

Andari, Yunida T., dkk

Strategi Pengembangan Usaha .....

**Info Artikel** Diterima Oktober 2018  
Disetujui Januari 2019  
Dipublikasikan April 2019

## **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN TANGAN SABUT KELAPA DI LKP AKAS KABUPATEN KEBUMEN**

**Yunida Tri Andari, Lutfi Aris Sasongko, Eka Dewi Nurjayanti**

**Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Wahid Hasyim Semarang**

**Email: andari.nahari@gmail.com**

### **ABSTRACT**

Cocunut coir, as a secondary product of coconut, can be processed into eco-friendly fiber. This fiber is used as raw materials for handicrafts. This research aims to analyze the internal and external factors, as well as formulating an alternative strategy for the development of coconut coir handicraft business in LKP AKAS Kebumen Regency. The data used primary and secondary type. Data analysis method is done by using Internal Factors Evaluation (IFE) matrix, External Factors Evaluation (EFE) matrix, Internal External (IE) matrix and SWOT matrix. Data analysis resulted internal factors (strenghts) including abundant availability of raw materials, availability local labor, short marketing channels, national and international marketing. In the other hand, internal factors (weakness) are including lack of product innovation, an effective organizational structure, old manpower, an availability recorded orders, and lack of promotion through the website and social media. The external factors (opportunity) including the partnership with raw materials suppliers, the steadiness of raw material prices and repeated orders, the lack of competitors with the same materials, the supports from local government, and the request of delivery orders. In the other hand, the external factors (threaths) are including the risk of the market (numerous kind of handicraft with different materials), and the presence of other handicraft industry. The result of IE analysis, LKP AKAS is located in zone I, i.e grow and build. Suitable strategies for this area are market penetration, market development, and product development. Alternative strategies that can be done are: (1) make a business plan including production layout, product variation (production) and marketing to add customers; (2) summarize and manage the customer's orders in order to have regular evaluation of the business progress in the future; (3) modified the product becomes more varied in order to be able to compete with other handicraft products; and (4) increase promotional activities online (website and social media) to attract consumers.

*Keywords : development strategy, handicraft, coconut coir, SWOT, Kebumen.*

### **PENDAHULUAN**

Kelapa merupakan komoditas strategis yang memiliki peranan sosial, budaya dan ekonomi dalam kehidupan masyarakat. Manfaat kelapa tidak saja terletak pada daging buahnya yang dapat diolah menjadi santan,

kopra dan minyak kelapa, tetapi seluruh bagian tanaman kelapa mempunyai manfaat yang besar. Beberapa produknya seperti kelapa segar, santan, tepung, kelapa kering, ataupun kelapa parut kering tidak dapat digantikan oleh komoditas lainnya. Sifat yang demikian memberikan peluang ekonomi yang sangat strategis dalam melakukan pengembangan produk-produk tersebut (Kristiana, 2014).

Kabupaten Kebumen mempunyai jumlah produksi kelapa paling banyak diantara kabupaten/kota lain di dalam lingkup Provinsi Jawa Tengah. Hal ini menyebabkan produk samping dari kelapa yang berupa sabut kelapa sangat berlimpah di Kabupaten Kebumen. Penanganan yang baik dan tepat bagi sabut kelapa yang merupakan limbah perlu dilakukan agar dapat terciptanya produk dari sabut kelapa yang memiliki nilai ekonomis. Sabut kelapa diolah menjadi serat sabut kelapa yang kemudian diaplikasikan menjadi kerajinan tangan.

Penggunaan serat ramah lingkungan kini terus meningkat seiring kesadaran akan penggunaan bahan baku yang ramah lingkungan. Serat sabut kelapa (*cocofiber*) adalah komoditas ekspor Indonesia yang bernilai cukup tinggi. Harga *cocofiber* di pasar internasional yaitu US\$200 – US\$205 per ton, dengan pasar utama adalah Cina, karena sekitar 90% *cocofiber* Indonesia di ekspor ke Cina dengan permintaan sekitar 2.000 ton per hari. Negara tujuan ekspor lainnya yaitu Jepang, Korea Selatan, Australia dan sebagian dari Eropa yaitu Inggris dan Belgia. *Cocofiber* dalam perdagangan internasional mulai digemari konsumen karena sifatnya yang ramah lingkungan dan alami. *Cocofiber* banyak dibutuhkan sebagai bahan baku pada industri spring bed, matras, jok mobil, sofa, tali, bantal, karpet, keset kaki, filter bahan isolasi, kemasan dan lain-lain (Utama, 2016).

Pengolahan sabut kelapa menjadi kerajinan tangan dapat mendatangkan keuntungan yang besar. Proses pengolahan ini dilakukan oleh sekelompok pengrajin yang bernama Lembaga Kerajinan dan Pendidikan Aneka Kerajinan Anyaman Sabut Kelapa (LKP AKAS). LKP AKAS merupakan *home industry* yang mulai berdiri sejak tahun 1997. Tentunya dengan umur usaha yang sudah mencapai 20 tahun ini mempunyai strategi khusus untuk tetap berdiri dan berjalan sampai saat ini. Berdasarkan latar belakang masalah diatas dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: 1) Bagaimana faktor-faktor internal dan eksternal pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS, 2) Bagaimana alternatif strategi pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS.

## **BAHAN DAN METODE**

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2007).

Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja atau *purposive sampling/judgmental sampling* yaitu metode pengambilan sampel berdasarkan

penilaian atau pertimbangan peneliti, sampel yang *purposive* adalah sampel yang dipilih dengan cermat sehingga relevan dengan rancangan penelitian (Soeratno, 2003). Teknik penentuan responden menggunakan teknik *snowball* (bola salju), untuk responden internal sebanyak 8 responden dan teknik *purposive sampling* (sengaja) untuk responden eksternal sebanyak 5 responden.

Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Pengambilan data didalam penelitian kualitatif dilakukan dengan cara observasi, wawancara, pencatatan/kuisisioner, dan tinjauan pustaka. Analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah didalam penelitian adalah:

1. Faktor-faktor internal dan eksternal pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS Kebumen dapat diketahui dengan analisis matrik IFE, matrik EFE, dan matrik internal eksternal. Menurut Rangkuti (2002) tahapan kerja pembuatan matriks IFE dan EFE adalah sebagai berikut:
  - a. Membuat daftar *critical success factors* (faktor-faktor utama yang mempunyai dampak penting pada kesuksesan atau kegagalan usaha), baik aspek internal maupun eksternal.
  - b. Menentukan bobot (*weight*) dari *critical success factors* tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi yang berprestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah bobot seluruhnya harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan kepentingan aspek.
  - c. Menentukan rating setiap *critical success factors* antara 1 sampai 4, dimana:
    - 1 : di bawah rata-rata
    - 2 : rata-rata
    - 3 : di atas rata-rata
    - 4 : sangat bagus
 Rating mengacu pada kondisi LKP AKAS, sedangkan bobot mengacu pada industri dimana LKP AKAS berada
  - d. Mengalikan nilai bobot dengan nilai rating untuk mendapatkan skor semua *critical success factors*.
  - e. Menjumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total bagi LKP AKAS yang dinilai.

Matriks IE merupakan alat untuk menentukan posisi suatu LKP AKAS didasarkan pada internal dan eksternal LKP AKAS. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis yang lebih detail. Melalui matriks IE dapat diidentifikasi menjadi tiga daerah utama, yaitu:

- a. Daerah pertama, yaitu sel I, II, dan IV merupakan tahap tumbuh dan membangun. Strategi yang sesuai untuk daerah ini adalah strategi intensif
- b. Daerah kedua, yaitu sel III, V, dan VII merupakan tahap pertahankan dan pelihara. Strategi yang cocok digunakan adalah strategi mengembangkan produk.
- c. Daerah ketiga, yaitu sel VI, VII, dan IX, paling baik dikelola dengan strategi divestasi.

2. Alternatif strategi pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS Kebumen dapat diketahui dengan menggunakan analisis matrik SWOT. Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan di LKP AKAS Kebumen.

Matriks SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari faktor eksternal yang dihadapi oleh suatu usaha dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

- a. Strategi S-O: strategi menggunakan kekuatan **kelompok tani** untuk memanfaatkan peluang.
- b. Strategi S-T: strategi menggunakan kekuatan **kelompok tani** untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman
- c. Strategi W-O: strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang
- d. Strategi W-T: strategi yang bersifat defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Sejarah dan Perkembangan LKP AKAS Kebumen

Lokasi usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS Kebumen. bertempat di Dukuh Wringi 03/02 Desa Rantewringin Kecamatan Buluspesantren Kabupaten Kebumen. LKP AKAS berdiri tahun 1997 dengan usaha produk-produk kerajinan tangan sabut kelapa. Melakukan produksi tanpa bahan kimia membuat LKP AKAS mendapatkan penghargaan dari Kementerian Perindustrian sebagai Anugerah Industri Hijau dan penghargaan cemari (standar mutu produk Eropa). Pemasaran produk kerajinan sabut kelapa telah meluas ke seluruh tanah air hingga Papua, bahkan produk tersebut juga telah dikenal di manca negara seperti Cina, Hongkong, Jepang, Korea, dan Australia. Selain itu, LKP AKAS diliput salah satu stasiun televisi nasional untuk mengisi beberapa acara membahas produk kerajinan tangan sabut kelapa.

Produk awal kerajinan tangan sabut kelapa LKP AKAS Kebumen berupa keset (alas kaki) berbagai ukuran dan tali sabut kelapa. Kemudian produk tersebut diinovasi menjadi tas, topi, *cocopot* (pot sabut kelapa), *coconet/cocomesh* (jaring sabut kelapa), bantal, guling, kasur, tempat tisu, tempat laptop, sandan dan lain sebagainya. Selain itu, produk juga dikombinasikan sabut kelapa dengan batok dan batang kelapa.

Sabut kelapa juga mengantar Bapak Darda selaku ketua LKP AKAS Kebumen ke berbagai negara. Beliau berangkat ke Jepang mengikuti *bussiness meeting* di Osaka, 12 November 2012. Bersama Kementerian Koperasi, beliau pergi ke Hongkong untuk menjalani pertemuan bisnis pada 28 September 2011. Tidak terhitung pula sertifikat dan penghargaan yang Beliau dapatkan sebagai buah ketekunan dalam menjalani usaha mengolah sabut kelapa. LKP AKAS telah

memiliki izin usaha dengan nomor ijin operasional: 121.9/1517.e/2011 dan nomor induk lembaga 03112.4.1.0076.

### Karakteristik Responden

Responden dari LKP AKAS dipilih 8 orang yang berkontribusi dalam usaha pembuatan kerajinan tangan sabut kelapa. Responden konsumen 2 orang yang telah melakukan pembelian di LKP AKAS Kebumen. Responden pemasok bahan baku 2 orang yang merupakan pemasok utama sabut kelapa ke LKP AKAS Kebumen. Sedangkan responden pemerintah dipilih 1 orang dari perwakilan pemerintahan daerah (Dinas Perindustrian dan Perdagangan) Kabupaten Kebumen agar dapat diketahui berbagai kebijakan Kabupaten Kebumen dalam perkembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa.

Tabel 1. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin, Umur, dan Tingkat Pendidikan

Responden	Status	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan
Internal	Bendahara	Perempuan	42 th	SMA
	Sie. Pemasaran	Laki-laki	50 th	SD
	TK Keset	Laki-laki	64 th	SR
	TK Keset	Perempuan	53 th	SD
	TK <i>Cocomesh</i>	Perempuan	53 th	SD
	TK <i>Cocomesh</i>	Perempuan	47 th	SD
	TK <i>Cocopot</i>	Perempuan	50 th	SD
	TK <i>Cocopot</i>	Perempuan	60 th	SD
Eksternal	Pemasok BB	Laki-laki	50 th	SD
	Pemasok BB	Laki-laki	50 th	SD
	Konsumen	Laki-laki	38 th	Sarjana
	Konsumen	Perempuan	63 th	SD
	DisPerinDag	Laki-laki	40 th	Sarjana

Sumber: Analisis Data Primer, 2018.

### Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Identifikasi faktor internal merupakan proses identifikasi faktor-faktor internal yang berada di LKP AKAS Kebumen, meliputi produksi, sumber daya manusia, manajemen, dan pemasaran. Kemudian dari faktor-faktor strategis tersebut dikelompokkan menjadi kekuatan dan kelemahan. Kekuatan terpenting yang dimiliki adalah ketersediaan bahan baku yang melimpah, sedangkan kelemahan paling mendasar yaitu tenaga kerja yang sudah berumur. Faktor strategis lainnya yaitu tenaga kerja lokal tersedia dan tidak berjalannya promosi melalui *website* dan sosial media.

Identifikasi faktor eksternal merupakan proses identifikasi faktor-faktor eksternal yang berada di LKP AKAS Kebumen, meliputi pemasok bahan baku, konsumen, pesaing, dan pemerintahan daerah. Kemudian dari faktor-faktor strategis tersebut dikelompokkan menjadi peluang dan ancaman. Peluang terbesar adalah tidak adanya pesaing dengan bahan baku yang sama, sedangkan ancaman utama yaitu adanya industri kerajinan tangan lain. Faktor strategis

lainnya adalah kestabilan harga bahan baku dan resiko pasar (banyak jenis kerajinan dengan bahan baku yang berbeda).

Penelitian ini membuktikan kesesuaian dalam penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Saragi (2016) yang membahas tentang “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT”. Dimana faktor internal dan eksternal pengembangan usaha kerajinan batu bata meliputi sumber daya alam yang ada dalam memproduksi batu bata cukup tersedia, ketersediaan bahan baku yang mudah, sumber daya manusia cukup tersedia, rendahnya kualitas SDM baik untuk pelaku usaha maupun tenaga kerja, teknologi yang digunakan cukup memadai, modal yang digunakan pengusaha dalam mendirikan usaha termasuk rendah, tingkat permintaan produk tinggi, daerah pemasaran UKM kurang luas (terbatas daerah pembuatan batu bata) dan muncul banyak pengusaha dan perkembangan industri bata ringan (pabrik).

### Internal Factor Evaluation Matrix (Matrik IFE)

Tabel 2. Rekapitulasi Faktor Internal Terbobot Analisis Matrik IFE

No	Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Kekuatan</b>				
1	Ketersediaan bahan baku melimpah	0,18	4	0,72
2	Produk yang dihasilkan berkualitas	0,15	4	0,60
3	Tenaga kerja lokal tersedia	0,16	4	0,64
4	Saluran pemasaran pendek	0,11	3	0,33
5	Pemasaran sudah mencakup nasional bahkan internasional	0,15	4	0,60
<b>Kelemahan</b>				
1	Kurangnya inovasi produk	0,05	2	0,10
2	Tidak efektifnya struktur organisasi	0,05	1	0,05
3	Tenaga kerja sudah berumur	0,04	1	0,04
4	Belum adanya pencatatan pesanan	0,05	1	0,05
5	Tidak berjalannya promosi melalui <i>website</i> dan media sosial	0,06	2	0,12
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3,25</b>

Sumber : Analisis Data Primer, 2018.

Berdasarkan Tabel 2. diketahui skor tertinggi pada faktor kekuatan adalah ketersediaan bahan baku melimpah dengan skor sebesar 0,72. Hal ini disebabkan karena stabilnya harga bahan baku dan LKP AKAS telah kemitraan dengan pemasok bahan baku. Selain itu, faktor utama melimpahnya ketersediaan bahan baku ini dikarenakan Kabupaten Kebumen merupakan penghasil kelapa terbanyak di Provinsi Jawa Tengah. Karena hal tersebutlah bahan baku tidak dikhawatirkan dalam penyediaannya. Skor terendah pada faktor kekuatan adalah saluran pemasaran pendek, yaitu dengan skor 0,33. Semakin pendek saluran

pemasaran berarti produk langsung terdistribusikan langsung ke konsumen. Namun hal tersebut juga menimbulkan kerugian dimana tidak banyaknya orang yang terlibat didalam pendistribusian produk kerajinan sabut kelapa. Ini menjadikan produk tersebut lambat diketahui oleh orang-orang baru.

Sedangkan pada faktor kelemahan, skor tertinggi adalah tidak berjalannya promosi melalui *website* dan sosial media sebesar 0,12. Skor terendah adalah tenaga kerja sudah berumur sebesar 0,04. Kedua faktor kelemahan ini sangat berkaitan. Tidak berjalannya promosi melalui *website* dan sosial media ini dikarenakan tidak adanya tenaga kerja yang dikhususkan untuk mengolah akun-akun tersebut. Tenaga lokal memang tersedia, namun yang tertarik dalam pekerjaan ini adalah tenaga kerja yang sudah berumur. Tenaga kerja yang tidak mengetahui teknologi masa sekarang. Total skor matrik IFE sebesar 3,25, hal ini berarti kondisi internal LKP AKAS Kebumen berada pada daerah kuat, yang berarti bahwa kekuatan yang dimiliki LKP AKAS Kebumen dapat mengatasi kelemahan dengan baik.

### Eksternal Factor Evaluation Matrix (Matrik EFE)

Tabel 3. Rekapitulasi Faktor Eksternal Terbobot

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Peluang</b>				
1	Kemitraan dengan pemasok bahan baku	0,14	3	0,42
2	Kestabilan harga bahan baku	0,14	3	0,42
3	Keberlanjutan pesanan	0,18	4	0,72
4	Tidak adanya pesaing dengan bahan baku yang sama	0,21	4	0,84
5	Adanya dukungan pemda setempat	0,12	3	0,36
<b>Ancaman</b>				
1	Adanya keinginan pengiriman pesanan	0,04	1	0,04
2	Resiko pasar (banyak jenis kerajinan dengan bahan baku yang berbeda)	0,06	2	0,12
3	Adanya industri kerajinan tangan lain	0,11	2	0,22
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3,14</b>

Sumber : Analisis Data Primer, 2018.

Berdasarkan Tabel 3. diketahui skor tertinggi pada peluang adalah tidak adanya pesaing dengan bahan baku yang sama dengan skor sebesar 0,84. Suatu peluang besar ketika di daerah sekitar tidak ada usaha sejenis. Sehingga kebutuhan konsumen akan kerajinan sabut kelapa di daerah Kabupaten Kebumen dipenuhi oleh LKP AKAS Kebumen. Skor terendah sebesar 0,36 pada peluang adalah adanya dukungan pemda setempat. Salah satu dukungan pemerintah daerah setempat yaitu dengan memberikan bantuan berupa alat produksi. Selain itu, pemerintah daerah juga memberikan pelatihan kepada pemilik usaha.

Ketika usaha tersebut sudah berkembang peran dari pemerintah setempat pun berkurang dan hanya menjadi pengawas.

Sedangkan pada ancaman, skor tertinggi sebesar 0,22 terdapat pada adanya industri kerajinan tangan lain. Industri kerajinan tangan lain menjadi ancaman utama pada dunia usaha ini. Kerajinan sabut kelapa harus mampu bersaing dengan produk kerajinan tangan berbahan dasar lain. Mempertahankan kualitas salah satu bentuk usaha untuk meminimalisir ancaman tersebut. Skor terendah adalah adanya keinginan pengiriman pesanan sebesar 0,04. Keluhan-keluhan konsumen merupakan ancaman bagi suatu usaha ketika keluhan tersebut tidak dapat mendapatkan solusi yang tepat. Total skor pada faktor EFE sebesar 3,14. Hal ini menunjukkan kondisi eksternal LKP AKAS Kebumen berada pada daerah tinggi, yaitu LKP AKAS Kebumen baik dalam merespon peluang dan meminimalkan ancaman.

### Matrik Internal Eksternal (Matrik IE)

		TOTAL SKOR IFE		
		4,0	3,0	2,0
		Kuat	Rata-rata	Lemah
TOTAL SKOR EFE	Tinggi	I <b>Tumbuh dan Membangun</b>	II Tumbuh dan Membangun	III Pertahankan dan Peliharaan
	Sedang	IV Tumbuh dan Membangun	V Pertahankan dan pelihara	VI Panen dan divestasi
	Rendah	VII Pertahankan dan Peliharaan	VIII Panen dan divestasi	IX Panen dan divestasi

Gambar 1. Total Nilai Matriks IE

Berdasar analisis yang dilakukan sebelumnya, total skor pada Matrik IFE sebesar 3,24 yang LKP AKAS Kebumen mempunyai posisi internal yang kuat. Hal ini berarti bahwa kekuatan yang dimiliki LKP AKAS Kebumen dapat mengatasi kelemahan dengan baik. Sedangkan pada Matrik EFE skor total sebesar 3,14 yang menunjukkan LKP AKAS Kebumen mempunyai posisi eksternal yang tinggi. Hal ini berarti bahwa LKP AKAS Kebumen baik dalam merespon peluang dan meminimalisasi ancaman. Total dari Matrik IFE dan Matrik EFE kemudian dipetakan dalam Matrik IE, sehingga diketahui posisi LKP AKAS Kebumen.

Berdasarkan Gambar 1. diketahui bahwa LKP AKAS Kebumen berada pada daerah I yaitu tumbuh dan membangun, hal ini berarti LKP AKAS Kebumen memiliki peluang untuk terus tumbuh dan terus membangun. Strategi

yang cocok untuk daerah ini adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk.

### Alternatif Strategi Pengembangan Usaha (Matrik SWOT)

Tabel 4. Alternatif Strategi Pengembangan Usaha (Matriks SWOT)

<b>IFE</b>  <b>EFE</b>	<b>KEKUATAN/STRENGHT (S)</b>	<b>KELEMAHAN/WEAKNESSES (W)</b>
	1. Ketersediaan bahan baku melimpah 2. Produk yang dihasilkan berkualitas 3. Tenaga kerja lokal tersedia 4. Saluran pemasaran pendek 5. Pemasaran sudah mencakup nasional bahkan internasional	1. Kurangnya inovasi produk 2. Tidak efektifnya struktur organisasi 3. Tenaga kerja sudah berumur 4. Belum adanya pencatatan pesanan 5. Tidak berjalannya promosi melalui <i>website</i> dan sosial media
<b>PELUANG/OPPORTUNITY (O)</b>	<b>STRATEGI S-O</b>	<b>STRATEGI W-O</b>
1. Kemitraan dengan pemasok bahan baku 2. Kestabilan harga bahan baku 3. Keberlanjutan pesanan 4. Tidak ada industri sejenis 5. Adanya dukungan pemda setempat	1. Membuat rancangan bisnis meliputi <i>layout</i> produksi, variasi produk (produksi) dan pemasaran untuk menambah pelanggan (S1, S2, S5, S6, O3)	1. Melakukan pencatatan dan manajemen pesanan sehingga lebih teratur untuk mengevaluasi progres usaha ke depannya (W2, W3, W4, O4)
<b>ANCAMAN/THREATHS (T)</b>	<b>STRATEGI S-T</b>	<b>STRATEGI W-T</b>
1. Adanya keinginan pengiriman pesanan 2. Resiko pasar (banyak jenis kerajinan dengan bahan baku yang berbeda) 3. Adanya industri kerajinan tangan lain	1. Memodifikasi produk menjadi lebih bervariasi agar tetap mampu bersaing dengan produk kerajinan tangan lain (S2, T3)	1. Meningkatkan kegiatan promosi dalam jaringan ( <i>website</i> dan sosial media) untuk menarik konsumen (W5, T1, T2)

Sumber: Analisis Data Primer, 2018.

Berdasarkan Tabel 4. alternatif strategi pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa yang dihasilkan antara lain:

a) Strategi SO: Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang Membuat rancangan bisnis meliputi *layout* produksi, variasi produk (produksi) dan pemasaran untuk menambah pelanggan. Dalam hal ini, membuat rencana bisnis bertujuan untuk mempertajam rencana yang telah ditetapkan, mengetahui arah dan tujuan, dan sebuah cara menuju sasaran sehingga bisnis lebih fokus dan terarah. Tujuan utama rancangan bisnis ini untuk menambah pelanggan dengan berusaha memenuhi semua permintaan produk kerajinan tangan dari konsumen.

b) Strategi WO: Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Melakukan pencatatan dan manajemen pesanan sehingga lebih teratur untuk mengevaluasi progres usaha ke depannya. Pencatatan pesanan dan mengatur manajemen sangat penting bagi suatu usaha. Hal tersebut sebagai pengatur agar tujuan utama dari usaha dapat tercapai. Ini sebagai evaluasi bulanan yang dapat dilakukan untuk mengetahui progres usaha dan memperbaiki agar di masa yang akan datang menjadi lebih baik.

c) Strategi ST: Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman  
Memodifikasi produk menjadi lebih bervariasi agar tetap mampu bersaing dengan produk kerajinan tangan lain. Ini artinya, selalu memperbaiki mutu setiap produk yang telah ada. Mengembangkan produk agar lebih bervariasi sehingga akan mampu bersaing dengan produk kerajinan lain di pangsa pasar yang semakin luas. Produk keset yang mulai tidak diminati konsumen, harus melakukan modifikasi produk. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara merubah bentuk keset menjadi lebih menarik.

d) Strategi WT: meminimalkan kelemahan untuk mengatasi ancaman  
Meningkatkan kegiatan promosi dalam jaringan (*website* dan sosial media) untuk menarik konsumen. Perlu memanfaatkan kemudahan internet pada era modern saat ini untuk meningkatkan kegiatan promosi agar lebih banyak peminat dari produk kerajinan sabut kelapa ini. Menugaskan salah satu tenaga kerja (yang kompeten dalam internet) untuk menghandel promosi online. Melalui *website* dan sosial media (*facebook*) yang telah dimiliki, sebagai sarana memberikan informasi kepada calon konsumen tentang macam-macam produk, ketersediaan produk, cara pemesanan, jasa yang diberikan, dan lain sebagainya. Dimana hal tersebut dapat menarik para konsumen baru yang memang sedang membutuhkan barang yang diinginkan.

Pada intinya pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS Kebumen ini perlu meningkatkan sumber daya manusianya, agar produk yang diciptakan lebih inovatif dan makin berkualitas. Hal ini dikuatkan dengan penelitian Puspitasari dkk (2002) dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Enceng Gondok sebagai Produk Unggulan Kabupaten Semarang menggunakan Analisis Rantai Nilai”. Alternatif yang dapat dilakukan dalam penelitian ini adalah memberikan pilihan warna dalam satu jenis desain produk, mengeluarkan desain baru maksimal 2 minggu sekali, harga produk jangan sampai sangat timpang antara UKM satu dengan yang lainnya karena dapat saling menjatuhkan, menjalin kerja sama yang baik dengan supplier, koordinasi dengan pemerintah dalam hal penyediaan bahan baku (eceng gondok, pandan, rotan) untuk mengatasi ketidakstabilan harga bahan baku, melakukan pelatihan-pelatihan agar terciptanya sumber daya yang kompeten dalam memproduksi kerajinan eceng gondok, diadakan pelatihan manajemen keuangan, diadakan pelatihan komputerisasi agar pencatatan sistem keuangan dapat dilakukan melalui komputer, pemilik UKM sebaiknya mentransfer ilmu yang mereka dapat kepada

pekerjanya agar pekerja lebih disiplin dan produktif dan melebarkan wilayah penjualan dengan strategi *e-commerce*.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Tangan Sabut Kelapa di LKP AKAS Kebumen didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS Kebumen adalah sebagai berikut:
  - a. Kekuatan: ketersediaan bahan baku melimpah, produk yang dihasilkan berkualitas, tenaga kerja lokal tersedia, saluran pemasaran pendek, pemasaran mencakup nasional bahkan internasional.
  - b. Kelemahan: kurangnya inovasi produk, tidak efektifnya struktur.
  - c. Peluang: kemitraan dengan pemasok bahan baku, kestabilan harga bahan baku, keberlanjutan pesanan, tidak adanya pesaing dengan bahan baku.
  - d. Ancaman: adanya keinginan pengiriman pesanan, resiko pasar (banyak jenis kerajinan dengan bahan baku yang berbeda), dan adanya industri kerajinan tangan lain).
2. Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di LKP AKAS Kebumen adalah:
  - a. Strategi S-O: Membuat rancangan bisnis meliputi *layout* produksi, variasi produk (produksi) dan pemasaran untuk menambah pelanggan.
  - b. Strategi W-O: Melakukan pencatatan dan manajemen pesanan sehingga lebih teratur untuk mengevaluasi progres usaha ke depannya.
  - c. Strategi S-T: Memodifikasi produk menjadi lebih bervariasi agar tetap mampu bersaing dengan produk kerajinan tangan lain.
  - d. Strategi W-T: Meningkatkan kegiatan promosi dalam jaringan (*website* dan sosial media) untuk menarik konsumen.

## Saran

- a. Meningkatkan promosi tentang LKP AKAS Kebumen dan produk dengan cara memanfaatkan teknologi informasi seperti penggunaan media massa dan internet dan senantiasa memutakhirkan informasi terbaru tentang kegiatan usaha tersebut.
- b. Memperbaiki sistem keorganisasian LKP AKAS Kebumen meliputi struktur dan tugas-tugas serta pencatatan secara komputerisasi keluar masuk produk kerajinan tangan, menambah tenaga kerja yang lebih terampil agar lebih banyak ide yang muncul untuk menginovasi produk dari LKP AKAS Kebumen.
- c. Meningkatkan peranan pemerintah daerah sebagai fasilitator pengembangan usaha kerajinan tangan sabut kelapa di Kabupaten Kebumen. Pemerintah Kabupaten Kebumen dapat memberikan bantuan berupa pelatihan dan perbaikan alat produksi agar layak dan dapat meningkatkan jumlah produksi kerajinan tangan sabut kelapa.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Kristiana. (2014). *Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Kelapa sebagai Komoditas Unggulan di Kecamatan Cidaun Kabupaten Cianjur*. Skripsi. Universitas Islam Madura.
- Moleong, L. (2007). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Puspitasari, dkk. (2002). *Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Enceng Gondok sebagai Produk Unggulan Kabupaten Semarang menggunakan Analisis Rantai Nilai*. Jurnal Ilmiah. Vol. VII, No. 2: 113-122.
- Rangkuti, F. (2002). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Saragi, A. A. (2016). *Strategi Pengembangan Usaha Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT (Kasus Kecamatan Piyungan, Kabupaten Bantul, DIY)*. Skripsi. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Soeratno, A. L. (2003). *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Jogjakarta: UPP AMP YKPN.
- Utama, C. P. (2016). *Analisis Kelayakan Finansial dan Nilai Tambah Agroindustri Pengolahan Serat Kelapa (Cocofiber) di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan*. Skripsi. Universitas Lampung.