

ANALISIS SWOT TERHADAP PROFIL USAHA KERAJINAN KAIN TENUN DESA TANGLAD KECAMATAN NUSA PENIDA KABUPATEN KLUNGKUNG

Mita Suprayatni¹, Naswan Suharsono¹, I Ketut Dunia²

Jurusan Pendidikan Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Singaraja, Indonesia

e-mail: mitha.suprayatni@gmail.com¹, naswan_sh@yahoo.com¹,
ketut.dunia1949@yahoo.co.id²}@undiksha.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui profil usaha, serta strategi yang dapat diterapkan untuk mengatasi permasalahan profil usaha. Data dikumpulkan dengan metode wawancara dan dokumentasi, dianalisis dengan teknik kualitatif dan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa profil usaha dapat ditinjau dari aspek produksi, aspek sumber daya manusia, aspek pemasaran, dan aspek keuangan. Aspek produksi meliputi alat produksi yang berupa ATBM, dengan bahan baku utama benang, pewarna tekstil, dan tali raffia. Produksi dilaksanakan di rumah pribadi, dengan keadaan sarana infrastruktur yang belum menunjang. Aspek sumber daya manusia meliputi pengembangan tenaga kerja yang dilaksanakan dengan memberikan pelatihan, perencanaan SDM berdasarkan pada kebutuhan dan kompensasi berupa upah. Promosi pernah dilakukan pada festival budaya, hasil produksi berupa kain tenun, dengan harga yang bervariasi sesuai bahan baku. Usaha dijalankan dengan sumber dana yang berasal dari modal sendiri dan bantuan, serta tidak memiliki pembukuan. Dari analisis SWOT dapat diketahui bahwa produk yang dihasilkan adalah produk yang berciri khas sehingga dapat dijadikan kekuatan untuk menangkap peluang pasar dengan jumlah pesaing yang cukup tinggi. Dukungan pemerintah dapat dimanfaatkan untuk pengajuan perbaikan sarana infrastruktur dan pelatihan pembuatan pembukuan sedangkan kelompok tenun yang menyatukan para pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad dapat dijadikan wadah dalam menyamakan persepsi setiap pengusaha.

Kata kunci: profil usaha, analisis SWOT

Abstract

This present study intended to determine the business profile, and the strategies which can be used to cope the problem of business profile. The data were collected through interviews and documentation in which analyzed using qualitative techniques and SWOT. The Results of this study showed that business profiles can be viewed from the aspect of production, human resources aspects, aspects of marketing, and financial aspects. Aspects of production includes a production tool of traditional machine, the main raw material of yarn, textile dyes, and raffia. The Production was done in the home which do not have good facilities yet. Aspects of human resources includes a workforce development revealed by giving training, based on the needs of human resource planning and payment. Promotion had ever done on cultural festivals, such as cloth weaving production, with various prices based on the raw material used. The businesses operated with funds derived from their own capital and assistance, and the bookkeeping was not involved yet. Based on the SWOT analysis, it could be seen that products produced are distinctively product that can be used as the power to seize market opportunities with a fairly high number of competitors. Government support can be used for infrastructure improvements filing and bookkeeping making training while weaving group that brings together entrepreneurs weaving craft in the Tanglad village woven fabric can be used as containers in the perception equating every entrepreneur.

Keywords: business profile, SWOT analyze

PENDAHULUAN

Daya kreativitas masyarakat Bali yang begitu tinggi membuat masyarakatnya mempunyai aneka industri kerajinan yang diwariskan dari leluhur dan dikembangkan hingga sekarang. Berdasarkan data yang dimiliki Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Bali, realisasi nilai ekspor berbagai produk kerajinan Bali ke 84 negara tujuan mencapai USD519,01 juta sepanjang tahun 2010. Hampir disemua wilayah yang tercakup dalam provinsi Bali memiliki warisan budaya dengan ciri khas masing-masing. Begitu halnya dengan Desa Tanglad yang merupakan wilayah kecil di Kecamatan Nusa Penida, Kabupaten Klungkung, memiliki warisan budaya yang masih dikembangkan sampai sekarang yaitu kerajinan kain tenun dengan motif khasnya.

Dilihat dari kapasitas modal, industri yang berkembang cukup beranekaragam mulai dari industri besar hingga industri kecil. Secara umum usaha kecil yang terdapat di pedesaan adalah industri kecil dan industri rumah tangga. Berdasarkan definisi atau klasifikasi Biro Pusat Statistik (BPS), perbedaan antara industri kecil dan industri rumah tangga adalah pada jumlah pekerja. Industri rumah tangga adalah unit usaha (*establishment*) dengan jumlah pekerja 1 hingga 4 orang, yang kebanyakan adalah anggota-anggota keluarga (*family workers*) yang tidak dibayar dari pemilik usaha atau pengusaha itu sendiri. Sedangkan, industri kecil adalah unit usaha dengan jumlah pekerja antara 5 hingga 9 orang yang sebagian besar adalah pekerja yang dibayar (*wage labourers*).

Perkembangan UMKM di negara yang sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut bisa saja berbeda antara satu daerah dengan daerah yang lainnya, antara pedesaan dengan perkotaan, antar sektor, atau antar sesama perusahaan disektor yang sama. Namun demikian ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan dalam bidang pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku, keterbatasan akses informasi mengenai peluang pasar, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi, kemampuan teknologi, biaya

transportasi dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi biaya tinggi akibat biaya administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian peraturan akibat kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas (Tulus Tambunan, 2012). Desa Tanglad sebagai salah satu wilayah yang memiliki penduduk yang berprofesi sebagai pengusaha industri rumah tangga tidak luput dengan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM pada umumnya. Rendahnya perkembangan usaha di Desa Tanglad disebabkan karena sistem produksi yang menggunakan teknologi yang masih tergolong sederhana, pengembangan sumber daya manusia yang belum baik, karena para buruh kebanyakan memiliki pekerjaan sampingan, strategi pemasaran tergolong sederhana yakni para pengusaha kerajinan kain tenun hanya memasarkan secara langsung kekonsumen dan pengepul serta belum memiliki organisasi pemasaran yang efektif serta tidak adanya standar harga yang jelas, yakni pengusaha yang satu menjual satu helai kain tenun berbahan metris seharga Rp 180.000,00 sedangkan pengusaha yang lainnya menjual seharga Rp 190.000,00, dan sistem keuangan yang belum tertata, terlihat dari pernyataan pengusaha yang diwawancarai bahwa mereka belum bisa menghitung secara pasti keuntungan yang diperoleh karena keuangan untuk usaha di satukan dengan keuangan rumah tangga.

Berdasarkan pemaparan diatas maka diperlukan data mengenai kondisi pengusaha mikro kecil dan menengah yang selanjutnya dapat dijadikan acuan dalam memberikan kebijakan guna mengembangkan usaha yang lebih efektif. Kondisi usaha yang baik akan terlihat dari profil usaha yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, profil memiliki empat arti yaitu yang pertama pandangan dari samping (tentang wajah manusia), kedua lukisan (gambar) orang dari samping, ketiga penampang (tanah, gunung, dan sebagainya), dan keempat grafik atau iktisar yang memberikan fakta tentang hal-hal khusus. Sedangkan menurut kamus online bahasa Inggris dinyatakan bahwa profil adalah analisis (sering dalam bentuk

grafik) mewakili sejauh mana sesuatu yang menunjukkan berbagai profil. Jadi dapat disimpulkan bahwa profil adalah suatu gambaran dari hasil analisis terhadap sesuatu yang menunjukkan berbagai fakta dan karakteristik.

Suryana (2008) menyatakan bahwa profil usaha dalam penyusunan studi kelayakan usaha yaitu gambaran umum perusahaan, perizinan, aspek teknis produksi/operasi, aspek pemasaran, aspek manajemen, serta aspek keuangan. Menurut Griffin pada tahun 2004 menyatakan bahwa gambaran usaha dilihat dari bidang organisasi manajemen yang terdiri dari bidang pemasaran, bidang keuangan, bidang operasional, bidang sumber daya manusia, dan bidang administrasi. Dinyatakan pula oleh Burhanuddin, dkk (2009) dalam jurnal yang membahas profil rumah tangga usaha tani padi, jagung, kedelai dan tebu di Sulawesi Tenggara memaparkan profil rumah tangga usaha dilihat dari gambaran umum usaha, aspek produksi, dan aspek pembiayaan. Dari hasil penelitian oleh para peneliti sebelumnya penulis mengambil empat aspek yaitu aspek produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, dan aspek keuangan sebagai dimensi dalam penelitian. Pengambilan dimensi penelitian ini berasal dari penggabungan dari beberapa dimensi penelitian sebelumnya yang maknanya sama dan disesuaikan dengan kondisi usaha kerajinan yang akan diteliti.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memberikan gambaran usaha dari aspek produksi, sumber daya manusia, pemasaran dan keuangan serta untuk mengetahui strategi yang dapat diterapkan guna mengatasi permasalahan yang disebabkan dari aspek produksi, aspek sumber daya manusia, aspek pemasaran, dan aspek keuangan pada usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad.

METODE

Penelitian ini dilakukan di Desa Tanglad, Kecamatan Nusa Penida, Kabupaten Klungkung. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, Subjek penelitian ini adalah Usaha Kerajinan Kain tenun, sedangkan objek

penelitian adalah Profil Usaha pada Kerajinan Kain tenun. Jenis data yang dipergunakan adalah data kualitatif berupa hasil wawancara dengan para pengusaha kerajinan kain tenun serta data kuantitatif berupa data keuangan yang pengusaha kerajinan kain tenun.. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa hasil wawancara serta data skunder berupa hasil dokumentasi yang telah dimiliki oleh pengusaha kerajinan kain tenun. Adapun teknik analisis yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk menggambarkan profil usaha kerajinan kain tenun, yang kemudian dilanjutkan dengan analisis SWOT untuk memperoleh strategi yang tepat digunakan para pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad dalam mengembangkan usahanya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Produksi

Dari hasil wawancara dapat diperoleh data tentang profil usaha ditinjau dari aspek produksi yaitu (a) lokasi para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad secara keseluruhan tidak memiliki tempat khusus untuk berproduksi. Produksi dilakukan di rumah pribadi pemilik dan di rumah pribadi buruh. (b) Bahan baku, pengadaan bahan baku dari 25 responden yang diwawancarai diketahui bahwa mereka memperoleh bahan baku di tempat yang sama yaitu toko langganan di Toko Bulan untuk bahan benang dan di Toko Wira untuk bahan pewarnaan yang terletak di kota Klungkung. Hal tersebut dilakukan agar mendapatkan harga yang lebih murah, sebab setiap pengerajin sudah dicatat sebagai pelanggan tetap. Bahan utama yang dipakai dalam proses pembuatan kain tenun khas Desa Tanglad yaitu benang, raffia.pewarna tekstil, dan tali. (c) Alat kain tenun yang dipakai dalam proses produksi dari hasil wawancara 85% menggunakan alat kain tenun ATBM (alat kain tenun bukan mesin) injak dan 15% sisanya masih

menggunakan alat kain tenun ATBM ikat. Disamping alat kain tenun pokok dalam proses pembuatan kain tenun juga memiliki peralatan tambahan yang menunjang produksi dari proses mengolah benang murni hingga menjadi kain yaitu alat krerek benang, damplik (tempat endok), alat nganyinin dan nyasah, serta alat perlengkapan pewarnaan yang masih tergolong sederhana karena pembuatan alat-alat tersebut dibuat secara manual oleh para pengerajin (d) Sarana, dalam melaksanakan produksi sarana yang dimaksudkan adalah jalan raya, listrik, dan air. Dari hasil wawancara didapatkan bahwa Nusa Penida yang pada spesifiknya Desa Tanglad ketersediaan sarana-prasarana pemerintah masih belum memadai terutama untuk air. Ketersediaan PAM belum sepenuhnya menjangkau seluruh kecamatan Nusa Penida terutama untuk daerah Nusa Penida atas. Para pengerajin kain tenun memenuhi kebutuhan airnya hanya dengan mengandalkan air hujan yang ditampung dalam *cubang* (penampung air dalam tanah) sehingga pada musim-musim kemarau jika persediaan air hujan habis para pengerajin terpaksa membeli air dari sumber mata air terdekat. (e) Besarnya volume operasi ditentukan oleh kelancaran indikator aspek produksi yang telah dipaparkan sebelumnya. Dari hasil wawancara 80% pengerajin menentukan target produksi setiap bulannya yaitu rata-rata 25 lembar kain per-satu alat kain tenun untuk alat kain tenun injak, dan 5 kain untuk alat kain tenun ikat dengan jenis kain yang sama. Namun dari pengamatan yang menulis lakukan sebagian besar pengerajin kualahan pesanan dibulan-bulan suci agama hindu. Konsumen yang ingin membeli kain tenun harus memesan terlebihdahulu dan baru bisa memperoleh pesanan seminggu kemudian akibat kurangnya stok yang dimiliki oleh pengusaha.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Sumber Daya Manusia

Hasil penelitian profil usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek sumber daya manusia adalah sebagai berikut (a) perencanaan, sistem perencanaan kerja

dilaksanakan secara sederhana menyesuaikan dengan kebutuhan. Begitu halnya dengan jumlah tenaga kerja yang di bayar dalam membantu proses produksi disesuaikan dengan alat kain tenun dan dana yang dimiliki. Sistem pembayaran buruh disesuaikan dengan bidang yang dikerjakan dan tenaga kerja pengerajin secara umum merupakan buruh borongan. (b) pengembangan, Pengembangan tenaga kerja (buruh) dilakukan secara sederhana oleh para pengusaha kerajinan kain tenun. Penggantian buruh tetap hanya dilakukan jika buruh yang bersangkutan mempunyai hasil kerja yang buruk. Dan dari hasil wawancara para pengusaha tidak langsung mengganti tetapi memberi peringatan dan contoh hasil yang baik. Jika tetap tidak bisa mendapatkan hasil yang diinginkan makan buruh tersebut tidak akan dipakai lagi untuk periode benang selanjutnya. Sedangkan untuk buruh yang berprestasi akan terus di pertahankan. Berdasarkan hasil dokumentasi, para pengerajin di Desa Tanglad pernah mengikuti pelatihan keterampilan mengolah benang dan mewarnai dari pemerintah sehingga mempermudah mereka untuk mengetahui cara memanupadakan warna-warna. Dalam kegiatan tersebut para pengerajin tergabung dalam kelompok kain tenun Desa Tanglad. Para tenaga kerja yang belum mampu melaksanakan pekerjaannya dengan baik akan di ajari secara langsung oleh pemilik tanpa mendatangkan tenaga ahli. (c) penilaian prestasi bersumber dari waktu dan hasil pekerjaan yang dihasilkan oleh para buruh tetap, hasil tersebut yang akan nantinya sebagai bahan pengembangan seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. (d) kompensasi dan pemeliharaan, sistem pemberian kompensasi dilakukan menggunakan sistem borongan, yakni pembayaran gaji tergantung banyaknya hasil yang dikerjakan dan waktu penyelesaian. Selain kompensasi berupa gaji tetap berdasarkan hasil wawancara beberapa pengerajin memberikan bonus kepada pekerja yang mempunyai kinerja bagus. Dari 25 responden hanya 2 orang yang memberikan bonus berupa buah-buahan saat galungan kepada buruh yang mereka percaya serta salah satu pengusaha

memberikan bonus kepada setiap buruh yang bekerja sangat baik hal ini dinyatakan oleh pak Made bahwa beliau selalu memberikan bonus Rp 100.000,00 kepada buruh kain tenun jika pengerjaan 1 gulung pakan kain bisa diselesaikan sebelum waktu standar. Sedangkan untuk pemeliharaan iklim kerja para pengusaha kurang memperhatikan kenyamanan buruh hal tersebut dikarenakan buruh melakukan pekerjaan dirumah masing-masing dan kenyamanan menjadi tanggung jawab mereka agar bisa menghasilkan hasil yang baik.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Pemasaran

Profil usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek pemasaran adalah sebagai berikut (a) produk dan harga, Pembuatan produk kain tenun disesuaikan dengan permintaan pasar, yakni para pengusaha membuat produk yang biasanya laku dipasaran serta produk yang dipesan langsung oleh konsumen. Produk utamanya para pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad adalah kain cepuk. Adapun macam-macam produk kain tenun yang diproduksi oleh para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad selain cepuk yaitu rang-rang, mekawis yang terdiri dari kamben, saput dan selendang. (b) penempatan, para pengerajin kain tenun selain menjual secara langsung ketangan konsumen juga menggunakan jasa pengepul yang membeli kain tenun dengan harga yang sedikit lebih murah dari harga pasaran, selain itu dinyatakan pula kain yang siap dijual dititipkan di toko souvenir atau toko kain dengan pemberian komisi terhadap pemilik toko dan bisa juga langsung dijual di toko milik Desa yang siap menampung hasil produksi. Daerah pemasaran kain tenun Desa Tanglad tidak hanya di pulau Nusa Penida tetapi telah merambata ke seluruh Kabupaten di Provinsi Bali. (c) promosi, sarana promosi yang pernah diikuti oleh para pengerajin kain tenun Desa Tanglad yaitu pameran di acara pesta kesenian Bali (PKB) dengan menunjukkan secara langsung cara membuat kain tenun dan memamerkan hasil kain tenunnya. Selain PKB berdasarkan dokumentasi yang ada

ketua kelompok kain tenun Desa Tanglad juga pernah mengikuti vestival budaya di Jakarta. Promosi juga dilakukan melalui media komunikasi internet, namun hanya dilakukan beberapa pengusaha saja. Sehingga semua pengusaha harus lebih gencar dalam mempromosikan disetiap media komunikasi guna mengimpormasikan dan memperkenalkan kerajinan yang merupakan warisan nenek moyang Nusa Penida tersebut mengingat banyaknya pengusaha kerajinan kain (pesaing) di daerah Bali.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Keuangan

Untuk produksi yang paling dominan yaitu kain metris alat injak untuk memproduksi satu gulung kain tenun yang berisi 45 lembar kamben membutuhkan dana ± Rp 4.500.000,00 dengan harga pembelian satu alat tenun saat awal pembukaan usaha ± Rp 4.000.000,00. Sumber dana utama berasal dari modal sendiri serta untuk pengembangan usaha para pengerajin juga memperoleh bantuan pinjaman dari pemerintah melalui GERBANG SADU sebesar Rp 8.000.000,00 dalam jangka waktu satu tahun untuk satu pengusaha, dengan bunga yang harus dibayarkan Rp 20.000,00 per-bulan. Untuk pembukuan (Proyeksi neraca, Proyeksi laba rugi, dan Proyeksi arus kas) para pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad sama sekali tidak memiliki pembukuan secara khusus. Dari hasil wawancara mereka hanya mencatat pengeluaran dan pemasukan dari setiap transaksi secara sederhana.

Analisis SWOT

Berdasarkan hasil wawancara mengenai profil usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad dapat dirumuskan kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman di setiap aspek sebagai berikut, (1) aspek produksi, kekuatan yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek produksi yaitu produk kain yang dihasilkan oleh para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad merupakan hasil kerajinan yang unik dengan ciri khas kedaerahan. Kelemahan yang dimiliki oleh usaha

kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek produksi yaitu pertama para pengerajin kain tenun tidak memiliki tempat industri secara khusus melainkan melakukan proses industri di rumah pemilik dan rumah pribadi tenaga kerja, sehingga koordinasi membutuhkan waktu yang cukup lama. Kedua Sarana infrastruktur di Desa Tanglad belum memadai khususnya air. Serta yang ketiga perencanaan sistem produksi yang belum maksimal, yakni perencanaan hanya hanya ditentukan dari besar kebutuhan. Peluang yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek produksi yaitu para pengerajin kain tenun telah menjalin kerja sama terhadap para pemasok sehingga Desa Tanglad memperoleh harga yang lebih rendah, serta ancaman yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek produksi yaitu terdapat kenaikan harga material dan upah. (2) Aspek sumber daya manusia, kekuatan dari aspek sumber daya manusia yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun yaitu para buruh yang bekerja sebagaimana besar adalah anggota keluarga atau kerabat sehingga mempermudah koordinasi, serta pemilik telah mengikuti berbagai pelatihan terkait dengan pengolahan tekstil. Kelemahan dari aspek sumber daya manusia yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun para buruh tidak bekerja secara maksimal dan sebagian besar tidak memiliki keahlian khusus di bidang tekstil, sehingga diduga hasil produksi tidak maksimal. Peluang yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek sumber manusia yaitu mudahnya penyerapan tenaga kerja di sekitaran usaha kerajinan kain tenun, serta ancaman dari aspek sumber daya manusia yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad yaitu para pesaing di bidang industri tekstil memiliki tenaga kerja ahli dalam merancang produk yang mereka hasilkan. (3) Aspek Pemasaran, kekuatan yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek pemasaran yaitu ketua kelompok pengerajin kain tenun pernah mengikuti festival budaya dalam rangka pengenalan produk kain tenun khas Desa Tanglad di tingkat provinsi dan nasional. Kelemahan yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek

pemasaran yaitu promosi hasil industri yang masih belum maksimal, sehingga diduga pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad belum bisa menjual langsung ke pasar yang lebih luas serta harga diantara para pengerajin kain tenun relatif berbeda-beda. Peluang yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek pemasaran yaitu permintaan pasar cukup tinggi, terutama pada musim hari raya agama hindu (galungan dan kuningan), serta ancaman ditinjau dari aspek pemasaran yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad yaitu harga diantara para pengerajin kain tenun relatif berbeda-beda, serta banyaknya pengerajin kain tenun dari wilayah lain dengan motif yang berbeda. (4) Aspek Keuangan, kekuatan yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek keuangan yaitu modal para pengerajin sebagian besar adalah modal pribadi. Kelemahan yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek keuangan yaitu sistem keuangan usaha yang belum tertata, yakni para pengusaha kerajinan kain tenun tidak memiliki pembukuan yang sederhana. Peluang yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek keuangan yaitu pemerintah mendukung perkembangan kerajinan kain tenun melalui GERBANG SADU Desa Tanglad, serta ancaman yang dimiliki oleh usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad ditinjau dari aspek keuangan yaitu banyaknya pesaing dengan modal yang besar menguasai pangsa pasar

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis kualitatif dan SWOT untuk memperoleh gambaran usaha pengerajin kain tenun di Desa Tanglad pada penelitian ini ditinjau dari aspek produksi, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek pemasaran, serta aspek keuangan dan strategi yang dapat diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang disebabkan karena profil usaha berbeda dengan penelitian sebelum yang dilakukan oleh Nia (2012), Rusdiana (2008), serta Cahyo (2010). Hal ini dikarenakan atas permasalahan para usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad dan

Penelitian yang dilakukan penulis berpedoman pada buku yang ditulis oleh Suryana pada tahun 2008 serta buku yang di tulis oleh Griffin pada tahun 2004 yang menyatakan bahwa gambaran usaha dapat dilihat dari aspek produksi, aspek sumber daya manusia, aspek pemasaran dan aspek keuangan. Adapun pembahasan dari masing-masing aspek profil usaha yaitu sebagai berikut.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Produksi

Aspek produksi yang dibahas dalam penelitian ini yaitu (a) lokasi, lokasi usaha dijalankan dirumah pribadi pemilik dan karyawan hal ini disebabkan karena usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad merupakan usaha Mikro, namun sejalan dengan pendapat safitri (2012) yang menyatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dijadikan alasan untuk memilih lokasi perusahaan tidak lepas dari pertimbangan-pertimbangan yaitu yang pertama faktor transportasi, kedua faktor tenaga kerja, serta yang ketiga yaitu faktor bahan baku. Orientasi pemilihan lokasi mengacu pada orientasi tenaga kerja yakni usaha dilakukan di sekitaran Desa Tanglad yang mayoritas masyarakatnya berpengalaman sehingga mudah mendapatkan pekerja. (b) bahan baku, bahan baku merupakan aspek yang sangat penting untuk menjalankan suatu usaha manufaktur. Tanpa adanya bahan baku maka kegiatan produksi tidak akan bisa berjalan. Para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad hanya bisa memproduksi bahan bakunya sendiri sebanyak 2% untuk warna alam dan 98 % sisanya di darangkan dari Daerah Klungkung dan Denpasar. Pengadaan bahan baku dari tempat yang jauh membuat harga akan semakin tinggi sesuai dengan pendapat Alex dan Umar (2004) yang menyatakan bahwa salah satu kelancaran supplay adalah transportasi. Namun dengan adanya kerjasama yang dijalin oleh para pengerajin dengan pemasok dalam jangka waktu yang panjang maka bahan baku dapat diperoleh dengan harga yang lebih murah. (c) peralatan, peralatan merupakan aspek yang sangat penting untuk menjalankan

suatu peruses produksi. Seperti yang dinyatakan oleh Alex dan Umar (2011) bahwa peralatan merupakan semua alat yang digunakan oleh pengusaha tidak hanya mesin-mesin tetapi juga peralatan sederhana. Dalam hasil wawancara dan observasi diperoleh data mengenai peralatan yang dipakai oleh para pengerajin kain tenun yaitu ATBM (alat kain tenun bukan mesin) berupa alat kain tenun ikan dan injak, selain alat kain tenun utama tersebut pengerajin juga memakai peralatan penunjang dalam aktivitasnya. Peralatan kain tenun tersebut di produksi sendiri oleh para pengerajin di Desa Tanglad sehingga biaya pengadaan peralatan dan perbaikan cukup rendah. Dengan memproduksi sendiri secara tidak langsung mengurangi beban serta meningkatkan laba. (d) Sarana infrastruktur di Desa Tanglad masih sangat rendah terlebih dari segi air. Air merupakan aspek yang sangat penting untuk melakukan produksi pengolahan tekstil (kain tenun). Rendahnya Debit air serta cara meperolehnya yang sangat susah yaitu dengan mengambil di Cubang (tempat penampungan air) membuat proses produksi terhambat. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Alex dan Umar yang menyatakan bahwa sarana yang merupakan fasilitas hasil teknologi manusia dapat mempengaruhi kelancaran proses produksi, baik secara langsung maupun tidak langsung pada umumnya berasal dari luar penguasaan/pemilik perusahaan seperti jalan, air, jaringan listrik, jaringan komunikasi, pendidikan dan perbangan. Sarana yang lengkap dan memadai akan memberikan kenyamanan untuk para pekerja yang nantinya berimbas pada nilai produktivitas yang meningkat begitu pula Sarana yang tidak lengkap dan memadai akan menurunkan tingkat produktivitas. Dengan keadaan yang demikian diharapkan dengan adanya penelitian ini pemerintah setempat bisa menyikapi dengan baik sehingga infrastruktur yang belum memadai bisa teratasi. (e) Volume operasi, volume operasi harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga tidak terjadi kelebihan atau kekurangan kapasitas, berdasarkan hasil penelitian di Desa Tanglad besarnya volume industri

masih belum bisa memenuhi permintaan secara maksimal. Karena untuk mendapatkan kain tenun konsumen harus memesan terlebih dahulu akibat stok yang terbatas. Dari hasil pengamatan karena banyaknya pesanan tersebut yang mengakibatkan para produsen dengan seenaknya dapat menaikkan harga. Hal ini sesuai dengan pendapat Suryana (2008) yang menyatakan bahwa volume operasi yang berlebihan atau kekurangan akan mempengaruhi harga pokok penjualan.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Sumber Daya Manusia

Berdasarkan hasil pengamatan terhadap profil usaha kerajinan kain tenun di desa tanglad yang ditinjau dari aspek sumber daya manusia dapat diperoleh pembahasan sebagai berikut, (a) perencanaan tenaga kerja, perencanaan merupakan suatu kegiatan utama yang sangat penting dalam menunjang keberhasilan suatu kegiatan bisnis. Perencanaan yang matang akan memberikan hasil yang matang pula, seperti yang dinyatakan dalam Suryana (2008) bahwa prakteknya fungsi operasional manajemen sumber daya manusia yang meliputi perencanaan tenaga kerja, yaitu upaya untuk merencanakan jumlah dan jenis tenaga kerja yang tepat untuk memenuhi kebutuhan yang dibutuhkan guna mencapai tujuan organisasi ini. Fungsi ini mulai analisis pekerjaan, rekrutmen, penempatan sampai pada orientasi pekerjaan. Hasil analisis deskriptif yang dilaksanakan di Desa Tanglad terhadap para responden diperoleh data bahwa mereka hanya merencanakan kegiatan usahanya secara sederhana dan mengutamakan kebutuhan. Dari hasil wawancara dinyatakan bahwa perencanaan khususnya untuk tenaga kerja tergantung pada jumlah kebutuhan, jika tenaga dirasakan kurang maka secara langsung tenaga kerja akan ditambah tanpa disesuaikan pada rencana sebelumnya. Hal tersebut mengakibatkan ketidak seimbangan biaya tenaga kerja yang berdampak pada laba yang ingin dicapai. Oleh sebab itu para pengerajin seharusnya merencanakan terlebih dahulu banyaknya

tenaga kerja yang dibutuhkan dalam membantu proses produksi yang nantinya para pengerajin dapat menghitung banyaknya gaji yang harus dibayarkan dengan tingkat keuntungan yang jelas. (b) pengembangan tenaga kerja, pengembangan tenaga tenaga kerja sangatlah penting dilaksanakan untuk meningkatkan kinerja. Menurut Suryana (2008) pengembangan tenaga kerja dapat mengurangi ketergantungan organisasi untuk menarik karyawan baru artinya perusahaan tidak akan mengganti tenaga kerja jika para tenaga kerja yang dimiliki sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Penelitian yang dilaksanakan di Desa Tanglad terhadap para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad sejalan dengan pendapat Suryana (2008). Para pengerajin merasa enggan mengganti-ganti tenaga kerja sehingga mereka secara langsung turun dan mengajari cara melakukan pekerjaan dengan benar. Namun pelatihan terhadap para tenaga kerja seharusnya juga mendatangkan para ahli khusus untuk mendapatkan hasil yang maksimal. (c) penilaian prestasi kerja, menurut Griffen (2004) dan Suryana (2008) bahwa perusahaan harus memperhatikan aspek sumberdaya manusia yang salah satunya adalah penilaian prestasi kerja untuk mendapatkan kinerja yang baik. Sesuai dengan pendapat para ahli, pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad telah melaksanakan penilaian prestasi kerja terhadap para tenaga kerja (buruh) tetap secara berkala yang nantinya akan berdampak pada pemberian bonos terhadap tenaga kerja yang berprestasi. (d) pemberian kompensasi dan pemeliharaan tenaga kerja, kompensasi merupakan suatu balas jasa berupa imbalan yang diberikan kepada seseorang atau organisasi atas kinerja yang diterima. Menurut Suryana (2008) kompensasi mampu mendorong prestasi karyawan, seperti pada hasil penelitian di Desa Tanglad diperoleh data bahwa para pekerja yang memperoleh kompensasi berupa upah borongan serta pemberian bonus untuk pekerja yang memiliki kinerja tinggi. Namun tidak semua pengerajin memberikan bonus terhadap tenaga kerja mereka yang menyebabkan kinerja buruh kain tenun di Desa cukup

rendah. Kenerja tenaga kerja rendah juga disebabkan karena tidak adanya sistem pemeliharaan tenaga kerja yang optimal. Menurut Suryana (2008) bahwa sistem pemeliharaan terdapat dua macam yakni pemeliharaan ekonomi dan pemeliharaan non ekonomi. Para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad hanya menerapkan sistem pemeliharaan yang pertama yakni memberikan imbalan berupa upah, sedangkan sistem pemeliharaan nonekonomi sama sekali belum berjalan 100%.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Pemasaran

Data yang diperoleh mengenai profil usaha kerajinan kain tenun ditinjau dari aspek pemasaran meliputi (a) produk dan harga, Jeff Madura (2001) menjelaskan bahwa produk yang diminati oleh konsumen adalah produk yang memiliki keunggulan kompetitif. Dalam penelitian yang dilakukan di Desa Tanglad terhadap para pengerajin kain tenun diketahui bahwa produk yang diproduksi cukup laku di pasaran karena memiliki keunggulan kompetitif yakni produk yang diproduksi merupakan produk yang unik dengan ciri khas daerah yang tidak dimiliki oleh pesaing dengan produksi sejenis. Dari hasil observasi juga diperoleh data bahwa dalam penetapan harga diantara pengerajin di Desa Tanglad relatif berbeda disebabkan oleh permintaan yang banyak sesuai dengan konsep keseimbangan pasar bahwa kekuatan permintaan dan penawaran mampu menentukan harga dan jumlah dalam transaksi. Faktor lain yang mempengaruhi perbedaan harga adalah kualitas produk yang berbeda, beberapa pengerajin yang nakal dengan mengurangi bahan baku dapat memperkecil harga pokok penjualan yang mengakibatkan harga jual menurun dan sesuai dengan teori permintaan semakin rendah harga maka semakin tinggi jumlah permintaan terhadap suatu produk. Ditekankan bahwa persaingan yang tidak sehat ini tidak dilakukan oleh semua produsen, namun hanya beberapa produsen kerajinan kain tenun di desa tanglad untuk memancing konsumen, namun hal tersebut seharusnya tidak

dilakukan karena akan berdampak pada citra kain tenun buatan Desa Tanglad secara berkelanjutan. (b) penempatan, sesuai dengan pandangan Ricky Griffen dan Ron Ebert (2007) penempatan sangat penting agar konsumen dapat memperoleh produk yang dibutuhkan tepat pada saat dibutuhkan. Penempatan produk kain tenun yang diproduksi dari hasil penelitian dijual secara langsung kekonsumen dan pengepul, tidak ada penempatan produk pejualan berupa kios khusus, sedangkan untuk produk yang belum laku bisa langsung dijual di jual di toko milik Desa setempat. Daerah pemasaran tidak hanya di Nusa Penida tetapi di seluruh Bali melalui tangan-tangan perantara. (C) promosi, kegiatan promotion mix ini merupakan suatu kegiatan perusahaan untuk memberitahukan kepada konsumen mengenai suatu produk yang diproduksi dan mendorong untuk membeli produk tersebut. Hasil penelitian yang diperoleh di Desa Tanglad sesuai dengan pendapat Ricky Griffen dan Ron Ebert (2007) yang menyatakan bahwa dengan adanya promosi dalam persaingan yang tajam antar pesaing dapat meningkatkan volume penjualan. Para pengerajin di Desa Tanglad yang telah melakukan promosi melalui internet atau mengikuti festival budaya dan menyebarkan kartu nama lebih banyak mendapatkan konsumen baru yang mampu meningkatkan volume penjualan. Promosi sangat penting dilakukan namun tidak semua para pengerajin kain tenun bisa melakukan promosi akibat minimnya tingkat pendidikan yang menyebabkan ketidak tahuan bagaimana cara berpromosi yang benar dan bagaimana pentingnya promosi untuk meningkatnya volume penjualan.

Profil Usaha Kerajinan Kain tenun di Desa Tanglad Ditinjau Dari Aspek Keuangan

Menurut Indriyo Gitosudarmo (2005) Manajemen Keuangan adalah kegiatan untuk memperoleh dan menggunakan dana dengan tujuan meningkatkan atau memaksimalkan nilai perusahaan. Sumber dana pengusaha kerajinan kain tenun berasal dari dua sumber yaitu modal pribadi dan modal bantuan. Untuk pembukuan, para pengerajin kain tenun hanya

melakukan sistem pencatatan secara sederhana tanpa membuat pembukuan yang jelas. Pencatatan hanya dilakukan untuk besarnya pembelian dan pemasukan, namun tidak dilakukan oleh semua pengerajin yang menyebabkan mereka tidak tahu secara pasti besarnya keuntungan yang diperoleh setiap bulannya.

Dalam rangka mencapai tujuan perusahaan keseluruhan yaitu kemakmuran yang maksimal, manajer keuangan harus menjabarkan tujuan perusahaan kedalam tujuan-tujuan yang lebih terperinci (Indriyo Gitosudarmo, 2005). Ketidak jelasan aspek keuangan inilah yang mengakibatkan para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad sulit mengalami perkembangan yang signifikan, dengan keterbatasan modal karena syarat untuk meminjam dana usaha di Bank dibutuhkan laporan keuangan yang jelas.

Analisis SWOT

Berdasarkan atas hasil analisis kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman (SWOT) dari profil usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad adapun pembahasan untuk setiap aspeknya adalah sebagai berikut. (1) Aspek produksi, berdasarkan analisis SWOT telah diketahui bahwa kain tenun yang diproduksi di Desa Tanglad merupakan kain yang memiliki ciri khas kedaerahan menjadi kekuatan utama yang harus terus dipertahankan sehingga dapat dijadikan sebagai peluang dalam meningkatkan volume penjualan melalui promosi yang bisa dilakukan melalui di cetak ataupun media elektronik. Usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad tergolong kedalam industri mikro dengan jumlah modal yang tergolong sangat kecil sehingga para pengusaha tidak memiliki tempat usaha khusus sebagai penunjang proses produksi, oleh sebab itu para pengusaha seharusnya melakukan koordinasi secara berkala terhadap para buruh yang bekerja di rumah pribadi, serta mengelompokkan jenis pekerjaan sehingga bisa menghasilkan produk sesuai waktu dan kapasitas yang direncanakan. Modal yang kecil namun sebagian besar adalah modal pribadi merupakan kekuatan yang dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin dengan

menjalin kubungan kerja sama dengan pemasok sehingga dapat mengurangi beban usaha dan meningkatkan keuntungan.

Sebagai daerah terpencil Nusa Penida masih memiliki sarana infrastruktur yang belum memadai seperti air, sehingga rekomendasi penulis untuk mengatasi permasalahan ini adalah mengajukan proposal terhadap pemerintah yang terkait, mengingat pemerintah telah mendukung perkembangan Nusa Penida salah satunya melalui bantuan dana GERBANGSADU serta berbagai pelatihan yang telah diberikan oleh Departemen Perindustrian Republik Indonesia. (2) Aspek Sumber Daya Manusia, sebagai usaha mikro usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad merupakan usaha dengan jumlah tenaga kerja yang berkisar antara 5 hingga 9 orang. Tenaga kerja yang sebagian besar merupakan anggota keluarga atau kerabat merupakan kekuatan yang dimiliki sebagai usaha mikro, sehingga mempermudah koordinasi untuk dapat mengatasi permasalahan tentang tenaga kerja yang tidak bekerja secara maksimal. Pemilik yang pernah mengikuti pelatihan oleh Dinas Perindustrian Republik Indonesia seharusnya dapat dijadikan sebagai media meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi melalui pengajaran langsung terhadap tenaga kerja, hal ini sekaligus dapat di jadikan alat untuk menangkap peluang pasar yang tinggi dengan persaingan yang sangat ketat mengingat banyaknya pesaing dengan jenis produk yang sama dan harga yang bersaing. (3) Aspek pemasaran, pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad telah tergabung dalam suatu kelompok tenun desa tanglad (Kelompok Tenun Bukit Lestari) seharusnya dapat dimanfaatkan sebagai media menyamakan persepsi terutama dibidang kualitas sehingga bisa mengatasi permasalahan variasi harga di setiap pengusaha kerajinan kain tenun. Ketua kelompok yang rutin diundang dalam acara promosi budaya pada acara Pesta Kesenian Bali merupakan kekuatan yang seharusnya dapat dimanfaatkan sebagai sarana promosi yang efektif. Dalam kesempatan promosi budaya tersebut setiap anggota kelompok seharusnya

secara bergiliran mendampingi ketua kelompok, sehingga nantinya semua pengusaha kerajinan kain tenun bisa menambah wawasan mereka mengenai cara melakukan promosi usaha serta dengan melihat secara langsung pesaing dari daerah lain yang turut mengikuti festival budaya menjadi motivasi dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. (4) Aspek keuangan sebagai industri mikro, usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad sama sekali tidak mempunyai pembukuan (laporan keuangan) hal tersebut yang mengakibatkan pengusaha susah dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan tersebut seharusnya disikapi oleh pemerintah melalui pemberian pelatihan pembuatan pembukuan secara sederhana sehingga pengusaha kerajinan kain tenun dapat bersaing dengan pengusaha kain tenun di daerah lain dengan modal dan teknologi yang lebih baik. Modal para pengerajin sebagian besar adalah modal pribadi merupakan kekuatan yang dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin dengan menjalin kubungan kerja sama dengan pemasok sehingga dapat mengurangi beban usaha dan meningkatkan keuntungan.

SIMPULAN DAN SARAN

Usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad dilihat dari aspek produksi kegiatan usaha kerajinan kain tenun dilaksanakan tanpa memiliki tempat khusus atau pabrik melainkan dilaksanakan dirumah pemilik dan dirumah pribadi buruh (tenaga kerja), bahan baku yang dipakai dalam memproduksi kain tenun yaitu benang, pewarna tekstil, dan tali raffia dengan alat produksi berupa ATBM (alat tenun bukan mesin) dengan keadaan Sarana infrastruktur di Desa Tanglad yang masih belum menunjang dilihat dari sektor air dan transportasi, sehingga pemerintah setempat hendaknya melakukan peninjaukembali dalam rangka menciptakan kemakmuran masyarakat.

Dilihat dari aspek sumber daya manusia yang meliputi perencanaan, pengembangan tenaga kerja, penilaian prestasi kerja, pemberian kompensasi, dan pemeliharaan tenaga kerja. Sistem

perencanaan para pengerajin dalam merencanakan kegiatan usahanya dilakukan secara sederhana dan mengutamakan kebutuhan. Pengembangan tenaga kerja dilakukan dengan memberikan pelatihan langsung oleh pemilik terhadap buruh (pekerja), serta melakukan pemantauan secara berkala mengenai kinerja buruh yang nantinya berdampak upah. Kompensasi yang diberikan kepada para tenaga kerja hanya berupa upah dan hanya beberapa pengusaha yang memberikan bonus terhadap pekerja yang berkinerja tinggi, namun untuk kompensasi non ekonomi berupa pemeliharaan tenaga kerja belum dilaksanakan oleh para pengusaha kerajinan kain tenun mengingat usaha kerajinan kain tenun di desa tanglad adalah usaha yang tergolong usaha mikro.

Kegiatan pemasaran dilakukan oleh pengusaha kerajinan kain tenun dengan memproduksi kain tenun dengan produk andalan yaitu kain cepuk, harga produk bervariasi berdasarkan atas bahan baku yang dipakai. Promosi yang pernah dilakukan oleh para pengerajin yaitu festival budaya di Denpasar dan Jakarta yang diwakili oleh ketua kelompok usaha tenun Desa Tanglad, serta melalui beberapa media komunikasi elektronik seperti TV dan internet. Namun untuk media komunikasi elektronik tersebut belum dilakukan oleh semua pengerajin kain tenun di Desa Tanglad.

Ditinjau dari aspek keuangan usaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad merupakan usaha mikro, besarnya dana yang dibutuhkan dalam menjalankan satu alat tenun yaitu Rp 8.500.00,00. Sumber dana para pengusaha kerajinan kain tenun berasal dari modal sendiri dan modal bantuan dari pemerintah melalui GERBANGSADU. Para pengerajin kain tenun tidak memiliki pembukuan secara khusus mengenai lalu lintas usahanya sehingga mereka sedikit kesulitan untuk menyebutkan besarnya keuntungan yang bisa diperoleh setiap bulannya, serta pencampuradukan modal usaha dengan kegiatan rumah tangga memicu sulitnya pengembangan usaha.

Berdasarkan analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa produk yang dihasilkan oleh pengusaha kerajinan kain tenun di

Desa Tanglad adalah produk yang berciri khas sehingga dapat dijadikan kekuatan untuk menangkap peluang pasar dengan jumlah pesaing yang cukup tinggi. Dukungan pemerintah dapat dimanfaatkan untuk pengajuan perbaikan sarana infrastruktur dan pelatihan pembuatan pembukuan, serta kelompok tenun yang menyatukan para pengusaha kerajinan kain tenun di Desa Tanglad dapat dijadikan wadah dalam menyamakan persepsi setiap pengusaha.

Selanjutnya disarankan atau direkomendasikan agar (1) Pemerintah hendaknya melakukan perbaikan infrastruktur yang masih kurang seperti air di daerah Nusa Penida khususnya di desa tanglad guna meningkatkan produktivitas kerja para pengerajin kain tenun yang secara langsung membantu kesejahteraan masyarakat dan mengurangi jumlah pengangguran. (2) Pemerintah hendaknya memberikan pembinaan dan pelatihan cara pembuatan pembukuan sederhana agar para pengerajin kain tenun di Desa Tanglad dapat memperinci keuangan mereka dan memperkecil kemungkinan kerugian akibat harga penjualan yang tidak sesuai dengan harga pokok penjualan. (3) Kelompok tenun Desa Tanglad seharusnya menjadi wadah dalam menyamakan persepsi setiap anggota, dan anggota hendaknya secara bergiliran turut mendampingi ketua kelompok tenun Desa Tanglad dalam setiap ajang promosi sehingga semua anggota mempunyai wawasan tentang promosi. (4) Para pengerajin kain tenun hendaknya melaksanakan strategi yang dihasilkan oleh penulis melalui pengkombinasian matrik-matrik SWOT untuk meminimalkan kelemahan dan ancaman dengan memanfaatkan kekuatan menjadi peluang untuk perkembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Adioetomo, Sri Moertiningsih,dkk. 2010. Dasar-Dasar Demografi. Jakarta: Salemba Empat

Alba, Buchari. 2004. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Edisi Revisi. Bandung: Alfabeta

Alex dan Umar. 2004. Wawasan studi Kelayakan: Evaluasi Proyek. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara

Anisyah, Yulianita. 2011. Analisis Perkembangan Industri Batik Semarang. Fakultas Ekonomika dan bisnis. universitas Diponegoro

Burhanuddin, dkk. 2009. Analisis Profil Rumah Tangga Usaha Tani, Padi, Jagung, Kedelai dan Tebu Di Sulawesi Tenggara. Tersedia pada http://sultra.bps.go.id/images/pub/analisis_put_09.pdf. (diakses pada tanggal 5 februari 2013)

Gitosudarmo, Indriyo. 2005. Manajemen Keuangan. Edisi ke-3. Yogyakarta: Gajah Mada University Press

Griffin, Ricky W. 2004. Manajemen. Edisi ke-7. Jakarta: Erlangga

Griffen, Ricky W dan Ron Ebert. 2007. Bisnis. Jakarta: Erlangga

Madura, Jeff. 2001. Pengantar Bisnis. Jakarta: Salemba Empat

Nia Wara novi Yanti, Luh Putu. 2012. Profil Pedagang Kaki Lima di Sekitaran Universitas Pendidikan Ganesha. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha

Rangkuti, Freddy. 2005. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Rusdiana, S. 2008. Profil Dan Analisa Ternak Kerbau Di Desa Dangdang Kecamatan Ciasauk Kabupaten Tangerang. Bogor: Pusat Penelitian dan Pengembangan Peternakan

Sugoyono. 2010. Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta

Suryana. 2008. Kewirausahaan. Pedoman Praktis:Kiat Menuju Sukses . Jakarta: Salemba Empat