



Kajian Ketersediaan Bahan Baku, Tingkat Persaingan, dan Perilaku Kewirausahaan dalam Mendukung Perkembangan Usaha

Anugrah Putra Perdana^{1*}, Muhammad Dinar², Muhammad Hasan³, Rahmatullah⁴, M. Ihsan Said Ahmad⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar

Article History

Received October 10, 2020
Approved November 17, 2020
Published December 30, 2020

Keywords

Raw materials, competition, entrepreneurship, furniture

JEL Classification

L21, L23, L26

How to Cite

Perdana, A.P., Dinar, M., Hasan, M., Rahmatullah, & Ahmad, M. I. S. 2020. Kajian Ketersediaan Bahan Baku, Tingkat Persaingan, dan Perilaku Kewirausahaan dalam Mendukung Perkembangan Usaha. *Journal of Economic Education and Entrepreneurship Studies*, 1(2), 47-57.

Abstract

This study aims to determine the availability of raw materials, the level of competition and entrepreneurial behavior of the furniture business in Manggala District, Makassar City in supporting business development. This research is categorized as a descriptive study with a qualitative approach, data collection is done using the method of observation, interviews and documentation. The analysis technique used is the SWOT analysis. The results of this study indicate that furniture business owners in Manggala District, Makassar City have 4 indicators of raw material availability, namely: estimated usage, material prices, inventory costs, and waiting time. And the level of competition has 6 indicators, namely: price, quality, customer loyalty, discounted prices, marketing techniques, target market. As well as entrepreneurial behavior has 4 indicators, namely: obstacles, risks, innovation, cooperation, where the results of the SWOT analysis that have been carried out, there are four strategic choices for furniture business in Manggala District, Makassar City, consisting of strengths opportunities (SO), weakness opportunities (WO), Strengths threats (ST), and weakness threats (WT).

*Anugrah Putra Perdana
Batua Raya, Manggala,
Kota Makassar, SulSel, 902323
e-mail: anugrahputraperrdana@gmail.com

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris, dimana sebagian penduduknya hidup dari usaha pertanian, seperti halnya dengan indonesia yang merupakan salah satu negara berkembang dengan luas lahan hutan yang cukup banyak, sehingga memiliki tingkat eksploitasi lahan yang terus meningkat, utamanya bagi industri pengolahan kayu. Tentu



saja kebutuhan industri pengolahan kayu merupakan barometer peningkatan perekonomian serta meningkatkan penerimaan negara dari sektor kehutanan. Selain itu, industri pengolahan kayu gelondongan juga dapat menyerap kesempatan kerja yang bisa meningkatkan pendapatan pelakunya. Sementara proses industrialisasi yang diharapkan mampu untuk memperluas dan menampung kesempatan kerja berjalan sangat lambat. Untuk mengatasi hal tersebut maka pemerintah berusaha meningkatkan dan mendorong sektor lainnya yaitu sektor industri, sehingga masalah kesempatan kerja dapat teratasi dengan memperluas lapangan pekerjaan di sektor industri.

Pembangunan di sektor industri dikembangkan secara bertahap dan terpadu melalui peningkatan keterkaitan antara industri dan sektor industri dengan sektor industri lainnya terutama dengan sektor industri yang memasukkan bahan baku industri, melalui iklim yang merangsang bagi penanam modal dan penyebaran pembangunan industri di daerah sesuai dengan potensi masing-masing dan sesuai dengan iklim usaha yang memantapkan pertumbuhan industri nasional (Todaro, 2000)

Mengingat peranan industri sangat penting dalam pembangunan nasional, maka pembangunan sektor industri semakin memegang peranan penting dan strategis dalam menggerakkan usaha-usaha kearah terciptanya landasan pembangunan yang kokoh bagi tahap pembangunan jangka panjang selanjutnya. Tumbuhnya sektor baru yaitu kegiatan industri kecil merupakan satu gejala yang baru dalam sektor perekonomian di kalangan masyarakat. Hal ini juga dilihat peranannya, industri kecil di Indonesia dicatat mampu menyumbang peningkatan pendapatan keluarga dan diukur dari kesempatan kerja mampu menyerap tenaga kerja.

Tantangan yang dihadapi industri kecil menengah untuk memperkuat struktur perekonomian nasional memang berat, karena disadari bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, ketrampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan (Kuncoro, 2007)

Peningkatan kesejahteraan penduduk dapat dilakukan apabila pendapatan penduduk mengalami peningkatan yang cukup signifikan hingga mampu memenuhi kebutuhan dasar untuk kehidupannya. Hal ini dapat diartikan bahwa kebutuhan-kebutuhan sandang, pangan, papan bisa terpenuhi sehingga penduduk yang kurang mampu semakin berkurang jumlahnya.

Tabel 1. Produk Domestik Regional Bruto Makassar atas Dasar Harga Berlaku menurut Lapangan Usaha (Miliar Rupiah), 2013-2017.

No.	Tahun	Inklusi Keuangan
1.	2013	31,49 %
2.	2014	33,04 %
3.	2015	34,93 %
4.	2016	38,05 %
5.	2017	37,22 %

Sumber: Badan Pusat Statistika Kota Makassar (2018)



Sebagai data penunjang, disajikan data mengenai jumlah Produk Domestik Bruto Makassar atas dasar harga yang berlaku menurut lapangan usaha di Kota Makassar selama 5 tahun terakhir yakni dari tahun 2013 hingga tahun 2017 yang diperoleh dari kantor Badan Pusat Statistik Kota Makassar, menunjukkan bahwa pada tahun 2013 lapangan usaha/Industri Kayu sebesar (31,49 %), kemudian pada tahun 2014 juga mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya sebesar (33,04 %) kemudian pada tahun 2015 juga mengalami peningkatan sebesar (34,93 %), kemudian pada tahun 2016 mengalami peningkatan yang cukup signifikan dibanding tiga tahun sebelumnya yaitu (38,05 %), namun pada tahun 2017 lapangan usaha/Industri kayu sedikit mengalami penurunan yaitu sebesar 0,83 % sehingga dengan demikian, Kota Makassar merupakan salah daerah yang kegiatan perekonomiannya sebagian di isi oleh sektor perindustrian yakni industri kayu yang merupakan industri padat karya. Adapun industri padat karya yang sekarang banyak dijumpai di Kota Makassar salah satunya yaitu industri mebel yang ada di Kecamatan Manggala.

Usaha mebel merupakan salah satu usaha mikro kecil (UMKM) yang telah lama dikembangkan oleh masyarakat Kota Makassar khususnya sebagai wadah peningkatan kesejahteraan rakyat. Usaha industri mebel dengan bahan baku utama kayu merupakan usaha tradisional yang telah berkembang sejak lama di Kota Makassar. Usaha ini sebagian dilakukan secara turun temurun dalam melayani kebutuhan masyarakat Makassar dan sekitarnya.

Dalam pengembangan usaha, perusahaan harus siap menghadapi kendala-kendala atau rintangan dalam dunia usaha terutama dalam persaingan pasar. Maka itu dibutuhkan analisis strategi yang tepat dalam pengembangan usaha agar dapat bertahan lama (tangguh) dan tidak bangkrut, dengan cara mempertimbangkan faktor-faktor yang menjadi potensi atau menjadi hambatan dalam pengembangan usahanya atau dengan melakukan analisis strategi perusahaan dengan analisis yang tepat yaitu analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan instrumen analisis yang ampuh bila digunakan dengan tepat, SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam organisasi, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor lingkungan yang dihadapi oleh perusahaan. Kemampuan Analisis SWOT terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus meminimalisasi kelemahan dan menekan dampak ancaman. Jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan kedua hal tersebut, maka menentukan dan memilih strategi yang efektif akan membuahkan hasil (Siagian, 2011). Dengan penerapan strategi bersaing yang tepat maka diharapkan perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga meningkatkan laba yang diperoleh.

Dari latar belakang yang telah dijelaskan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai: “Kajian Ketersediaan Bahan Baku, Tingkat Persaingan, dan Perilaku Kewirausahaan dalam Mendukung Perkembangan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar)”

METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha mikro mebel yang berlokasi di Kecamatan Manggala, Kota Makassar. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September sampai Oktober 2020. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif



berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang-orang (subyek) itu sendiri. Hasil penelitian ini nantinya akan mendeskripsikan/mengkonstruksikan wawancara-wawancara mendalam terhadap subjek penelitian sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai analisis usaha mebel di kecamatan Manggala.

Fokus penelitian ini dimaksudkan untuk membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian guna memilih data yang relevan dan mana yang tidak relevan (Moleong L. J., 2010). Pembatasan dalam penelitian kualitatif ini lebih didasarkan pada tingkat kepentingan/urgensi dari masalah yang dihadapi dalam penelitian ini. Penelitian ini difokuskan pada “Ketersediaan Bahan Baku, Tingkat Persaingan, dan Perilaku Kewirausahaan dalam Mendukung Perkembangan Usaha Mebel di Kecamatan Manggala”.

Subjek penelitian ini adalah informan, informan adalah orang yang diharapkan dapat memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang. Penentuan informan dalam penelitian ini dilakukan snowball sampling. Dalam penentuan sampel, pertama-tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dengan satu atau dua orang ini belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi data yang diberikan oleh dua orang sebelumnya. Begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak. Artinya alasan peneliti menggunakan teknik snowball sampling adalah dimana pada situasi tertentu, jumlah subjek penelitian yang terlibat menjadi bertambah, karena subjek atau informan penelitian yang telah ditentukan sebelumnya kurang memberikan informasi yang mendalam atau pada situasi tertentu tidak memungkinkan peneliti untuk mendapatkan akses pada sumber, lokasi atau subjek yang ingin diteliti.

Sejalan dengan penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sumber data primer. Sumber data primer didapatkan secara langsung dari responden dengan melakukan wawancara secara langsung. Pada penelitian ini, kriteria informan yang diteliti adalah Pemilik usaha mebel di kecamatan manggala. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini, peneliti merupakan instrumen utamanya dan akan akan dibantu oleh alat-alat pengumpul data lain seperti tape recorder, pedoman wawancara, pedoman observasi, kamera, dan alat lainnya.

Analisis data yang digunakan penulis adalah analisis data deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Analisis yang paling mendasar untuk menggambarkan keadaan data secara umum. Mencandra mengenai situasi atau kejadian-kejadian, sifat populasi atau daerah tertentu dengan mencari informasi faktual, justifikasi keadaan, membuat evaluasi, sehingga diperoleh gambaran yang jelas (Marzuki, 2005). Penelitian dengan menggunakan metode kualitatif ialah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik. Landasan teori digunakan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai fakta dilapangan dan bermanfaat memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian.

Analisis SWOT merupakan gambaran secara jelas bagaimana faktor internal (*internal factor*) perusahaan yaitu kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) dan faktor eksternal (*external factor*) perusahaan yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang disusun dalam bentuk matriks untuk merumuskan strategi perusahaan. Kinerja perusahaan dapat ditemukan oleh kombinasi faktor eksternal dan faktor internal perusahaan. Kedua faktor tersebut dapat dipertimbangkan dalam



analisis SWOT. Dimana SWOT membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Untuk merumuskan strategi perusahaan diperlukan alat, yaitu matriks SWOT. Dimana matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu mengembangkan strategi. Melalui matriks SWOT, kita dapat mengetahui secara jelas apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari perusahaan dalam menghadapi peluang dan ancaman eksternal.

Menurut (Rangkuti, 2006) alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan.

Tabel 5. Matriks SWOT

<p>IFAS (Internal Factors)</p> <p>EFAS (External Factors)</p>	<p>STRENGTH (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal</p>	<p>WEAKNESS (W) Tentukan faktor-faktor kelemahan internal</p>
<p>OPPORTUNITY (O) Tentukan faktor-faktor peluang internal</p>	<p>STRATEGI SO memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.</p>	<p>STRATEGI WO diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.</p>
<p>TREATH (T) Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal</p>	<p>STRATEGI ST Memanfaatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>STRATEGI WT berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman</p>

Sumber: Rangkuti, (2006)

HASIL DAN DISKUSI

Ketersediaan Bahan Baku

Setiap perusahaan yang menyelenggarakan kegiatan produksi akan memerlukan ersediaan bahan baku. Dengan tersedianya persediaan bahan baku maka diharapkan perusahaan industri dapat melakukan proses produksi seuai kebutuhan atau permintaan konsumen. Selain itu dengan adanya persediaan di gudang juga diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi/pelayanan kepada konsumen perusahaan dapat menghindari terjadinya kekurangan bahan baku. Adapun poin dan penjelasan dari hasil penelitian untuk ketersediaan bahan baku, yaitu:

Perkiraan Pemakaian

Penentuan besarnya bahan yang diperlukan harus sesuai dengan kebutuhan bahan



baku dalam satu periode tertentu. Berdasarkan hasil penelitian, bisa dikatakan bahwa sebelum melakukan proses produksi para pengusaha meubel telah memperkirakan sebelumnya berapa jumlah bahan baku yang akan digunakan saat produksi meubel sehingga penggunaan bahan baku akan lebih efisien. selain memperkirakan jumlah pemakaian bahan baku pengusaha juga harus selalu menjaga ketersediaan bahan baku guna menghindari kelangkaan bahan baku yang di sebabkan faktor-faktor tertentu.

Harga Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan bagian dari harga pokok barang jadi yang akan dibuat. Dalam hal harga bahan baku berdasarkan hasil penelitian, mengindikasikan bahwa sebelum melakukan pembelian bahan baku para pelaku usaha meubel terlebih dahulu mempertimbangkan harga bahan baku yang akan di beli apakah sesuai dengan kebutuhan produksi.

Biaya persediaan

Dalam hal biaya persediaan berdasarkan wawancara kepada salah satu pengusaha meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar yang menjadi salah satu informan dalam penelitian ini. Informan mengeluarkan biaya persediaan bahan baku guna mendukung produksi dalam usahanya. Dalam hal ini perlu diperhatikan bahwa didalam perencanaan dan pengendalian persediaan, tidak semua biaya harus dipertimbangkan melainkan hanya biayabiaya yang jumlahnya berubah dengan perubahan waktu atau titik pemesanan serta jumlah pesanan. Apabila terdapat biaya yang harus dibayar untuk pengadaan persediaan, tetapi jumlahnya tidak dipengaruhi oleh aturan kerja (waktu pemesanan dan jumlah pesanan) maka biaya tersebut harus diabaikan dalam perhitungan.

Waktu Tunggu

Waktu tunggu adalah waktu dimana terjadi lenggang waktu sejak pesanan dilakukan sampai dengan saat pesanan sampai digudang. Artinya jangan sampai ada kekurangan bahan baku dalam gudang. Dalam hal waktu tunggu berdasarkan hasil penelitian ini, mengindikasikan bahwa para pelaku usaha meubel selalu menjaga stok persediaan bahan baku guna menghindari kelangkaan serta agar pelanggan yang telah melakukan pemesanan tidak menunggu terlalu lama setelah melakukan pemesanan.

Tingkat Persaingan

Secara umum, persaingan bisnis adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula (Kuncoro, 2007).

Harga

Dalam pemasaran pada umumnya berkaitan langsung dengan masalah harga dari suatu produk. Berdasarkan hasil penelitian, mengindikasikan bahwa pengusaha menetapkan harga meubel dengan telah memperhitungkan biaya produksi yang hemat biaya sehingga harga meubel yang ditawarkan bisa lebih murah. Harga yang lebih murah bisa mengurangi risiko mencoba produk baru atau bisa pula menaikkan nilai sebuah produk baru secara relatif dibandingkan produk lain yang sudah ada terlebih dahulu.



Kualitas

Dalam pemilihan setiap produk yang akan dikonsumsi, konsumen seringkali mempertimbangkan kualitas dari produk tersebut dan sama halnya dengan perusahaan dalam memproduksi dan menyalurkan suatu produk selalu mengaitkan dengan kualitas. Disini kita dapat melihat bahwa kualitas memegang peranan yang penting baik bagi konsumen dan produsen. Berdasarkan hasil penelitian, mengindikasikan bahwa kualitas produk yang di hasilkan sudah baik di buktikan dengan pelanggan tidak pernah melakukan komplain atas produk yang diproduksi. Setiap perusahaan yang menginginkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, maka akan berusaha membuat produk yang berkualitas, yang ditampilkan baik melalui ciri-ciri luar (*design*) produk maupun inti (*core*) produk itu sendiri.

Loyalitas Konsumen

Loyalitas secara harfiah diartikan kesetiaan, yaitu kesetiaan seseorang terhadap suatu objek. Dalam hal loyalitas konsumen berdasarkan penelitian ini mengindikasikan bahwa para pelaku usaha selalu menjaga kepuasan pelanggan dengan konsisten menjaga kualitas produk yang di hasilkan agar pelanggan dapat melakukan pembelian kembali. Hal ini sesuai dengan pendapat (Kotler P, Hayes, Thomas, Bloom Paul N., 2002) menyebutkan ada enam alasan mengapa suatu institusi perlu mendapatkan loyalitas pelanggannya. Pertama, pelanggan yang ada lebih prospektif, artinya pelanggan loyal akan memberi keuntungan besar kepada institusi. Kedua, biaya mendapatkan pelanggan baru jauh lebih besar berbanding menjaga dan mempertahankan pelanggan yang ada. Ketiga, pelanggan yang sudah percaya pada institusi dalam suatu urusan akan percaya juga dalam urusan lainnya. Keempat, biaya operasi institusi akan menjadi efisien jika memiliki banyak pelanggan loyal. Kelima, institusi dapat mengurangi biaya psikologis dan sosial dikarenakan pelanggan lama telah mempunyai banyak pengalaman positif dengan institusi. Keenam, pelanggan loyal akan selalu membela institusi bahkan berusaha pula untuk menarik dan memberi saran kepada orang lain untuk menjadi pelanggan.

Potongan Harga

Berdasarkan penelitian ini, mengindikasikan bahwa untuk mendapatkan loyalitas dari konsumen para pengusaha meubel sering memberikan potongan harga kepada pelanggan yang sudah sering melakukan pembelian dan pelanggan yang membeli dalam jumlah yang banyak. Perusahaan dalam menetapkan diskon dan potongan harga akan menyesuaikan daftar harga mereka dan memberikan diskon serta potongan untuk setiap pembayaran yang lebih cepat, pembelian dalam jumlah besar dan pembelian di luar musim.

Teknik Pemasaran

Pemasaran produk merupakan landasan salah satu dari kegiatan utama dalam suatu bisnis. Kemampuan untuk mengenali kebutuhan dan keinginan konsumen dan mengkombinasikannya dengan data pasar merupakan salah satu peranan kegiatan pemasaran. Dalam hal pemasaran Berdasarkan hasil penelitian, mengindikasikan bahwa untuk memperluas jangkauan pembeli dan memberikan dorongan untuk membeli ke konsumen, pengusaha meubel biasa melakukan promosi melalui media sosial dan juga dari mulut ke mulut para pelanggan yang telah terlebih dahulu membeli di tempat mereka.



Target Pasar

Sangat sulit bagi sebuah perusahaan untuk mencoba melayani semua negara yang ada di dunia yang jumlahnya lebih dari seratus negara. Pasar sasaran akan di pilih atas dasar kesesuaiannya dengan produk dan kemampuan perusahaan. Pilihan strategis ini diimplementasikan oleh keputusan manajemen tentang bagaimana bersaing dalam setiap pasar yang diminati. Dalam hal target pasar berdasarkan wawancara kepada pengusaha meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar, mengindikasikan bahwa sebelum melakukan produksi para pengusaha meubel telah menentukan target pasar yang akan di tuju agar respon konsumen sesuai dengan produk yang telah di produksi.

Perilaku Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan kemauan atau kemampuan seseorang dalam menghadapi berbagai resiko dengan mengambil inisiatif untuk menciptakan dan melakukan hal-hal baru melalui pemanfaatan kombinasi berbagai sumber daya dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh pemangku kepentingan (stakeholders) dan memperoleh keuntungan sebagai konsekuensinya (Rusdiana, Subandi, & Ismatullah, 2013).

Hambatan

Hambatan memiliki arti yang sangat penting dalam setiap melaksanakan suatu tugas atau pekerjaan. Suatu tugas atau pekerjaan tidak akan terlaksana apabila ada suatu hambatan yang mengganggu pekerjaan tersebut. Dalam hal hambatan berdasarkan wawancara kepada pengusaha meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar, dapat mengindikasikan bahwa ada banyak hambatan yang sering dihadapi oleh pengusaha mebel salah satunya permodalan akan tetapi setelah lama menjadi pengusaha hambatan modal sudah tidak menjadi masalah hanya saja masalah baru yang muncul kemudian adalah sulitnya mendapatkan bahan baku yang ketika musim hujan tiba bahan baku akan menjadi langka, dan masalah lainnya adalah loyalitas tenaga kerja yang sekarang sudah profesional.

Resiko

Resiko berkaitan dengan kegagalan atau ketidakberhasilan dalam menangkap peluang usaha. Dalam hal resiko berdasarkan wawancara kepada pengusaha meubel di Kecamatan Manggala, mengindikasikan bahwa dalam menjalankan usaha pengusaha meubel sering merasakan berbagai macam resiko pekerjaan seperti kecelakaan saat melakukan produksi atau mengalami kerugian seperti konsumen yang tidak membayar atau membatalkan sejumlah pesanan, namun sebagai pengusaha seharusnya pantang menyerah dalam berusaha serta menjadikan resiko yang telah dialami sebagai bahan pembelajaran kedepannya. Resiko usaha perlu dikenali untuk selanjutnya diantisipasi dengan baik. Persiapan dan membuat perhitungan yang matang, mengurangi resiko usaha yang berakibat kepada kerugian usaha. Bagi seorang entrepreneur menghadapi resiko adalah sebuah tantangan karena mengambil resiko berkaitan dengan kreativitas dan inovasi serta merupakan bagian penting dalam mengubah ide menjadi sebuah kenyataan. Pengambilan resiko adalah yang hakiki dan wajar dalam merealisasi potensi diri sebagai entrepreneur. Pengambilan resiko melibatkan suatu kesadaran akan peristiwa-peristiwa yang terjadi, perhatian untuk masa depan dan keinginan hidup di masa sekarang



Inovasi

Dalam hal inovasi berdasarkan wawancara kepada pengusaha meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar, mengindikasikan bahwa telah melakukan inovasi seperti dengan memperbarui desain meubel yang ada kemudian akan diperlihatkan kepada konsumen namun terkadang para konsumen yang membawa desain mereka kepengrajin meubel untuk di buat. Selain itu, Pengusaha meubel sendiri selain menyediakan desain meubel sendiri, mereka juga juga mengerjakan desain yang di bawa oleh pelanggan. Perusahaan yang mampu mendesain produknya sesuai keinginan pelanggan akan mampu bertahan ditengah persaingan karena produknya tetap diminati oleh pelanggan.

Kerjasama

Kerjasama merupakan salah satu bentuk interaksi sosial. Kerjasama adalah suatu bentuk proses sosial, dimana didalamnya terdapat aktivitas tertentu yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan bersama dengan saling membantu dan saling memahami aktivitas masing- masing. Ia adalah satu proses sosial yang paling dasar. Biasanya kerjasama melibatkan pembagian tugas, dimana setiap orang mengerjakan setiap pekerjaan yang merupakan tanggung jawabnya demi tercapainya tujuan bersama. Dalam hal kerjasama berdasarkan wawancara kepada salah satu pengusaha meubel di Kecamatan Manggala Kota, mengindikasikan bahwa selain menjual sendiri meubel hasil produksi terkadang juga para pengusaha melakukan kerjasama dengan perusahaan tertentu seperti pengembang perumahan yang saling menguntungkan. Dengan kerjasama yang jelas para pengusaha tentu akan saling menguntungkan sehingga peningkatan produksi dalam perusahaan dapat tercapai.

Pembahasan

Pada penelitian ini digunakan analisis SWOT sebagai alat pengolah data strategi pemasaran apa yang paling tepat digunakan oleh perusahaan dengan melihat dari berbagai aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari perusahaan itu sendiri. Dalam melakukan analisis SWOT diperlukan terlebih dahulu untuk mengidentifikasi dari keempat elemen SWOT tersebut berdasarkan hasil pengumpulan data yang didapatkan di lokasi penelitian melalui dokumen- dokumen observasi, dan wawancara dengan pihak perusahaan, maka dengan itu peneliti dapat mengidentifikasi faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal yang dimiliki usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar, berikut adalah hasil identifikasi dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar. Kondisi lingkungan internal "**Kekuatan**" usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar diantaranya pilihan model produk yang beragam, produk yang dihasilkan unik dan dapat disesuaikan dengan pesanan pelanggan, kualitas barang yang dihasilkan baik dan terjamin, lokasi yang strategis, harga yang bersaing. Serta kondisi lingkungan internal "**Kelemahan**" usaha Meubel di kecamatan Manggala Kota Makassar yaitu keterbatasan modal, dan kurangnya pemaksimalan pemanfaatan media sosial. Adapun kondisi eksternal "**Peluang**" yaitu kebutuhan masyarakat masih tinggi, pasar yang luas, kerjasama dengan berbagai perusahaan. Serta kondisi eksternal "**Ancaman**" yaitu banyaknya pesaing dibidang yang sama, langkanya bahan baku berkualitas, cuaca yang tidak menentu, pelanggan yang tidak jujur.

Berdasarkan analisis SWOT yang telah diolah dan dipaparkan sebelumnya, hasil olah data menunjukkan bahwa Usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar



berapa pada kuadran I dengan mendukung strategi agresif S+O pada matriks SWOT, yang merupakan strategi dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Strategi S+O (Strenght+Opportunity) adalah strategi dalam memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya. Strategi S+O yang dapat ditempuh oleh Usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar yaitu 1) Mengutamakan kepuasan konsumen dengan model dan bentuk furnitur yang beda dengan yang lain, 2) Selalu menjaga kualitas hasil produksi dengan menggunakan peralatan terbaru, 3) Menggunakan media sosial khusus untuk berjualan, 4) Melakukan kerjasama dengan dengan perusahaan pengembang perumahan, 5) Memberikan harga yang sebanding dengan kualitas produk yang dijual.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pengembangan pemasaran yang dapat diterapkan dalam Usaha Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar yaitu berada pada kuadran I, yaitu strategi mendukung kebijakan strategi pertumbuhan yang agresif. Strategi agresif ini lebih fokus kepada strategi SO (Strenght- Opportunities), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi SO (Strenght- Opportunities) adalah: Mengutamakan kepuasan konsumen dengan model dan bentuk furnitur yang beda dengan yang lain, Selalu menjaga kualitas hasil produksi dengan menggunakan peralatan terbaru, Menggunakan media sosial khusus untuk berjualan, Melakukan kerjasama dengan dengan perusahaan pengembang perumahan, Memberikan harga yang sebanding dengan kualitas produk yang dijual.

Berdasarkan hasil analisis dalam penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti dapat memberikan saran yang bermanfaat bagi pihak yang terkait dalam penelitian ini. Bagi para pemilik usaha di Kecamatan Manggala Kota Makassar agar selalu mengutamakan kepuasan konsumen dengan model dan bentuk furnitur yang beda dengan yang lain, selalu menjaga kualitas hasil produksi dengan menggunakan peralatan terbaru, menggunakan media sosial yang khusus untuk berjualan, dan melakukan kerjasama dengan dengan perusahaan pengembang perumahan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Rusdiana, M. Subandi, Dedi Ismatullah. 2013. *KEWIRAUSAHAAN Teori dan Praktik*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Badan Pusat Statistika Kota Makassar. 2018. *PDRB Atas Dasar Harga Konstan Menurut Lapangan Usaha Kota Makassar Tahun 2013-2017*. Dipetik Februari 16, 2020, dari Badan Pusat
- Statistik: <https://makassarkota.bps.go.id/dynamictable/2019/10/17/18/pdrb-atas-dasar-harga-konstan-menurut-lapangan-usaha-kota-makassar-tahun-2011-2018-juta-rupiah-.html>
- Jaya, W. K. 2001. *Ekonomi Industri*. Yogyakarta: BPFE.
- Kotler P, Hayes, Thomas, Bloom Paul N. 2002. *Marketing Professional Service*. New Jersey: Prentice Hall International Press.



- Kuncoro, M. 2007. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi, Cetakan III*. Yogyakarta: Erlangga.
- Marzuki. 2005. *Metodologi Riset*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Moleong, L. J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* . Jakarta: PT. Gramedia.
- Siagian, S. P. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Suswardji, Edi, Eman, & Ratnaningsih, R. (2012). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pada Pt Nt Piston Ring Indonesia di Karawang. *Jurnal Manajemen*, 10(1).
- Todaro, M. P. 2000. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga: Edisi VI*. Jakarta: Erlangga.