STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL KERAJINAN BORDIR DI KECAMATAN KALIWUNGU KABUPATEN KENDAL

SKRIPSI

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Universitas Negeri Semarang

PERPUSTAKAAN UNNES

Oleh
Septaria Dina Wijaya
NIM 7450406521

JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2011

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan ke sidang panitia ujian skripsi pada :

Hari :

Tanggal :

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Amin Pujiati, SE, M.Si	**Dr. Etty Susilowati, M.Si**
NIP.196908212006042001	**NIP. 196304181989012001**

Mengesahkan,
Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan

Dr. Hj. Sucihatiningsih DWP, M.Si
NIP.196812091997022001

PERPUSTAKAAN UNNES

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di hadapan sidang Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang pada :

Hari :

Tanggal :

Penguji Skripsi

Kusumantoro, Spd, M.Si
NIP.197805052005011001

Anggota I	Anggota II
Amin Pujiati, SE, M.Si	**Dr. Etty Susilowati, M.Si**
NIP.196908212006042001	**NIP. 196304181989012001**

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Drs. S . Martono, M.Si
NIP. 196603081989011001

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis didalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil jiplakan dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 2011

Septaria Dina Wijaya
NIM.7450406521

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Allah tidak akan memberikan cobaan diluar batas kemampuan umatnya, maka sabar dan ikhlas adalah kunci utama mendapat kebahagiaan”.

” Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”.

(Q.S. Al Insyiroh: 5)

PERSEMBAHAN:

Dengan rasa syukur kepada Allah SWT, atas segala karuniaNya skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Bapak Ibu tercinta yang selalu memberikan do’a dan semangat serta dukungannya.
2. Adik-Adiku Indy,Hylal,dan Nula tersayang.
3. Thank to mas Ali makasi atas doa dan semangatnya.
4. Teman-teman seperjuangan IESP’06
5. Teman-teman yang slalu ada dengan semangatnya.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ”STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL KERAJINAN BORDIR KECAMATAN KALIWUNGU KABUPATEN KENDAL ”

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Strata 1 (satu) guna meraih gelar Sarjana Ekonomi. Penulis menyampaikan rasa terima kasih atas segala bantuan dan dukungan yang telah diberikan, kepada:

1. Prof. Dr. Sudijono Sastroatmodjo, M.Si, Rektor Universitas Negeri Semarang.
2. Drs.S.Martono,M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
3. Dr. Suci Hatiningsih DWP, M.Si, Ketua Jurusan Ekonomi pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
4. Amin Pujiati,SE,M.Si, dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan saran kepada penulis selama penyusunan skripsi.
5. Dr. Etty Susilowati, M.Si, dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan saran kepada penulis selama penyusunan skripsi.
6. Kusumantoro,Spd,Msi, selaku penguji utama yang telah mengoreksi skripsi ini hingga mendekati kebenaran.
7. Dosen dan karyawan Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Negeri Semarang yang telah mendukung dan memperlancar dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepala dan staf sub bagian perindustrian Disperindag Kabupaten Kendal.
9. Kepala dan staf Kantor Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.

10. Para pengusaha kerajinan bordir di desa Kutoharjo,Krajankulon,dan Protomulyo di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal atas kesediaanya menjadi responden dalam pengambilan data penelitian ini.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Kemudian atas bantuan dan pengorbanan yang telah diberikan, semoga mendapat berkah dari Tuhan Yang Maha Esa. Jika ada kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini, penulis menerima dengan senang hati. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak pada umumnya dan mahasiswa ekonomi pembangunan pada khususnya.

Semarang, 2011

Penyusun

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

ABSTRAK

Dina Wijaya, Septaria. 2011. *"Strategi Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Bordir Di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal"*. Skripsi. Jurusan Ekonomi Pembangunan. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Pembimbing I.Amin Pujiati,S.E,M.Si. II.Dr.Etty Susilowati,M.Si.

Kata kunci : Strategi Pengembangan, Industri Kecil Kerajinan, Permodalan,Pemasaran,Bahan Baku,Tenaga Kerja.

Perkembangan jumlah unit usaha industri kecil di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dari tahun ke tahun terlihat semakin meningkat.Salah satu industri yang mempunyai prospek bagus adalah industri kerajinan seperti salah satunya kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.Masalah dalam penelitian adalah bagaimana profil industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dari tahun 2007-2009?,bagaimana strategi pengembangan industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal?.

Populasi penelitian ini berjumlah 9 pengusaha.Variabel penelitian ini adalah tenaga kerja,permodalan,pemasaran,dan bahan baku.Metode pengumpulan datanya meliputi wawancara dan dokumentasi,sedangkan metode analisis data adalah deskriptif dan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukan bahwa perkembangan industri kerajinan bordir dari tahun ke tahun 2007-2009 mengalami pasang surut seperti faktor-faktor seperti perkembangan unit produksi,permodalan,tingkat penjualan dan tenaga kerja.Pada tahun 2008 mengalami penurunan pada perkembangan permodalan sebesar Rp 15.000.000,-,dan penjualan Rp 50.000.000,-,pada unit produksi meningkat 1 unit dan pada tenaga kerja meningkat 10 tenaga kerja baru.Tahun 2009 peningkatan pada permodalan dan penjualan sebesar Rp 20.000.000,-,sedang pada perkembangan unit produksi dan tenaga kerja masih tetap tanpa ada kenaikan ataupun penurunan.Strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan industri kecil kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal adalah strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal.

Kesimpulan dari penelitian adalah strategi yang diterapkan lebih defensif,yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan frofit.Saran yang dapat di ajukan adalah Pemarintah daerah hendaknya memperhatikan pengembangan industri kerajinan bordir sehingga usaha dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.Saran yang di ajukan untuk pengusaha adalah perlunya melakukan inovasi dalam segi desain yang lebih modern agar mampu bersaing dengan produk sejenis dari daerah lain.

DAFTAR ISI

Hal.

HALAMAN JUDUL i
PERSETUJUAN PEMBIMBING ii
PENGESAHAN KELULUSAN iii
PERNYATAAN iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN v
PRAKATA vi
ABSTRAK viii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR GAMBAR xv
DAFTAR LAMPIRAN xvii
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang Masalah 1
1.2. Rumusan Masalah 5
1.3. Tujuan Penelitian 6
1.4. Manfaat Penelitian 6
BAB II LANDASAN TEORI 7
2.1. Pengertian Industri 7
2.2. Usaha Kecil 9
2.3. Tenaga Kerja,Permodalan,Pemasaran,dan Bahan Baku 10
2.3.1. Tenaga Kerja 11
2.3.2 Permodalan 12
2.3.3 Pemasaran 13
2.3.4 Bahan Baku 15
2.4. Strategi Pengembangan Usaha 15
2.5. Penelitian Terdahulu (Jurnal yang Relevan) 19
2.6. Kerangka Berpikir 22
BAB III METODE PENELITIAN 23

PERPUSTAKAAN UNNES

3.1. Jenis Penelitian 23
3.2. Populasi 23
3.3. Lokasi Penelitian 24
3.4. Variabel Penelitian 25
3.5. Metode Pengumpulan Data 26
3.5.1. Wawancara 26
3.5.2. Dokumentasi 26
3.6. Metode Analisis Data 26
3.6.1. Analisis Deskriptif 27
3.6.2. Analisis SWOT 27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 33
4.1. Hasil Penelitian 33
4.2. Pembahasan 54
BAB V PENUTUP 59
5.1. Simpulan 59
5.2. Saran 60
DAFTAR PUSTAKA 62
LAMPIRAN-LAMPIRAN 64

PERPUSTAKAAN
UNNES

DAFTAR TABEL

Hal.

Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Unit Usaha Industri Kecil di Kabupaten Kendal..... 3

Tabel 1.2 Rata-Rata Kapasitas Produksi Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal..... 4

Tabel 3.1 Daftar perusahaan Industri Kecil Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal..... 24

Tabel 3.2 Analisis Faktor Internal dan eksternal..... 28

Tabel 3.3 Alternatif Pengembangan SWOT secara matrik..... 30

Tabel 4.1 Modal Awal Pada Industri Kecil Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu..... 38

Tabel 4.2 Jenis Produk Pada Industri Kecil Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal……..... 39

Tabel 4.3 Daerah Pemasaran Pada Industri Kecil Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal..... 40

Tabel 4.4 Harga Produk Hasil Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal..... 41

Tabel 4.5 Bahan Baku Pada Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal..... 42

Tabel 4.6 Jenis Mesin Atau Peralatan Pada Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal..... 42

Tabel 4.7 Faktor-Faktor Strategi Internal..... 49

Tabel 4.8 Faktor-Faktor Strategi Eksternal..... 51

Tabel 4.9 Analisis Matriks SWOT..... 55

DAFTAR GAMBAR

Hal.

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran..... 26

Gambar 3.1 Gambar Internal-Eksternal Matrik..... 29

Gambar 4.1 Perkembangan Jumlah Unit Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009..... 43

Gambar 4.2 Perkembangan Permodalan Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009..... 44

Gambar 4.3 Perkembangan Tingkat Penjualan Hasil industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009..... 45

Gambar 4.4 Perkembangan Tenaga Kerja Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009..... 47

Gambar 4.5 Gambar Internal-Eksternal Matrik..... 57

PERPUSTAKAAN UNNES

DAFTAR LAMPIRAN

1. Foto Pelaksanaan Penelitian 65
2. Lembar wawancara 68
3. Hasil wawancara 71
4. Permohonan Ijin ke Disperindag

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Faktor pengembangan industri sangat ditentukan oleh kemampuan berwirausaha yang bersangkutan, motivasi, lingkungan kerja, penambahan modal dan pemberian intensif pada karyawan. Apabila seorang pengusaha mampu memadukan 4 (empat) hal tersebut dalam satu kesatuan, maka dapat dikatakan usahanya akan dapat mengalami kemajuan dan perkembangan yang cukup pesat. Setidak-tidaknya dari keempat faktor tersebut seorang pengusaha harus mampu mengembangkan kemampuan berwirausahanya, terlebih lagi pada situasi krisis multidimensi dewasa ini. Kemampuan berwirausaha seseorang akan sangat mempengaruhi kelangsungan usahanya tersebut. Hal ini mengingat perhatian dari Pemerintah melalui perlindungan, pembinaan, pendekatan dan bantuan modal tidak cukup, hal yang terpenting adalah kemampuan pengusaha untuk berwirausaha, sehingga perhatian Pemerintah tersebut tidak akan sia-sia.

Di samping faktor tersebut di atas, yang tidak kalah pentingnya adalah perkembangan dunia usaha yang cenderung sudah menyatu atau global. Dalam era globalisasi tersebut menuntut bangsa Indonesia untuk maju mengejar ketertinggalannya di semua sektor. Sektor industri merupakan salah satu sektor utama sebagai mesin penggerak ekonomi nasional, di mana sektor industri merupakan salah satu prioritas pembangunan ekonomi, dengan tetap memperhatikan pembangunan di sektor lain.

Melihat potensi industri kecil yang sangat baik, tidak berarti dalam proses usahanya tidak menghadapi hambatan dan tantangan. Seperti yang dikatakan Anoraga (2002:245), bahwa usaha kecil menghadapi berbagai tantangan dan kendala seperti kualitas sumber daya manusia yang rendah; tingkat produktifitas dan kualitas produk dan jasa rendah; kurangnya teknologi dan Informasi; faktor produksi; sarana dan prasarana belum memadai; aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembiayaan; iklim usaha belum mendukung , dan koordinasi pembinaan belum baik. Namun demikian ada peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UKM dalam kegiatan usahanya, seperti: adanya komitmen pemerintah; ketersediaan sumber daya alam yang beraneka ragam dan lain-lain.

Perkembangan dunia usaha di Indonesia dilihat dari volume usahanya, perkembangannya masih relatif rendah, hal ini disebabkan oleh beberapa hal, yaitu rendahnya kemampuan berwirausaha mereka, rendahnya motivasi yang dimiliki, lingkungan kerja yang kurang mendukung, kurangnya modal usaha dan kurangnya dukungan atau rasa memiliki para karyawan yang disebabkan tidak adanya intensif bagi mereka.

Laju perkembangan industri di Kabupaten Kendal berkembang pesat sehinngga bagi industri tersebut adalah merupakan salah satu sektor yang mendukung Pendapatan Daerah Kabupaten Kendal ,oleh karena itu Pemerintah Kabupaten Kendal harus terlibat langsung dalam hal ini yang ditangani oleh Dinas Perdagangan dan Industri.Perlu kami informasikan bahwa mitra kerja Dinas Perdagangan Industri Kendal adalah pembinaan rutin atau kontinui sebagai

peningkatan kualitas dan kuantitas produksi agar hasil industri perusahaan itu tetap optimis mendapat kepercayaan konsumen.

Kemajuan yang diraih oleh kebanyakan negara-negara maju di dunia merupakan akibat dari pengelolaan dan pengembangan industri-industri dalam negeri sehingga mampu menggerakkan perekonomian negara tersebut. Jika Indonesia ingin menjadi salah satu negara maju tersebut maka diperlukan kebijakan maupun strategi yang baru untuk mengembangkan potensi industri kecil Indonesia.

Perkembangan jumlah unit usaha industri kecil di Kabupaten Kendal dari tahun ke tahun terlihat semakin meningkat baik untuk industri formal maupun non formal. Untuk lebih jelas mengenai jumlah unit usaha industri kecil Kabupaten Kendal dari tahun 2005-2009, dapat dilihat dalam Tabel di bawah ini.

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah Unit Usaha Industri Kecil di Kabupaten Kendal
Tahun 2005 Sampai Dengan 2009
(dalam unit)

Jenis Data	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Industri Kecil					
- Formal	7.250	7.848	8.548	9.303	10.047
-Non Formal					
a.Sentra b.Non sentra IRT	5.488 8.610	5.538 8.668	5.6 72 8.715	6.722 8.752	7.224 8.782

Sumber Data: Dinas Perindustrian, Perdagangan Kabupaten Kendal

Beberapa jenis-jenis industri di Kabupaten Kendal adalah :

Indutri Kecil / Rumah Tangga : (1).Industri Meubel ; (2).Industri Makanan dan minuman ; (3).Industri Kerajinan (tas,sepatu,bordir,alat-alat rumah tangga,dll) ; (4).Industri Bahan Bangunan dan lain-lain.

Industri Menengah keatas : (1).Industri Mainan Anak-anak ; (2).Industri Kendaraan bermotor (TOSSA) ; (3).Industri Tekstil ; (4).Industri Furniture dari kayu dan lain-lain.

Salah satu industri yang mempunyai prospek bagus yaitu kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal. Dalam menjalankan usaha, faktor-faktor produksi akan mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan usaha. Faktor-faktor produksi tersebut antara lain, modal,tenaga kerja,pemasaran dan bahan baku.

Sebagai salah satu penghasil kerajinan, Kecamatan Kaliwungu memiliki salah satu daerah yang menjadi pusat kerajinan bordir ,yaitu di desa Krajan Kulon,Kutoharjo,dan Protomulyo. Dengan total kapasitas produksi sebesar 2.268 potong/ tahun. Berikut ini tabel rincian kapasitas produksi kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal tahun 2009:

Tabel 1.2
Rata-Rata Kapasitas Produksi Kerajinan Bordir
di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2009

NO	JENIS PRODUKSI	KAPASITAS PRODUKSI		NILAI PRODUKSI (Rp)
		Jumlah	Satuan	
1	Bordir	2.268	Potong	175.500.000,-
JUMLAH				175.500.000,-

Sumber Data: Dinas Perindustrian, Perdagangan Kabupaten Kendal , 2010.

Dalam industri kecil kerajinan bordir, terdapat permasalahan dari segi SDM, yaitu masih rendahnya kualitas SDM pelaku industri dan manajemen yang ada pada industri. Selain itu, masalah mendasar dari segi SDM yang ada yaitu terbatasnya jumlah tenaga kerja yang memiliki keterampilan membuat kerajinan bordir. Sehingga seringkali ketika ada order yang banyak perusahaan mengalami kesulitan untuk memenuhi target yang sudah ditentukan.

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

Melihat permasalahan yang ada pada industri kerajinan bordir diatas, maka diperlukan strategi-strategi untuk mengembangkan industri kerajinan tersebut salah satunya dengan cara pengembangan industri kecil kerajinan. Selama ini telah banyak upaya pembinaan dan pemberdayaan usaha kecil yang dilakukan oleh pihak- pihak terkait, baik institusi pemerintah maupun swasta. Upaya-upaya yang dilakukan tersebut belum dapat berfungsi secara maksimal terhadap perkembangan industri. Hal ini dikarenakan pembinaan usaha kecil yang dilakukan selama ini sering tumpang tindih dan dilakukan sendiri-sendiri oleh masing-masing institusi tanpa adanya saling koordinasi yang baik sehingga pembinaan dan pemberdayaan usaha kecil kurang efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti **" Strategi Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal "**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Profil Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Dari Tahun 2007-2009 ?
2. Bagaimana Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Profil Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Dari Tahun 2007-2009.
2. Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.

PERPUSTAKAAN UNNES

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

a. Untuk menambah pengetahuan bagi penulis maupun pembaca pada khususnya bidang pengembangan industri kecil.

b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dalam mengembangkan ilmu pengetahuan terutama yang berhubungan dengan strategi pengembangan industri kecil.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan referensi di perpustakaan Fakultas Ekonomi dan perpustakaan Universitas Negeri Semarang.

b. Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang terkait dalam rangka menumbuh kembangkan industri kecil di Kabupaten Kendal.

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Industri

Menurut Undang-undang No. 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian (dalam Disperindag & PM Kab. Kendal, 2008: 5), yang menyebutkan bahwa industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan/atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaanya, termasuk kegiatan rancangan dan perekayasaan industri. Pengertian industri juga meliputi semua perusahaan yang mempunyai kegiatan tertentu dalam mengubah secara mekanik atau secara kimia bahan-bahan organisasi sehingga menjadi hasil baru.

Industri juga merupakan usaha untuk memproduksi barang jadi dari bahan baku atau bahan mentah dengan melalui proses penggarapan dalam jumlah besar sehingga barang tersebut dapat diperoleh dengan harga satuan yang serendah mungkin tetapi dengan mutu setinggi mungkin.

Dari pengertian diatas maka industri mencakup segala kegiatan produksi yang memproses pembuatan bahan-bahan mentah menjadi bahan-bahan setengah jadi maupun barang jadi atau kegiatan yang bisa mengubah keadaan barang dari satu tingkat tertentu ke tingkat yang lain, kearah peningkatan nilai atau daya guna yang berguna untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

Menurut Anwar (1986:257) industri di Indonesia digolongkan dalam empat kriteria yaitu:

1. Industri besar menggunakan tenaga kerja mencapai 100 orang atau lebih.
2. Industri sedang menggunakan tenaga kerja mencapai 20-99 orang.
3. Industri kecil menggunakan tenaga kerja 5-19 orang.
4. Industri rumah tangga menggunakan tenaga kerja 1-4 orang.

Untuk keperluan pengembangan sektor industri sendiri (industrialisasi), serta berkaitan dengan administrasi Departemen Perindustrian dan Perdagangan, industri di Indonesia digolongkan berdasarkan hubungan arus produknya menjadi:

1. Industri Hulu, terdiri dari:
   a. Industri dasar kimia.
   b. Industri mesin, logam dasar dan elektronika.
2. Industri hilir yang terdiri atas:
   a. Aneka industri.
   b. Industri kecil.

Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Industri juga dapat dibedakan berdasarkan tingkat investasinya yaitu:

1. Industri besar dengan tingkat investasi lebih dari 1 milyar.
2. Industri sedang dengan tingkat investasi 1 milyar-200 juta.
3. Industri kecil dengan tingkat investasi 200 juta-5 juta.
4. Industri kerajinan rumah tangga dengan tingkat investasi kurang dari 5 juta.

Sedangkan menurut Siahaan (2000:362), penggolongan industri berdasarkan besarnya investasi di bagi sebagai berikut:

1. Industri Berat

Industri berat yaitu industri hulu yang menghasilkan barang jadi atau bahan

baku untuk industri hilir. Jenis usaha yang termasuk dalam Industri Berat adalah:

a. Industri pertambangan.
b. Industri logam dan pengolahan logam.
c. Industri peralatan dan mesin.
d. Industri pengangkutan.
e. Industri semen.
f. Industri tenaga listrik.
g. Industri kimia dasar.
h.

2. Industri Ringan

Industri ringan ialah suatu unit produksi yang menghasilkan barang konsumsi seperti tekstil, bahan makanan, obat- obatan, barang keperluan rumah tangga dan sejenisnya.

3. Industri Kerajinan Rakyat

Industri Kerajinan Rakyat adalah unit produksi yang tidak menggunakan mesin melainkan tenaga manusia dengan bantuan peralatan sederhana.

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN UNNES

Industri Kerajinan Rakyat dibagi dalam tiga tingkatan:

a. Kerajinan Sambilan (*Huisvlift*)

Ciri-ciri Kerajinan Sambilan:

1). Tidak merupakan usaha sebagai mata pencaharian pokok

2). Tidak terikat pada waktu dan orang lain

3). Mengandung unsur seni.

b. Kerajinan Rumah

1). Merupakan usaha sebagai mata pencaharian pokok

2). Dikerjakan dengan bantuan keluarga.

c. Perusahaan Kerajinan

1). Perusahaan dikerjakan sebagai mata pencaharian pokok

2). Memperkerjakan karyawan di luar anggota keluarga.

2.2. Usaha Kecil

Dengan adanya krisis ekonomi dan moneter yang diikuti dengan krisis multidimensi yang melanda bangsa Indonesia, maka hampir semua sektor terkena imbas dari krisis tersebut. Dunia usaha sulit untuk mengembangkan usahanya, terlebih lagi para pengusaha menengah ke bawah. Dampak yang paling terasa adalah sulitnya untuk mendapatkan tambahan permodalan, karena sisa hasil usaha lebih banyak digunakan untuk menutupi biaya produksi yang kian membengkak dengan adanya krisis tersebut. Hampir semua sektor terkena imbas tersebut, sektor yang paling terasa adalah sektor produksi, karena hampir

semua bahan baku mengalami kenaikan dan operasionalisasi alat-alat prosuksi juga mengalami peningkatan.

Selain adanya krisis ekonomi sebagaimana tersebut di atas, pengembangan usaha kecil dipengaruhi juga oleh kemampuan berwirausaha yang baik. Demikian sebaliknya, kemampuan berwirausaha yang baik sekalipun kalau tidak didukung dengan situasi dan kondisi perekonomian yang baik pula, tentunya juga tidak akan dapat dilaksanakan dengan maksimal karena banyak tantangan yang harus dihadapi.

Perlu disadari, bahwa sektor dunia usaha khususnya sektor informal sangat berperan terhadap pemecahan masalah ekonomi baik di tingkat Nasional maupun Daerah. Keberadaan usaha industri kecil atau masyarakat tidak dapat dipandang sebelah mata karena menyangkut kehidupan masyarakat, mereka adalah orang yang kreatif yang berusaha mengatasi persoalan sempitnya lapangan pekerjaan. Masyarakat perlu mendapat perlindungan, sehingga Pemerintah harus mengadakan pembinaan, pendekatan dan membantu dalam permodalan agar pengetahuan berdagang atau berwirausaha masyarakat akan semakin meningkat.

Faktor pengembangan usaha kecil sangat ditentukan oleh kemampuan berwirausaha yang bersangkutan, motivasi, lingkungan kerja, penambahan modal dan pemberian intensif pada karyawan. Apabila seorang pengusaha mampu memadukan 4 (empat) hal tersebut dalam satu kesatuan, maka dapat dikatakan usahanya akan dapat mengalami kemajuan dan perkembangan yang cukup pesat. Setidak-tidaknya dari keempat faktor tersebut seorang pengusaha harus mampu mengembangkan kemampuan berwirausahanya, terlebih lagi

pada situasi krisis multidimensi dewasa ini. Kemampuan berwirausaha seseorang akan sangat mempengaruhi kelangsungan usahanya tersebut.

Hal ini mengingat perhatian dari Pemerintah melalui perlindungan, pembinaan, pendekatan dan bantuan modal tidak cukup, hal yang terpenting adalah kemampuan pengusaha kecil atau industri kecil untuk berwirausaha, sehingga perhatian Pemerintah tersebut tidak akan sia-sia. Kemampuan berwirausaha sebagian besar pengusaha kecil di wilayah Kabupaten Kendal masih sangat rendah. Pada umumnya mereka dalam menjalankan usahanya menggunakan sistem tradisional atau kebiasaan yang sudah dilakukan secara turun temurun.

2.3. Tenaga Kerja, Permodalan,Pemasaran,dan Bahan Baku

Di Indonesia banyak terdapat industri kecil dengan beragam jenis usaha. Dengan keberadaan industri kecil menengah di Indonesia telah memiliki peran yang sangat penting di dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non-migas,oleh (Anoraga,2002:249). Selain itu industri kecil telah terbukti tahan terhadap gejolak pasang surut perekonomian global. Namun demikian, dalam proses usahanya industri kecil di Indonesia banyak menghadapi berbagai masalah antara seperti dalam proses produksi dimana dipengaruihi oleh faktor-faktor produksi seperti Tenaga Kerja,Modal,Pemasaran dan Bahan.Seperti yang telah disebutkan diatas, oleh (Anoraga,2002:245) bahwa usaha kecil menghadapi berbagai tantangan dan

kendala seperti kualitas sumber daya manusia yang rendah; tingkat produktifitas dan kualitas produk dan jasa rendah; kurangnya Teknologi dan Informasi; faktor produksi sarana dan prasarana belum memadai; aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembiayaan; iklim usaha belum mendukung , dan koordinasi pembinaan belum baik.

2.3.1. Tenaga Kerja

Pengertian tenaga kerja meliputi juga keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikannya, tenaga kerja dibedakan kepada tiga golongan berikut (Sukirno, 2002: 7) :

1. Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam suatu bidang pekerjaan.
2. Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu dan ahli mereparasi TV dan radio.
3. Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup tinggi dan ahli dalam bidang tertentu seperti dokter, akuntan, ahli ekonomi dan insinyur.

Menurut (Swastha ,2000:263) tenaga kerja dapat dibedakan sesuai dengan fungsinya, yaitu:

1. Tenaga Kerja Eksekutif

Tenaga kerja yang mempunyai tugas dalam pengambilan keputusan dan melaksanakan fungsi organik manajemen, merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengordinir dan mengawasi.

2. Tenaga Kerja Operatif

Tenaga kerja pelaksana yang melaksanakan tugas-tugas tertentu yang dibebankan kepadanya. Tenaga kerja operatif dibagi menjadi tiga yaitu:

a. Tenaga kerja terampil *(skilled labour)*
b. Tenaga kerja setengah terampil *(semi skilled labour)*
c. Tenaga kerja terampil *(unskilled labour)*

2.3.2. Permodalan

Dalam menjalankan suatu usaha modal merupakan salah satu faktor yang penting dalam suatu industri. Modal menurut Polak (Dalam skripsi Hidayati, 2010:25) adalah kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Modal dalam pengertian ekonomi umumnya mencakup benda-benda seperti tanah, gedung, mesin-mesin alat-alat perkakas dan barang produktif lainnya untuk suatu kegiatan usaha.

Modal dalam arti sempit adalah sejumlah nilai uang yang dipergunkan dalam membelanjai semua keperluan usaha. Modal dalam pengertian umum mencakup benda-benda seperti tanah, gedung, mesin-mesin, alat-alat perkakas dan barang produktif lainnya untuk kegiatan usaha (Sriyadi, 1991:109).

Sehubungan dengan kegiatan usaha, modal dibedakan menjadi dua yaitu (Sriyadi, 1994:111):

1. Modal Tetap (*Fixed Capital*)

   Modal tetap adalah semua benda-benda modal yang dipergunakan terus menerus dalam jangka lama pada kegiatan produksi, seperti tanah, gedung, mesin, alat-alat perkakas dan sebagainya.

2. Modal Bekerja (*Working Capital*)

   Modal bekerja adalah modal untuk mendapat operasi perusahaan seperti pembalian vahan dasar dan vahan habis pakai, membiayai upah dan gaji, membiayai pengiriman dan transportasi, biaya penjualan dan reklame, biaya pemeliharaan dan sebagainya.

Sumber modal yang mungkin digali oleh industri kecil antara lain dapat digolongkan menjadi dua kelompok yaitu sumber dana intern dan sumber dana ekstern (Anoraga, 2002: 267).

Sumber- sumber Intern terdiri dari :

a. Tabungan pribadi yaitu dana tabungan pemilik.
b. Laba yang ditahan yaitu dana yang diperoleh dari sisa laba yang tidak diambil bagi perusahaan kecil atau tidak dibagikan bagi koperasi.

Sumber-sumber ekstern dapat terdiri dari pihak lain bukan bank, bank, modal ventura.

Beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah- langkah

PERPUSTAKAAN UNNES

pengembangan usahanya yaitu: melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyisihan sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hibah, dan jenis-jenis pembiayaan lainnya. Dalam Anoraga (2002:268), modal ventura adalah suatu bentuk penyertaan modal yang bersifat sementara ke dalam suatu perusahaan pasangan usaha (PPU) yang ingin mengembangkan usahanya, namun mengalami kesulitan dalam pendanaan.

2.3.3. Pemasaran

Pemasaran merupakan pandangan bisnis secara keseluruhan, sebagai usaha-usaha untuk menyamakan pembeli dan kebutuhannya serta untuk promosi, menyalurkan produk atau servis untuk mengisi kebutuhan tersebut. Tujuan pemasaran itu sendiri yakni kegiatan untuk menambah peluang bisnis.

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Dari pengaruh berbagai faktor tersebut, masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas. (Rangkuti, 2009: 48). Pemasaran menurut Kotler dan Susanto, 2000:19 (dalam skripsi Hidayati,2010:27) merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.

Dari definisi - definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh beberapa faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang mempunyai nilai komoditas.

Unsur-unsur utama pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi tiga unsur utama, yaitu (Rangkuti, 2009:49) :

1. Unsur Strategi Persaingan
   Unsur strategi persaingan dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:
   a. *Segmentasi pasar*, adalah tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah.
   b. *Targeting*, adalah suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.
   c. *Positioning*, adalah penetapan posisi pasar.
2. Unsur Taktik Pasar
   Terdapat dua unsur taktik pemasaran:
   a. Diferensiasi, yang berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek di perusahaan. Kegiatan membangun strategi pemasaran inilah yang membedakan deferensiasi yang Pdilakukan suatu perusahaan dengan yang dilakukan perusahaan lain.
   b. Bauran pemasaran, yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan mengenai produk, harga, promosi dan tempat.
3. Unsur Nilai Pemasaran
   Nilai pemasaran dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:
   a. Merk atau *brand*, Nilai yang berkaitan dengan nama atau nilai yang dimiliki dan melekat pada suatu perusahaan.
   b. Pelayanan atau service, yaitu nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen.
   c. Proses, yaitu nilai yang berkaitan dengan prinsip perusahaan untuk membuat setiap karyawan terlibat dan memiliki rasa tanggung jawab dalam proses memuaskan konsumen, baik secara langsung maupun secara tidak langsung.

2.3.4. Bahan Baku

Bahan baku/bahan mentah merupakan bahan yang digunakan untuk keperluan produksi (Ahyadi,1979:1). Hal-hal yang berkaitan dengan bahan baku selama 1 periode, yaitu jumlah kebutuhan bahan

baku selama 1 periode, kelayakan harga barang, kontinuitas persediaan barang, kualitas bahan baku, sifat, dan biaya pengangkutan.

Perencanaan kebutuhan bahan baku adalah proses untuk menjamin bahwa bahan baku tersedia bilamana diperlukan. Ketika suatu usaha memprediksi permintaan terhadap produknya di masa mendatang, waktu bahan baku harus datang dapat ditentukan untuk mencapai tingkat produksi yang memenuhi permintaan yang diprediksi (Madura, 2001 : 294).

2.4. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi itu sendiri memiliki arti bahwa semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan,termasuk di dalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan.Sedangkan menurut (Hill,1989), strategi merupakan suatu cara yang berkaitan dengan kegiatan manufaktur dan pemasaran, semuanya bertujuan untuk mengembangkan *perspektif corporat* melalui *agragesi*.

PERPUSTAKAAN UNNES

Menurut (Rangkuti,2009:4) konsep-konsep strategi ada dua yaitu:

a. *Distinctive Competence* merupakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Suatu perusahaan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan pesaing dipandang sebagai perusahaan yang memiliki "*Distinctive Competence*". *Distinctive Competence* menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi. Identifikasi *Distinctive Competence* dalam suatu organisasi meliputi :
   1) Keahlian tenaga kerja
   2) Kemampuan sumber daya

   Dua faktor tersebut menyababkan perusahaan dapat lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya . keahlian sumber daya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif dibandingkan dengan pesaing. Dengan memiliki kemampuan

melakukan riset pemasaran yang lebih baik, perusahaan dapat mengetahui secara tepat semua keinginan konsumen sehingga dapat menyusun strategi-strategi pemasaran yang lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Semua kekuatan tersebut dapat diciptakan melalui penggunaan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki perusahaan, seperti peralatan dan proses produksi yang canggih, penggunaan jaringan saluran distribusi cukup luas, penggunaan sumber bahan baku yang tinggi kualitasnya dan *brand image* yang positif serta sistem reservasi yang terkomputerisasi.

b. *Competetive Advantage* merupakan pilihan strategi yang dilakukan perusahaan untuk merebut peluang pasar. Menurut Porter (dalam skripsi Hidayat,2009:25)
   1) *Cost leadership*
   2) *Diferensiasi*
   3) *Fokus*

   Perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama. Harga jual yang lebih rendah dapat dicapai oleh perusahaan tersebut karena dia dapat memanfaatkan skala ekonomis, efisiensi produksi, penggunaan teknologi, kemudahan akses dengan bahan baku, dan sebagainya.

   Perusahaan juga dapat melakukan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya. Selain itu, strategi fokus juga dapat diterapkan untuk memperoleh keunggulan bersaing sesuai dengan segmentasi dan pasar sasaran yang diharapkan.

Menurut Philip (2003:12), strategi dapat dikelompokkan menjadi tiga tipe strategi yaitu:

a. Strategi Manajemen

   Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

b. Strategi Investasi

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

c. Strategi Bisnis

PERPUSTAKAAN UNNES

> Strategi bisnis ini sering disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, dan strategi- strategi yang berhubungan dengan keuangan.

Menrut Purnomo dan Zulkifliemansyah (dalam skripsi Hidayat, 2009:23), manfaat yang diambil dari dari penyusunan strategi diantaranya adalah:

1. Menentukan batasan usaha/bisnis yang akan dilakukan.
2. Membantu proses identifikasi, pemilihan prioritas dan eksploitasi kesempatan.
3. Memberikan kerangka kerja untuk meningkatkan koordinasi dan penelitian.
4. Mengarahkan dan membentuk kultur perusahaan.
5. Menjaga kebijakan yang taat asas dan sesuai.
6. Mengintegrasikan perilaku individu kedalam perilaku kolektif.
7. Meminimalkan implikasi akibat adanya perubahan kondisi.
8. Menciptakan kerangka kerja dalam komunikasi internal.
9. Memberikan kedisiplinan dan formalitas manajemen.

Pengembangan adalah meningkatkan kualitasnya maupun kuantitasnya dalam suatu kegiatan (Irawan dan M. Suparmoko, 1992:6). Pengembangan juga berarti proses, cara, perbuatan mengembangkan. Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud: pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu.

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pengembangan usaha yaitu suatu rencana yang terpadu mengenai upaya-upaya suatu industri yang diperlukan guna mengembangkan usahanya dalam rangka mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Untuk mencapai tujuan, industri harus memperhatikan sumber daya-sumber daya yang ada maupun keadaan lingkungan yang dihadapi. Sumber daya yang ada pada suatu

industri yang berupa kekuatan maupun kelemahan, serta keadaan lingkungan dapat berupa peluang dan ancaman bagi industri itu sendiri.

Strategi pengembangan usaha merupakan upaya dalam mangantisipasi masalah-masalah yang timbul dan dapat memberikan arah kegiatan operasional dalam pelaksanaan kegiatan industri. Dalam strategi pengembangan usaha kecil harus ada strategi yang tepat, yang meliputi aspek-aspek sebagai berikut:

1. Peningkatan akses kepada aset produktif, terutama modal, di samping juga teknologi, manajemen, dan segi-segi lainya yang penting.
2. Peningkatan akses pada pasar, yang meliputi suatu spektrum kegiatan yang luas, mulai dari pencadangan usaha sampai pada informasi pasar, bantuan produksi dan prasarana serta sarana pemasaran. Khususnya, bagi usaha kecil di pedesaan, prasarana ekonomi yang dasar dan akan sangat membantu adalah prasarana perhubungan.
3. Kewirausahaan, dalam hal ini pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting.
4. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Maka memperkuat pasar adalah penting, tetapi hal itu harus disertai dengan pengendalian agar bekerjanya pasar tidak melenceng dan mengakibatkan melebarnya kesenjangan. Untuk itu diperlukan intervensi-intervensi yang tepat, yang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang mendasar dalam suatu ekonomi bebas, tetapi tetap menjamin tercapainya pemerataan sosial (social equity).

5. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat.

2.5. Penelitian Terdahulu (Jurnal yang Relevan)

Mengutip jurnal dari P. Eko Prasetyo, yang berjudul *Strategi Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan Melalui Faktor Internal dan Eksternal* (2004) menyatakan bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengungkap beberapa faktor dominan apa yang sangat berpengaruh positif terhadap upaya pengembangan usaha kecil di Indonesia. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil analisis SWOTE (*Strength Weaknesses Opportunities Threats and Environment*) dan hasil regresi sistem simultan yang diperkuat oleh path analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SWOTE, nilai sub faktor sisi kekuatan internal yang perlu dikembangkan dan diberdayakan terlebih dahulu karena memiliki skor tertinggi adalah faktor marketing dan produksi yang masing-masing memiliki nilai sub skor 1.55 dan 0.80. Sedangkan, nilai faktor internal dari sub faktor sisi kelemahan adalah sub faktor financial dan marketing, yang memiliki skor 0.80 dan 0.75. Sedangkan berdasarkan analisis regresi sistem simultan diperoleh bahwa faktor pemasaran secara konsisten tetap mampu memberikan sumbangan terbesar pertama pada model produksi dan income serta terbesar kedua pada model profit yaitu memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0.8426 dan 0.6189.

Selain itu melalui pendekatan path analisis juga masih menunjukkan bahwa faktor internal pemasaran masih konsisten dan mampu memberikan sumbangan terbesar utama dan pertama terhadap produksi dan pendapatan perajin baik secara langsung maupun totalnya. Faktor internal terbesar kedua dan selanjutnya adalah faktor modal usaha, teknologi yang digunakan dan baru faktor pendidikan. Sehingga dari hasil penelitian baik secara kausalitas kualitatif maupun simultan, telah dapat mendeskripsikan bahwa, faktor internal yang paling dominan memberikan sumbangan terbesar adalah sub faktor internal pemasaran, disusul modal usaha, dan sumber daya manusia (tenaga kerja).

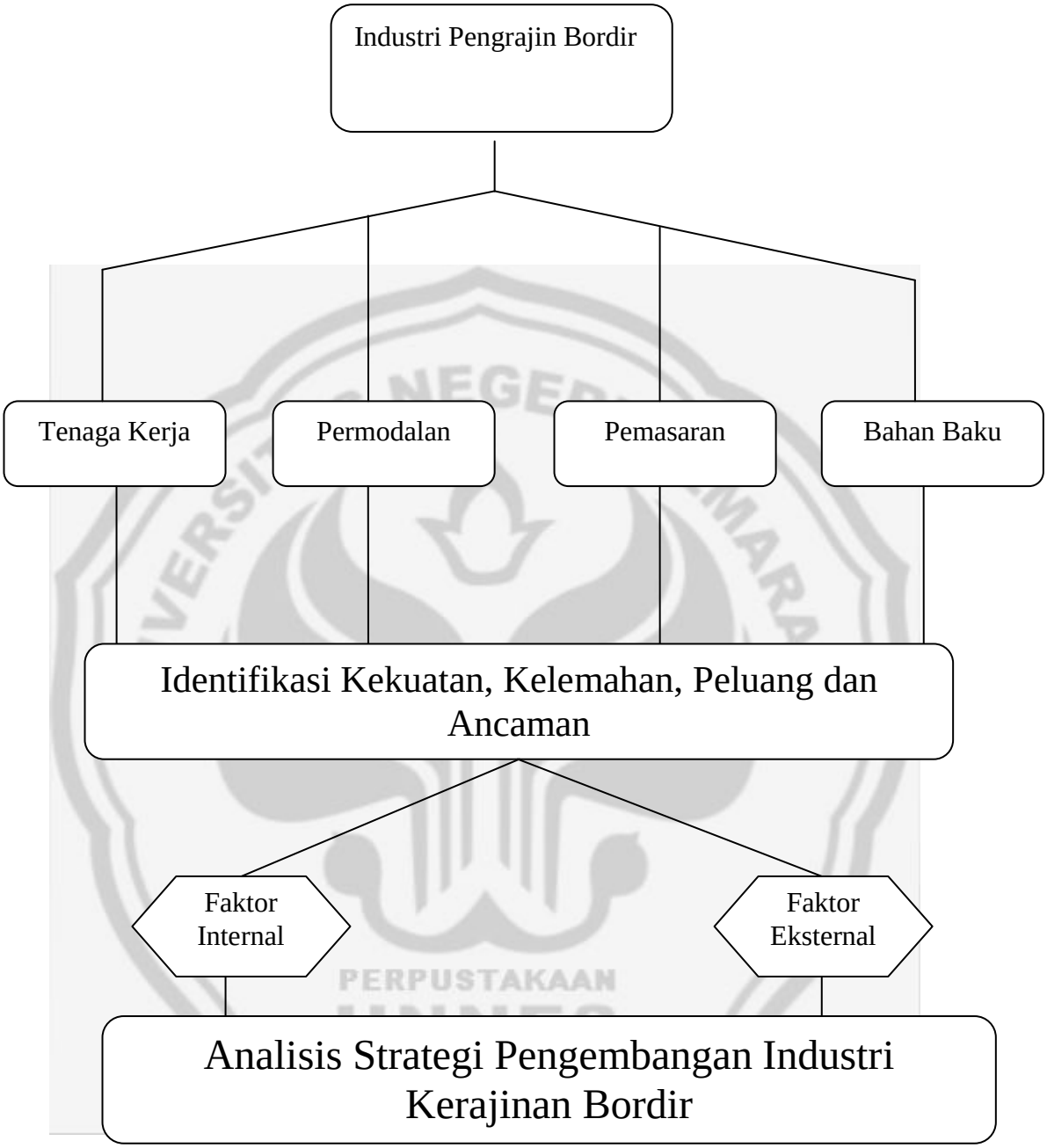
2.6. Kerangka Berpikir

Industri di Kabupaten Kendal merupakan salah satu sektor yang potensial untuk meningkatkan ekonomi masyarakat di Kabupaten Kendal, dalam potensi industri terdapat beberapa masalah, permasalahan yaitu Sumber Daya Manusia, Permodalan,Pemasaran,dan Pendapatan Usaha. Dalam penelitian ini akan menganalisis kondisi faktor Sumber Daya Manusia, Permodalan, Pemasaran dan Pendapatan Usaha pada Usaha Menengah di Kabupaten Kendal.Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan baik oleh pemerintah maupun pihak-pihak terkait. Diantaranya strategi manajerial, permodalan, pembinaan, pengembangan program kemitraan dan lain-lain. Selama ini telah banyak pemberdayaan yang dilakukan oleh pemerintah atau instansi terkait dalam pemberdayaan industri kecil kerajinan bordir, akan tetapi

industri kerajinan tas sintak yang ada di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal belum tumbuh dan berkembang dengan baik.

Dari uraian di atas maka peneliti berniat akan meneliti strategi pengembangan industri kecil kerajinan bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal. Untuk mempemudah skripsi ini maka penulis menggambarkan kerangka pemikiran mengenai konsep tahap-tahap penelitiannya secara teoritis. Kerangka pemikiran teoritis ini dikembangkan kembali sesuai dengan penelitian ini. Kerangka pemikiran dibuat berupa skema sederhana yang diharapkan memberi gambaran mengenai jalannya penelitian secara keseluruhan serta dapat mengetahui secara jelas dan terarah. Kerangka pemikiran penelitian ditunjukkan pada diagram di bawah ini :

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES



Gambar 2.1.

Diagram Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

Dalam penyusunan skripsi ini agar memperoleh hasil yang memuaskan diperlukan data yang akurat, baik data primer maupun data sekunder. Data tersebut diperoleh melalui suatu penelitian. Penelitian adalah suatu kegiatan ilmiah yang berkaitan dengan analisa dan konstruksi yang dilakukan secara metodologis, sistematis dan konsisten.

3.1. Jenis Penelitian

Metode penelitian yang akan digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif, yaitu apabila datanya telah terkumpul, lalu diklasifikasikan menjadi dua kelompok data, yaitu data kuantitatif yang berbentuk angka dan data kualitatif yang dinyatakan dalam kata- kata atau simbol. Data kualitatif yang berbentuk kata-kata tersebut disisihkan untuk sementara, karena akan sangat berguna untuk menyertai dan melengkapi gambaran yang diperoleh dari analisis data kuantitatif. Data yang diperoleh dari angka, dijumlahkan atau dikelompokkan sesuai dengan bentuk instrumen yang digunakan (Arikunto, 2002: 213).

3.2. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian (Arikunto, 2002: 108). Populasi merupakan keseluruhan subyek atas sesuatu karakter yang dijadikan subyek penelitian dengan memiliki sifat dan karakter yang sama. Pelaksanaan

penelitian selalu berhadapan dengan obyek yang harus diteliti dalam penelitian. Adakalanya penelitian menjadi keseluruhan obyek/populasi untuk diteliti, ada pula yang mengambil sebagian dari keseluruhan obyek penelitian untuk diteliti.

Dalam penelitian ini merupakan penelitian populasi. Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal yaitu sebanyak 9 pengusaha kerajinan bordir.

Tabel 3.1
Daftar Perusahaan Industri Kecil Kerajinan Bordir
di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal

No	Pemilik Perusahaan Industri	Desa
1.	Hj.Arofah	Krajan Kulon
2.	Chumaeriyah	Krajan Kulon
3.	Yanthi	Krajan Kulon
4.	Naning W.	Krajan Kulon
5.	Lumintu	Kutoharjo
6.	Adang Parman	Kutoharjo
7.	Sugiharti	Protomulyo
8.	Suwarni	Protomulyo
9.	Khoiriyah	Protomulyo

Sumber = Disperindag tahun 2010

3.3. Lokasi Penelitian

Penelitian Dilakukan di Kabupaten Kendal, Kecamatan Kaliwungu, Desa Krajankulon, Kutoharjo dan Protomulyo dimana di daerah tersebut terdapat industri kerajinan bordir.

3.4. Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan para pekerja yang di pekerjakan untuk melakukan aktivitas-aktivitas dalam proses produksi untuk mengubah faktor-faktor produksi menjadi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Variabel tersebut meliputi jumlah keseluruhan tenaga kerja kerja industri bordir di Kecamatan Kaliwungu yang meliputi tenaga kerja bagian jahit, pengepakan, jahit bordir dan lain-lain dan strategi yang sudah dilakukan.

2. Permodalan

Modal merupakan dana yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan dalam proses produksi atau bisa disebut modal kerja *(Working Capital).*

Variabel tersebut maliputi Modal awal yang digunakan usaha industri kerajinan bordir di mulai tahun 2007 sampai 2009 dan strategi yang sudah dilakukan .

3. Pemasaran

Pemasaran merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsep, pemberian harga, promosi dan pendistribusian ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan individu dan tujuan organisasi.

Variabel tersebut meliputi Unit yang terjual (output), Daerah sasaran dan Strategi pemasaran yang dilakukan.

4. Bahan Baku

Variabel yang di gunakan meliputi kebutuhan bahan baku yang digunakan industri untuk pembuatan bordir, misalnya bahan baku benang jahit, benang bordir, kain, kancing dsb, serta strategi yang digunakan.

3.5. Metode Pengumpulan Data

3.5.1. Wawancara

Wawancara merupakan bagian dari tehnik komunikasi dimana pencari data mengadakan tanya jawab dengan nara sumber untuk menggali data yang diperlukan. Dengan wawancara ini keterangan dan informasi tentang data-data yang berhubungan dengan penelitian dapat diperoleh melalui wawancara dengan pengusaha, pegawai pemerintah terkait dan lain-lain. Wawancara dilakukan untuk memperoleh data dari pengusaha pada industri kerajinan bordir Kecamatan Kaliwungu maupun dari instansi- instansi terkait. Wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari industri kecil kerajinan bordir.

3.5.2 Dokumentasi

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data fisik dan kondisi usaha industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kendal.

3.6. Metode Analisis Data

Data hasil penelitian dikumpulkan ditabulasi dan dianalisis. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan beberapa pendekatan sebagai berikut:

3.6.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan analisis yang berguna untuk menggambarkan variabel yang diteliti (Arikunto, 2000: 213). Yaitu hasil penelitian ini hanya untuk menggambarkan atau melukiskan keadaan suatu obyek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Analisis ini untuk mengetahui tentang profil industri kerajinan bordir Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kendal.

3.6.2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan faktor-faktor pendorong dan penghambat pertumbuhan dan perkembangan sektor industri kerajinan tas sintak. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan *(strength)* dan peluang *(opportunities)*, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan *(weakness)* dan ancaman *(treats)*. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling popular untuk analisis situasi adalah analisis SWOT

(Rangkuty, 1998:19).Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treats)* dengan faktor internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), untuk menghasilkan analisis yang tepat.

Berikut ini langkah- langkah selanjutnya setelah diperoleh analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada sektor industri kerajinan bordir:

1). Identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal

Identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal ini diperoleh dengan memanfaatkan seluruh hasil analisis. Selanjutnya informasi yang diperoleh diklasifikasikan. Hal ini dilihat pada format tabel berikut ini:

Tabel 3.2
Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Faktor- faktor Strategi Internal dan Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
Kelemahan			
Peluang			
Ancaman			

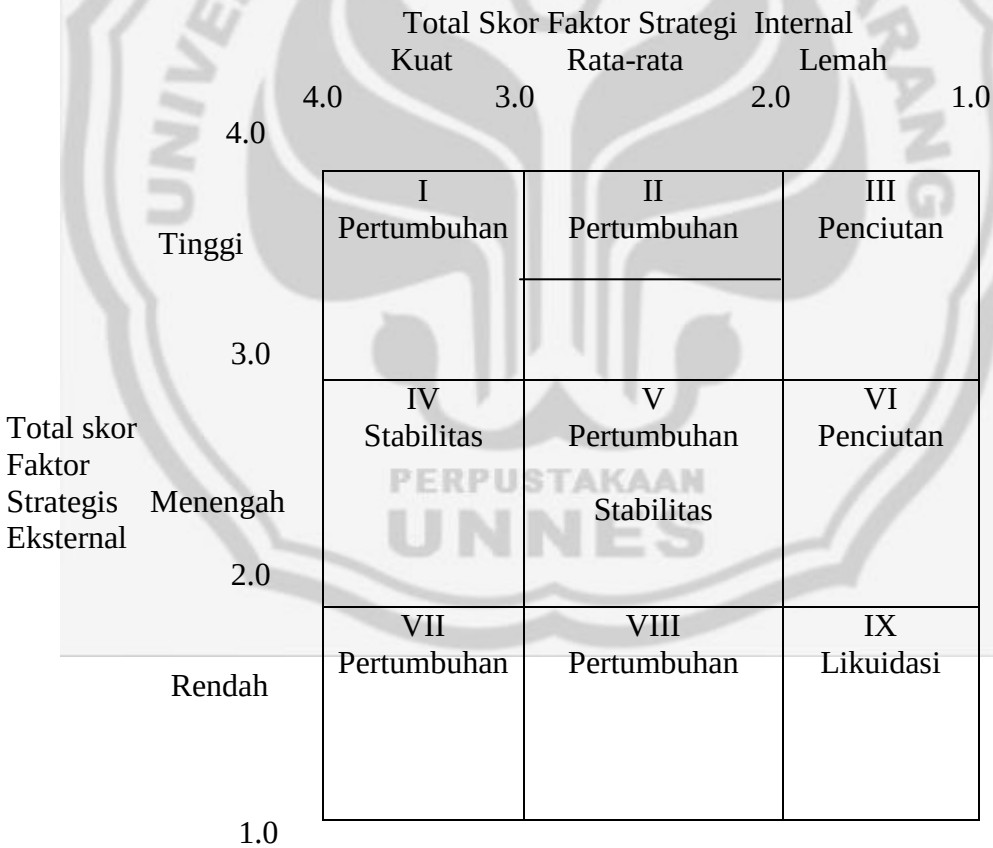
Sumber : Freddy Rangkuti, 2006 hal 24-25

Keterangan:

Pemberian bobot masing- masing skala mulai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (paling tidak penting), berdasarkan pengaruh tersebut. Semua bobot tersebut tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian

rating untuk masing-masing faktor- faktor dengan skala mulai dari empat sampai dengan satu, berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi sektor industri kecil kerajinan enceng gondok. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan peluang yang bersifat positif semakin besar diberi rating 4. Tetapi bila kecil diberi rating 1. Pemberian nilai rating kelemahan dan ancaman yang bersifat negatif semakin besar diberi rating 1, tetapi bila kecil diberi rating 4.

2). Matrik Internal Eksternal



Gambar 3.1 Gambar Internal-Eksternal Matrik

Keterangan :

I : Strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal

II : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal

III : Strategi turnaround

IV : Strategi stabilitas

V : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal atau stabilitas (tidak ada perubahan dalam pendapatan).

VI : Strategi divestasi

VII : Strategi diversifikasi

VIII: Strategi diversifikasi konsentrik

IX : Strategi likuiditas (tidak berkembang)

Sumber :Rangkuti, 2006 hal 25

Setelah mengumpulkan informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan usaha industri kerajinan bordir, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan informasi tersebut kedalam rumusan strategi.

Matrik dibawah ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi sektor industri kerajinan bordir sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN UNNES

Tabel 3.3
Alternatif Pengembangan SWOT secara matrik

Faktor Internal / Faktor Eksternal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Kekuatan yang ada digunakan untuk mengisi peluang yang tersedia (SO)	Memanfaatkan peluang yang ada dengan menanggulangi kelemahannya (WO)
Ancaman (T)	Kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang dihadapi (ST)	Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman (WT)

Keterangan :

Strengths (S) = Kekuatan, yaitu faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan termasuk satuan bisnis di dalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran.

Weakness (W) = Kelemahan, yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

Opportunity (O)=Peluang, yaitu berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

Threats (T) = Ancaman, faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan

suatu satuan bisnis.(Siagian, 2005:172).

a. *Strategi SO (Comparative Advantage)*

Apabila didalam kajian terlihat peluang- peluang yang tersedia ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut dianggap memiliki keunggulan komparatif. Dua elemen eksternal dan internal yang baik ini tidak boleh dilepaskan begitu saja, tetapi akan menjadi isu utama pemberdayaan meskipun demikian proses pengkajiannya tidak boleh dilupakan adanya berbagai kendala dan ancaman perubahan. Kodisi lingkungan yang terdapat di sekitarnya untuk digunakan sebagai usaha dalam mempertahankan keunggulan komparatif tersebut. (Strategi SO : menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang).

b. *Strategi ST (Mobilization)*

Kotak ini merupakan kajian yang mempetumukan interaksi antara ancaman atau tantangan dari luar yang diidentifikasikan untuk memperlunak ancaman atau tantangan tersebut, dan sedapat mungkin merubahnya menjadi sebuah peluang bagi pemberdayaan selanjutnya. (Strategi ST : menggunakan kekuatan untuk mengusir hambatan).

c. *Strategi WO (Investment Divestment)*

Kotak ini merupakan kajian yang menuntut adanya kepastian dari berbagai peluang dan kekurangan yang ada.

Peluang yang besar disini akan dihadapi oleh kurangnya kemampuan sector untuk mengungkapnya. Pertumbuhan harus dilakukan dengan hati-hati untuk memilih dan untuk menerima peluang tersebut, khususnya dikaitkan dengan potensi kawasan. (Strategi WO : menggunakan peluang untuk menghindari kelemahan).

d. Strategi WT (Demage Control)

Merupakan tempat untuk menggali berbagai kelemahan yang akan dihadapi oleh sector dalam perkembangannya. Hal ini dapat dilihat dari pertemuan antara ancaman dan tantangan dari luar dengan kelemahan yang terdapat didalam kawasan. Strategi yang harus ditempuh adalah mengambil keputusan untuk mengendalikan kerugian yang akan dialami dengan sedikit membenahi sumberdaya internal yang ada. (Strategi WT : meminimalkan kelemahan dan mengusir hambatan).

PERPUSTAKAAN UNNES

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal

a. Keadaan Geografis

Wilayah Kecamatan Kaliwungu merupakan wilayah bagian dari wilayah kabupaten Kendal.Kecamatan Kaliwungu mempunyai batas-batas wilayah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Laut Jawa

Sebelah Selatan : Kecamatan Kaliwungu Selatan

Sebelah Barat : Kecamatan Brangsong

Sebelah Timur : Kota Semarang

Secara administratif Kecamatan Kaliwungu Kabupaten kendal terbagi dalam 9 desa,yaitu terdiri dari 67 RW dan 273 RT.Adapun secara keseluruhan Kecamatan Kaliwungu Kabupaten kendal mempunyai luas 47,73 Km2.

b. Keadaan Demografi

Berdasarkan laporan monografi Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal,pada Tahun 2010 penduduknya berjumlah 49.135 jiwa,di mana jumlah penduduk laki-laki sebanyak 24.360 dan wanita sebanyak 24.775 jiwa,dengan jumlah Kepala Keluarga sebanyak 12.610 Kepala Keluarga.

PERPUSTAKAAN UNNES

c. Ketenagakerjaan

Selain sebagai obyek pembangunan, penduduk juga merupakan subyek dari pembangunan itu sendiri. Diperhatikan dari sudut pandang penduduk sebagai subyek pembangunan, jumlah serta komposisi tenaga kerja dari waktu ke waktu terus mengalami perubahan. Hal ini sejalan dengan terus berlangsungnya proses demografi.

Data dari Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi menunjukkan bahwa terdapat lonjakan pencari kerja yang cukup signifikan. Jika pada tahun 2007 terdapat 13.244 pencari kerja dari segala tingkat pendidikan, maka pada tahun 2008 pencari kerja yang tercatat di Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi adalah sebanyak 14.680 orang. Komposisi pencari kerja yang terdaftar berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut 9.327 wanita dan 5.443 laki-laki.

d. Mata Pencaharian

Walaupun berdasarkan PDRB sektor industri menyumbang PDRB terbesar di Kabupaten Kendal. Ternyata hasil registrasi masih menunjukkan bahwa sebagian besar mata pencaharian utama penduduk adalah sebagai petani. Baik petani penggarap maupun petani pemilik lahan, kemudian sektor industri.

e. Pendidikan

Faktor utama penentu keberhasilan pembangunan nasional adalah tingkat pendidikan masyarakat. Semakin baik pendidikan yang

dienyam oleh penduduk suatu daerah, semakin cepat pembangunan daerahnya menampakkan hasil. Oleh karena itu terlepas dari posisi penduduk, baik sebagai obyek maupun sebagai subyek, dalam pembangunan nasional pendidikan harus memeperoleh perhatian dengan porsi yang memadai. Salah satunya adalah ketersediaan sarana pendidikan yang tersedia di daerah tersebut.

Pada sektor pendidikan dasar terdapat perkembangan yang cukup menggembirakan. Perkembangan tersebut meningkatnya jumlah sarana pendidikan dasar yang tersedia, baik sekolah dasaar negeri maupun swasta. Di tingkat pendidikan SLTP mengalami peningkatan jumlah sarana dan prasarana baik negeri maupun swasta. Sarana guru sebagai tenaga pendidikpun untuk SD dan SLTP mengalami peningkatan.

f. Kesehatan

Penduduk sebagai subyek sekaligus obyek pembangunan, kesehatan masyarakat juga merupakan faktor pembangunan yang juga harus diperhatikan. Pemerintah dalam pembangunan kesehatan ini lebih berperan sebagai penyedia sarana dan prasarana kesehatan.

Kuantitas dan kualitas sarana kesehatan yang ada di suatu daerah, secara teoritis berbanding lurus dengan tingkat kesehatan masyarakatnya. Sarana kesehatan yang dimaksud meliputi Rumah Sakit Umum, Balai Pengobatan,dan Rumah Bersalin. Sarana kesehatan di Kabupaten Kendal yang mengalami peningkatan cukup

signifikan di tahin 2008 adalah sarana Balai Kesehatan. Sementara ditinjau dari perilaku kehidupan kesehatan masyarakat menunjukkan peningkatan yang cukup positif.

g. Industri

Kondisi perekonomian global yang tidak menentu ternyata sangat berpengaruh terhadap pelaku-pelaku usaha di Indonesia pada umumnya dan di Kabupaten Kendal pada khususnya. Data dari perhitungan PDRB Kabupaten Kendal menunjukkan bahwa sektor industri tetap merupakan *leading sector* penyumbang PDRB terbesar di Kabupaten Kendal. Ini utamanya karena banyaknya industri besar sedang yang berlokasi di wilayah Kabupaten Kendal. Namun, menurut data Disperindag Kabupaten Kendal menunjukkan banyak sekali industri kecil formal di Kabupaten Kenadal yang tidak meneruskan usahanya, baik berhenti di sementara maupun berhenti seterusnya. Pada tahun 2008 terjadi kenaikan pada semua industri kecil di banding tahun 2007, terutama industri krupuk,dan indusrti kue.

4.1.2. Profil Industri Kecil Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kendal

Di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Sentra Bordir tersebar di tiga desa yaitu desa Kutoharjo, Krajankulon dan Protomulyo yang mana dulu hanya ada didesa Krajankulon. Kegiatan Bordir ini ada sejak tahun 1960-an dan berbentuk sentra mulai tahun 1982.Industri

kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu ini mempunyai peranan yang sangat besar dalam peningkatan perekonomian. Berikut ini adalah nama 9 pemilik industri kerajinan bordir yang ada di Kecamatan Kaliwungu,yaitu :

1. Hj.Arofah,dengan tahun berdiri industri yaitu 1982 dan bertempat di Desa Krajankulon.
2. Chumaeriyah,dengan tahun berdiri industri yaitu 1987 dan bertempat di Desa Krajankulon.
3. Yanthi,dengan tahun berdiri industri yaitu 1989 dan bertempat di Desa Krajankulon.
4. Naning W,dengan tahun berdiri industri yaitu 1992 dan bertempat di Desa Krajankulon.
5. Lumintu,dengan tahun berdiri yaitu 1994 dan bertempat di Desa Kutoharjo.
6. Adang Parman,dengan tahun berdiri 1994 dan bertempat di Desa Kotoharjo.
7. Sugiharti,dengan tahun berdiri 2000 dan bertempat di Desa Protomulyo.
8. Suwarni,dengan tahun berdiri 2007 dan bertempat di Desa Protomulyo.
9. Khoriyah,dengan tahun berdiri 2008 dan bertempat di Desa Protomulyo.

PERPUSTAKAAN UNNES

Prospek pasar hasil produksi kerajinan bordir sangat menjanjikan,bahkan area pemasarannya meluas hingga keluar Pulau Jawa. Dalam kurun waktu yang singkat sentra industri ini mampu tumbuh berkembang di lingkungannya dengan menciptakan lapangan kerja baru serta menambah sumber pendapatan bagi warga desa setempat.

Dalam Penelitian ini yang diungkap dari profil usaha industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kendal ialah: tahun mulai usaha, modal awal, jenis produk, daerah pemasaran, harga produk, bahan baku, jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah unit usaha,dll.

4.1.2.1. Modal Awal Pengusaha

Modal merupakan salah satu faktor penting dalam mendirikan usaha, tanpa modal yang mencukupi maka usaha yang di bangun tidak akan berjalan dengan normal. Untuk mengetahui besarnya modal awal yang digunakan oleh pengusaha pada industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1
Modal Awal Pada Industri Kerajinan Bordir
di Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kendal

No	Kode Resp.	Desa	Modal Awal			
			< 5 juta	5-10 juta	10,5-15 juta	>15juta
1.	Resp.1	Krajan Kulon	–	√	–	–
2.	Resp.2	Krajan Kulon	–	√	–	–
3.	Resp.3	Krajan Kulon	–	√	–	–
4.	Resp.4	Krajan Kulon	–	√	–	–

5.	Resp.5	Kutoharjo	–	√	–	–
6.	Resp.6	Kutoharjo	–	√	–	–
7.	Resp.7	Protomulyo	–	√	–	–
8.	Resp.8	Protomulyo	–	–	√	–
9.	Resp.9	Protomulyo	–	–	√	–
	Jumlah			7	2	

Sumber = Data Primer wawancara (Tahun 2010)

Dari tabel 4.1 diketahui modal awal yang di gunakan industri kerajinan bordir di desa Krajankulon adalah rata-rata sebesar Rp 5-10 juta. Lain halnya dengan desa Kutoharjo yang rata-rata penggunaan modal awalpun juga berkisar Rp 5-10 juta. Sedangkan desa Promulyo dengan jumlah tiga responden salah satunya menggunakan modal awal berkisar Rp 5-10 juta,dan sisanya menggunakan kisaran modal sebesar Rp 10,5-15 juta.Sehingga dapat disimpulkan bahwa sebagian besar penggunaan modal awal dalam memulai usaha pada industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal di bawah Rp 15 juta karena sebagian besar pengusaha memulai usaha dari skala kecil, disamping itu bahan baku untuk usaha kerajinan bordir lebih murah dan modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha tersebut rendah asal ada kemauan keras.

PERPUSTAKAAN UNNES

4.1.2.2. Jenis Produk

Jenis produk kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal ada berbagai macam, mulai dari kebaya,tas,kerudung,dan lain-lain berbagai buatan produk kerajinan bordir tersebut.Untuk lebih jelasnya mengenai jenis produk yang

dihasilkan oleh para pengusaha kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal pada dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2
Jenis Produk Pada Industri Kecil Kerajinan Bordir
di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal

No	Kode Responden	Desa Resp.	Jenis Produk	Kapasitas Produksi
1	Resp-1	Krajan Kulon	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	405 ptg/th
2	Resp-2	Krajan Kulon	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	227 ptg/th
3	Resp-3	Krajan Kulon	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	140 ptg/th
4	Resp-4	Krajan Kulon	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	88 ptg/th
5	Resp-5	Kutoharjo	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	365 ptg/th
6	Resp-6	Kutoharjo	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	387 ptg/th
7	Resp-7	Protomulyo	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	143 ptg/th
8	Resp-8	Protomulyo	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	323 ptg/th
9	Resp-9	Protomulyo	Kebaya,kerudung,tas,pakaian muslim,koko,dll	290 ptg/th
Total				**2.368 ptg/th**

Sumber = Data Primer wawancara (Tahun 2010)

PERPUSTAKAAN UNNES

4.1.2.3. Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran yang di maksud dalam hal ini adalah daerah dimana hasil Jenis produk kerajinan bordir dijual kepada konsumen.Daerah pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal yaitu Lokal, Luar Kabupaten bahkan sampe ke Luar Provinsi.

Tabel 4.3
Daerah Pemasaran Pada Industri Kecil Kerajinan Bordir
di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal

No	Kode Responden	Daerah Pemasaran
1	Resp-1	Lokal, Luar Kabupaten, Luar Provinsi
2	Resp-2	Lokal, Luar Kabupaten
3	Resp-3	Lokal, Luar Kabupaten, Luar Provinsi.
4	Resp-4	Lokal, Luar Kabupaten, Luar Provinsi.
5	Resp-5	Lokal, Luar Kabupaten.
6	Resp-6	Lokal, Luar Kabupaten, Luar Provinsi
7	Resp-7	Lokal, Luar Kabupaten, Luar Provinsi
8	Resp-8	Lokal
9	Resp-9	Lokal, Luar Kabupaten

Sumber = Data Primer wawancara (Tahun 2010)

Dari Tabel 4.3 dapat diketahui bahwa daerah pemasaran produk kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal mulai dari lokal, luar kabupaten bahkan sampai di luar provinsi. Walaupun demikian kendala dalam hal pemasaran masih menjadi hambatan dalam perkembangan usaha karena mereka belum mempunyai pasar yang tetap dalam arti masih menunggu pesanan dan tidak secara rutin pemasaran dilakukan ke daerah-daerah yang dituju tersebut.

PERPUSTAKAAN UNNES

Walaupun demikian kendala dalam hal pemasaran masih menjadi hambatan dalam perkembangan usaha karena mereka belum mempunyai pasar yang tetap dalam arti masih menunggu pesanan dan tidak secara rutin pemasaran dilakukan ke daerah-daerah yang dituju tersebut.

4.1.2.4. Harga Produk

Harga produk kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu bermacam-macam sesuai dengan jenis dan ukurannya antara lain:

tas = Rp 30.000,- – Rp 120.000,- , kebaya =Rp 120.000,- – Rp 700.000,- , busana muslim=Rp 50.000,- – Rp 250.000,- dan lain-lain.Semua harga produk sesuai dengan jenis barang,model,tingkat kesulitan,sesuai juga besar kecilnya ukuran barang tersebut.

Tabel 4.4
Harga Produk Hasil Kerajinan Bordir
Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kendal

	Kode Resp.	Harga Produk Hasil Kerajinan Bordir/potong
1	Resp-1	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
2	Resp-2	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
3	Resp-3	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
4	Resp-4	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
5	Resp-5	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
6	Resp-6	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
7	Resp-7	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
8	Resp-8	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll
9	Resp-9	Kebaya:Rp 120.000-Rp 700.000; Kerudung:Rp 10.000-Rp 65.000;Tas:Rp 30.000-Rp 120.000;dll

4.1.2.5.

Sumber = Data Primer wawancara (Tahun 2010)

4.1.2.5 Bahan Baku

Tabel 4.5
Bahan Baku Pada Industri Kerajinan bordir
Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal
Per tahun

No	Jenis Bahan Baku	Kebutuhan Bahan Baku		Nilai Bahan Baku (Rp)	Asal Bahan Baku
		Jumlah	Satuan		
1	Benang Bordir	8.580	Roll	47.190.000	Lokal
2	Kain	8.370	Meter	83.700.000	Lokal
3	Benang Jahit	8.580	Roll	4.290.000	Lokal
4	Kancing	15.000	Buah	2.000.000	Lokal
			Jumlah	**137.180.000**	

Sumber = Disperindag tahun 2010

4.1.2.6. Jenis Mesin Atau Peralatan Yang di Gunakan

Tabel 4.6
Jenis Mesin / Peralatan Pada Industri Kerajinan Bordir
Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal

No	Jenis Mesin Peralatan	Spesifikasi	Kapasitas
1	Mesin Bordir	Mesin Bordir JUKI LZ-271	200 ptg/bln
2	Mesin Jahit	Mesin Jahit Standar	160ptg/bln
3	Solder	Solder standar kain	200ptg/bln
4	Gunting	Standar	200ptg/bln
5	Obeng	Standar	Sesuai kebutuhan
6	Tang	Standar	Sesuai kebutuhan
7	Meteran	Standar	Sesuai kebutuhan

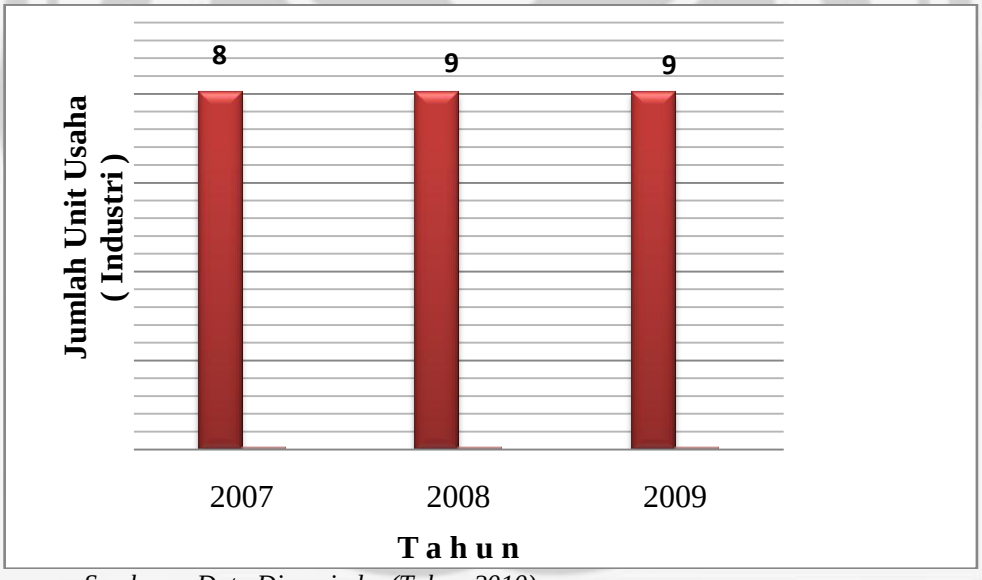
Sumber = Data Disperindag (Tahun 2010)

4.1.3. Perkembangan Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal

Perkembangan Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal yang dimaksud yaitu bagaimana perkembangan jumlah industri, kondisi permodalan, penjualan serta tenaga kerja dari tahun 2007-2009.

4.1.3.1. Perkembangan Unit Industri

Berdasarkan penelitian, perkembangan jumlah unit industri kerajinan bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dari tahun 2007-2009 dapat dilihat pada gambar berikut ini:



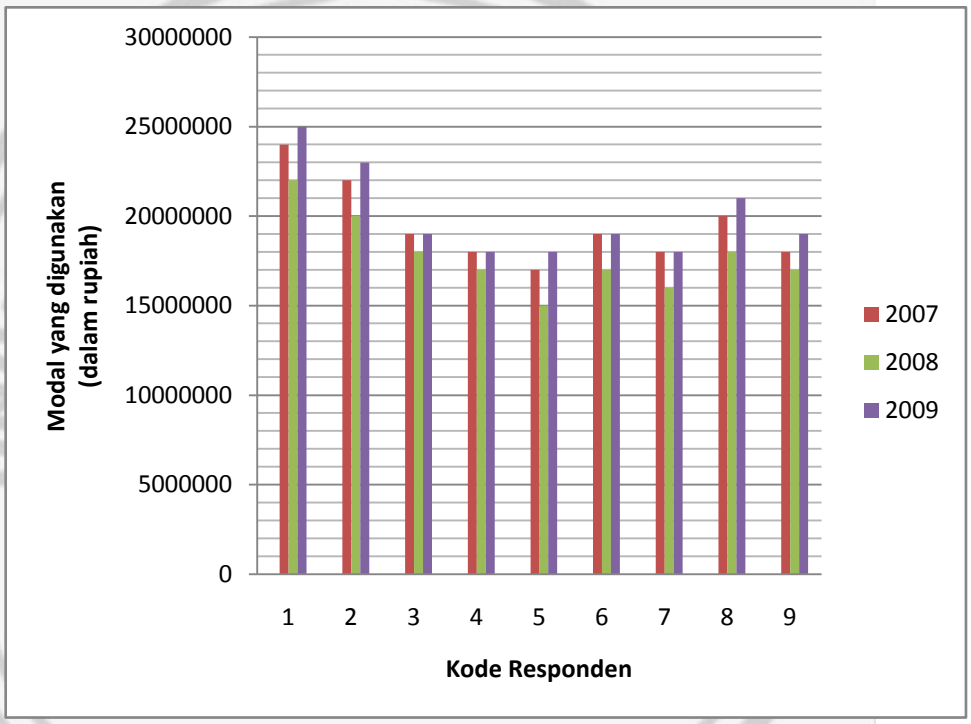
Sumber = Data Disperindag(Tahun 2010)

Gambar 4.1 Perkembangan Jumlah Unit Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009

Dari Gambar 4.1 dapat diketahui bahwa jumlah unit industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal pada tahun 2007 ada sejumlah 8 unit, pada tahun 2008 bertambah 1 unit

menjadi 9 unit dan pada tahun 2009 jumlah unit industri tidak mengalami penambahan maupun pengurangan yaitu sejumlah 9 unit industri.

4.1.3.2. Perkembangan Permodalan



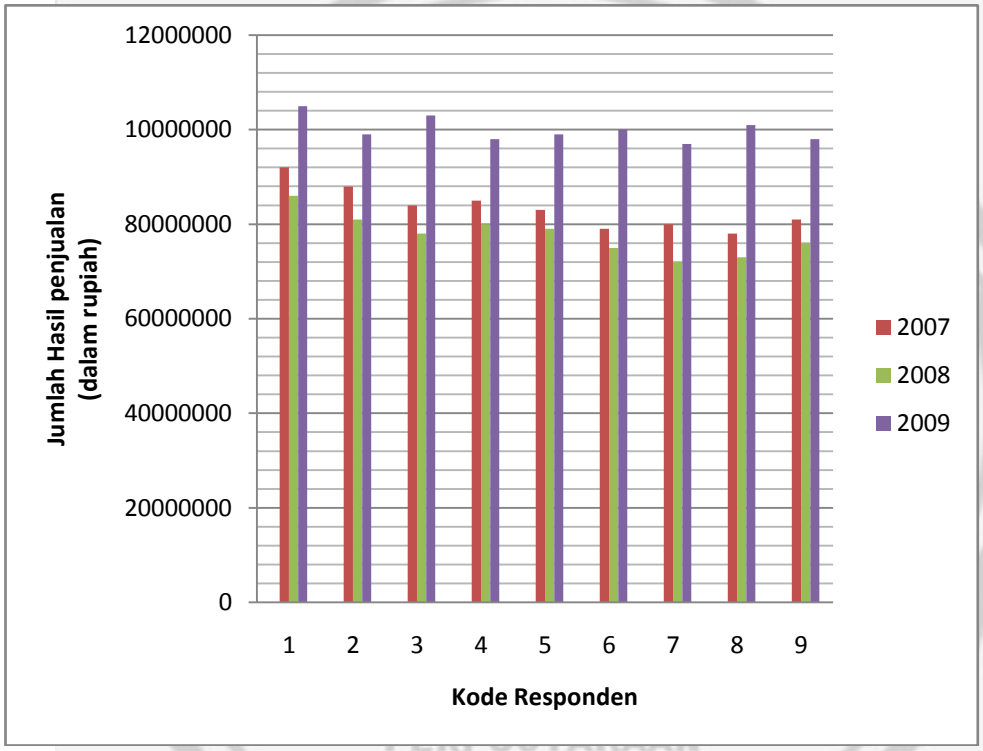
Sumber =Data Primer wawancara (Tahun 2010)

Gambar 4.2 Perkembangan Jumlah Unit Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009

Dari gambar 4.2 dapat di lihat bahwa Perkembangan permodalan dari jumlah keseluruhan 9 responden dari tahun ke tahun mengalami penurunan dan peningkatan.Pada tahun 2007 kurang lebih modal yang digunakan sebesar Rp 175.000.000,-, kemudian pada tahun 2008 mengalami penurunan sebesar Rp 15.000.000,- yang menjadi total

modalnya sebesar Rp 160.000.000,- ,dan pada tahun 2009 mengalami peningkatan dengan jumlah modal yang di gunakan sebesar Rp 180.000.000,- .

4.1.3.3. Perkembangan Tingkat Penjualan



Sumber = Data Primer wawancara (Tahun 2010)

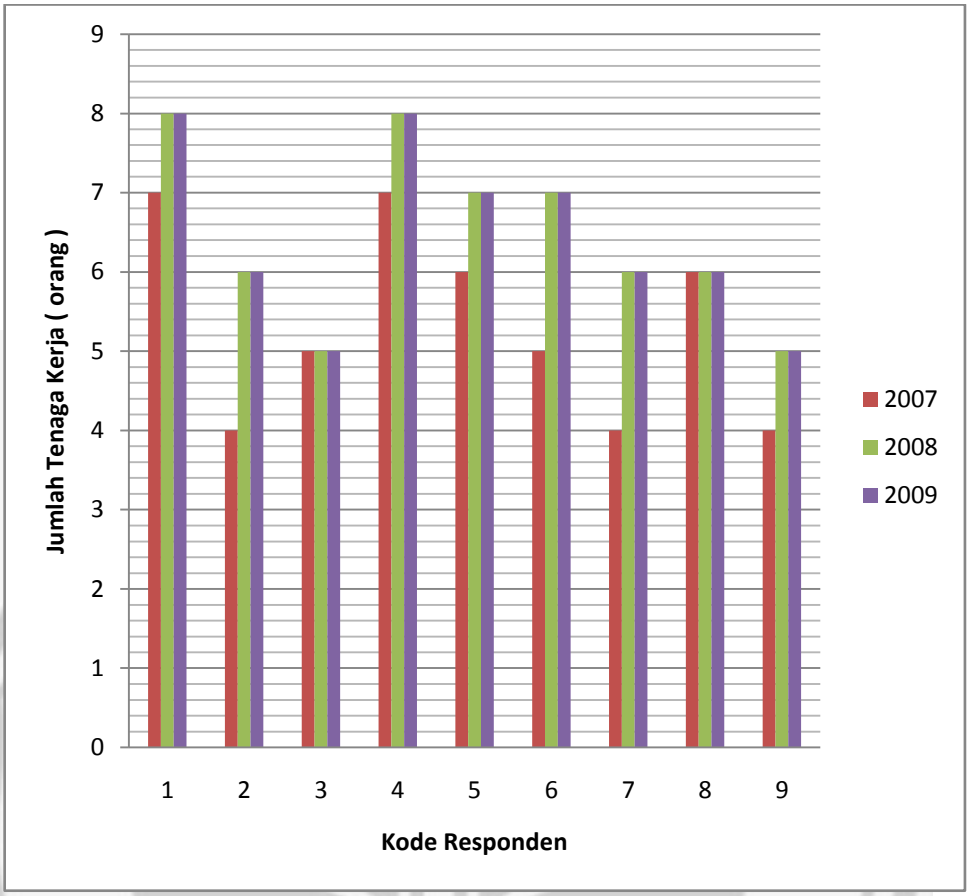
Gambar 4.3 Perkembangan Tingkat Penjualan Hasil Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009

Dari gambar 4.3 di atas dapat diketahui bahwa perkembangan tingkat penjualan dari jumlah keseluruhan 9 responden tersebut tiap tahunnya adalah pada tahun 2007 tingkat penjualannya sebesar Rp 750.000.000,- dengan jumlah kapasitas produksi 3.000 buah dan pada

tahun 2008 sebesar Rp 700.000.000,- dengan kapasitas produksi sebanyak 2.800 buah yang pada tahun tersebut mengalami penurunan sebesar Rp 50.000.000,- ,Kemudian pada tahun 2009 sudah mulai mengalami peningkatan dikarenakan jumlah pemesanan dari konsumen meningkat yaitu dengan total penjualan sebesar Rp 900.000.000 dengan jumlah kapasitas produksi sebanyak 3.600 buah.

4.1.3.4. Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja

Perkembangan jumlah tenaga kerja dari keseluruhan jumlah 9 responden dari tahun 2007-2009 pada industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal ada yang selalu mengalami peningkatan. Berdasarkan Gambar 4.4 tersebut dapat diterangkan bahwa dalam perkembangan jumlah tenaga kerja dari tahun 2007 dari hasil wawancara di peroleh jumlah tenaga kerja sebanyak 48 orang,kemudian pada tahun 2008 sebanyak 58 orang tenaga kerja,hal ini mengalami peningkatan sebanyak 10 orang tenaga kerja dan pada tahun 2009 jumlah tanaga kerja industri kerajinan bordir tersebut belum mengalami peningkatan yaitu masih 58 orang tenaga kerja yang diperkerjakan untuk pembuatan kerajinan bordir tersebut. Untuk lebih jelasnya berikut ini disajikan perkembangan tenaga kerja pada industri kerajinan bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dari tahun 2007-2009 dalam bentuk diagram:



Sumber =Data Primer wawancara (Tahun 2010)

Gambar 4.4 Perkembangan Tenaga Kerja Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal Tahun 2007-2009

PERPUSTAKAAN UNNES

4.1.4. Analisis SWOT untuk menentukan Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.

4.1.5.1 Aspek Internal

Tabel 4.7 Faktor-Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Skor
KEKUATAN:			
1. Keterampilan yang dimiliki pengrajin cukup memadai.	0,09	4	0,36
2. Tingkat pertumbuhan produksi mengalami peningkatan.	0,10	3	0,30

3. Semangat para pengrajin untuk terus mengembangkan usahanya sebagai sumber mata pencaharian cukup tinggi.	0,11	4	0,44
4. Produk memiliki nilai kreatifitas tinggi, dan nilai seni tinggi.	0,11	3	0,33
5. Pengoperasian alat dalam proses produksi mudah.	0,10	2	0,20
6. Banyaknya unit barang yang terjual.	0,09	3	0,27
7. Sebagian besar tenaga kerja yang bekerja minimal berpendidikan WAJAR 9 tahun.	0,07	2	0,14
KELEMAHAN:			
1. Belum terjalin hubungan yang melembaga dengan pedagang atau konsumen.	0,10	1	0,10
2. Permodalan terbatas dengan kemampuan akses terhadap sumber permodalan lemah.	0,08	1	0,08
3. Kemampuan manajerial dalam mengelola usaha maupun mengelola sentra terbatas.	0,09	1	0,09
4. Waktu proses produksi lama.	0,06	2	0,06
	1		2,37

Pada Tabel 4.6 Skor tertinggi untuk faktor kekuatan adalah 0,44 yaitu Semangat para pengrajin untuk terus mengembangkan usahanya sebagai sumber mata pencaharian cukup tinggi,kemudian disusul dengan skor 0,36 yaitu keterampilan yang dimiliki pengrajin cukup memadai, kemudian tingkat pertumbuhan produksi mengalami peningkatan dengan skor 0,30. Banyaknya unit barang yang terjual di karenakan banyaknya pemesanan tas oleh konsumen.Pengoperasian alat dalam proses produksi yang mudah karena Sebagian besar tenaga kerja yang bekerja minimal berpendidikan WAJAR 9 tahun yang mudah untuk di beri keterampilan untuk pembuatan kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.

Pada faktor kelemahan skor tertinggi adalah 0,10 yaitu belum terjalin hubungan yang melembaga dengan pedagang atau konsumen, serta kemampuan manajerial dalam mengelola usaha maupun mengelola sentra terbatas memiliki skor 0,09. Permodalan terbatas dengan kemampuan akses terhadap sumber permodalan lemah memiliki skor 0,08,kemudian yang terakhir skor 0,06 yaitu waktu proses produksi lama.

4.1.5.2. Aspek Eksternal

Tabel 4.8 Faktor-Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
PELUANG:			
1. Potensi dan peluang pasar masih terbuka.	0,12	4	0,48
2. Adanya keikutsertaan dalam acara pameran oleh Pemerintah Kabupaten Kendal melalui Disperindag cukup tinggi sebagai ajang promosi dan produk unggulan.	0,13	4	0,52
3. Perkembangan IPTEK yang dapat dimanfaatkan guna menunjang kegiatan industri.	0,10	3	0,30
4. Manfaat pinjaman modal bagi perkembangan usaha.	0,08	3	0,24
5. Peluang dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-CINA.	0,08	2	0,16
HAMBATAN:			
1. Adanya produk sejenis dari daerah lain yang dapat menjadi pesaing.	0,11	2	0,22
2. Melemahnya daya beli masyarakat lokal sendiri.	0,12	1	0,12
3. Penurunan produksi dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-Cina.	0,08	2	0,16
4. Iklim usaha yang tidak stabil.	0,10	1	0,10
5. Tingkat minat masyarakat untuk bekerja di usaha kerajinan bordir rendah.	0,08	2	0,16
	1		2,46

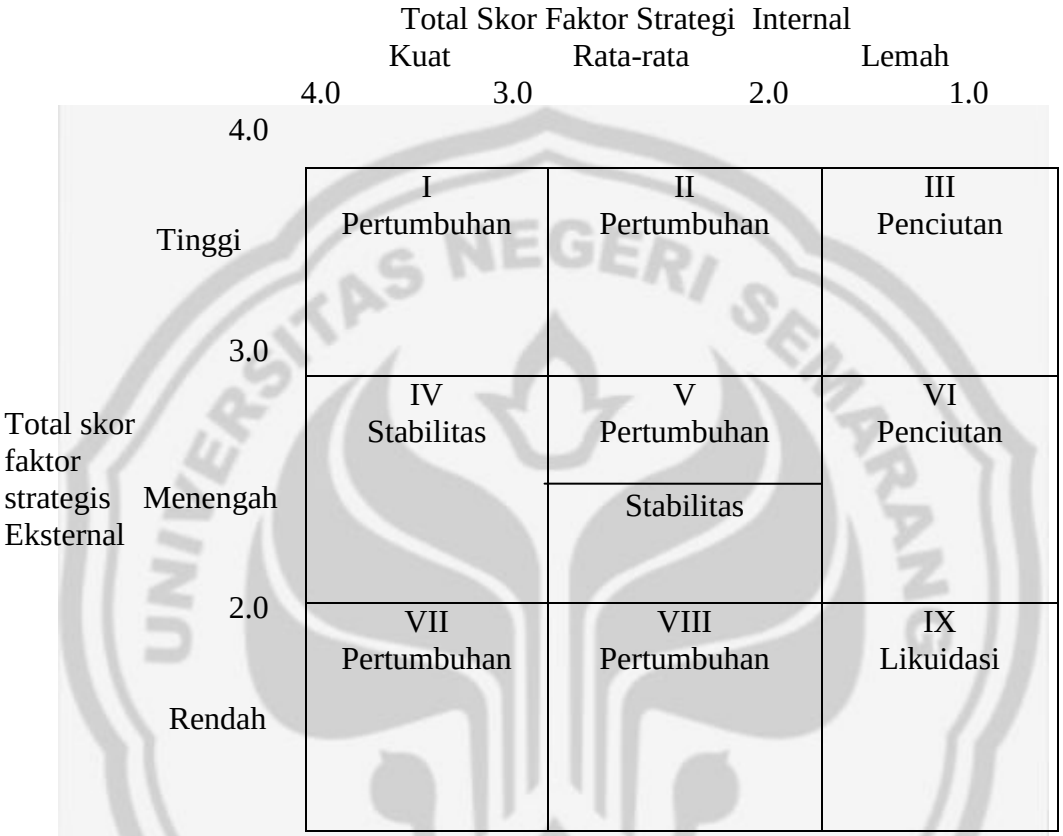
Pada Tabel 4.7 skor tertinggi untuk faktor peluang adalah 0,52 yaitu pameran oleh Pemerintah Kabupaten Kendal melalui Disperindag cukup tinggi sebagai ajang promosi dan produk unggulan.Skor terendah adalah 0,16 yaitu Peluang dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-CINA karena untuk saat ini hanya sebagian promosi kecil ke luar negeri kawasan ASEAN-CINA tidak berpengaruh besar terhadap industri kerajinan tas sintak.Potensi dan peluang pasar yang masih terbuka mampu menjadikan perkembangan IPTEK yang dapat dimanfaatkan guna menunjang kegiatan industri,masing-masing peluang tersebut memiliki skor 0,48 dan skor 0,3. Semua kegiatan produksi tidak akan berjalan lancar tanpa adanya manfaat pinjaman modal bagi perkembangan usaha dengan skor 0,24.

Pada faktor ancaman skor tertinggi adalah 0,22 yaitu dengan adanya produk sejenis dari daerah lain yang dapat menjadi pesaing,karena tingkat minat masyarakat untuk bekerja di usaha kerajinan bordir rendah dengan skor 0,16 , hal itu diperburuk dengan penurunan produksi dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-Cina, faktor ancaman tersebut memiliki skor 0,16.Selain dari faktor-faktor tersebut iklim usaha yang tidak stabil juga menjadi hambatan industri kerajinan bordir dengan skor 0,10.

4.1.5.3.Internal – Eksternal Matrik

Dari total skor yang diperoleh, yaitu faktor strategis Internal 2,37 dan faktor strategis eksternal 2,46 menunjukan titik koordinat terletak pada daerah pertumbuhan V seperti ditunjukan pada gambar 8

Internal-Eksternal Matriks (Rangkuty, 2006:25), dalam kasus ini berarti strategi pemecahan masalah harus melalui intergrasi horizontal.



Gambar 4.5 Gambar Internal-Eksternal Matrik

Keterangan :

I : Strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal

II : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal

III : Strategi turnaround

IV : Strategi stabilitas

V : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal atau stabilitas (tidak ada perubahan dalam pendapatan).

VI : Strategi divestasi

VII : Strategi diversifikasi

VIII: Strategi diversifikasi konsentrik

IX : Strategi likuiditas (tidak berkembang)

Matrik-matrik diatas dipergunakan untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pemberdayaan industri kerajinan tas bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal. Dengan matrik diatas bahwa skor untuk strategi internal 2,37 dan skor untuk strategi eksternal adalah 2,46 dan dapat dilihat dalam matrik IE terdapat dalam pertumbuhan V dimana strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit. Industri yang berada pada sel V ini dapat memperluas daerah pemasaran yaitu dengan lebih memperkenalkan hasil produksi kepada masyarakatluas dengan mengikutsertakan para pengusaha dalam even-even tertentu sehingga kerajinan bordir kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dikenal oleh masyarakat luas.

PERPUSTAKAAN
UNNES

Analisis Matriks SWOT

Tabel 4.9 Analisis Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGHT (S)	WEAKNESSES (W)
	. 1. Keterampilan yang dimiliki pengrajin cukup memadai. 2. Tingkat pertumbuhan produksi mengalami peningkatan. 3. Semangat para pengrajin untuk terus mengembangkan usahanya sebagai sumber mata pencaharian cukup tinggi. 4. Produk memiliki nilai kreatifitas tinggi, dan nilai seni tinggi. 5. Pengoperasian alat dalam proses produksi mudah. 6. Banyaknya unit barang yang terjual. 7. Sebagian besar tenaga kerja yang bekerja minimal berpendidikan WAJAR 9 tahun.	1. Belum terjalin hubungan yang melembaga dengan pedagang atau konsumen. 2. Permodalan terbatas dengan kemampuan akses terhadap sumber permodalan lemah. 3. Kemampuan manajerial dalam mengelola usaha maupun mengelola sentra terbatas. 4. Waktu proses produksi lama.
	STRATEGI SO	**STRATEGI WO**
1. Potensi dan peluang pasar masih terbuka. 2. Adanya keikutsertaan dalam acara pameran oleh Pemerintah Kabupaten Kendal melalui Disperindag cukup tinggi sebagai ajang promosi dan produk unggulan. 3. Perkembangan IPTEK yang dapat dimanfaatkan guna menunjang kegiatan industri. 4. Manfaat pinjaman modal bagi perkembangan usaha. 5. Peluang dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-CINA	1. Memanfaatkan keterampilan dan semangat para pengrajin bordir dengan dukungan dari pemerintah serta perkembangan IPTEK untuk menunjang kegiatan industri seperti inovasi design untuk merebut dan membuka pasar yang lebih luas. 2. Menumbuhkan lagi industri kerajinan bordir di Kabupaten Kendal agar industri ini semakin kuat dan mampu bersaing dengan industri sejenis yang ada di wilayah luar kabupaten Kendal. 3. Meningkatkan inovasi dan kualitas produk agar bisa bersaing di pasar bebas khususnya ASEAN-CINA.	1. Perlu dibentuk link atau jaringan dengan pedagang untuk keberlangsungan pemasaran dengan memanfaatkan potensi dan peluang pasar yang masih terbuka. 2. Perlu pelatihan pembukuan sehingga mempermudah akses untuk memperoleh kucuran kredit maupun modal lunak untuk meningkatkan produksi dengan memanfaatkan peluang pasar. 3. Perlu pelatihan manajemen dari berbagai macam aspek dan pelatihan design untuk inovasi design bordir yang baru. 4. Bantuan pemerintah dalam bentuk perkuatan modal untuk meningkatkan hasil produksi.
TREATH (T)	**STRATEGI ST**	**STRATREGI WT**
1. Adanya produk sejenis dari daerah lain yang dapat menjadi pesaing. 2. Melemahnya daya beli masyarakat lokal sendiri. 3. Penurunan produksi dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-Cina. 4. Iklim usaha yang tidak stabil. 5. Tingkat minat masyarakat untuk bekerja di usaha kerajinan bordir rendah.	10. Mengoptimalkan produksi dengan memperhatikan kualitas serta design bordir untuk merebut pangsa pasar dari pesaing luar daerah. 11. Pelaksanaan program yang sudah direncanakan pemerintah dilakukan seopimal mungkin sesuai kebutuhan pengusaha agar keberlangsungan usaha berjalan dengan baik. 12. Pengusaha memberikan penyuluhan dan motivasi terhadap tenaga kerja yang tersedia didaerah sekitar agar mau memanfaatkan waktunya untuk bekerja pada usaha kerajinan bordir ini untuk kemudian dibina atau dilatih untuk membuat kerajinan tersebut.	1. Jalinan antara pedahang dan pengrajin perlu di bentuk untuk memperlancar pemasaran produk untuk menghadapi pesaing dari daerah lain. 2. Perlu dilakukan pembinaan dengan manajemen dari berbagai aspek terutama dari aspek pembukaan untuk mempermudah akses modal baik kredit lunak dari perbankan maupun pemerintah untuk menghadapi pesaing dari luar daerah. 3. Menciptakan inovasi serta desain baru dalam menghadapi persaingan agar kerajinan bordir memiliki daya tarik yang tinggi. 4. Meningkatkan kegiatan promosi (pameran-pameran) produk kerajinan bordir agar kerajinan bordir dikenal masyarkat secara umum dan menjangkau pasar yang lebih luas.

4.2. Pembahasan

4.2.1 Perkembangan Industri

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dapat diketahui bahwa perkembangan industri kerajinan bordir dari tahun ke tahun (2007-2009) mengalami pasang surut. Hal ini dapat diketahui dari faktor-faktor seperti perkembangan unit produksi, permodalan, tingkat penjualan, dan jumlah tenaga kerja. Dari tahun 2007 ke 2008 berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa perkembangan unit industri bordir mengalami peningkatan karena berdasarkan hasil penelitian makin banyaknya jumlah pemesanan produksi bordir di beberapa wilayah menjadikan usaha industri kerajinan bordir mampu meningkatkan jumlah unit usahanya yang masih berada di wilayah Kendal, yaitu meningkat 1 unit industri.Perkembangan jumlah tenaga kerja juga mengalami peningkatan dikarenakan jumlah pemesanan bordir yang begitu banyak membuat pemilik usaha industri mampu merekrut tenaga kerja baru,yaitu meningkat sebanyak 10 tenaga kerja baru dengan berjalanya waktu tenaga kerja mampu bekerja sesuai dengan maksimal.Sedangkan pada perkembangan permodalan dan tingkat penjualan mengalami penurunan karena tingkat penjualan yang menurun dikarenakan pada tahun 2008 pemesanan kerajinan bordir mengalami penurunan,yaitu pada perkembangan modal mengalami penurunan sebesar Rp 15.000.000,- dan penjualan menurun sebesar Rp 50.000.000,- dari jumlah keseluruhan hasil

industri kecil kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.

Sedangkan perkembangan dari tahun 2008 ke 2009 dilihat berdasarkan hasil penelitian bahwa permodalan dan penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp 20.000.000,- pada permodalan, sedangkan pada penjualan sebesar Rp 20.000.000,- dengan kapasitas produksi sebanyak 3.600 buah per tahun. Pada tahun 2008 mengenai perkembangan modal dan penjualan mengalami penurunan dikarenakan adanya krisis tahun 2008 sehingga menyebabkan daya beli masyarkat menurun, selain itu pada tahun 2008 iklim usaha mengalami penurunan disebabkan tingkat minat masyarakat terhadap produk kerajinan kerajinan bordir pada tahun tersebut menurun. Sedangkan pada faktor perkembangan unit usaha dan tenaga kerja tidak mengalami suatu peningkatan melainkan tetap, hal itu dikarenakan dengan jumlah unit usaha dan tenaga tersebut mampu berproduksi dengan maksimal sesuai dengan jumlah minat dan permintaan pedagang dan konsumen. Biasanya konsumen tersebut memesan dalam partai besar.

Pada tahun 2008 ke 2009 dari kesemua faktor yaitu perkembangan unit produksi,permodalan,tingkat penjualan serta jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan karena iklim usaha yang terjadi tahun 2009 pada industri bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal sudah meningkat lebih baik dibanding tahun 2008.

4.2.2. Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal.

Dalam sebuah penyusunan perencanaan harus dilakukan suatu analisis, dalam hal ini analisis yang dilakukan berupa analisis SWOT. Analisis ini dilihat dari *Strenght* (kekuatan, *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman). Kekuatan dalam hal ini adalah kekuatan yang dimiliki oleh pengusaha pada industri kerajinan bordir yang ada di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal sehingga bisa dimanfaatkan oleh pengusaha tersebut, kelemahan dalam hal ini adalah kelemahan pengusaha sehingga harus diminimalisir dan dihindari oleh pendusaha kerajinan bordir, peluang dalam hal ini adalah peluang yang berasal dari faktor eksternal atau dari luar perusahaan sehingga bisa dimaksimalkan oleh pengusaha, sedangkan ancaman dalam hal ini yaitu ancaman yang berasal dari luar sehingga bisa diantisipasi oleh pengusaha.

Berdasarkan analisis matrik eksternal internal, strategi yang dapat dilakukan untuk memberdayakan industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal adalah dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit. Strategi yang dapat diterapkan pada Industri kerajinan bordir ini yaitu dengan memperluas daerah pemasaran yaitu dengan lebih memperkenalkan hasil produksi kepada masyarakatluas

dengan mengikutsertakan para pengusaha dalam even-even tertentu sehingga kerajinan bordir kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dikenal oleh masyarakat luas.

Berdasarkan analisis matrik SWOT, maka dapat diajukan bebrapa strategi pemberdayaan pada industri kerajinan bordir di Kecamatn Kaliwungu Kabupaten Kendal, yaitu:

1. Strategi SO
    1. Memanfaatkan keterampilan dan semangat para pengrajin tas dengan dukungan dari pemerintah serta perkembangan IPTEK untuk menunjang kegiatan industri seperti inovasi design untuk merebut dan membuka pasar yang lebih luas.
    2. Menumbuhkan lagi industri kerajinan bordir di Kabupaten Kendal agar industri ini semakin kuat dan mampu bersaing dengan industri sejenis yang ada di wilayah luar kabupaten Kendal.
    3. Meningkatkan inovasi dan kualitas produk agar bisa bersaing di pasar bebas khususnya ASEAN-CINA.
2. Strategi WO
    1. Perlu dibentuk link atau jaringan dengan pedagang untuk keberlangsungan pemasaran dengan memanfaatkan potensi dan peluang pasar yang masih terbuka.

3. Perlu pelatihan pembukuan sehingga mempermudah akses untuk memperoleh kucuran kredit maupun modal lunak untuk meningkatkan produksi dengan memanfaatkan peluang pasar.
4. Perlu pelatihan manajemen dari berbagai macam aspek dan pelatihan design untuk inovasi design bordir yang baru.
5. Bantuan pemerintah dalam bentuk perkuatan modal untuk meningkatkan hasil produksi.

3. Strategi ST
   1. Mengoptimalkan produksi dengan memperhatikan kualitas serta design bordir untuk merebut pangsa pasar dari pesaing luar daerah.
   2. Pelaksanaan program yang sudah direncanakan pemerintah dilakukan seopimal mungkin sesuai kebutuhan pengusaha agar keberlangsungan usaha berjalan dengan baik.
   3. Pengusaha memberikan penyuluhan dan motivasi terhadap tenaga kerja yang tersedia didaerah sekitar agar mau memanfaatkan waktunya untuk bekerja pada usaha kerajinan bordir ini untuk kemudian dibina atau dilatih untuk membuat kerajinan tersebut.

4. Strategi WT

    1. Jalinan antara pedagang dan pengrajin perlu di bentuk untuk memperlancar pemasaran produk untuk menghadapi pesaing dari daerah lain.
    2. Perlu dilakukan pembinaan dengan manajemen dari berbagai aspek terutama dari aspek pembukaan untuk mempermudah akses modal baik kredit lunak dari perbankan maupun pemerintah untuk menghadapi pesaing dari luar daerah.
    3. Menciptakan inovasi serta desain baru dalam menghadapi persaingan agar kerajinan bordir memiliki daya tarik yang tinggi.
    4. Meningkatkan kegiatan promosi (pameran-pameran) produk kerajinan bordir agar kerajinan bordir dikenal masyarkat secara umum dan menjangkau pasar yang lebih luas.

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa profil industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu yaitu ada 9 unit usaha industri kerajinan bordir yang ada di Kabupaten Kendal. Awal mulai usaha ini tahun 1982. Daerah pemasarannya adalah dalam kabupaten, luar kabupaten bahkan luar provinsi. Berbagai jenis produk kerajinan bordir yang diproduksi oleh pengusaha yaitu kebaya,tas,pakaian muslim,kerudung dan lain-lain sesuai pemesanan dengan kapasitas produksi pertahun 2.268 potong.
2. Industri kerajinan bordir mengalami perkembangan yang pasang surut dari tahun ke tahun. Hal ini dapat diketahui dari berbagai faktor antara lain jumlah unit industri dan jumlah tenaga kerja pada tahun 2007 ke tahun 2008 mengalami peningkatan,sedangkan pada faktor permodalan dan penjualan mengalami penurunan. Tetapi dari tahun 2008 ke tahun 2009 mengalami peningkatan.

   Terdapat beberapa kendala yang mempengaruhi perkembangan industri kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal, yaitu :

a. Adanya produk sejenis dari daerah lain yang dapat menjadi pesaing.
b. Melemahnya daya beli masyarakat lokal sendiri.
c. Penurunan produksi dengan adanya perdagangan bebas ASEAN-Cina.
d. Iklim usaha yang tidak stabil.
e. Tingkat minat masyarakat untuk bekerja di usaha kerajinan bordir rendah.
f. Belum terjalin hubungan yang melembaga dengan pedagang atau konsumen.
g. Permodalan terbatas dengan kemampuan akses terhadap sumber permodalan lemah.
h. Kemampuan manajerial dalam mengelola usaha maupun mengelola sentra terbatas.
i. Waktu proses produksi lama.

PERPUSTAKAAN UNNES

3. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat dilakukan untuk pemberdayaan industri kecil kerajinan bordir di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dalah dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit.

5.2 Saran

Saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pemerintah Daerah

   a. Dalam perkembangan industri kerajinan bordir yang perlu diperhatikan terlebih dahulu yaitu faktor Sumber Daya Manusia (SDM) dengan cara pemberian pelatihan dan pembinaan secara kontinu baik kepada pemilik usaha maupun tenaga kerja sehingga keterampilan serta kualitas SDM meningkat.

   b. Dalam hal teknologi meningkatkan kuantitas bantuan dalam bentuk pemberian peralatan agar produktivitas usaha meningkat.

   c. Dalam hal pemasaran, pemerintah lebih sering mengikutsertakan para pengusaha dalam event-event tertentu sehingga kerajinan bordir Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal dikenal oleh masyarakat luas.

   d. Dalam hal permodalan, pemerintah bisa mamberi bantuan dalam bentuk hibah/ pinjaman lunak kepada para pengusaha untuk mengembangkan usahanya.

   e. Untuk menunjang keberhasilan perkembangan usaha, hendaknya pemerintah menciptakan pertumbuhan iklim usaha yang kondusif sehingga pengusaha kerajinan tidak mengalami kesulitan untuk memulai usahanya karena terbentur pada perizinan yang berbelit-belit dan lain-lain.

2. Bagi Pengusaha

   a. Mengadakan studi banding ke daerah penghasil kerajinan bordir yang berada di luar Kabupaten Kendal agar para pengusaha kerajinan bordir mendapat tambahan ilmu, bisa meningkatkan inovasi produk dan saling bertukar pengalaman dengan pengrajin daerah lain demi kemajuan usaha .

   b. Perlunya melakukan inovasi dalam segi desain yang lebih modern serta meningkatkan kegiatan promosi-promosi yang lebih banyak seperti melalui media massa.

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

DAFTAR PUSTAKA

Ahyari, Agus. 1983. *Managemen Produksi Perencanaan Sistem Prod*uksi. Yogyakarta-BPFE-YOGYAKARTA.

Anoraga, Pandji dan Djoko Sudantoko,. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek.* Jakarta: PT Rineka Cipta.

Arsyad, Lincolin, 1992, *Ekonomi Pembangunan*, Edisi II, Bagian Penerbitan STIE YKPM, Yogyakarta.

Azhari, Saleh Irsan. 1986. *Industri Kecil Sebuah Tinjauan Dan Perbandingan. Jakarta:* LP3ES.

Barthos, Basir. 1999. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Suatu Pendekatan Makro.* Jakarta: Bumi Aksara.

Hariyanto,Sugeng Nugroho, 1997, *Menjadi Wiraswastawan yang Tangguh*, Jakarta : Gunung Jati,

Husein, Martani. 1993. *Pengembangan Usaha Berskala Kecil di Indonesia*.

Irawan dan Suparmoko. M. 2002. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Kuncoro, Mudrajat. 2000. *Usaha Kecil di Indonesia : Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*. http:// www.google.com .(20 Agustus 2009).

Nazir, Moh, 1983, *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia , Jakarta.

Prasetyo, P Eko. 2004. Jurnal Ekonomi Dengan Judul "*Strategi Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan Melalui faktor internal dan eksternal"*. Semarang: UNNES

Philip, Kottler. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Klaten: PT. Indeks Gramedia.

Rangkuty, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Ikrar Mandiriabadi.

Siahaan, Bisuk. 2000. Industrialisasi Di Indonesia "Sejak Hutang Kehormatan Sampai Banting Stir". Bandung: ITB.

Simanjuntak, Payaman. 1985. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: UI PRESS.

Singarimbun, Masri, dan Sofian Effendi, 1981, *Metodologi Penelitian Survai*, LP3ES, Jakarta.

Sriyadi. 1991. *Bisnis Pengantar Ilmu Ekonomi Perusahaan Modern*. Semarang: IKIP PRESS.

Sukirno, Sadono. 2002. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Suryabrata, Sumadi, *Metode Penelitian*, Jakarta : Rajawali Press.

Swastaha, Basu. 2000. *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*. Yogyakarta : Libert.

Wijandi Soesarsono, 1992, *Pengantar Kewirausahaan*, Bandung : Sinar Baru,

Tambunan, Tulus.T.H. 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

Tim Dosen YKPN. 2001. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: STIE YKPN.

Wie, Thee Kian. 1994. Industrialisasi di Indonesia, Beberapa Kajian. Jakarta: LP3ES.

PERPUSTAKAAN UNNES

LAMPIRAN

PERPUSTAKAAN
UNNES

Foto 1.Salah satu tempat industri kecil bordir di Desa Krajan Kulon, Kecamatan Kaliwungu milik Ibu Hj.Arofah.

Foto 2.Proses pembuatan bordir oleh salah satu tenaga kerja di Industri bordir milik Ibu Hj.Arofah di Desa Krajan Kulon.

Foto 3.Proses wawancara bersama salah satu responden pemilik industri bordir di Desa Krajan Kulon.

Foto 4.Kegiatan membordir di salah satu tempat industri bordir.

Foto 4.Beberapa sebagian bahan baku yang di gunakan untuk pembuatan bordir.

Foto 5.Beberapa hasil jenis produksi bordir jadi di salah satu industri bordir .

PERPUSTAKAAN
UNNES

INSTRUMEN PENELITIAN

Nomor Responden :

Tanggal Pengisian :

I. Identitas Responden

1. Nama Pemilik :.....
2. Jenis Kelamin :……..
3. Umur :……..
4. Alamat :……
5. Pendidikan Terakhir : ……
6. Jumlah Anggota Keluarga : ……
7. Pekerjaan Pokok : ……
8. Nama Usaha : ……
9. Tahun Berdiri : ……
10. Status Kepemilikan Usaha : ……

II. DAFTAR PERTANYAAN

1. Berapakah modal awal anda saat pertama mendirikan usaha kerajinan bordir ini?
2. Berapakah jumlah modal yang digunakan pada industri kerajinan bordir anda pada tahun 2007,2008,dan 2009 ?
3. Apa saja jenis produk yang dihasilkan pada industri bordir anda ?
4. Daerah mana saja yang menjadi sasaran tempat untuk memasarkan hasil kerajinan bordir anda?
5. Berapakah rata-rata jumlah barang hasil kerajinan anda yang terjual per tahunnya ?
6. Berapakah jumlah hasil penjualan produk kerajinan bordir anda tahun 2007,2008,dan 2009 ?

7. Berapa sajakah harga produk hasil kerajinan bordir yang di pasarkan ?
8. Apa sajakah bahan baku yang digunakan untuk pembuatan kerajinan bordir anda ?
9. Apa sajakah peralatan yang digunakan untuk pembuatan kerajinan bordir anda ?
10. Berapa jumlah tenaga kerja pada usaha industri bordir anda tahun 2007,2008,dan 2009 ?

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
PERPUSTAKAAN
UNNES

LEMBAR WAWANCARA

I. FAKTOR INTERNAL

A. Kekuatan

1. Bagaimana keterampilan yang dimiliki oleh pengrajin industri bordir?
2. Bagaimana tingkat pertumbuhan produksi?
3. Bagaimana partisipasi pengrajin bordir untuk terus mengembangkan usahanya?
4. Bagaimana hasil produk yang dihasilkan oleh pengajin bordir tersebut?
5. Bagaimana proses pengoperasian alat yang digunakan untuk menghasilkan kerajinan bordir?
6. Berapa unit barang yang terjual dalam satu bulan?
7. Apa sajakah pendidikan terakhir tenaga kerja untuk pembuatan kerajinan bordir?

B. Kelemahan

1. Apa sudah adakah hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pedagang atau konsumen?
2. Bagaimana dalam memperoleh pinjaman modal pada usaha anda?
3. Bagaimana tingkat kualitas kemampuan manajerial dalam mengelola usaha kerajinan anda?
4. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam proses pembuatan kerajinan sampai tahap finishing?

II. FAKTOR EKSTERNAL

C. Peluang

1. Bagaimana keadaan potensi pasar untuk usaha kerajinan bordir anda?
2. Hal apa sajakah yang sudah dilakukan pemerintah untuk mempromosikan hasil usaha kerajinan bordir anda?
3. Apakah dengan adanya teknologi yamg lebih maju (Teknologi Tepat Guna) untuk masa yang akan datang bisa berpengaruh meningkatkan produktivitas dalam usaha anda?
4. Bagaimanakah pinjaman modal bagi perkembangan usaha anda?
5. Bagaimana pemasaran produk kerajinan bordir dengan adanya perdagangan bebas ASEAN dengan CINA?

D. Hambatan

1. Apakah ada produk sejenis dari daerah sendiri ataupun daerah lain yang dapat menjadi pesaing usaha anda?
2. Bagaimana tingkat minat masyarakat lokal untuk hasil produksi kerajinan usaha bordir anda?

PERPUSTAKAAN UNNES

3. Dengan adanya perdagangan bebas ASEAN (temasuk Indonesia) dengan Cina apakah dapat
mempengaruhi jumlah produksi anda?
4. Bagaimana iklim usaha yang terjadi dalam industri kerajinan bordir anda?
5. Bagaimana tingkat minat masyarakat dari waktu ke waktu untuk bekerja dalam usaha
kerajinan milik anda ?

HASIL WAWANCARA

RESPONDEN 1

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Bagus dan cukup memadai.
2. Mengalami peningkatan hampir setiap tahun.
3. Para pengrajin semangat.
4. Produk yang dihasilkan lebih variatif.
5. Mudah untuk dipelajari dan digunakan.
6. Tidak pasti, tergantung pemesanan juga tapi setiap bulannya banyak juga yang terjual.
7. Rata – rata SMK , ada juga yang SMP.

B. 1. Belum banyak tetapi ada beberapa yang sudah langganan.
2. Lancar .
3. Lancar dan baik karena sudah berpengalaman.
4. Bisa cepat, bisa juga lama tergantung tingkat kesulitan pembuatan.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Masih terbuka untuk masyarakat luas.Karena di Kaliwungu adalah sentra industri
bordir di Kabupaten Kendal.
2. Mengikuti pameran.
3. Dengan tekhnologi yang lebih maju, dapat meningkatkan kualitas bordir kami.
4. Sangat bermanfaat.
5.Masih memiliki peluang besar karena untuk bordir buatan sendiri jarang bisa ditemukan
dipasaran.

D. 1. Ada.
2. Untuk wilayah kendal dan sekitarnya,masih banyak masyarakat yang dengan hasil
bordir kami berminat.
3. Belum kami rasakan,apalagi perdagang bebas baru diresmikan per januari 2010.

4. Belum stabil tergantung jumlah pemesanan dan daya beli masyarakat.
5. Masih kurangnya minat untuk bekerja ditempat bordir, memang butuh ketelatenan dan
kesabaran proses pembuatannya.

RESPONDEN 2

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Kreatif.
2. Mengalami peningkatan.
3. Sebagai sumber mata pencaharian,kami semangat untuk bekerja.
4. Sudah bisa lebih kreatif dan bisa diterima di masyarakat/konsumen.
5. Mudah bagi para pekerja.
6. Mengalami peningkatan.
7. Rata-rata mereka lulusan SMK/SMA,karena butuh tenaga kerja yang memiliki
keterampilan yang memadai.

B. 1. Masih kurang atau belum melembaga antara penjual dan konsumen.
2. Masih kurang,tetapi usaha industri kami masih menghandalkan modal sendiri.
3. Baik dan lancar,sampai saat ini belum ada masalah walaupun kemampuannya masih
terbatas dan kurang berpengalaman.
4. Lama,karena butuh ketelatenan.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Masih terbuka luas.
2. Mengikuti pameran yang diadakan oleh Pemerintah sebagai ajang promosi.
3. Sangat berpengaruh sebagai peningkatan kegiatan industri.
4. Sangat bermanfaat.
5.Masih memiliki peluang karena produk China yang yang masuk dipasaran belum
berdampak,khususnya produk bordir sendiri.

D. 1.Ada.
2. Masih kurang,tetapi bagi konsumen yang sudah berlangganan,mereka puas dengan
hasil bordir buatan kami.
3. Iya,apalagi kalau konsumen beralih ke produk China mungkin karna harga yang jauh
lebih murah.
4. Tidak stabil karena menunggu pemesanan dari konsumen.
5. Masih kurang berminat,apalagi kegiatan membordir memang butuh tenaga kerja yang
bisa lebih sabar untuk mengerjakannya.

RESPONDEN 3

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Baik,berani berinovasi sesuai daya seni mereka dalam membordir.
2.Selalau meningkat untuk menciptakan karya-karya bordiran baru demi menarik
perhatian pembeli.
3. Selalu semangat karena usaha bordir sebagai mata pencaharian.
4. Hasilnya memuaskan menurut pembeli karena memiliki seni tersendiri.
5. Lebih gampang dipelajari, karena para pekerja sebelumnya sudah diajarkan waktu
mereka sekolah.
6. Selalu meningkat dan tidak pasti.
7. Minimal SMP yang penting mereka mempunyai kemauan yang keras untuk bekerja
dengan telaten.

B. 1. Masih belum melembaga
2. Masih kurang adanya perhatian yang lebih dari pihak-pihak yang bersangkutan.
3. Masih terbatas.
4. Tergantung pembuatannya, kebanyakan lebih lama.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Terbuka luas.
2. Adanya acara pameran hasil industri untuk pihak-pihak yang bersangkutan.
3. Iya, untuk meningkatkan usaha industri.
4. Sangat bermanfaat.
5. Belum berdampak , sehingga masih berpeluang .

D. 1. Ada, hal itu yang menjadi pesaing juga bagi usaha industri bordir pada khususnya.
2. Kurang
3. Iya.
4. Belum stabil
5. Kurang berminat, karena butuh ketrampilan sendiri.

RESPONDEN 4

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Sudah bisa lebih kreatif untuk pembuatan bordir sesuai pesanan.
2. Sudah hampir tiap tahun mengalami peningkatan.
3. Lebih menekuni usaha ini,karena usaha bordir sudah menjadi pekerjaan kami untuk
kelangsungan hidup.

PERPUSTAKAAN UNNES

4. Baik dan memuaskan bagi para konsumen karena kekreatifitasan produk buatan kami
dan para pekerja disini.
5. Mudah untuk menggunakannya.
6. Tergantung jumlah pemesanan,tetapi hampir tiap tahun mengalami peningkatan.
7. Ada beberapa yang lulusan terakhir SMP,asal punya kemauan keras,pasti bisa.

B. 1. Belum.
2. Masih terbatas.
3. Lancar,tetapi kemampuan masih terbatas.
4. Lama,kaarena butuh ketelatenan.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Terbuka luas di masyarakat.
2. Mengikutkan pameran untuk hasil produksi bordir agar dikenal masyarakat luas.
3. Iya,hal itu sangat bermanfaat.
4. Sangat bermanfaat.
5.Masih berpeluang,walaupun sudah harus bersaing dengan produk China.

D. 1. Jelas ada.
2. Masih kurang.
3. Iya bisa jadi menurunkan tingkat produksi.
4. Masih belum stabil.
5. Masih rendah.

RESPONDEN 5

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Keterampilan yang dimiliki oleh para pekerja di industri kami sangatlah baik,bahkan
dengan ketelatenannya dalam membordir,mereka mampu berkreasi untuk menghasilkan bordiran yang indah dan rajin.
2. Hasil produksi pada usaha kami memang tidak selalu pasti mampu menghasilkan
dengan jumlah barang yang sama tiap bulannya,tetapi setiap tahunnya mengalami
peningkatan,hanya saja pada tahun 2008an ini sempat mengalami penurunan.
3. Usaha kami sudah berdiri lama,dan kami sudah memiliki pelanggan tetap yang
mempercayai hasil bordiran kami,untuk itu kami sangat semangat untuk menekuni

usaha kami karena bagaimanapun kegiatan ini sudah menjadi pekerjaan tetap kami.

4. Menurut kami semasi pembeli puas dengan hasil kami,kami percaya hasil yang sudah

kami buat ini mempunyai kekreatifan tersendiri dari tangan-tangan para pekerja kami,

5. Untuk proses penggunaan alat produksi kami rasa mudah untuk penggunaannya.

6. Tidak pasti,tetapi pernah dalam kurun waktu berturut-turut hasil produksi kami

mengalami peningkatan.

7. Ada yang dari SMA,bahkan SMPpun juga ada.

B. 1. Belum

2. Modal awal saya peroleh dari pinjam pada kerabat dekat,selanjutnya saya peroleh dari

bank,menurut saya masih terbatas untuk memperoleh pinjaman lagi karena masih

kurangnya perhatian dari pihak pemerintah mengenai permodalan,jadi masih terbatas.

3. Kemampuan masih terliat tebatas,karena dalam pembukuaannya masih kacau.

4. Membutuhkan waktu lama karena gampang-gampang rumit.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Masih sangat terbuka di kalangan masyarakat.

2. Mengikuti acara pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah.

3. Iya ,dengan hal itu sangat bermanfaat untuk meningkatkan produktifitas.

4. Sangat bermanfaat dengan adanya pinjaman modal tersebut.

5.Masih berpeluang karena masih belum berdampak buruk dengan adanya barang produk

buatan China.

D. 1. Iya ada.

2. Masih kurang.

3. Iya,dengan hal itu bisa akan menurunkan produksi kami.

4. Iklim yang belum tentu bisa dipastikan atau tidak stabil,karena terkadang penjualan

kadang kurang kadang pula lebih.

5. Masih rendah,mungkin tidak semua orang bisa telaten dalam menekuni pekerjaan

membordir.

PERPUSTAKAAN UNNES

RESPONDEN 6

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Sangat kreatif karena sudah terlatih.

2. Bisa dibilang hampir tiap pekan mengalami peningkatan,walaupun ada penurunan itu
hanya seberapa saja.

3. Kami sangat semangat untuk menekuni usaha bordir kami.

4. Karena pekerja kami bisa berinovasidan kreatif setiap membordir untuk pesanan
khususnya,hal itu menjadikan banyak pembeli puas dengan barang produksi usaha
kami.

5. Untuk pengoperasian alat-alat kami bisa saya jelaskan sangat mudah untuk
penggunaannya karena memang rata-rata pekerja di usaha kami sudah terlatih
sebelumnya,hal itu mempermudah dalam produksi.

6. Tidak pasti,karena pengaruh iklim usaha juga.

7. Pendidikan terakhir pada usaha kami adalah SMK untuk bagian pengoperasian
mesin,dan ada sebagian kecil SMP untuk bagian pengepakan barang-barang yang
sudah jadi.

B. 1. Sepertinya belum.

2. Masih kurang,tetapi usaha industri kami masih menghandalkan modal sendiri.

3. Baik dan lancar,sampai saat ini belum ada masalah walaupun kemampuannya masih
terbatas dan kurang berpengalaman.

4. Membutuhkan waktu lama karena gampang-gampang rumit.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Masih sangat terbuka di kalangan masyarakat.

2. Mengikutkan pameran untuk hasil produksi bordir agar dikenal masyarakat luas.

3. Iya, untuk meningkatkan usaha industri.

4. Sangat bermanfaat.

5. Belum berdampak , sehingga masih berpeluang.

D. 1. Ada, hal itu yang menjadi pesaing juga bagi usaha industri bordir pada khususnya.

2. Masih kurang,tetapi bagi konsumen yang sudah berlangganan,mereka puas dengan
hasil bordir buatan kami.

3. Belum kami rasakan,apalagi perdagang bebas baru diresmikan per januari 2010.
4. Masih belum stabil.
5. Kurang berminat, karena butuh ketrampilan sendiri.

RESPONDEN 7

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Baik,berani berinovasi sesuai daya seni mereka dalam membordir.
2. Sudah hampir tiap tahun mengalami peningkatan.
3. Selalu semangat karena usaha bordir sebagai mata pencaharian.
4. Menurut kami semasi pembeli puas dengan hasil kami,kami percaya hasil yang sudah
kami buat ini mempunyai kekreatifan tersendiri dari tangan-tangan para pekerja kami,
5. Mudah untuk menggunakannya.
6. Selalu meningkat dan tidak pasti.
7. Minimal SMP yang penting mereka mempunyai kemauan yang keras untuk bekerja
dengan telaten.

B. 1. Belum banyak tetapi ada beberapa yang sudah langganan.
2. Masih kurang,tetapi usaha industri kami masih menghandalkan modal sendiri.
3. Kemampuan masih terliat tebatas,karena dalam pembukuaannya masih kacau.
4. Lama,kaarena butuh ketelatenan.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Masih terbuka luas.
2. Mengikuti acara pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah.
3. Sangat berpengaruh sebagai peningkatan kegiatan industri.
4. Sangat bermanfaat.
5. Masih berpeluang karena masih belum berdampak buruk dengan adanya barang
produk buatan China.

D. 1. Terbuka luas di masyarakat.
2. Modal awal saya peroleh dari pinjam pada kerabat dekat,selanjutnya saya peroleh dari bank,menurut saya masih terbatas untuk memperoleh pinjaman lagi karena masih
kurangnya perhatian dari pihak pemerintah mengenai permodalan,jadi masih terbatas.
3. Iya,apalagi kalau konsumen beralih ke produk China mungkin karna harga yang jauh
lebih murah.

4. Belum stabil tergantung jumlah pemesanan dan daya beli masyarakat.
5. Kurang berminat, karena butuh ketrampilan sendiri.

RESPONDEN 8

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Bagus dan cukup memadai.
2. Selalau meningkat untuk menciptakan karya-karya bordiran baru demi menarik
perhatian pembeli.
3. Usaha kami sudah berdiri lama,dan kami sudah memiliki pelanggan tetap yang
mempercayai hasil bordiran kami,untuk itu kami sangat semangat untuk menekuni
usaha kami karena bagaimanapun kegiatan ini sudah menjadi pekerjaan tetap kami.
4. Hasilnya memuaskan menurut pembeli karena memiliki seni tersendiri.
5. Mudah bagi para pekerja.
6. Tidak pasti,karena pengaruh iklim usaha juga.
7. Pendidikan terakhir pada usaha kami adalah SMK untuk bagian pengoperasian
mesin,dan ada sebagian kecil SMP untuk bagian pengepakan barang-barang yang
sudah jadi.

B. 1. Masih belum melembaga
2. Masih kurang adanya perhatian yang lebih dari pihak-pihak yang bersangkutan.
3. Kemampuan masih terliat tebatas,karena dalam pembukuaannya masih kacau.
4. Lama,karena butuh ketelatenan.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Terbuka luas di masyarakat.
2. Mengikuti acara pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah.
3. Sangat berpengaruh sebagai peningkatan kegiatan industri.
4. Iya ,dengan hal itu sangat bermanfaat untuk meningkatkan produktifitas.
5. Masih berpeluang karena masih belum berdampak buruk dengan adanya barang
produk buatan China.

D. 1. Jelas ada yang namanya produk sejenis dari daerah lain.
2. Masih kurang,tetapi bagi konsumen yang sudah berlangganan,mereka puas dengan
hasil bordir buatan kami.

3. Bisa juga hal itu menjadikan penurunan hasil produksi sendiri,iy hal itu sangat
berpengaruh.
4. Tidak tentu.
5. Kurang minat,malah ada beberapa pekerja kami dari daerah lain tempat usaha kami.

RESPONDEN 9

I.FAKTOR INTERNAL

A. 1. Keterampilan yang dimiliki oleh pengrajin sudah jauh lebih baik untuk
kesininya,karena mereka berani untuk berimajinasi sendiri untuk pembuatan bordir
dari para pemesan ataupun produk jadi yang siap untuk dipasarkan,bagaimanapun
pembeli adalah raja .maka kami ingin memberi kepercayaan hasil produk kami dan
juga pelayanan yang baik bagi para pembeli.
2. Hampir tiap tahun bisa dikatakan mengalami peningkatan,apalagi daerah sekitar sentra
usaha kami sangat terkenal dengan usaha bordirnya.
3. Kami sangat bersemangat untuk menggeluti usaha ini,menyenangkan buat saya,karena
dengan usaha bordir ini saya bisa mencukupi kebutuhan hidup keluarga kami.
4. Hasil produk yang kami hasilkan baik,dan banyak pembeli yang puas dengan hasil
produksi kami.
5. Untuk pengoperasiaan menurut kami dan pekerja mudah dalam penggunaan alat-alat
produksi,mumgkin hal ini memang sudah pernah dipelajari sebelum mereka bekerja
ditempat kami,hal itu menjadikan saya lebih mudah untuk menjelaskannya kembali.
6. Tidak tentu,iklim usaha dalam ini sangat berpengaruh,bisa dikatakan mengalami
peningkatan apalagi pada saat musim-musim tertentu.
7. Ada dari lulusan SMA,SMK,bahkan ada juga kami memperkerjakan lulusan SMP,hal
itu dikarenakan memang mereka butuh pekerjaan,dan kami rasa mereka cekatan dalam
bekerja selama ini.Asal ada kemauan dan keuletan pasti bisa.

B. 1. Sepertinya belum.

2. Masih kurang adanya perhatian yang lebih dari pihak-pihak yang bersangkutan.
3. Masih terbatas.
4. Lama,kaarena butuh ketelatenan.

II.FAKTOR INTERNAL

C. 1. Masih sangat terbuka di kalangan masyarakat.
2. Mengikuti pameran.
3. Iya,hal itu sangat bermanfaat.
4. Sangat bermanfaat.
5. Belum berdampak , sehingga masih berpeluang.

D. 1. Ada, hal itu yang menjadi pesaing juga bagi usaha industri bordir pada khususnya.

2. Masih kurang,tapi ada beberapa pelanggan kami dari daerah lain yang mempercayai
hasil produksi kami.

3. Jelas dapat menurunkan produksi kami,karena yang saya tau biasanya produk buatan
China mampu bersaing kuat dengan produk lokal.

4. Tidak stabil iklim usaha industri kami,bisa saya bilang pernah di tahun baru kemarin
2008an hasil penjualan usaha kami mengalami penurunan.

5.Terlihat masih rendah untuk minat bekerjanya,karena memang saya akui tidak mudah
untuk bisa membordir,benar-benar butuh ketelatenan.

PERPUSTAKAAN UNNES