

Strategi Pengembangan Usaha Industri Produk Unggulan Sepatu Bunut Asahan di Bunut, Kecamatan Kisaran Barat, Kabupaten Asahan

Sinta Yusditira

¹Fakultas Pertanian, ²Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

sintayusditira@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kinerja pengusaha dalam mengembangkan usaha industri produk unggulan sepatu Bunut serta untuk mengetahui strategi yang dapat diterapkan untuk pengembangan usaha industri produk unggulan sepatu Bunut. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan menerapkan analisis deskriptif dengan menggunakan skala likert dan analisis SWOT. Penentuan sampel dengan menggunakan metode sensus yaitu semua populasi dijadikan sebagai sampel maka pengusaha sepatu Bunut sebanyak 40 orang maka seluruhnya dijadikan sampel. Hasil penelitian ini menunjukkan (1) kinerja pengusaha usaha industri sepatu Bunut dengan menggunakan skala likert maka diperoleh total skor rata-rata sebesar 141 dimana berada pada rating scale 121-160 yaitu sangat baik. (2) strategi pengembangan usaha industri sepatu Bunut dalam penerapan analisis SWOT menunjukkan bahwa dimana nilai IFAS sebesar 1,22 dan nilai EFAS 0,79 yang dimana terletak pada kuadran I (growth) atau pertumbuhan. Kondisi ini sangat menguntungkan bagi perusahaan karena kekuatan dan peluang dapat dimanfaatkan sekaligus dan mampu mengatasi masalah kelemahan dan ancaman bagi perusahaan maka strategi pertumbuhan agresif yang perlu diterapkan.

Kata Kunci: Strategi , Pengusaha, Kinerja

1. PENDAHULUAN

Indonesia telah mengalami krisis ekonomi yang menyebabkan jatuhnya perekonomian nasional. Banyak usaha-usaha skala besar dari berbagai sektor seperti industri, perdagangan dan jasa yang mengalami stagnasi bahkan sampai terhenti aktifitasnya pada tahun 1998. Namun, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian pada saat keterpurukan akibat krisis moneter pada berbagai sektor ekonomi. Saat ini banyak bermunculan usaha baik dengan skala kecil, menengah maupun dalam skala besar yang merupakan salah satu jenis usaha yang membutuhkan perhatian dan upaya lebih agar mampu bersaing dengan perusahaan yang lebih besar.

Saat ini Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik tahun 2015 secara nyata Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional. Hal ini dipandang sebagai salah satu jenis usaha yang mampu memberi manfaat bagi masyarakat kecil. Dengan demikian pemerintah harus memperhatikan untuk kemajuan perekonomian negara serta mampu membuka peluang yang luas untuk merekrut tenaga kerja.

Untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) masih dilanda berbagai hambatan dan kelemahan dalam menghadapi dunia usaha yang semakin ketat dengan berbagai keterbatasan yang ada. Berdasarkan kebijakan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 52 Tahun 2018 menjelaskan tentang tata cara peninjauan kembali perjanjian Perdagangan Internasional. Hal ini memberikan keuntungan dan manfaat bersama bagi masing-masing negara serta akses pasar semakin mudah bagi setiap negara. Hal ini merupakan ancaman besar bagi pelaku bisnis di dalam negeri dalam persaingan produk. Dengan adanya hal ini pembisnis dalam negeri harus mampu menghasilkan produk yang kualitasnya baik dan berdaya saing tinggi dengan produk dari luar negeri.

Pemilihan strategi yang baik tentu akan memberikan efek positif bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat banyak ditemukan dan berkembang pada pemerintahan daerah. Oleh karena itu pemerintah daerah harus berperan aktif dalam hal ini, dengan maksud agar Usaha Mikro Kecil Menengah dapat meningkatkan otonomi daerah tersebut.

Implementasi kebijakan otonomi daerah berdasarkan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintah Daerah yang telah diperbaharui dengan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014, membawa perubahan dalam paradigma pelaksanaan dan penyelenggaraan pemerintahan. Pemerintah Daerah dimana diberi kewenangan dan tanggung jawab yang lebih besar dalam mengurus rumah tangganya untuk memajukan kesejahteraan serta hidup masyarakat daerahnya. Hal ini mendorong kepada setiap daerah yang dapat mengembangkan produk-produk andalan sehingga dapat menjadi sumber pemasukan bagi daerah. Dengan kebijakan otonomi daerah tersebut, daerah kabupaten atau kota dan provinsi mempunyai kewenangan yang sangat luas untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakatnya melalui pengelolaan dan pemanfaatan potensi perindustrian untuk meningkatkan pendapatan asli daerah sehingga kesejahteraan masyarakat tercapai.

Banyak Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) apabila dikembangkan dengan baik dapat menjadi industri andalan Indonesia. Salah satunya adalah usaha Sepatu Bunut yang berasal dari Asahan bukan tidak mungkin akan mempunyai *brand* tersendiri di dunia internasional. Kabupaten Asahan secara geografis sebagai salah satu kabupaten yang memiliki potensi yang sangat besar terutama di sektor perdagangan barang dan jasa, namun belum dikembangkan secara maksimal dalam mendukung pengembangan sektor industri kecil dan menengah.

Pemkab Asahan diharapkan lebih berupaya untuk memberikan perhatian khusus bagi industri-industri yang ada di daerah Asahan. Dukungan dari pemerintah daerah sangat berdampak positif bagi kemajuan industri-industri yang ada. Salah satu industri yang ada di Kabupaten Asahan yakni sepatu Bunut, sejarah keberadaan sepatu Bunut atau Bunut *shoes* berawal ketika adanya pengusaha asing yang menanamkan modalnya untuk mendirikan pabrik sepatu sekitar tahun 1970-an. Bahkan pada tempo dulu, sepatu kulit dan karet buatan pengrajin di Asahan terkenal akan kualitasnya di Sumatera Utara maupun diluar lokal dan menjadi salah satu daya tarik masyarakat untuk menjadi oleh-oleh khas Kabupaten Asahan¹. Sepatu Bunut merupakan Andalan Asahan setiap gelaran Pekan Raya Sumatera Utara (PRSU), *stand* Asahan selalu menjadi incaran pengunjung yang selalu menantikan koleksi Sepatu Bunut².

Alat-alat dalam proses pembuatan sepatu Bunut ini masih menggunakan teknologi sederhana yaitu seperti alat seset, mesin pres sepatu dan mesin jahit. Semua dilakukan secara manual dan ciri khas sepatu Bunut memiliki model jahitan dikepala sepatunya serta menggunakan tapak yang terbuat dari bahan karet sehingga jika dilengkukan tidak akan merusak bentuk dari tapak sepatu yang lentur¹.

Penerapan teknologi internet dapat digunakan sebagai media pemasaran yang efektif, dengan jangkauan yang sangat luas tidak terbatas oleh ruang dan waktu. Oleh sebab itu para pelaku usaha kecil dan menengah harus mampu memanfaatkan sebaik mungkin untuk sarana dalam meningkatkan jangkauan pemasaran, baik tingkat nasional maupun internasional³.

Strategi bisnis dalam pemasaran dan promosi produk UKM dengan media sosial internet merupakan salah satu hal yang perlu dilakukan dan diterapkan dalam upaya memperluas jejaring pasar baik di tingkat lokal, nasional maupun internasional dan dengan memahami strategi bisnis dalam pemasaran dan promosi produk UKM dengan media sosial di internet, strategi *online marketing* melalui internet berpengaruh positif terhadap pemrosesan informasi³.

Hal tersebut mengindikasikan bahwa kegiatan promosi atas suatu produk akan jauh lebih optimal hasilnya jika program periklanan yang dilakukan pada media internet dapat diimbangi dengan tingginya pemasaran melalui e-mail, dengan demikian pemrosesan informasi bagi perusahaan untuk konsumen akan semakin baik⁴.

Untuk mempertahankan sepatu Bunut agar tetap dikenal dan di minati oleh masyarakat, bukan hal yang mudah untuk pengrajin sepatu Bunut sendiri. Dikarenakan seiring berkembangnya zaman maka semakin banyak pula jenis dan *brand* sepatu yang dijual dipasaran. Oleh sebab itu perlunya dilakukan evaluasi kinerja bagi pengrajin Sepatu Bunut untuk lebih mengetahui kekuatan dan kelemahan produk sepatu Bunut yang akan diproduksi. Hal ini bertujuan untuk menunjang keberlangsungan usaha sepatu Bunut untuk selalu mempertahankan kualitas produk maupun meminimalisir kelemahan produk

sepatu Bunut itu sendiri. Sehingga meski banyak *brand* sepatu yang ditawarkan di pasaran, Sepatu Bunut tetap menjadi pilihan konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja pengusaha dalam mengembangkan usaha industri produk unggulan sepatu Bunut serta Untuk mengetahui strategi yang dapat diterapkan untuk pengembangan usaha industri produk unggulan sepatu Bunut.

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat (1) Bagi penulis dapat memperbanyak ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam penerapan disiplin ilmu yang telah diterima selama perkuliahan. (2) Bagi Pengrajin sepatu Bunut, khususnya sebagai bahan informasi, pedoman dan bahan belajar dalam meningkatkan pengembangan usaha sepatu Bunut. (3) Bagi Pemerintah, sebagai Acuan atau pedoman bagi pemerintah daerah dalam pengambilan kebijakan dibidang industri.

2. METODE

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pada penelitian ini menggunakan tipe pendekatan yang telah dilakukan terhadap fokus tertentu yang dilakukan secara intensif terus menerus, mendalam dan komprehensif, sehingga ditemukan jawaban atau pertanyaan-pertanyaan penelitian secara lengkap dan transparan.

Metode Penentuan Lokasi

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Bunut, Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan Provinsi Sumatera Utara. Penentuan Pemilihan Lokasi penelitian dilakukan secara sengaja atau (*Purposive*).

Metode Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha sepatu Bunut yang berada di daerah Bunut, Kelurahan Kisaran Barat, Kabupaten Asahan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus. Metode sensus yaitu semua populasi dijadikan sebagai sampel. Jumlah pengusaha sepatu Bunut seluruhnya sebanyak 40 orang dan 40 orang tersebut semuanya dijadikan sampel dalam penelitian ini.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data primer dilakukan dengan instrumen metode angket/kuesioner yang dilakukan melalui wawancara yang digunakan sebagai alat pendamping dalam mengumpulkan data. Daftar pertanyaan yang diberikan peneliti memiliki pilihan jawaban yang akan dijawab oleh responden melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti.

Teknik pengumpulan data sekunder yang digunakan adalah studi dokumentasi yaitu memperoleh data melalui pemilik/pengrajin terhadap catatan penulis maupun dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah-masalah yang diteliti serta data-data yang didapat dari pihak-pihak instansi yang terkait dan didukung oleh referensi dari jurnal-jurnal dan artikel.

Metode Analisis Data

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan deskriptif kualitatif dalam penelitian ini yaitu dengan cara memberikan gambaran mengenai data atau kejadian berdasarkan fakta-fakta yang tampak pada situasi yang diselidiki peneliti dan objek yang diteliti terpisah, proses penelitian yang dilakukan melalui pengukuran dengan metode analisis deskriptif kuantitatif menggunakan *skala likert* dan alat yang baku yaitu matriks SWOT.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Rata-Rata Kinerja Pengusaha Usaha Sepatu Bunut

No	Unsur yang dinilai (Gaya Kepemimpinan)	Jawaban	Skor (Rata-rata)
1	Bersikap jujur, bi jaksana, dan bertanggung jawab	Sangat Baik	144
2	Mampu mengatasi masalah dan memberikan solusi	Sangat Baik	149
3	Mampu berkomunikasi di lingkungan internal dan eksternal	Sangat Baik	140
4	Mementingkan kepentingan kelompok dibandingkan pribadi	Sangat Baik	130
5	Tidak membedakan status/kalangan saling terbuka dengan karyawan	Sangat Baik	140
6	Memiliki pengetahuan yang lebih baik dari bawahan	Sangat Baik	140
Jumlah			843
Skor Rata-Rata			X= 843/6=141 (Sangat Baik)
Kemampuan Kerja			
1	Disiplin	Sangat Baik	142
2	Memiliki inisiatif serta memiliki etos kerja	Sangat Baik	149
3	Produk yang dihasilkan sesuai standar dan memiliki kualitas baik	Sangat Baik	143
4	Mampu menghasilkan produksi sesuai target yang ditetapkan	Sangat Baik	144
5	Mampu bekerjasama dengan tim	Sangat Baik	148
6	Meningkatkan jangkauan pemasaran maka meningkatkan kinerja	Sangat Baik	144
Jumlah			870
Skor Rata-Rata			X=870/6=145 (Sangat Baik)
Evaluasi Kerja			
1	Mengidentifikasi kinerja karyawan lebih baik atau lebih buruk	Sangat Baik	134
2	Memeriksa rencana kerja baik sekarang dan dimasa mendatang	Sangat Baik	135
3	Menyampaikan hal yang perlu diperbaiki	Sangat Baik	138
4	Pengembangan sdm perusahaan	Sangat Baik	139
5	Memberi kesempatan karyawan untuk menyampaikan aspirasi	Sangat Baik	139
6	Mengembangkan strategi untuk keberlangsungan usaha	Sangat Baik	137
Jumlah			822
Skor Rata-Rata			X=822/6= 137 (Sangat Baik)

Berdasarkan di atas dapat diketahui skor rata-rata keseluruhan variabel kinerja pengusaha yang meliputi gaya kepemimpinan, kemampuan kerja dan evaluasi kerja adalah 141. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kinerja pengusaha sepatu Bunut adalah sangat baik, karena berada pada *rating scale* daerah skala 121-160. Sehingga kinerja pengusaha sepatu Bunut untuk saat ini sangat baik dalam pengelolaan perusahaan dari pernyataan gaya kepemimpinan, kemampuan kerja dan evaluasi kerja.

Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Menganalisis faktor internal dan eksternal sangat penting dilakukan dalam penelitian yang menerapkan analisis SWOT, hal ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang terdapat di dalam maupun di luar lingkungan usaha industri sepatu Bunut terhadap strategi pengembangan usaha industri sepatu Bunut. Analisis faktor internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan keunggulan dan kemampuan perusahaan dalam bersaing serta ketajaman strategi untuk memenangkan pertarungan dan pengelolaan sumber daya yang tepat sehingga menjamin kelangsungan usaha.

Menganalisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor eksternal usaha industri sepatu Bunut untuk mengidentifikasi kecenderungan-kecenderungan yang berada di luar kontrol pelaku usaha. Analisis ini bertujuan untuk mendapatkan serta mengetahui peluang dan ancaman dari usaha industri sepatu Bunut yang berpengaruh terhadap strategi pengembangan usaha industri sepatu Bunut. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. Analisis Faktor Internal Usaha Sepatu Bunut (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot x Rating
Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1	Produk sepatu Bunut memiliki kualitas yang baik	0,10	4	0,4
2	Desain sepatu Bunut dapat dipesan sesuai keinginan pembeli	0,10	4	0,4
3	Tapak sepatu Bunut lentur sehingga tidak mudah rusak	0,10	4	0,4
4	Bahan baku yang mudah didapat	0,09	3	0,27
5	Lokasi usaha strategis	0,10	4	0,4
6	<i>Brand</i> sepatu Bunut ciri khas daerah Asahan	0,10	4	0,4
Subtotal		0,59		2,27
Kelemahan(<i>Weakness</i>)				
1	Kemampuan untuk memasarkan produk yang masih lemah dalam penggunaan teknologi digital	0,06	2	0,12
2	Kurangnya perhatian dari pemerintah	0,08	3	0,24
3	Kurangnya permodalan	0,07	3	0,21
4	Tidak memiliki desain katalog produk	0,06	2	0,12
5	Promosi yang kurang optimal	0,06	2	0,12
6	Masih menggunakan teknologi tradisional	0,08	3	0,24
Subtotal		1		1,05
Faktor Internal (Kekuatan-Kelemahan)				1,22

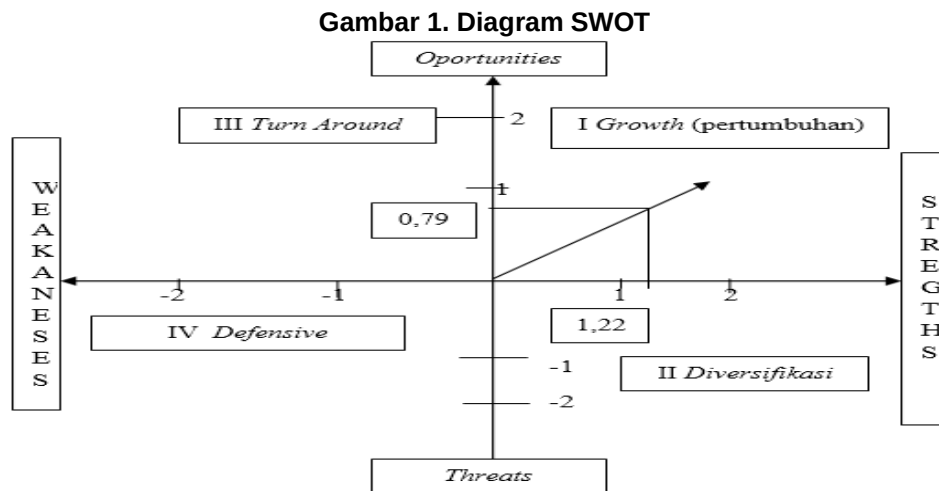
Berdasarkan Matriks IFAS pada di atas maka dapat diketahui untuk faktor kekuatan memiliki skor 2,27 sedangkan untuk faktor kelemahan memiliki skor 1,05. Maka selisih dari keduanya yang diperoleh dari usaha sepatu Bunut pada faktor internal adalah 1,22. Jumlah faktor yang dianalisa pada kekuatan dan kelemahan sama dibatasi menjadi enam, dimana faktor-faktor tersebut dianggap sebagai faktor dominan.

Tabel 3. Analisis Faktor Eksternal Usaha Sepatu Bunut (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot x rating
Peluang (<i>Opportunities</i>)				
1	Memiliki area lahan parkir yang cukup luas	0,09	3	0,27
2	Perkembangan dunia mode yang pesat	0,08	3	0,24
3	Pangsa pasar yang masih terbuka	0,10	4	0,4
4	Harga produk relatif stabil dan terjangkau	0,10	4	0,4
5	Keadaan jumlah penduduk sekitar	0,10	4	0,4
6	Perusahaan melakukan kerjasama untuk keberlangsungan perusahaan	0,09	3	0,27
Subtotal		0,56		1,98
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1	Banyak pesaing dengan produk sejenis	0,08	3	0,24
2	Promosi yang dilakukan pesaing dapat berpengaruh bagi perusahaan	0,09	3	0,27
3	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi proses produksi	0,07	3	0,21
4	Maraknya pembelian <i>online</i>	0,07	3	0,21
5	Tingkat pertumbuhan ekonomi	0,07	2	0,14
6	Terbukanya persaingan pasar bebas	0,06	2	0,12
Subtotal		1		1,19
Faktor Internal (Peluang – Ancaman)				0,79

Berdasarkan Matriks EFAS pada di atas maka dapat diketahui untuk faktor peluang memiliki skor 1,98 sedangkan untuk faktor ancaman memiliki skor 1,19. Maka selisih dari keduanya yang diperoleh dari usaha sepatu Bunut pada faktor eksternal adalah 0,79. Jumlah faktor yang dianalisa pada peluang dan ancaman sama dibatasi menjadi enam, dimana faktor-faktor tersebut dianggap sebagai faktor dominan.

Dengan demikian, berdasarkan Tabel 5 dan Tabel 6 dapat diketahui untuk skor IFAS 1,22 sedangkan untuk skor EFAS adalah 0,79 yang artinya terletak pada kuadran I (*Growth*) atau pertumbuhan. Hal ini merupakan situasi dan kondisi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan dimana kekuatan dan peluang yang ada dapat dimanfaatkan untuk mengatasi kelemahan dan ancaman untuk usaha sepatu Bunut. Untuk lebih jelas letak posisi kuadran dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Dari Gambar 1 diagram di atas maka rekomendasi strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha sepatu Bunut adalah staretgi SO (*strenght* dan *Opportunities*). Strategi ini memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk meraih peluang yang ada pada lingkungan eksternal guna memperoleh keuntungan bagi perusahaan serta mengatasi ancaman. Dan melihat dari hasil pembahasan kinerja pengusaha sepatu bunut yang sangat baik maka berdasarkan hal tersebut sangat mendukung untuk dilakukankan pengembangan usaha sepatu Bunut.

Perumusan Strategi

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi dalam pengembangan suatu usaha. Metode ini dapat menggambarkan secara jelas antara peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi *stake holder* sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Setelah mengetahui faktor internal dan eksternal yang ada dalam usaha sepatu Bunut maka diperoleh beberapa alternatif strategi dalam pengembangan usaha sepatu Bunut. Untuk mengetahui lebih jelasnya alternatif strategi pengembangan usaha sepatu Bunut maka dapat dilihat pada penjelasan dibawah ini :

a. Strategi S-O (*Strenghts-Opportunities*)

Strategi SO merupakan strategi yang berasal dari gabungan kekuatan internal dan peluang eksternal.

1. Produk sepatu Bunut yang memiliki kualitas baik dan memiliki area parkir yang cukup luas dengan tapak sepatu lentur dan tidak mudah rusak sehingga pangsa pasar dalam usaha ini masih terbuka dan mempermudah pembeli (S1, O1, S3 dan O3).
2. Mengembangkan dan mencari referensi desain sepatu terkini, desain sepatu Bunut dapat dipesan sesuai keinginan sehingga pembeli dapat memesan sesuai selera dengan melihat perkembangan dunia mode terkini (S2 dan O2).
3. Bahan baku yang mudah didapat mempermudah dalam proses produksi sehingga dengan jumlah penduduk dan permintaan yang tinggi sepatu yang dihasilkan dapat siap dengan tepat waktu.
4. Dengan melakukan kemitraan maka usaha sepatu Bunut dapat lebih berkembang lagi kedepannya.
5. Harga produk yang relatif stabil dan terjangkau serta kualitas produk baik maka pangsa pasar masih terbuka luas (O4, S1 dan O3).

b. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Dengan keadaan jumlah penduduk sekitar yang padat maka promosi yang kurang optimal dapat tertutupi oleh promosi yang dilakukan penduduk secara *mouth to mouth* (O5 dan W5).
2. Melakukan kerjasama dengan perusahaan lain maka dapat sedikit mengatasi kurangnya permodalan pada usaha sepatu Bunut (O6 dan W3).
3. Kemampuan untuk memasarkan produk yang masih lemah dalam penggunaan teknologi digital untuk proses pemasaran dapat diatasi dengan cara melakukan pengembangan kualitas SDM seperti dilakukannya pelatihan.
4. Harga produk yang relatif stabil dan terjangkau memberi minat pembeli yang tinggi sehingga dapat menutupi promosi yang kurang optimal (O4 dan W5).
5. Teknologi yang digunakan masih bersifat tradisional harus segera diatasi dengan menggunakan teknologi terbaru untuk mengimbangi perkembangan dunia mode sepatu yang pesat (W6 dan O2).

c. Strategi S-T (*Strengths-Threats*)

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi ini dapat digunakan oleh perusahaan, berikut ini merupakan rumusan strategi:

1. Banyak pesaing dengan produk sejenis namun dengan kualitas yang baik yang dimiliki sepatu Bunut maka tidak perlu khawatir (T1 dan S1).
2. Lokasi usaha yang strategis mempermudah pembeli untuk datang ke toko dan melihat langsung dan bisa memesan desain sepatu yang diinginkan kepada pengrajin maka dapat mengurangi ancaman maraknya pembelian *online* (S2, S5 dan T4).
3. Fasilitas seperti lokasi yang strategis di jalan lintas dan area parkir yang luas maka lebih cepat dikenal orang yang melintasi jalan dan mengurangi resiko ancaman promosi yang dilakukan pesaing.
4. Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi proses produksi hal ini dapat diminimalisir dengan melakukan penyetoran bahan baku yang sulit didapat atau mencari pemasok bahan baku yang lain.
5. Tingkat pertumbuhan ekonomi dapat diatasi jika pertumbuhan tinggi maka kebutuhan akan fasion juga mneningkat sesuai perkembangan zaman maka usaha sepatu Bunut dapat berkembang lebih maju.

d. Strategi W-T (*Weakness-Threats*)

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan meminimalisir kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Strategi ini dapat digunakan oleh perusahaan, berikut ini merupakan rumusan strategi:

1. Tingkat pertumbuhan ekanomi yang tinggi maka usaha ini jika diolah maka akan berkembang dan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan mendapat perhatian pemerintah (T5 dan W2).
2. Promosi yang dilakukan pesaing dapat berpengaruh bagi perusahaan hal ini memberikan dorongan dan motivasi pengusaha sepatu untuk lebih mengoptimalkan promosi dalam pengenalan produknya.
3. Terbukanya persaingan pasar bebas serta kemampuan untuk memasarkan produk yang masih lemah dalam penggunaan teknologi digital maka dapat

manambah keinginan pengusaha sepatu Bunut untuk terus belajar mengevaluasi kekurangan yang dimiliki perusahaan supaya lebih baik lagi kedepannya maka dapat manambah keinginan pengusaha sepatu Bunut untuk terus belajar mengevaluasi kekurangan yang dimiliki perusahaan supaya lebih baik lagi kedepannya (T6 dan W1).

4. Kurangnya permodalan dapat dilakukan dengan melalui kelembagaan baik dari kemitraan maupun kelompok UMKM di daerah sekitar
5. Masih menggunakan teknologi tradisional serta kurang bisa menggunakan teknologi dalam pemasaran ditambah maraknya pembelian *online* dapat diatasi dengan melakukan pencarian informasi mengenai perkembangan teknologi (W4, W6 dan T4).

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan :

1. Kinerja perusahaan usaha sepatu Bunut diperoleh skor rata-rata sebesar 141 dimana berada pada *rating scale* 121-160 yaitu sangat baik. Dengan menggunakan variabel gaya kepemimpinan, kemampuan kerja dan evaluasi kerja. Maka dari ketiga variabel tersebut diperoleh hasil kesimpulan bahwa untuk kinerja perusahaan sepatu Bunut sangat baik.
2. Nilai skor IFAS sebesar 1,22 dan nilai EFAS sebesar 0,79 yang dimana terletak pada kuadran I (*growth*) atau pertumbuhan. Strategi yang diterapkan ialah strategi SO, kondisi ini merupakan kondisi yang sangat menguntungkan karena kekuatan dan peluang yang ada dapat sekaligus dimanfaatkan oleh pengusaha untuk mengatasi masalah kelemahan dan ancaman bagi perusahaan dari usaha industri sepatu Bunut. Serta kinerja pengusaha sepatu Bunut yang sangat baik maka sangat perlu dilakukan pengembangan untuk usaha ini. Dengan demikian dalam kondisi ini yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

REFERENSI

- Affandi, R., Siregar, M. R., Sari, D. I., Savira, N., Wulantiya, S., & Habib, A. (2019). Financial Feasibility Analysis Of Voerseri Business (Packaging Bird Feed From Kersen/Singapore Cherry). *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 2(2), 42-46.
- Alam, M. C., Utomo, B., Siregar, A. F., & Santoso, M. A. (2021). Analysis Supply Chain Management of Organic Pakcoy. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 4(2), 78-87.
- Anissa, A., Anggraini, A., Putri, S. M., & Putra, Y. A. (2019). Analysis Of Business Feasibility Of Bio Solid Rubber (Bsr) As A Content Of Rubber Vibration. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 2(2), 47-52.
- Apriyanti, I. (2019). Analysis of Oil Palm Production Efficiency in PTPN IV Gardens North Sumatra. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 3(1), 45-51.
- Bismala, L., & Siregar, G. (2020, February). Development Model Of Halal Destination: A Literature Review. In *Proceeding International Seminar of Islamic Studies* (Vol. 1, No. 1, pp. 624-632).
- Cemda, A. R. (2021). [HAKI] FIGUR RUKO DALAM RUANG KOTA (Sebuah Kajian Tentang Perkembangan Struktur Ruang dan Morfologi Kota pada Kawasan Berkas Pusat Kesulitan Deli Kota Medan). *KUMPULAN BERKAS KEPANGKATAN DOSEN*.
- Djamaludin, A. dan Asep. 2016. Peningkatan Kemampuan Usaha Kecil Menengah Di Wilayah Bandung Raya Dalam Pemanfaatan Internet Sebagai Sarana Pemasaran Dan Perluasan Jangkauan Pasar. *Jurnal Ethos (Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat)*. 4 (1): 125-130

- Kabeakan, N. T. M. B. (2017). Pengaruh Faktor Produksi terhadap Produksi Jagung dan Kelayakan Usahatani Jagung (*Zea mays* L.) Desa Laubaleng Kecamatan Laubaleng Kabupaten Karo. *AGRIUM: Jurnal Ilmu Pertanian*, 21(1), 62-67.
- MANIK, J. R., REFISWAL, R., & SALSABILA, S. (2020, February). Analysis of Factors Affecting the Performance of Agricultural Extension Agent in Langkat District. In *Proceeding International Conference Sustainable Agriculture and Natural Resources Management (ICoSAaNRM)* (Vol. 2, No. 01).
- Mavianti, M. (2021, February). ISLAMIC EDUCATION LEARNING STRATEGY FOR STUDENTS WITH SPECIAL NEEDS IN THE NEW NORMAL ERA (CASE STUDY: SLB' AISYIAH TEMBUNG). In *Proceeding International Seminar of Islamic Studies* (Vol. 2, No. 1, pp. 654-658).
- MEDAN, V. S. B. S., & SALSABILA, S. S. PENGEMBANGAN BAHAN AJAR BERBASIS E-MODUL MENGGUNAKAN KVISOFIT FLIPBOOK MAKER PADA MATERI RELASI DAN FUNGSI KELAS.
- Mujiyana, S. Lana, dan Mukhyi, M. Abdul. 2012. Pengaruh Penerapan Periklanan Di Internet Dan Pemasaran Melalui E-Mail Produk UMKM Di Wilayah Depok. *JTI Undip*, 7(3).
- Pinem, R. K. B., Mavianti, M., & Harfiani, R. (2019, October). Upaya Peningkatan Kualitas Mubalighat Melalui Pelatihan Public Speaking & Styles Dakwah Pada Pimpinan Wilayah 'Aisyiyah Sumatera Utara. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 187-193).
- Rangkuti F. 2009. *Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Umum: Jakarta.
- Rangkuti, K., Ardilla, D., & Tarigan, D. M. (2020). Pemanfaatan Limbah Kulit Jengkol Sebagai Pestisida Nabati pada Tanaman Padi. *JURNAL PRODIKMAS Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 14-19.
- Rangkuti, K., Harahap, M., & Rezeki, W. (2018). The Role of Agriculture Instructor in Farmer Group Development Coffee Plant (*Coffea*) (Case Studies: in Jongkok Raya Village Bandar Subdistrict Bener Meriah Regency). *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 1(2), 128-134.
- Rio. 2016. Sepatu Bunut Andalan Asahan Di PRSU. 7 April 2020 (16.37).
- Sibuea, M. B. (2020). [Hasil Turnitin] 14. 25% Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Kelapa Sawit di Kecamatan Leuser Kab Aceh Tenggara. *Kumpulan Penelitian dan Pengabdian Dosen*.
- Sinaga, Wanda Augusto. 2018. Pemberdayaan Masyarakat Pengrajin Sepatu Kulit Bunut oleh Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Asahan. *Tesis Megister*. Repositori Universitas Sumatera Utara.
- Siregar, R. S., & Julia, H. (2017). DETERMINAN KARAKTERISTIK SOSIAL KONSUMEN TERHADAP KUANTITAS KONSUMEN DAGING SAPI DI KOTA MEDAN. *AGRIUM: Jurnal Ilmu Pertanian*, 21(1), 97-103.
- Siregar, S., Andriansyah, Y., & Rangkuti, K. (2021). The Perception Of Red Chili Farmers On The Implementation Of Pt. Inalum's Csr (Coorporate Social Responsibility) Program In The Village Of Lubuk Cuik Distric Of Lima Puluh, Batu Bara Regency. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 4(2), 43-52.
- Sugiyono. 2018. *Metode Peneitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- TANJUNG, A. F., ISKANDARINI, I., & LUBIS, S. N. (2020, January). Analysis Of Rice Farmer's Income In District Labuhan Batu. In *Proceeding International Conference Sustainable Agriculture and Natural Resources Management (ICoSAaNRM)* (Vol. 2, No. 01).
- Thamrin, M., Siantara, D. P., & HRP, L. F. A. (2021). Cow Farmer Household Consumption Pattern. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 4(1), 36-42.