi pelanggan itu nunggu barangnya selesai agak lama, walaupun udah dijanjikan akan diantar kadang suka telat, punya saya saja sampai sekarang belum selesai yang model cardigan padahal sudah 1 bulan yang lalu pesannya.”<sup>102</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan:

”Kalau untuk bahan baku benang itu kami pesan langsung ke Bandung soalnya cuma ada di Bandung, jadi kita pesan benang ke Bandung itu telepon sama supplier namanya Luckyjan, kita pesan warna apa saja yang mau dibeli, sistem pembeliannya juga kiloan bukan per gulung, harga benang gelap sama benang terang juga beda, benang warna gelap per kiloanya itu 116 ribu, kalo buat yang warna terang itu 107 ribu per kilonya. Kalau sudah pesan, nanti dipaketkan sama pihak supliernya biasanya kami minta via kereta. Jadi agak repot juga sebenarnya, tapi mau gimana lagi adanya cuma disana”<sup>103</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Maimunah:

“Disini hasil penjualan gak dicatat, jadi kita gak tau berapa hasil yang didapatkan, soalnya uang hasil penjualan itu langsung dipakai untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari”<sup>104</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan bahwa usaha Griya Rajut Seruni sendiri memiliki beberapa kelemahan diantaranya tidak adanya tenaga kerja yang dapat membantu Bapak

<sup>101</sup> Wawancara, Ibu Yuyun pada tanggal 14 April 2019.

<sup>102</sup> Wawancara, Ibu Mamik pada tanggal 22 April 2019.

<sup>103</sup> Wawancara Bapak Ruswan pada tanggal 13 April 2019.

<sup>104</sup> Wawancara Ibu Siti Maimunah pada tanggal 13 April 2019.

Ruswan dalam melakukan proses produksi. Tidak adanya tenaga kerja ini membuat Bapak Ruswan kewalahan dalam melayani pesanan para pelanggannya. Selain itu juga, efek dari tidak adanya tenaga kerja ini membuat pelayanan kepada pelanggan kurang maksimal, dimana para pelanggan akan menunggu cukup lama dikarenakan harus mengantri dalam proses pengerjaannya. Padahal pada saat memiliki tenaga kerja pesanan yang ada dapat membantu meningkatkan proses produksi usaha Griya Rajut Seruni.

Berkaitan dengan tidak adanya tenaga kerja, kelemahan yang juga dimiliki oleh usaha Griya Rajut Seruni yaitu keterlambatan dalam proses pengiriman barang kepada pelanggan dikarenakan menunggu giliran dalam pengerjaan pesannya.

Selain itu, pembelian bahan baku berupa benang yang harus dibeli langsung dari kota Bandung membuat hal ini menjadi salah satu kelemahan yang dimiliki usaha ini. Kemudian tidak adanya pembukuan yang mencatat hasil dari penjualan produk juga menjadikan ini sebagai suatu kelemahan yang dimiliki usaha Griya Rajut Seruni. Dengan kata lain, pemilik usaha ini tidak mengetahui berapa omset serta keuntungan yang didapatkan selama satu periode tertentu.

### 3) *Opportunity* (Peluang)

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan:

“Kalau usaha jenis ini saya rasa hanya ada satu-satunya di Kabupaten Bondowoso, soalnya pada saat kami ikut pameran

Muharram itu banyak pengunjung yang heran dan menanyakan bahwa alat apa yang ada di stand kami ini, ya kami jelaskan kalau ini rajut yang menggunakan mesin, dan ketika saya lihat-lihat pun gak ada usaha yang sama seperti usaha kami ini”<sup>105</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan mengenai peluang yang ada pada usaha Griya Rajut Seruni yaitu usaha Griya Rajut Seruni ini merupakan satu-satunya usaha di Kabupaten Bondowoso yang bergerak dibidang rajut sweater, yang memang benar-benar memproduksi rajut secara langsung.

Selain peluang tersebut, selera konsumen menjadi salah satu peluang yang dimiliki oleh usaha Griya Rajut Seruni ini yang dimana usaha ini bergerak dibidang *fashion* dimana produk yang dihasilkan oleh usaha ini dapat menjadi penunjang *fashion* masyarakat, baik itu untuk kalangan anak-anak, remaja maupun orang dewasa.

Perkembangan *fashion* yang saat ini terus menerus bergulir menjadikan hal itu sebuah peluang yang harus dimanfaatkan oleh usaha Griya Rajut Seruni ini, dimana produk yang dihasilkan usaha Griya Rajut Seruni ini dapat menjadi penunjang *fashion* yang dapat dipadupadankan baik untuk acara formal maupun non-formal.

Strategi yang digunakan perusahaan dalam memanfaatkan atau mengoptimalkan peluang untuk mengurangi berbagai macam

---

<sup>105</sup> Wawancara, Bapak Ruswan pada tanggal 13 April 2019.

ancaman yang akan dihadapi yang mana hal ini dapat dikatakan sebagai pelengkap suatu perusahaan dalam menunjang perkembangan perusahaan.

#### 4) *Threats* (Ancaman)

Hasil wawancara dengan Bapak Ruswan:

“Untuk sekarang harga benang itu warna gelap per kiloanya itu 116 ribu, kalo buat yang warna terang itu 107 ribu per kilonya padahal pembelian sebelum-sebelumnya itu harganya di bawah 100 ribu untuk per kilogramnya, ya ini membuat pelanggan banyak yang komplain.”<sup>106</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Maimunah:

“Beberapa pesanan ada yang di *cancel* karena terlambat ngantarnya gak sesuai sama yang diminta pelanggan jadinya di *cancel*, terus ada juga yang *cancel* atau gak terima barangnya soalnya gak sesuai dengan model yang dipesan, tapi ada juga yang minta ganti minta disesuaikan sama model yang dipesan, demi kepuasan pelanggan ya kita ganti, barang yang ditolak kita ambil lagi untuk dijual ke orang lain.”<sup>107</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan mengenai ancaman yang dihadapi oleh usaha Griya Rajut Seruni adalah naik turunnya harga bahan baku yang digunakan yaitu benang, dimana benang ini mengalami perubahan harga tergantung dari naik turunnya nilai tukar rupiah. Hal ini membuat dalam penerapan harga pun terkadang mengalami perubahan dan membuat konsumen merasa bingung dengan berubahnya harga produk tersebut, apa lagi beberapa tahun belakangan ini harga bahan baku benang mengalami kenaikan yang membuat harga produk pun ikut

<sup>106</sup> Wawancara, Bapak Ruswan pada tanggal 13 April 2019.

<sup>107</sup> Wawancara, Ibu Siti Maimunah pada tanggal 13 April 2019.

naik yang dimana pada saat ini harga benang untuk perkilogramnya di atas 100 ribu rupiah.

Disini dapat dilihat bahwa hal ini menjadi ancaman bagi usaha Griya Rajut Seruni ini yang mana usaha ini terancam kehilangan para pelanggan atau konsumennya sedikit demi sedikit.

Bukan hanya itu saja, ancaman kehilangan pelanggan juga disebabkan kendala keterlambatan pengiriman kepada pelanggan dan ketidak sesuaian model pesanan yang diminta oleh pelanggannya.

b. Matriks SWOT usaha Griya Rajut Seruni, sebagai berikut:

1) Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

- a) Memperkenalkan produk dengan kualitas baik kepada calon konsumen.
- b) Stabil mengenai kualitas produk yang dihasilkan guna menunjang selera konsumen.
- c) Memberikan model-model baru dan terkini.

2) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

- a) Melakukan pelatihan agar memiliki tenaga kerja.
- b) Membuat pembukuan.

3) Strategi ST (*Strength-Threat*)

- a) Stabilisasi harga produk.
- b) Stok benang dengan berbagai macam warna lebih banyak.

#### 4) Strategi WT (*Weakness-Threat*)

- a) Ketepatan waktu dalam pengiriman.
- b) Meningkatkan mutu pelayanan.

Ada beberapa faktor internal dan eksternal yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam merumuskan strategi agar sukses untuk jangka waktu yang panjang. Faktor-faktor ini dapat dilihat pada tabel 4.1 dan tabel 4.2.

**Tabel 4.1**  
**Faktor-faktor strategis internal usaha Griya Rajut Seruni**

Kekuatan	Kelemahan
1. Kualitas produk yang bagus dan baik.	1. Tidak adanya tenaga kerja.
2. Dapat memilih model sendiri.	2. Pelayanan kurang maksimal.
3. Nyaman saat digunakan.	3. Keterlambatan dalam pengiriman.
	4. Tidak adanya pembukuan.
	5. Pembelian bahan baku jauh.

Sumber: Data diolah.

**Tabel 4.2**  
**Faktor-faktor eksternal usaha Griya Rajut Seruni**

Peluang	Ancaman
1. Usaha satu-satunya di Bondowoso yang bergerak dibidang rajut.	1. Fluktuasi harga bahan baku.
2. Selera konsumen.	2. Ditinggal konsumen karena beberapa faktor
3. Perkembangan <i>fashion</i> .	

Sumber: Data diolah.

### C. Pembahasan Temuan

Setelah data diperoleh melalui teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi, maka data-data tersebut disajikan dan dianalisa melalui pembahasan temuan. Data yang disajikan tersebut merupakan pokok pikiran dari metode penelitian dan kajian teori yang dibahas pada bagian sebelumnya.

#### 1. Strategi Usaha Yang Dilakukan Oleh Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso.

Berdasarkan analisis diatas, bahwa usaha Griya Rajut Seruni telah melakukan beberapa strategi yang bertujuan agar usaha yang dijalankan tersebut dapat dikenal dan dapat menjadi usaha yang maju dan berkembang menjadi usaha yang lebih besar lagi, yaitu:

##### a. Mengikuti Event Muharram

Dengan mengikuti Event Muharram yang diadakan setiap tahunnya, usaha Griya Rajut Seruni bertujuan agar produk yang dihasilkan serta usaha Griya Rajut Seruni dapat dikenal oleh masyarakat banyak khususnya masyarakat Kabupaten Bondowoso. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Etika Sabariah (2017), bahwa Manajemen strategis adalah kegiatan yang dilakukan oleh tiap fungsi departemen atau bagian dalam perusahaan atau organisasi, yang melakukan perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan,



pengawasan serta evaluasi, secara strategis untuk mencapai tujuan bersama (satu tujuan perusahaan).<sup>108</sup>

b. Mengadakan Pelatihan

Dengan mengadakan pelatihan, usaha Griya Rajut Seruni mendapatkan tenaga kerja guna menunjang operasional dari perusahaan dan dapat meningkatkan hasil produksi. Hal ini selaras dengan pernyataan yang disebutkan oleh Dwi Dayanti dkk dalam jurnal penelitian (2017) yang menyebutkan bahwa manajemen strategi dapat diartikan juga sebagai penentuan serangkaian keputusan dan tindakan yang menyangkut arah perjalanan perusahaan di masa depan, penyelarasan sasaran setiap bagian perusahaan, pengelolaan sumberdaya sesuai dengan lingkungannya, serta pembuatan siasat yang benar, yang dimaksud untuk pencapaian sasaran-sasaran.<sup>109</sup>

c. Melakukan Kerjasama

Dengan melakukan kerjasama, usaha Griya Rajut Seruni memiliki tujuan agar usahanya mengalami peningkatan baik dari segi pendapatan maupun dari segi produktifitas perusahaan. Hal ini tidak sesuai dengan teori yang disebutkan oleh Panji Anoraga (2000) yang mengutip pernyataan Alfred Chandler (1962) bahwa strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk

---

<sup>108</sup> Etika Sabariah, *Manajemen Strategis*, 74.

<sup>109</sup> Dwi Dayanti dkk, *Jurnal Penelitian: Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada Aspek Operasional Perusahaan Pada PT Indo Caliplast*, 2017.

mencapai sasaran dan tujuan itu.<sup>110</sup> Dari hasil temuan peneliti, hal ini terjadi karena tidak terjalinnya komunikasi yang baik antara kedua belah pihak yang menyebabkan adanya kesalahpahaman dan menurunnya tingkat kepercayaan antar keduanya. Hal tersebutlah yang menyebabkan tujuan dan sasaran jangka panjang yang telah direncanakan tidak tercapai.

## **2. Analisis SWOT Usaha Griya Rajut Seruni Terhadap Pengembangan Usaha di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso**

### **a. *Strenghts***

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di lapangan, bahwa usaha Griya Rajut Seruni memiliki kualitas produk yang baik dan dapat bersaing dipasaran, ini merupakan keunggulan atau kekuatan yang dimiliki oleh usaha Griya Raju Seruni. Usaha ini mengandalkan kualitas produk yang baik sebagai kekuatan mereka agar dapat bersaing dipasaran, dengan kualitas yang baik ini produk yang dihasilkan usaha Griya Rajut Seruni ini dapat diterima oleh masyarakat dengan sangat baik. Hal ini sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Ricky W. Griffin (2004) bahwa *Strength* atau kekuatan suatu kemampuan yang dimiliki oleh sejumlah perusahaan yang terkait.<sup>111</sup> Adapun teori yang mendukung yaitu sebagaimana yang disampaikan oleh Sondang P. Siagan (2011) bahwa, faktor-

---

<sup>110</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000), 339.

<sup>111</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 229.

faktor berupa kekuatan yang dimiliki suatu perusahaan adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari para pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.<sup>112</sup>

b. *Weaknesses*

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dilapangan, menemukan bahwa usaha Griya Rajut Seruni memiliki beberapa kelemahan dalam usahanya mulai tidak adanya tenaga kerja yang berdampak pada proses produksi yang menyebabkan pengiriman pesanan mengalami keterlambatan, hal ini menyebabkan tidak maksimalnya pelayanan yang diberikan kepada konsumen oleh usaha Griya Rajut Seruni. Selain itu, usaha Griya Rajut Seruni harus membeli bahan baku berupa benang jauh yaitu ke Bandung, juga usaha Griya Rajut Seruni tidak memiliki pembukuan pasti yang membuat usaha ini tidak mengetahui berapa omset serta keuntungan yang didapatkan. Kekurangan atau kelemahan-kelemahan tersebut merupakan hambatan bagi kelangsungan usaha Griya Rajut Seruni, banyaknya hambatan tersebut menyebabkan usaha tersebut sulit untuk

---

<sup>112</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, 172-173.

berkembang. Hal ini sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Ricky W. Griffin (2004) *Weaknesses* atau kelemahan merupakan suatu kekurangan atau kegagalan yang membuat organisasi tidak dapat memilih dan mengimplementasikan strategi yang mendukung misinya.<sup>113</sup> Hal ini juga sejalan dengan yang disampaikan oleh Sondang P. Siagian (2011) bahwa jika berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.<sup>114</sup>

### c. *Opportunities*

Berdasarkan hasil penelitian menemukan bahwa usaha Griya Rajut Seruni merupakan usaha satu-satunya yang bergerak dibidang rajut yang ada di Kabupaten Bondowoso, selain itu selera konsumen serta perkembangan *fashion* menjadi peluang yang cukup besar bagi usaha Griya Rajut Seruni yang mana usaha ini bergerak dibidang

---

<sup>113</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 231.

<sup>114</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, 173.

*fashion* dimana pada saat ini penampilan menjadi salah satu yang paling diperhatikan. Semua itu menjadi suatu keuntungan tersendiri bagi usaha Griya Rajut Seruni guna menunjang perkembangan usahanya. Hal ini sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Ricky W. Griffin (2004) bahwa *opportunities* atau peluang adalah bidang-bidang yang mungkin menghasilkan kinerja yang lebih tinggi.<sup>115</sup> Adapun teori yang mendukung yaitu sebagaimana disampaikan oleh Sondang P. Siagan (2011) bahwa *opportunity* atau peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu bisnis.<sup>116</sup>

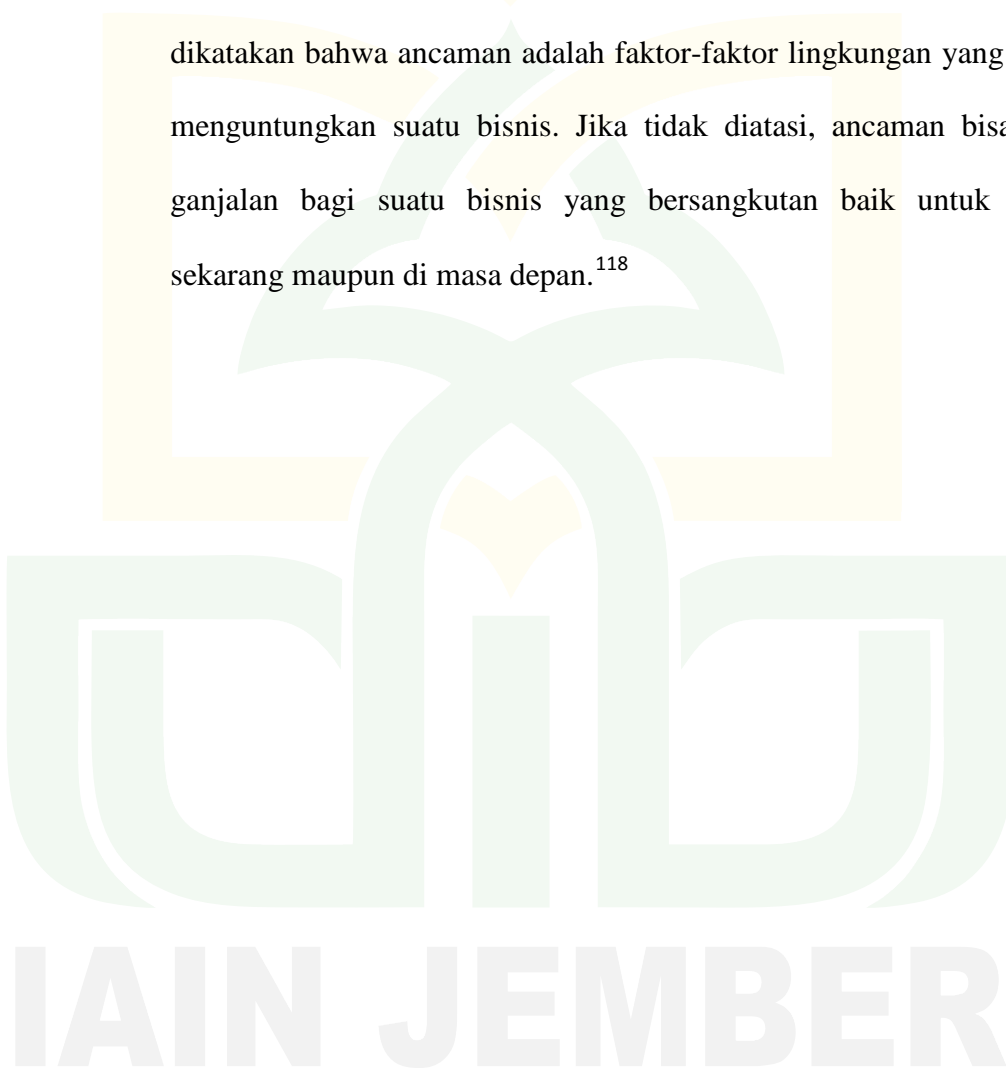
#### d. *Threats*

Berdasarkan hasil penelitian menemukan bahwa usaha Griya Rajut Seruni memiliki kelemahan yaitu fluktuasi harga bahan baku benang yang terkadang membuat usaha tersebut harus ikut menaikkan dan menurunkan harga produknya, terlebih pada saat harga bahan baku benang mengalami kenaikan yang tinggi membuat harga produk pun ikut tinggi, dimana hal ini menyebabkan beberapa calon konsumen mengurungkan niatnya untuk membeli produk Griya Rajut Seruni, selain itu terkadang menyebabkan para konsumen membatalkan pesannya dikarenakan beberapa faktor, Hal-hal tersebut menjadi ancaman serta akan kelangsungan usaha Griya Rajut Seruni yang dapat menyulitkan serta menghambat perkembangan usaha tersebut. Hal ini sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh

<sup>115</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 231.

<sup>116</sup> Sondang P. Siagan, *Manajemen Stratejik*, 173.

Ricky W. Griffin bahwa *threats* atau ancaman adalah bidang-bidang yang meningkatkan kesulitan bagi organisasi untuk berkinerja pada tingkat yang lebih tinggi.<sup>117</sup> Hal ini juga sejalan dengan yang disampaikan oleh Sondang P. Siagian (2011) bahwa *threats* atau ancaman merupakan kebalikan dari peluang, dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman bisa jadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun di masa depan.<sup>118</sup>



---

<sup>117</sup> Ricky W. Griffin, *Manajemen*, 231.

<sup>118</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, 173.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Usaha Griya Rajut Seruni melakukan strategi guna untuk mengenalkan produknya serta mengembangkan usahanya tersebut, beberapa strategi yang telah dilakukan antara lain:

a. Mengikuti Event Muharram

Dimana dengan mengikuti event Muharram ini produk serta usaha Griya Rajut Seruni lebih dikenal oleh masyarakat Kabupaten Bondowoso.

b. Mengadakan Pelatihan

Dengan mengadakan atau melakukan pelatihan bersama DINASKERTRANS usaha Griya Rajut Seruni mendapatkan tenaga kerja serta bantuan berupa alat.

c. Melakukan Kerjasama

Usaha Griya Rajut Seruni melakukan kerjasama guna mengembangkan usahanya, akan tetapi kerjasama tersebut harus terhenti karena adanya kesalahpahaman antara kedua belah pihak

2. Usaha Griya Rajut Seruni memiliki kekuatan di dalam kualitas produk yang dihasilkan, dimana kualitas produk yang dihasilkan sangat bagus. Akan tetapi usaha Griya Rajut Seruni memiliki beberapa kelemahan diantaranya tidak adanya tenaga kerja, keterlambatan pengiriman, tidak maksimalnya pelayanan serta pembelian bahan baku berupa benang yang

jauh. Usaha Griya Rajut Seruni memiliki peluang yaitu usaha Griya Rajut Seruni merupakan usaha satu-satunya yang bergerak dibidang rajut yang ada di Kabupaten Bondowoso, selain itu selera konsumen serta perkembangan *fashion* menjadi peluang yang cukup besar bagi usaha Griya Rajut Seruni yang mana usaha ini bergerak dibidang *fashion*. Adapun ancaman yang harus dihadapi oleh usaha Griya Rajut Seruni yaitu fluktuasi harga bahan baku benang yang terkadang membuat usaha tersebut harus ikut menaikkan dan menurunkan harga produknya, terlebih pada saat harga bahan baku benang mengalami kenaikan yang tinggi membuat harga produk pun ikut tinggi, dimana hal ini menyebabkan beberapa calon konsumen mengurungkan niatnya untuk membeli produk Griya Rajut Seruni.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Pemilik Usaha**

Disarankan kepada pemilik usaha untuk terus melakukan berbagai strategi guna mengenalkan produk-produk yang dihasilkan serta agar usaha yang dijalani dapat terus berkembang menjadi usaha yang lebih besar dan lebih maju lagi kedepannya.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Mengingat penelitian ini dirasa masih kurang sempurna, diharapkan supaya bisa dijadikan sebagai penelitian lebih lanjut untuk upaya penyempurnaan penelitian ini, baik bagi peneliti yang bersangkutan maupun oleh peneliti lain sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Afif,Mufti. 2016. *Jurnal Penelitian: Kewirausahaan Ditinjau Dari Prespektif Islam*.
- Alma, Buchari. 2016. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Amirullah dan Imam Hardjanto. 2005. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Anggitaningsih, Retna. 2013. *Manajemen Resiko*. Jember: STAIN Jember Press.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedir Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Djamal, M. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fidiati, Ari dan Dedi Purwana. 2011. *Menjadi Wirausaha Sekses*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Griffin, Ricky W. 2004. *Manajemen*. Jakarta: PT Erlangga.
- Hafidz, Muhammad. 2018. Skripsi: “*Analisis SWOT Terhadap Pemasaran Usaha Ternak Ayam Potong Mas’ud Efendi di Desa Wateskulon Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
- Istiqomah dan Irsad Ardiyanto. 2017. *Jurnal Penelitian: Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis*.
- Jazuli, Syauqi. 2016. Skripsi: “*Analisi SWOT Strategi Pemasaran Pembiayaan pada BMT EL – Syifa Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta Selatan*”. Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Kementrian Agama RI, 2014, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*. Bandung: PT. Sygma Examedia Arkanleema.
- Mampuni, Dyah. 2013. Skripsi: “*Analisis Strategi SWOT Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Mie Soun Gelang Indah Cilacap*”. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Purworejo.
- Maulida, Nastri. 2017. Skripsi: “*Analisis SWOT Program Layanan Pengaduan Matur Ibu di Pemerintahan Kabupaten Klaten*”. Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Surakarta.

- Moleong, Lexy J. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Morissan. 2017. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Kencana.
- Ramdhan, Ahmad dan Fivi Rahmatus Sofiyah. 2013. *Jurnal Penelitian: Analisis SWOT Sebagai Landasan Menentukan Strategi Pemasaran Studi McDonald's Ring Road*.
- Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sabariah, Etika. 2017. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Saragih, Rintan. 2017. *Jurnal Penelitian: Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*.
- Siagian, Sondang P. 2011. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Takdir, Dedy, dkk. 2015. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Wijana Mahadi Karya.
- Tamara, Angelica. 2016. *Jurnal Penelitian: Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis*.
- Tim penyusun IAIN Jember. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Wahyuni, Riska. 2018. Skripsi: "*Analisis SWOT Budidaya Tambak Udang Dalam Peningkatan Pendapatan Kelompok Petani Tambak di Desa Wringinputih Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi*" Fakultas Ekonomi dan isnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

IAIN JEMBER

**MATRIX PENELITIAN**

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Masalah
Analisis swot terhadap pengembangan usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso	<ol style="list-style-type: none"> <li>Manajemen Strategi</li> <li>Analisis SWOT</li> <li>Kewirausahaan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Strategi Usaha</li> <li>Penerapan SWOT</li> <li>Faktor internal dan eksternal</li> <li>Wirausaha</li> <li>Tantangan dan Hambatan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Strategi SO</li> <li>Strategi WO</li> <li>Strategi ST</li> <li>Strategi WT</li> <li><i>Strengths and Weaknesses</i></li> <li><i>Opportunities and Threats</i></li> <li>Keuntungan dan Kelemahan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Informan                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Pemilik Usaha</li> <li>Mantan Tenaga Kerja</li> <li>Pelanggan atau Konsumen</li> </ol> </li> <li>Dokumentasi</li> <li>Kepustakaan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pendekatan dan Jenis Penelitian                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Pendekatan Kualitatif</li> <li>Jenis penelitian Deskriptif</li> </ol> </li> <li>Subjek Penelitian                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Purposive</li> <li>Teknik Pengumpulan Data                                     <ol style="list-style-type: none"> <li>Observasi</li> <li>Wawancara</li> <li>Dokumentasi</li> </ol> </li> </ol> </li> <li>Teknik Analisis Data                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Deskriptif</li> </ol> </li> <li>Teknik Keabsahan Data                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Triangulasi Metode</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Strategi pengembangan apa yang telah dilakukan oleh usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso?</li> <li>Bagaimana analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha Griya Rajut Seruni?</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Strategi Pemasaran</li> <li>Strategi Produksi</li> <li>Strategi Operasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Kemampuan Manajemen</li> <li>Pengalaman Keuangan</li> <li>Pemasaran</li> <li>Perencanaan</li> <li>Lokasi</li> <li>Persediaan</li> <li>Produk</li> <li>Harga</li> <li>Tempat</li> <li>Promosi</li> <li>Tenaga Kerja</li> <li>Mesin</li> <li>Peralatan</li> <li>Bahan Mentah</li> </ol>				

## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **A. Pemilik Usaha Griya Rajut Seruni**

1. Bagaimana sejarah berdirinya usaha Griya Rajut Seruni?
2. Pengalaman seperti apa sajakah yang pernah dilakukan oleh pemilik?
3. Strategi apa saja yang telah dilakukan dalam upaya mengembangkan usaha Griya Rajut Seruni?
4. Mendapatkan informasi dari mana mengenai event Muharram?
5. Bagaimana respon masyarakat pada saat melihat usaha Griya Rajut Seruni di event Muharram?
6. Siapa yang menawarkan untuk mengadakan pelatihan?
7. Bagaimana hasil setelah pelatihan?
8. Kapan dan dengan siapa awal melakukan kerja sama?
9. Berapa lama kerja sama itu dilakukan?
10. Apa penyebab terhentinya kerja sama tersebut?
11. Apa keunggulan atau kekuatan yang dimiliki oleh usaha Griya Rajut Seruni?
12. Apa kekurangan atau kelemahan yang dimiliki oleh usaha Griya Rajut Seruni?
13. Peluang apa yang dapat dimanfaatkan oleh usaha Griya Rajut Seruni?
14. Ancaman apa yang dapat menghambat perkembangan usaha Griya Rajut Seruni?

## **B. Mantan Karyawan**

1. Pada saat menjadi karyawan, bagian apa yang pernah dikerjakan atau dilakukan?
2. Berapa lama anda bekerja?
3. Berapa lama yang dibutuhkan dalam mengerjakan 1 buah produk?

## **C. Kosumen**

1. Berapa kali membeli produk dari usaha Griya Rajut Seruni?
2. Bagaimana kualitas dari produk usaha Griya Rajut Seruni?
3. Apa kekurangan dari produk yang dihasilkan usaha Griya Rajut Seruni?
4. Apakah ada sedikit masukan untuk usaha Griya Rajut Seruni?

Mesin Rajut



Mesin Lingking

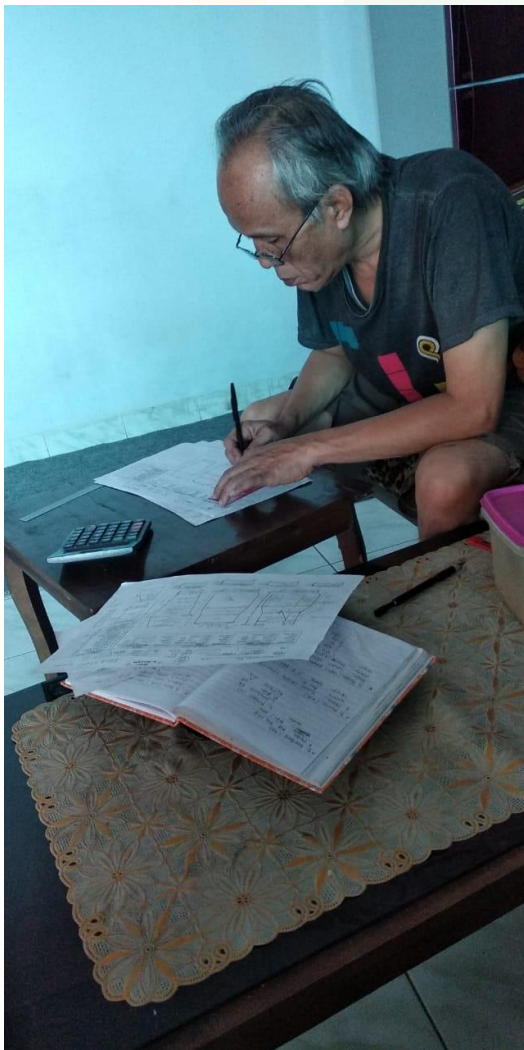


IAIN JEMBER

## Proses Merajut Sweater



## Bapak Ruswan Membuat Pola Sweater



Warna Benang



Produk Sweater Griya Rajut Seruni



IAIN JEMBER











**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136  
Website : www.iain-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

**J E M B E R**

Nomor : B- 284 /In.20/7.a/PP.00.9/66/2019  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Pemilik Usaha Griya Rajut Seruni

di-

TEMPAT

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pemilik usaha untuk memberikan ijin penelitian, untuk meminta data mengenai pengembangan usaha Griya Rajut Seruni, dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Ade Alfi Badriawan  
NIM : E20152119  
Semester : VIII  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syari'ah  
No Telpn : 085259755132  
Dosen Pembimbing : Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si  
NIP : 19750905 200501 2 003  
Judul Penelitian : Analisis SWOT Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Jember, 10 Juni 2019

a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam

Wakil Dekan Bidang Akademik



**Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I**

NIP. 19730830 199903 1 002

# GRIYA RAJUT SERUNI

Jalan Tamanan Desa Pejagan Kecamatan Jembesari Darus Sholah-Bondowoso

Tlp: 085323767189

---

## SURAT KETERANGAN

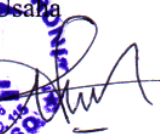
Nomor :


Yang bertanda tangan di bawah ini pemilik usaha Griya Rajut Seruni, menerangkan bahwa :

Nama : Ade Alfi Badriawan  
Alamat : Dususn Krajan Rt 006 Rw 002 Desa Pejagan  
Kecamatan Jambesari DS Kab. Bondowoso  
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 02 Desember 1996  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa/Pelajar

Identitas tersebut adalah Mahasiswa dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember dan pada saat ini yang bersangkutan benar-benar telah melaksanakan penelitian terkait dengan tugas akhir Skripsi.

Demikian surat ini kami buat dengan sebenarnya agar dapat diperunakan sebagaimana mestinya.

Bondowoso, 19 April 2019  
Pemilik Usaha  
  
Ruswan



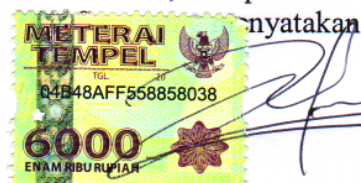
## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ade Alfi Badriawan  
NIM : E20152119  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syari'ah  
Institut : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis SWOT Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso” merupakan hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 02 April 2019



Ade Alfi Badriawan  
NIM. E20152119

**Jurnal Kegiatan Penelitian Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan  
Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso**

Nama : Ade Alfi Badriawan

NIM : E20152119


Fakultas/Prodi : FEBI/Ekonomi Syari'ah

Semester : VIII

Judul Skripsi : Analisis SWOT Terhadap Pengembangan Usaha Griya Rajut Seruni Di Desa Pejagan Kecamatan Jambesari Darus Sholah Kabupaten Bondowoso

No.	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1	04 November 2019	Observasi terkait pengenalan medan.	
2	10 April 2019	Wawancara dengan Pemilik Usaha (Bapak Ruswan).	
3	10 April 2019	Wawancara dengan Istri Pemilik Usaha (Ibu Siti Maimunah).	
4	13 April 2019	Wawancara dengan Pemilik Usaha dan Istri.	
5	13 April 2019	Wawancara Dengan mantan karyawan (Ibu Sari).	
6	14 April 2019	Wawancara dengan konsumen (Ibu Yuyun).	
7	22 April 2019	Wawancara dengan konsumen (Ibu Mamik).	

Bondowoso, 10 Juni 2019  
Pemilik Usaha Griya Rajut  
Seruni

  
Ruswan

## BIODATA PENULIS



Nama : Ade Alfi Badriawan  
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 02 Desember 1996  
Alamat : Desa Pejagan Kec. Jambesari Darus Sholah  
Kab.Bondowoso  
No. Hp. : 085259755132  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah

### **Riwayat Pendidikan :**

1. SDN Cingcin 1 Kab. Bandung : Th. 2002-2008
2. SMPN 1 Soreang Kab. Bandung : Th. 2008-2011
3. SMKN 3 Bondowoso : Th. 2011-2014
4. IAIN Jember : Th. 2015-2019

### **Riwayat Organisasi :**

1. Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) FEBI IAIN Jember 2017-2018