

JURNAL

**STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI MEBEL
CV "RUMAMBUN INDAH" DI DESA TOULIANG OKI KECAMATAN ERIS KABUPATEN MINAHASA**

**HERA CHRESENSIA STEVANIE RATULANGI
100 314 101**

Dosen Pembimbing :

- 1. Ir Celsius Talumingan, MP.**
- 2. Dr. Caroline B. D. Pakasi, SP., MSi.**
- 3. Ir. Jenny Baroleh, MSi.**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS SAM RATULANGI
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI
MANADO
2014**

ABSTRAK

Hera Ch. S. Ratulangi. Strategi Pengembangan Industri Mebel CV “Rumambun Indah” di Desa Touliang Oki Kecamatan Eris Kabupaten Minahasa (di bawah bimbingan **Celsius Talumingan**, Sebagai ketua, **Caroline B. D. Pakasi**, dan **Jenny Baroleh** sebagai anggota).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi serta strategi pengembangan industri mebel CV Rumambun Indah di Desa Touliang Oki Kecamatan Eris Kabupaten Minahasa. Penelitian ini dilakukan karena banyak industri mebel di Desa Touliang oki yang menjadi salah satu peluang dalam menunjang pendapatan daerah yang salah satunya adalah industri mebel CV Rumambun Indah.

Pengumpulan data dilakukan selama 4 bulan sejak bulan April sampai bulan Agustus 2014 dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer yang ada diperoleh melalui wawancara secara langsung dengan responden kemudian data sekunder yang ada diperoleh dari lembaga-lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Untuk analisis strategi pengembangan

industri mebel CV Rumambun Indah digunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa industri mebel CV Rumabun Indah berpotensi menjadi industri mebel yang semakin berkembang karena dibuktikan dengan analisis posisi yang berada pada kuadran 1 yang berarti bahwa industri ini berada pada situasi yang menguntungkan.

ABSTRACT

Hera Ch. S. Ratulangi. The strategy of furniture industry development CV “Rumambun Indah” in Touliang Oki village Eris district Of Minahasa (regency under the supervision of **Celsius Talumingan**, as a chairman, **Caroline B. D. Pakasi** and **Jenny Baroleh** as the members).

The objective of this research is to find out the potency and the the strategy of furniture industry development in Touliang Oki village Eris district of Minahasa. This research is worthwhile since furniture industries have contributed to the regional income of the district of Minahasa

Primary data were collected by interview during april, 2014 to August, 2014 by interview to respondent. SWOT analysis is

applied to analysis of furniture industry development strategy CV “Rumambun Indah”.

The results of this study indicated that the furniture industry CV “Rumambun Indah” has a potential to grow as indicated by analysis position which show that CV Rumambun Indah was in quadrant one that meant CV Rumambun Indah is in favorable situation to grow.

PENDAHULUAN Salah satu potensi kegiatan ekonomi yang ada di Sulawesi Utara adalah potensi ekonomi pengolahan industri, salah satunya yaitu industri kayu. Sebagai contoh, di Sulawesi Utara Kabupaten Minahasa salah satunya desa Leilem merupakan salah satu daerah yang memproduksi mebel.

Desa Toliang Oki Tondano Sulawesi Utara merupakan salah satu yang menarik perhatian dengan dilihat dari banyaknya industri mebel di sana, yang dapat menjadi salah satu peluang dalam menunjang pendapatan daerah. Industri-industri mebel di daerah ini sudah berdiri puluhan tahun di mana menurut pendiri usaha – usaha tersebut industri ini sudah menjadi usaha turun temurun dari keluarga yang berjalan sampai sekarang.

Selain untuk meningkatkan pendapatan ekonomi, mungkin dengan adanya kegiatan industri ini dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada di desa tersebut, mengingat bahwa di desa tersebut masih banyak kaum muda yang belum mendapatkan pekerjaan. Jadi dengan adanya kegiatan industri ini mungkin sebagian anak muda disana bisa disibukkan dengan kegiatan industri ini sehingga bisa mengurangi tingkat pengangguran di Desa Touliang Oki.

Tabel 1. Data Pekerjaan Penduduk Desa

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Presentase (%)
Tiada	4	5,00
Wiraswasta	11	13,75
PNS	1	1,25
IRT	2	2,50
Tukang	39	48,75
Pensiunan	1	1,25
Tani	11	13,75
Swasta	7	8,75
Nelayan	1	1,25
Buruh	1	1,25
Supir	2	2,50
Jumlah	80	100

Sumber : Data Sekunder diperoleh Dari Kantor Desa, Tahun 2012

Analisa berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa 5% penduduk desa Touliang Oki belum memiliki pekerjaan dan sebagian

besar penduduk yaitu 39% memiliki jenis pekerjaan tukang. Hal ini disebabkan oleh karena Desa Touliang Oki merupakan desa yang memiliki beberapa industri mebel.

Berdasarkan data tersebut, maka peneliti tertarik mengambil lokasi ini untuk menjadi tempat penelitian, dan Industri yang menjadi fokus penelitian dalam skripsi ini adalah Industri Rumah Tangga CV Rumambun Indah. Usaha menengah ke bawah ini sudah berdiri sejak tahun 1994 dan sedang dalam proses perkembangannya. Dalam pelaksanaannya inilah CV Rumambun Indah ini menemukan berbagai masalah dalam pertumbuhan dan pengembangannya. Kurangnya modal, bahan baku yang kurang berkualitas, serta beberapa masalah lain yang menjadi penghambat dalam pengembangan usaha tersebut sehingga diperlukanlah strategi-strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk menunjang pengembangan industri ini.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan selama 4 bulan, dimulai pada bulan April 2014 sampai bulan Agustus 2014, hingga tiba pada penyusunan laporan. Lokasi penelitian bertempat di desa Touliang Oki Kecamatan Eris Kabupaten Minahasa Tondano.

Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah Studi kasus. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pemilik perusahaan dengan menggunakan kuesioner serta wawancara dengan konsumen. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait. Variabel penelitian ini ditentukan terlebih dahulu kemudian diverifikasi antara lain melalui wawancara langsung dengan pengelola dan pengamatan langsung dilapangan. Variabel yang diperoleh dibagi sama rata pada setiap komponen dari analisis SWOT . Variabel yang digunakan dalam analisis SWOT terdiri dari kekuatan, kelemahan ancaman, dan kesempatan adalah sebagai berikut.

1. Kekuatan : Bahan baku yang mudah di dapatkan yakni ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan, sarana penunjang dalam pemasaran yakni sarana dan dukungan pada pemasaran berupa akses menuju tempat industry, pengalaman tenaga kerja yakni orang-orang yang bekerja dibidang ini adalah orang-orang yang sudah berpengalaman, teknologi yakni kemajuan teknologi yang digunakan dalam industri.

2. Kelemahan : kualitas bahan baku yakni jenis bahan baku yang digunakan dalam industry, modal yaitu jumlah modal yang

dibutuhkan dalam industri, promosi pemasaran yaitu cara promosi yang digunakan dalam industri ini, manajemen yakni fungsi dan tugas masing-masing pekerja dalam industri ini.

3. Kesempatan : tingkat permintaan dalam pemasaran yakni tingkat permintaan produk dari konsumen, persaingan terhadap pemasaran yaitu tingkat persaingan dalam pemasaran, peningkatan pendapatan, yakni dasar pendapatan dari pemilik maupun tenaga kerja, penurunan pengangguran yakni dampak berdirinya industri terhadap tingkat pengangguran.

4. Ancaman : pembajakan tenaga kerja dari industry lain, persaingan produk dengan industry lain, pengaruh iklim ,yakni pengaruh cuaca terhadap produksi, kreativitas model produk dalam industri.

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis SWOT. Nilai pada bobot dan rating ditentukan berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan menggunakan kuisisioner.

a. Bobot yang ditentukan berdasarkan penting atau tidak pentingnya suatu variabel yang terdapat dalam pengembangan industri mebel CV

Rumambun Indah meliputi factor internal maupun eksternal.

Pada faktor kekuatan dan kesempatan diberi bobot 0.20 untuk faktor yang sangat penting, 0.15 untuk faktor diatas rata-rata, 0.10 untuk rata-rata dan 0.05 untuk dibawah rata-rata. Pada faktor kelemahan dan ancaman diberi bobot 0.20 jika sangat penting, 0.15 untuk dibawah rata-rata, 0.10 rata-rata, 0.05 diatas rata-rata.

b. Rating yang ditentukan berdasarkan kuat atau lemahnya suatu variabel mempengaruhi variabel lain dalam pengembangan industry mebel CV Rumambun Indah. Pada faktor internal yaitu kekuatan, jika kekuatannya semakin besar diberi nilai 4, dan jika kekuatannya semakin kecil diberi nilai 1 dibandingkan pesaing. Untuk faktor internal kelemahan adalah kebalikan dari kekuatan, jika kelemahannya sangat besar dibandingkan pesaing diberi nilai 1, sebaliknya jika kelemahannya dibawa para pesaing diberi nilai 4.

Sedangkan pada faktor eksternal kesempatan jika kesempatan semakin besar diberi nilai 4, tetapi jika kesempatannya semakin kecil diberi nilai 1. Kebalikan dari kesempatan, jika faktor ancamannya sangat besar diberi nilai 1 sebaliknya jika ancamannya sedikit diberi nilai 4.

PEMBAHASAN

Industri mebel CV Rumambun Indah berdiri sejak tahun 1994. Industri ini berada di Desa Touliang Oki Kabupaten Minahasa. Pemilik industri rumah tangga ini adalah Ibu Ani Welong (70 Tahun). Pada awal tahun industri Ibu Ani berdiri, industri ini juga menjual beberapa bahan baku seperti kaca, kayu dan cat hingga akhirnya memutuskan untuk berkonsentrasi pada pembuatan mebel. Modal awal industri ini diperoleh dari penjualan bahan-bahan baku tersebut sekitar Rp 2.000.000,00.

Pada awal berdirinya, industri ini hanya memiliki 2 orang tenaga kerja, di mana dalam menjalankan usahanya, ibu Ani selaku pemilik CV Rumambun Indah menjadi pengelola maupun manajer dari industri ini. Dengan menggunakan tenaga kerja tetap yang saat ini berjumlah 5 orang, industri ini bisa menghasilkan produk-produk yang siap jual dipasaran seperti lemari makan dan lemari pakaian. Dalam sehari, industri ini bisa menghasilkan hingga 8 buah produk yaitu 4 lemari pakaian dan 4 lemari makan yang siap pakai. Harga yang di berikan untuk produksi mebel ini yaitu berkisar dibawah Rp. 1.000.0000,00 dan harga tersebut bias ditawarkan sesuai kemampuan konsumen. Selain memenuhi

permintaan pelanggan atau konsumen di dalam daerah, industri ini juga menyalurkan hasil produknya keluar daerah seperti Kotamobagu dan Gorontalo yang dijangkau dengan kendaraan pribadi industri ini. Tenaga kerja yang digunakan pada industri ini semuanya berasal dari penduduk lokal yang pada umumnya telah memiliki pengalaman dalam pembuatan mebel berdasarkan ilmu yang diperoleh turun-temurun. Produk yang dihasilkan dijual dengan harga yang berbeda-beda sesuai dengan bentuk yang diinginkan oleh konsumen.

Industri ini mempunyai konsumen kelas menengah kebawah karena memiliki harga yang mudah dijangkau oleh masyarakat umum.

4.2 Analisis SWOT Sebagai Alat Formulasi Strategi Pengembangan Industri CV Rumambun Indah di Desa Touliang Oki

a. Kekuatan

1. Bahan baku yang mudah didapatkan
Bahan baku adalah pokok dalam suatu industri karna merupakan bahan dasar dalam pembuatan suatu produk. Dalam mendapatkan bahan baku untuk pembuatan mebel pada industri CV Rumambun Indah,

pihak pengelola mendapatkan bahan baku tersebut dari dalam daerah maupun dari luar daerah. Bahan baku yang berasal dari luar daerah didapatkan berdasarkan penawaran yang ditawarkan dari pihak penjual sehingga mempermudah industri ini memperoleh bahan baku tersebut.

2. Pemasaran dengan sarana penunjang, dukungan berupa akses menuju lokasi industri ini sangat mendukung yang memudahkan proses transaksi. Ini dilihat dari jalur darat menuju desa Touliang Oki yang sudah sangat baik dimana jalan-jalan di desa ini sampai pada lokasi industri sudah diaspal beton.

3. Tenaga kerja berpengalaman, tenaga kerja yang baik akan menghasilkan produk yang berkualitas, sebaliknya jika tenaga kerja yang tidak berkualitas akan menghasilkan produk yang kurang berkualitas. Tenaga kerja yang dipekerjakan dalam industri ini adalah orang-orang yang sudah berpengalaman di bidang ini, karena sudah bekerja pada bidang ini selama lebih dari 5 tahun.

4. Teknologi yang menunjang, teknologi yang baik berupa alat-alat modern akan memaksimalkan tenaga kerja dalam menjalankan tugasnya masing-masing. Dalam proses pembuatan mebel, industri ini sudah menggunakan teknologi mesin hampir pada

semua pekerjaan. Pembuatan dengan tenaga manual terbilang sangat minim karena tersedianya teknologi mesin yang menunjang.

b. Kelemahan

1. Bahan baku yang kurang berkualitas, kualitas bahan baku akan menentukan ketahanan suatu produk dalam penggunaannya. Pada industri ini kayu jenis Kananga adalah yang digunakan. Kayu ini punya kualitas yang kurang baik dibanding dengan beberapa jenis kayu lain seperti kayu cempaka dan kayu merah. Kelemahan kayu kananga ini adalah begitu mudah dirusak rayap.

2. Modal yang terbatas, dalam mendirikan suatu usaha diperlukan terlebih dahulu suatu modal awal, kemudian dikembangkan secara bertahap. Modal yang belum memadai menjadi kendala berkembangnya industri rumah tangga ini. Ini dilihat dari beberapa faktor seperti jumlah tenaga kerja yang masih kurang dari sisi jumlah maupun dari pembelian jenis kayu yang digunakan, sehingga membuktikan kebutuhan modal yang lebih besar pada industri mebel ini.

3. Promosi pemasaran yang belum menunjang, promosi pemasaran atau teknik promosi memperbesar kesempatan suatu usaha dalam

menjangkau konsumen. Pada industri ini, promosi pemasaran berlangsung sangat lambat di mana prosesnya hanya terjadi dengan informasi dari pihak pembeli kepada rekan-rekan dari pihak pembeli tersebut atau hanya berlangsung dari mulut ke mulut para konsumen. Industri ini tidak punya cara promosi yang tetap dan bervariasi sehingga hanya mengandalkan langganannya saja.

4. Manajemen yang kurang terkoordinasi, koordinasi yang baik dalam suatu usaha sangat mempengaruhi berkembangnya suatu usaha, terutama dalam menghasilkan produk. Pemberian fungsi dan tugas masing-masing pada para pekerja akan mempercepat suatu usaha dalam menghasilkan suatu produk. Belum terkoordinasinya strategi kerja serta manajemen waktu dalam industri ini menjadi salah satu kelemahannya. Tenaga kerja pada industri ini bekerja dengan lebih fleksibel tanpa memiliki fungsi kerja tetap untuk masing-masing.

c. Kesempatan

1. Pemasaran dengan permintaan tinggi, tinggi rendahnya permintaan konsumen terhadap produk dari suatu usaha akan membantu perkembangan suatu usaha dari sisi pendapatan. Permintaan dari

konsumen produk mebel pada industri ini berasal dari dalam maupun luar daerah. Salah satu kesempatan besar untuk berkembangnya industri ini adalah permintaan dari luar daerah seperti Kota Kotamobagu dan Gorontalo.

2. Pemasaran tanpa persaingan harga, persaingan harga adalah satu ancaman yang akan menghambat perkembangan suatu usaha. Dengan kurangnya persaingan harga antar usaha akan menjadi kesempatan yang baik dalam meningkatkan pendapatan dari usaha tersebut. Rata-rata harga yang ditetapkan industri mebel yang lain di daerah Touliang Oki tidak berbeda jauh dengan harga yang ditetapkan industri mebel CV Rumambun Indah, sehingga kurangnya persaingan harga antar industri, dimana harga yang dipatok adalah harga untuk kalangan menengah kebawah.
3. Adanya peningkatan pendapatan, sebuah usaha, besar kecil berpengaruh terhadap meningkatkan pendapatan dari si pemilik usaha maupun tenaga kerja yang bekerja dalam usaha tersebut. Dengan kebutuhan ekonomi yang semakin besar, industri ini sangat membantu bahkan menjadi dasar pendapatan dari pemilik maupun tenaga kerja dalam industri ini.

4. Adanya penurunan angka pengangguran ketika suatu usaha berdiri, setidaknya ada lowongan pekerjaan yang dibuka oleh usaha tersebut . Ini memungkinkan beberapa pengangguran yang memiliki keahlian yang dibutuhkan oleh usaha tersebut. Berdirinya industri mebel ini memberikan peluang berkurangnya pengangguran yang ada di Desa Touliang Oki.

d. Ancaman

1. Pembajakan Tenaga Kerja, pembajakan tenaga kerja adalah salah satu ancaman yang nyata dalam persaingan antar usaha. Pembajakan tenaga kerja ini oleh usaha lain ini biasanya dipengaruhi dengan pendapatan tenaga kerja tersebut. Perusahaan yang membajak biasanya menjanjikan upah yang lebih besar dari upah yang diterima sebelumnya. Hal ini pun menjadi ancaman dalam industri mebel ini karena banyaknya industri yang sedang berkembang dan membutuhkan tenaga kerja dalam usahanya.

2. Persaingan dengan produk yang dihasilkan oleh industri lain. kualitas suatu produk tentu menjadi pertimbangan konsumen dalam menentukan pilihannya. Dari sisi kualitas produk dalam industri ini

dibandingkan dengan produk dari industri di luar Desa Touliang Oki yang menggunakan jenis kayu jati, kayu cempaka, dan kayu merah jelas memberikan dampak pada minimnya kemampuan bersaing dengan industri lain diluar desa ini.

3. Pengaruh iklim dalam pemasaran, iklim adalah salah satu hal yang menjadi ancaman dalam proses pemasaran serta proses pembuatan mebel. Cuaca yang tidak menentu akibat dari pemanasan global menjadi sebuah ancaman bagi industri ini dalam melakukan pemasaran dan pengumpulan bahan baku. Hujan adalah satu penghambat dalam proses pemotongan kayu dimana pada musim hujan, kayu harus dibersihkan terlebih dahulu sehingga menghambat waktu pembuatan mebel.

4. Kreativitas model produk yang belum berkembang. Model yang baik serta bervariasi menjadi salah satu daya tarik dari pembeli sekarang ini. Kebutuhan konsumen yang tidak hanya dari sisi kualitas tapi juga dari model yang indah menjadi salah satu ancaman terhadap sebuah usaha yang tidak memperhatikan keindahan produknya. Sehingga Industri ini memerlukan kreativitas terhadap

model produk dimana produk-produk dalam industri ini kurang berkembang.

Faktor Strategi Internal dan Eksternal

Tabel 3. Internal factor Analysis Summary (IFAS)

Faktor Strategi Internal	Bobot	rating	Skor
Kekuatan			
1.Bahan baku yang mudah didapatkan	0.20	4	0.80
2.Pemasaran dengan sarana penunjang	0.15	3	0.45
3.Tenaga kerja berpengalaman	0.15	3	0.45
4.Teknologi yang menunjang	0.20	4	0.80
Kelemahan			
1.Bahan baku yang kurang berkualitas	0.05	2	0.10
2.Modal yang terbatas	0.15	1	0.15
3.Promosi pemasaran yang belum menunjang	0.05	2	0.10
4.Manajemen yang kurang terkoordinasi	0.05	2	0.10
Total	1.00		2.95

Sumber : data yang diolah

Tabel 4. Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	bobot	rating	Skor
Kesempatan			
1.Pemasaran dengan permintaan tinggi	0.20	4	0.80
2.Pemasaran tanpa persaingan harga	0.15	4	0.60
3.Adanya peningkatan pendapatan	0.15	4	0.60
4.Adanya penurunan angka pengangguran	0.10	3	0.30
Ancaman			
1.Pembajakan tenaga kerja	0.15	1	0.15
2.Persaingan dengan produk yang dihasilkan oleh industry lain	0.15	1	0.15
3.Pengaruh iklim dalam pemasaran	0.05	2	0.10
4.Kreativitas model produk yang belum berkembang	0.05	2	0.10
Total	1.00		2.80

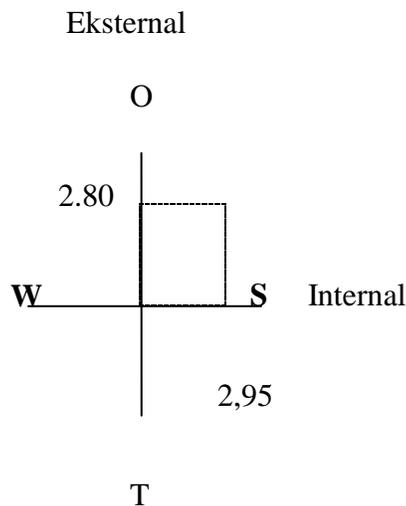
Sumber : data yang diolah

Bobot dan rating pada tabel 4 ditentukan berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan menggunakan kuisioner.

Analisis Posisi Pengembangan Industri CV Rumambun Indah

Melalui analisis SWOT yang dibuat maka dapat dibentuk analisa posisi industri mebel ini. Berdasarkan hasil faktor internal yang diperoleh dari bobot skor adalah 2.95

serta faktor eksternal yang diperoleh adalah 2.80.



Gambar 2. Diagram analisis posisi pengembangan industri CV Rumambun Indah

Melihat posisi industri mebel CV Rumambun Indah pada diagram SWOT berada pada kuadran 1, artinya bahwa industri ini berada pada posisi yang menguntungkan. Dalam keadaan seperti ini, industri ini harus mempertahankan semua kekuatan yang sudah ada ($S > W$) agar mampu menempatkan posisi di tenga-tenga persaingan ($O > T$).

Dengan melihat kedudukan industri CV “Rumambun Indah” pada analisis posisi dimana posisi industri dinilai sangat menguntungkan maka penting bagi industri ini untuk meningkatkan mutu dan kualitas produk yang digunakan serta meningkatkan

keaktivitas produk yang ada. Dengan sarana pemasaran yang menunjang serta akses menuju lokasi industri yang mendukung maka industri rumah tangga ini harus juga meningkatkan daya promosi agar industri ini semakin dikenal. Industri CV “Rumambun Indah” juga dapat mengatasi kekurangan modal, mengantisipasi dampak iklim yang buruk, serta siap bersaing dengan industri lain yang berada diluar daerah. Dengan memperhatikan faktor-faktor ini maka industri mebel CV “Rumambun Indah” dapat mempertahankan posisinya yang baik.

Hasil produk dari industri ini karena masih kurang dari sisi kualitas bahan baku maka hasil produk sebaiknya dijual pada kalangan menengah kebawah, tetapi melihat pergerakan industri ini yang sudah cukup lama bergerak di bidang ini, maka industri ini dinilai sudah bisa mengatasi ancaman - ancaman yang ada serta meningkatkan persaingan dengan produk – produk dari industri luar daerah Touliang Oki.

Implementasi Strategi

Strategi SO

1. Strategi SO menjelaskan bahwa Kekuatan dari industry ini harus di harus dikembangkan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Dari kombinasi antara

variabel kekuatan yaitu bahan baku yang mudah didapatkan, pemasaran dengan sarana penunjang, tenaga kerja berpengalaman (S1, S2, S3) dengan variabel kesempatan yaitu pemasaran dengan permintaan tinggi dan pemasaran tanpa persaingan harga (O1, O2) maka diperoleh strategi dengan meningkatkan promosi pemasaran yang lebih baik seperti lewat surat kabar, radio, media sosial dan lain-lain sehingga industri ini lebih mudah diketahui oleh semua pihak.

2. Dari kombinasi antara variabel kekuatan yaitu bahan baku yang mudah didapatkan, pemasaran dengan sarana penunjang, tenaga kerja yang berpengalaman, dan teknologi yang menunjang (S1, S2, S3, S4) dengan variabel kesempatan yaitu pemasaran dengan permintaan tinggi, pemasaran tanpa persaingan harga, serta adanya peningkatan pendapatan (O1, O2, O3) maka diperoleh strategi meningkatkan jumlah produk. Dengan meningkatkan jumlah produk dapat mengembangkan industri ini karena kebutuhan konsumen akan hasil produk semakin hari semakin meningkat.

Strategi ST

1.Strategi ST menjelaskan bahwa memanfaatkan kekuatan yang ada dalam industri untuk mengatasi atau menghadapi

ancaman yang ada. Dari kombinasi variabel kekuatan yaitu tenaga kerja yang berpengalaman, dan teknologi yang menunjang (S3, S4) dengan variabel ancaman yaitu kurangnya tenaga kerja (T4) maka diperoleh strategi meningkatkan jumlah tenaga kerja. Semakin banyak tenaga kerja dalam industri rumah tangga ini semakin mempermudah proses pekerjaan dalam industri tersebut.

2.Dari kombinasi antara variabel kekuatan yaitu teknologi yang menunjang (S4), dengan variabel ancaman yaitu persaingan dengan produk yang dihasilkan oleh industri lain, dan kreativitas model produk yang belum berkembang (T2, T4) maka dihasilkan strategi memperluas kreativitas tenaga kerja dalam industri. Produk-produk yang dihasilkan oleh industri ini haruslah bervariasi sehingga tidak kalah bersaing dengan industri lain.

Strategi WO

1.Strategi WO menjelaskan bahwa memanfaatkan peluang sebaik-baiknya untuk mengatasi kelemahan yang ada dalam industri. Dari kombinasi variabel kelemahan yaitu bahan baku yang kurang berkualitas dan modal yang terbatas (W1, W2) dengan variabel kesempatan yaitu pemasaran dengan permintaan tinggi dan pemasaran

tanpa persaingan harga (O1,O2) maka dihasilkan strategi meningkatkan modal yang ada untuk mengembangkan industri ini agar semakin hari semakin besar.

2.Dari kombinasi variabel kelemahan yaitu bahan baku yang kurang berkualitas (W1) dengan variabel kesempatan yaitu pemasaran dengan permintaan tinggi dan pemasaran tanpa persaingan harga (O1,O2) maka dihasilkan strategi menetapkan standar harga yang mampu dijangkau. Jangkauan konsumen terhadap harga dari produk industri ini adalah salah satu cara meningkatkan pendapatan dalam industri ini.

Strategi WT

1.Strategi WT menjelaskan bahwa meminimalkan kelemahan yang ada dalam industri untuk menghadapi ancaman yang dating. Dalam kombinasi antara variabel kelemahan yaitu promosi pemasaran yang belum menunjang (W3) dengan variabel ancaman kreativitas model produk yang belum berkembang (T4) maka didapatkan strategi meningkatkan koordinasi dan fungsi kerja masing-masing tenaga kerja yang membantu mempercepat industri ini dalam menghasilkan produk-produk yang baik.

2.Dari kombinasi antara variabel kelemahan yaitu promosi pemasaran yang belum menunjang dan manajemen yang kurang terkoordinasi (W3, W4) dengan variabel ancaman persaingan dengan produk yang dihasilkan oleh industri lain, pengaruh iklim dalam pemasaran serta kreativitas model produk yang belum berkembang (T2, T3, T4) maka diperoleh strategi meningkatkan potensi yang ada dalam industri sehingga industri ini dapat menciptakan mebel dengan jumlah yang lebih banyak dengan mutu dan kualitas yang lebih baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang ada maka disimpulkan bahwa industri CV Rumambun Indah berada pada posisi kuadran 1 yang artinya menguntungkan karena industri ini dapat mempertahankan kekuatan untuk mengatasi kelemahan yang ada di dalam dan juga memiliki kesempatan dan kekuatan untuk dikembangkan yaitu meningkatkan mutu dan kualitas produk, meningkatkan promosi pemasaran, meningkatkan kapasitas modal, membentuk manajemen yang terkoordinasi, meningkatkan kreativitas model produk,

menambah jumlah tenaga kerja berpengalaman, melakukan strategi pengembangan pasar

Saran

Melihat besarnya potensi yang ada pada industri mebel CV Rumambun Indah maka diajukan beberapa saran yang perlu dilakukan dan diperbaiki, antara lain yaitu sebaiknya meningkatkan promosi pemasaran melalui surat kabar, radio, atau media social lain agar industri ini lebih mudah diketahui oleh orang luar atau pihak lain yang diluar, sebaiknya memperluas kreativitas yang ada contohnya membuat variasi pembuatan mebel atau membuat model yang lebih menarik dari sebelumnya agar pihak dari luar tertarik dan ingin membeli, sebaiknya tenaga kerja ditingkatkan agar fungsi kerja dan tugas masing-masing para tenaga kerja dapat mempercepat suatu usaha dalam menghasilkan suatu produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Chandra G. 2002. *Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Departemen Perdagangan. 2007. *Studi Industri Kreatif 2007*. Depdag, 2007.
- Dumairy. 2000. *Perekonomian Indonesia*. Erlangga, Jakarta.
- Daranggi. 2009. *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*. Departemen Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah. Jakarta.
- Griffin R. W. Dan J. R. Ebert, 2006. **Bisnis, Edisi Kedelapan : Jilid 1**. Erlangga : Jakarta.
- Gitosudarmono, H. I. 2001. **Manajemen Strategi**. BPFE. Yogyakarta.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. 2013. *Laporan Perkembangan Pelaksanaan MP3EI Koridor Ekonomi Sulawesi*.
- Loho. Y. 2008. *Analisis Keuntungan Kerajinan Meubel Bambu Pada Kelompok Mandiri Desa Tiwoho Kecamatan Wori*. Universitas Sam Ratulangi Manado. Skripsi.
- Kuncoro. M. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*.
- Kian Wie. Thee. 1994. *Industrialisasi di Indonesia*. Jakarta.
- Nafarin, M. 2007. **Penganggaran Perusahaan, Edisi 3**. Penerbit Salemba Empat : Jakarta.

Ningrum. P. A. H. 2010. *Analisis Strategi Pemasaran Usaha Jasa Pembuatan*

dan Perbaikan Furniture UD. Suryani Furniture, Bogor, Jawa Barat. Skripsi.

Rangkuti Freddy. 1998. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus*. PT Gramedia Utama. Jakarta.

Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Utama Jakarta.

Rifai. B. 2002. *Analisis Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Pada Usaha Mebel*. Skripsi.

Sukartawi. Agribisnis. PT RajaGrafindo Persada 2005.

Saly. J. N. 2001. *Perlindungan Hukum Usaha Kecil dalam Hubungan*.

Suherman H, 2003. *Strategi Pengembangan Agrowisata di Kota Tomohon*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi. Manado.

Soeharto. I. 2002. *Studi Kelayakan Proyek Industri*.

Tatuh, 2004. Agribisnis : *Konsep Dasar dan Perspektif Pengembangan*. Jurusan Sosial Ekonomi dan Agribisnis Fakultas Pertanian UNSRAT.

Umar. Husein. 2001. *Strategic Manajement*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta