

Strategi Pengembangan Industri Simping Di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta

Oleh : Noviani

ABSTRAK

Industri di Kabupaten Purwakarta mempunyai potensi yang sangat menjanjikan, terbukti dengan semakin luasnya pemasaran produk hasil industri kecil hingga ke wilayah kota-kota besar di Jawa Barat. Komoditi andalan industri kecil yang menjadi ciri khas Purwakarta adalah simping. Keberadaannya cukup terkenal di Jawa Barat, namun keberadaan pengrajin rumah tangga ini masih terbilang biasa-biasa saja. Oleh karena itu, diperlukan upaya terus menerus dalam rangka mendorong dan mengembangkan industri makanan simping tersebut secara komprehensif.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa yang merupakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi berkembangnya industri simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta. Serta untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan industri simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif yang menggunakan analisis SWOT.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini yaitu bahwa faktor-faktor yang merupakan kelemahan bagi berkembangnya industri makanan simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta yaitu keterbatasan modal sendiri, peralatan produksi yang digunakan masih sederhana, mahalnya bahan baku, area pemasaran hanya di wilayah Purwakarta, ketergantungan media promosi terhadap pameran. Sedangkan faktor yang menjadi ancaman yaitu adanya persaingan antar perusahaan simping untuk memasarkan produk dan mendapatkan pangsa pasarnya. Faktor-faktor yang merupakan kekuatan yaitu: inovasi dalam segi rasa simping, tidak diperlukan tenaga kerja dengan pendidikan tinggi akan tetapi dilihat dari keterampilan dan pengalaman, bahan baku mudah didapatkan, peralatan produksi yang ada sangat memadai. Sedangkan faktor yang menjadi peluang adalah adanya bimbingan, penyuluhan, pelatihan dan promosi dari pemerintah yang dapat mendukung industri simping. Strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan industri makanan simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta yaitu Strategi W-T adalah strategi yang diterapkan dengan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

KATA KUNCI : *Strategi Pengembangan, Analisis SWOT, Industri Kecil.*

1. Pendahuluan

Sasaran pembangunan ekonomi Kabupaten Purwakarta antara lain penataan dan pamtapan industri yang mengarah pada penguatan, pendalaman, peningkatan, perluasan industri, dan makin kukuhnya struktur industri. Hal ini dapat dicapai diantaranya dengan melahirkan dan meningkatkan keterkaitan antara industri hulu, industri di perkotaan yang padat modal dan berorientasi kepada pendekatan pasar, dengan industri kecil yang padat karya dan menggunakan teknologi tepat guna. Dengan demikian industri kecil dapat dijadikan tumpuan bagi peningkatan kesejahteraan dalam hal ini peningkatan pendapatan, sehingga dapat menurunkan jumlah penduduk yang berada di bawah garis kemiskinan.

Industri di Kabupaten Purwakarta mempunyai potensi yang sangat menjanjikan, terbukti dengan semakin luasnya pemasaran produk hasil industri kecil ini hingga ke wilayah kota-kota besar di Jawa Barat. Struktur ekonomi Kabupaten Purwakarta didominasi oleh sektor Industri Pengolahan yang memberikan kontribusi lebih dari 40 persen terhadap total PDRB. Pada tahun 2010, kontribusi sektor ini mencapai 47,55 persen namun penurunan pada tahun 2012 menjadi 45,07 persen dan meningkat lagi pada tahun 2013 menjadi 45,33 persen. (Purwakarta Dalam Angka, 2013)

Pada sektor industri pengolahan ini lebih didominasi oleh industri besar dan

sedang, hal ini menandakan industri kecil belum cukup dimaksimalkan. Kondisi usaha industri kecil dan kerajinan rumah tangga ditinjau dari sifat usahanya, pada umumnya masih tergolong tradisional atau usaha keluarga dan biasanya tidak bersifat padat modal. Usaha kecil ini umumnya masih menghadapi berbagai kompleksitas masalah baik internal maupun eksternal, seperti penguasaan teknologi yang rendah, kekurangan modal, akses pasar yang terbatas atau lemahnya pemasaran, sumber daya manusia, kelemahan dalam pengelolaan usaha dan lain sebagainya. Hal tersebut mengakibatkan akses terhadap sumber pembiayaan dan pasar serta rendahnya menghadapi persaingan dengan industri skala menengah dan besar yang merupakan faktor eksternal menjadi rendah.

Dibalik semua itu, industri kecil dan kerajinan rumah tangga ini sebenarnya mempunyai potensi yang cukup besar dalam mendinamiskan perekonomian masyarakat dan membantu mengatasi ledakan tenaga kerja. Oleh karena itu, diperlukan upaya terus menerus dalam rangka mendorong dan mengembangkan industri kecil secara komprehensif. Kemampuan industri kecil dan kerajinan rumah tangga masih kurang menggembirakan. Komoditi andalan industri kecil yang menjadi ciri khas Purwakarta adalah simping. Simping merupakan jenis komoditi yang lebih memiliki tingkat keaslian dan keunikan dibanding jenis komoditi

makanan lainnya seperti emping melinjo dan tape singkong. Makanan simping merupakan jenis makanan khas Purwakarta. Keberadaannya cukup terkenal di Jawa Barat, namun keberadaan pengrajin rumah tangga ini masih terbilang biasa-biasa saja. Salah satu keberadaan pengrajin rumah tangga atau dapat pula disebut industri kecil makanan ringan simping yang ada di Kabupaten Purwakarta.

Salah satu kecamatan yang mempunyai sentra industri simping adalah Kecamatan Purwakarta, dimana di kecamatan tersebut terdapat 9 kelurahan namun hanya 3 kelurahan yang menjadi sentra industri simping yakni Kelurahan Cipaisan, Kelurahan Nagri Tengah, Kelurahan Sindang Kasih. Dari ketiga kelurahan tersebut Kelurahan Cipaisan merupakan yang terbesar. Karena berdasarkan periode Bulan Januari-September tahun 2013, Kelurahan Cipaisan menjadi kelurahan yang paling banyak yaitu 37 Industri Siping dan menggunakan tenaga kerja sebanyak 87 orang, selain itu kapasitas produksi simping di Kelurahan Cipaisan periode Januari-September 2013 merupakan yang terbesar, yaitu mencapai 1.353.560 bungkus yang dapat dihasilkan oleh para pengrajin dengan nilai penjualan sebesar Rp 7.095.020.000,-, dibandingkan dengan tiga kelurahan lainnya yaitu Nagri Tengah sebanyak 4 unit dengan kapasitas produksi sebanyak 21.000 bungkus dengan nilai jual Rp 84.000.000 dan Sindang Kasih sebanyak 2 unit dengan kapasitas

produksi sebanyak 44.000 bungkus dengan nilai jual Rp 29.800.000.

Berdasarkan gambaran di atas, dapat dikatakan bahwa industri simping yang ada di Kelurahan Cipaisan memiliki potensi untuk terus dikembangkan. Kegiatan usaha pembuatan makanan simping di desa cipaisan ini sudah merupakan mata pencaharian pokok selain pertanian bagi penduduk setempat. Siping merupakan makanan khas Purwakarta yang sudah cukup dikenal dikalangan masyarakat di Purwakarta. Usaha industri makanan simping ini beraktivitas dari industri-industri rumahan yang disibukkan dengan memproduksi untuk kebutuhan pemasaran. Pesanan-pesanan dikirim hampir keseluruhan wilayah Jawa Barat seperti Bandung, Cikampek, Subang, Karawang, Bogor. Keberadaan industri makanan simping ini telah menyemarakkan perkampungan di daerah sekitar Kelurahan Cipaisan. Industri makanan simping ini tidak hanya mampu menghidupkan usaha tersebut, tetapi juga mendorong usaha-usaha kecil lainnya untuk berdiri seperti pedagang sembako dan lain-lain.

2. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini untuk mengetahui :

1. Faktor-faktor apa yang merupakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi berkembangnya industri

simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta.

2. Strategi pengembangan industri simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta.

3. Tinjauan Teori

Industri dalam pengertian secara ekonomi mikro adalah kumpulan dari perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang yang homogen atau barang-barang yang mempunyai sifat saling mengganti yang sangat erat. Sedangkan dari segi makro pengertian industri adalah kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai tambah (Hasibuan, 1994). Sesuai pasal 1 UU No.5 1984 tentang perindustrian, telah ditetapkan bahwa industri dibagi menjadi 3 kelompok besar yaitu industri dasar, industri hilir dan industri kecil.

Industri kecil adalah suatu bentuk usaha yang tidak tergantung kepada pemilik dan manajemennya, serta tidak mendominasi pasar dimana ia berada (L. Rambat, 2004). Industri kecil di Indonesia dapat dibagi dalam 2 kategori, yaitu: industri kecil tradisional dan industri kecil modern. Sebagian industri kecil yang ada pada saat ini termasuk pada kategori tradisional. Industri kecil umumnya berkelompok di sentra-sentra industri. Industri kecil banyak di daerah berkembang turun temurun dari generasi yang satu ke generasi yang berikutnya yang merupakan kultur masyarakat setempat (M Arif, 2003).

Suatu perusahaan membutuhkan berbagai input untuk menghasilkan output yang dibutuhkan konsumen. Input ini disebut sebagai faktor-faktor produksi, input-input dasar ini terdiri dari bahan baku, tenaga kerja, modal/uang dan kewirausahaan. Seorang wirausaha adalah orang yang kreatif dan inovatif serta mampu mewujudkannya untuk peningkatan kesejahteraan diri, masyarakat dan lingkungannya (L.Rambat, 2004).

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan industri ada 2 macam yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor internal terdiri dari modal, produksi, pemasaran dan transformasi pasar, tenaga kerja dan sistem manajemennya. Sedangkan faktor-faktor eksternal terdiri dari persaingan, kondisi ekonomi dan tingkah laku konsumen, perkembangan industri, perkembangan teknologi dan kebijaksanaan pemerintah (Hasan, 2003). Penjelasan beberapa faktor internal dan eksternal antara lain:

1. Modal merupakan faktor penting berjalannya suatu usaha, hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (1985) yaitu bahwa modal sangat berpengaruh terhadap berjalannya operasi suatu perusahaan sehingga modal harus senantiasa tersedia dan terus menerus diperlukan bagi kelancaran usaha, dengan modal yang cukup akan dapat dihasilkan produksi, yang optimal dan apabila dilakukan penambahan modal maka produksi akan meningkat lebih besar lagi.

2. Pemasaran merupakan suatu sisi yang tidak dapat dipisahkan dalam suatu usaha menurut Kasmir (2006) pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran. Sedangkan menurut Kotler (1997) pemasaran adalah sebuah proses sosial dan manajerial yang dengan individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai satu sama lain.
3. Menurut Sumitro (1986), tenaga kerja adalah semua yang bersedia bekerja dan sanggup bekerja secara praktis. Pengertian tenaga kerja dan upah, bukan tenaga kerja yang dibedakan atas batasan umur. Tiap negara mempunyai batasan umur yang berbeda.
4. Bahan baku adalah barang-barang yang dimiliki untuk dipergunakan dalam aktivitas proses produksi yang merupakan bagian terbesar yang terkandung di dalam produk tersebut. (Ken Suratiyah, 2006)..
5. Menurut Sumarni (1998), menyatakan bahwa kewirusahaan adalah suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang dapat diperoleh dari pendidikan formal dengan seni yang hanya dapat digali dari rangkaian kerja

yang diberikan dalam praktek. Dengan kata lain seorang pengusaha memiliki jiwa usaha apabila mampu melihat peluang dan mengambil resiko, jiwa usaha seseorang ditentukan oleh pendidikan formal, latihan, usaha sampingan, usaha sebelumnya.

6. Pesaing merupakan salah satu faktor eksternal perusahaan, pesaing adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang dan jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang mirip. Semua jenis pesaing ini mampu menggerogoti produk kita tawarkan. Dalam dunia persaingan, tugas utama pengusaha adalah menggaet pelanggan sebanyak mungkin, baik pelanggan yang baru ataupun pelanggan dari produk yang lain. Dan yang paling ekstrem adalah bagaimana cara mematikan pesaing baik dengan cara langsung ataupun secara pelan-pelan (Kasmir, 2006).

4. Metode Penelitian

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode penelitian yang membahas dan mengkaji secara mendetail berbagai aspek

yang terkait dengan permasalahan yang diteliti.

4.1 Metode Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yang merupakan hasil publikasi dari institusi atau lembaga terpercaya. Dalam penelitian ini diperoleh dari publikasi dari Badan Pusat Statistik Purwakarta, Profil Jumlah Industri Makanan Samping Di Kecamatan Purwakarta dan Monografi Kelurahan Cipaisan. Selain itu digunakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dengan survey lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Untuk memperoleh data primer dilakukan melalui wawancara dan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada responden.

Wawancara Personal adalah wawancara antar orang, yaitu antara penulis (pewawancara) dengan responden (yang diwawancarai), yang diarahkan oleh pewawancara untuk tujuan memperoleh informasi yang relevan. Pewawancara biasanya telah menyiapkan rencana wawancara tertulis yang berisikan pertanyaan-pertanyaan yang difokuskan untuk menjawab masalah penelitian (Mudrajat Kuncoro, 2005).

Kuesioner adalah daftar pertanyaan yang disusun secara tertulis. Dalam kaitannya dengan penelitian ini jenis pertanyaan yang diajukan adalah bersifat pertanyaan yang

adalah bersifat tertutup ((pilihan jawaban sudah tersedia) dimana semua pertanyaan menyangkut tentang kesejahteraan masyarakat di kelurahan Cipaisan.

4.2 Metode Penentuan dan Pengambilan Sampel

Data yang akan diambil semua populasi industri samping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta, karena jumlah dan karakteristik industri kecil yang ada di daerah tersebut sangat sedikit maka teknik yang akan digunakan adalah teknik sensus. Jumlah populasi industri makanan samping yang ada di Kelurahan Cipaisan adalah sebanyak 37.

4.3 Metode Analisis

Metode Analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dengan model analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan Kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategis (*Strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang

dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini (Rangkuti, 2004).

Untuk mengetahui strategi pengembangan industri simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta digunakan Matrik SWOT. Data dan informasi yang diperoleh dari responden diolah dan dianalisis. Analisis diawali dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal maupun eksternal. Faktor lingkungan internal dijadikan acuan dalam menentukan kekuatan dan kelemahan. Sedangkan faktor lingkungan eksternal digunakan sebagai acuan dalam menentukan peluang dan kendala yang dihadapi oleh industri simping di Kelurahan Cipaisan Purwakarta.

5. Hasil Dan Pembahasan

Analisa SWOT berguna untuk menganalisa faktor-faktor di dalam organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal. Berdasarkan jumlah populasi 37 responden yang diambil datanya dengan menggunakan kuesioner (pengusaha makanan simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta).

Maka untuk mengetahui dan mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang menyangkut kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, dilihat melalui beberapa aspek, yaitu: aspek kewirusahaan dari segi inovasi, aspek

permodalan, aspek tenaga kerja, aspek bahan baku, aspek sarana produksi, aspek pemasaran, aspek persaingan, dan aspek peranan pemerintah daerah.

5.1 Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Untuk melakukan analisis internal industri simping di Kelurahan Cipaisan yang harus diperhatikan yaitu dalam melakukan identifikasi mengenai faktor-faktor yang akan menjadi kekuatan dan kelemahan.

5.1.1 Faktor-Faktor Yang Menjadi Kekuatan

Faktor-faktor yang dapat dijadikan sebagai sumber kekuatan bagi industri simping Kelurahan Cipaisan dari hasil survey dilapangan sebanyak 62,16% telah melakukan inovasi terhadap macam rasa simping yang berbeda dengan perusahaan simping lainnya. Rasa simping yang memiliki diferensiasi tersebut antara lain rasa udang, nangka, durian, dan buah-buahan lainnya. Pada umumnya perusahaan simping hanya memproduksi simping rasa bawang, kencur, keju, cabe, dan susu. Dengan adanya diferensiasi dari segi rasa simping tersebut, maka inovasi dari aspek kewirusahaan ini dapat dikatakan merupakan suatu kekuatan (*strength*). Selain itu didapatkan diferensiasi baru yang akan dilakukan antara lain desain kemasan simping yang lebih menarik dan keinginan untuk memasarkan kekota-kota di wilayah pulau jawa.

Keahlian dan keterampilan merupakan suatu hal terpenting dalam aspek tenaga kerja. Tingkat keterampilan dan keahlian dapat kita lihat dari jenjang pendidikan suatu tenaga kerja, menunjukkan bahwa setiap industri makanan simping memiliki jumlah tenaga kerja dengan rata-rata berjumlah 5 orang. Sebagian besar pendidikan tenaga kerja dari industri simping adalah lulusan SLTP dengan persentase sebesar 54%, lulusan SD sebesar 27% dan lulusan SLTA sebesar 19%. Berdasarkan data tersebut, kita dapat melihat bahwa tenaga kerja yang dibutuhkan adalah pekerjaan kasar sehingga tidak diperlukan tenaga kerja dengan pendidikan yang terlalu tinggi, akan tetapi dilihat dari keterampilan dan pengalaman.

Biaya upah pekerja, dimana sebagian besar industri simping menentukan besaran upah pekerja berdasarkan upah harian. Upah yang diberikan kepada tenaga kerja berdasarkan pekerjaan tenaga kerja itu sendiri serta pembayarannya dihitung perhari, rata-rata upah perhari untuk tenaga kerja buruh biasa sebesar Rp. 30.000. Hal-hal yang menjadi bahan pertimbangan dalam upah tenaga kerja mencakup tingkat keterampilan yang diperlukan, kuantitas yang mencukupi, dan tinggi rendahnya upah.

Semakin tinggi pendidikan pekerja maka semakin tinggi pula upah pekerja. Rata-rata tenaga kerja yang diserap industri simping memiliki tingkat pendidikan yang relatif rendah. Namun berdasarkan hasil

survey lapangan menunjukkan bahwa dalam usaha makanan simping yang paling dibutuhkan adalah keterampilan bukan tingkat pendidikan yang tinggi dan pada umumnya tenaga kerja yang digunakan hampir sebagian besar berasal dari lingkungan keluarga dan penduduk sekitarnya yang secara turun-temurun memiliki keterampilan serta pengalaman dalam membuat simping. Oleh karena itu tenaga kerja merupakan suatu kekuatan (*strengths*) bagi perusahaan simping.

Kelancaran proses pengadaan bahan baku merupakan suatu faktor terpenting dalam menunjang proses produksi. Sebagian pemilik usaha menyatakan mudah dan sebagian lagi menyatakan sangat mudah untuk memperoleh bahan baku, karena mereka dapat membeli di pasar-pasar tradisional atau toko. Bahan baku yang dibutuhkan dalam proses produksi antara lain tepung tapioka, tepung terigu, daun bawang, kelapa, telur, garam, dan air. Untuk memperoleh bahan baku 51% dan 49% responden menjawab sangat mudah memperoleh bahan baku. Dengan demikian aspek bahan baku dapat dikatakan sebagai kekuatan (*strengths*) karena dengan kata lain tidak ada para responden yang menyatakan sulit untuk memperoleh bahan baku.

Peralatan produksi merupakan kekuatan karena sebagian besar peralatan produksi adalah milik sendiri serta peralatan produksi yang masih tradisional dan memadai dalam

proses produksi sehingga mampu memenuhi permintaan produsen simping. Para pengusaha industri simping merasa memadai atas peralatan produksi yang dimiliki adalah 78%, merasa cukup memadai adalah 22%, dan yang merasa kurang memadai adalah 0% atau tidak ada sama sekali. Berdasarkan hal tersebut dapat dikatakan keberadaan peralatan produksi yang memadai merupakan suatu kekuatan (*strength*) dari aspek sarana produksi.

5.1.2 Faktor-Faktor Yang Menjadi Kelemahan

Faktor-faktor yang dapat dijadikan sebagai sumber kelemahan bagi industri simping Kelurahan Cipaisan dari hasil penelitian adalah pertama keterbatasan modal sendiri. Dilihat dari besar jumlah nilai modal yang dikeluarkan pada saat memulai usahanya, terbagi menjadi tiga kategori yaitu kurang dari satu juta rupiah, satu juta hingga lima juta rupiah, dan lebih dari lima juta rupiah.

Besarnya modal usaha awal yang dikeluarkan oleh suatu industri makanan simping kurang dari 1 juta rupiah adalah 8% dari 37 unit usaha, antara 1 juta sampai dengan 5 juta rupiah adalah 76% dari 37 unit usaha, dan lebih dari 5 juta rupiah adalah 16%. Berdasarkan hasil survey lapangan modal awal tersebut tidak memenuhi dalam pengembangan usahanya disamping itu segi pengelolaan manajemen keuangan yang

dilakukan oleh para pembuat makanan simping masih kurang baik, dimana para pengusaha dalam pemakaian modal simpang siur antara uang pribadi dengan modal usaha sehingga tidak dapat membedakan antara kebutuhan rumah tangga dengan kebutuhan perusahaan. Hal ini merupakan suatu kelemahan internal yang mengakibatkan para pembuat makanan simping kurang baik dalam mengelola modal untuk mengembangkan usahanya.

Persentase sumber modal yang dipilih oleh para pengusaha antara lain memakai modal sendiri sebesar 81%; pinjaman modal dari bank sebesar 3%; koperasi sebesar 5%; dan pinjaman dari keluarga sebesar 11%. Berdasarkan data tersebut dapat terlihat bahwa masih sedikitnya pengusaha menggunakan koperasi untuk peminjaman modalnya dan lebih banyak yang menggunakan dari modalnya sendiri dapat dikatakan suatu kelemahan. Setiap kegiatan ekonomi atau proses produksi memerlukan modal dalam menghasilkan barang dan jasa. Dalam proses produksi modal merupakan salah satu faktor utama dalam meningkatkan usaha, modal dibutuhkan untuk pembelian bahan baku, pembayaran upah pekerja dan perawatan alat-alat produksi dan lain-lain.

Faktor-faktor yang menjadi sumber kelemahan bagi industri simping Kelurahan Cipaisan yang kedua adalah peralatan produksi yang digunakan masih sederhana. Peralatan produksi pada industri simping bisa

dikatakan suatu kelemahan (*weakness*) karena peralatan produksi yang digunakan masih tradisional sehingga kapasitas produksi kurang optimal, kurangnya perawatan pada mesin-mesin produksi serta kehandalannya dalam jangka waktu pendek. Peralatan produksi yang biasa digunakan oleh para pengusaha industri simping antara lain kompor minyak tanah atau gas, cetakan simping yang terbuat dari besi, stand cetakan, baskom, kape, pisau, dan blek kaleng buat menyimpan sementara simping yang belum dirapihkan.

Besarnya persentase atas pengakuan para pengusaha industri simping yang merasa mudah untuk memperoleh peralatan produksi adalah 92%, merasa cukup mudah adalah 3%, merasa sangat mudah adalah 5%, dan yang merasa sedikit sulit adalah 0% atau tidak ada sama sekali. Berdasarkan hal tersebut dapat dikatakan kemudahan untuk memperoleh peralatan produksi merupakan suatu kelemahan (*weakness*) dari aspek sarana produksi.

Faktor-faktor yang menjadi sumber kelemahan yang *ketigabagi* industri simping Kelurahan Cipaisan adalah mahalny bahan baku. Jumlah harga yang dirasakan oleh pengusaha yaitu sebagian besar mereka merasakan mahalny harga dalam memperoleh bahan baku tersebut. Dominan para responden menjawab mahalny harga bahan baku yaitu dengan persentase 54%. Dengan demikian aspek bahan baku dapat

dikatakan kelemahan (*weaknesses*) karena para pengusaha merasa keberatan untuk membeli bahan baku yang disebabkan mahalny harga yang ditawarkan pasar. Dirasakan mahal karena para pengusaha tidak mungkin menjual output dengan harga tinggi kepada konsumen yang dikhawatirkan akan menurunny permintaan akan simping.

Faktor kelemahan *keempat* bagi industri simping Kelurahan Cipaisan adalah area pemasaran hanya di wilayah Purwakarta. Pemasaran merupakan salah satu sarana yang digunakan oleh perusahaan atau produsen dalam promosi barang dan jasa yang dihasilkan kepada konsumen. Jaringan pemasaran para pengusaha Simping di Kelurahan Cipaisan secara umum di wilayah Kota Purwakarta namun hanya ada beberapa pengusaha yang sudah melakukan pemasaranny ke luar Kota produkny seperti Bandung dan Subang. Pada umumnya pemasaran yang dilakukan seminggu 2 kali atau tergantung pesanan dari pasar/produsen simping itu sendiri. Dari 37 responden sebesar 19% yang melakukan pemasaran hasil produksiny antar Kota, namun sebagian besar dipasarkan di wilayah Kota Purwakarta dengan presentase responden mencapai 81%. Hal ini merupakan suatu kelemahan internal karena industri kecil makanan simping memiliki pemasaran yang kurang luas.

Ketergantungan media promosi terhadap pameran merupakan faktor terakhir yang menjadi kelemahan bagi industri simping

Kelurahan Cipaisan Purwakata. Kegiatan promosi dilakukan dengan tujuan untuk memperluas daerah pemasaran, hal tersebut dapat terwujud jika menggunakan media yang tepat. Jenis media promosi yang sering digunakan antara lain dari mulut ke mulut, pameran, iklan, dan lain-lain. Berdasarkan hasil survet di lapangan para responden sebagian besar memilih media pameran. Sekitar 86% dari responden memilih pameran yang diadakan oleh pemerintah sebagai media promosinya sedangkan 14% sisanya memilih media mulut ke mulut. Biasanya pemerintah menyelenggarakan pameran sebanyak satu kali dalam setahun, sehingga terjadi ketergantungan terhadap kegiatan pameran untuk melakukan promosi. Hal tersebut merupakan suatu kelemahan karena kurang efektifnya kegiatan promosi.

5.2 Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Untuk melakukan analisis eksternal industri simping Kelurahan Cipaisan yang harus diperhatikan yaitu dalam melakukan identifikasi mengenai faktor-faktor yang akan menjadi peluang dan ancaman.

5.2.1 Faktor-Faktor Yang Menjadi Peluang

Faktor-faktor yang dapat dijadikan sebagai sumber peluang bagi industri simping Kelurahan Cipaisan dari hasil penelitian adalah adanya bimbingan, penyuluhan, pelatihan dan promosi dari pemerintah yang dapat mendukung industri

simping. Para pengusaha industri simping, menyatakan sebesar 51,35% dari responden berpendapat bahwa segala administrasi desa atau kecamatan seperti peraturan-peraturan, perizinan atau pungutan lainnya dapat mendukung terhadap usaha industri makanan simping yang dijalani.

Selain itu, hampir seluruh pengusaha industri simping mengaku bahwa program-program pembangunan pemerintah daerah seperti bimbingan, penyuluhan, pelatihan dan promosi dapat mendukung serta telah dapat dirasakan oleh sebagian industri simping. Program-program dan segala peranan pemerintah telah banyak dirasakan para industri serta sangat mendukung pada usaha yang dijalankan oleh sebagian industri simping. Salah satu peranan pemerintah yaitu mengajak sebagian para pelaku industri simping untuk mempromosikan makanan simping melalui sebuah pameran-pameran yang diadakan oleh pemerintah. Hal ini dapat dikatakan sebagai suatu peluang (*opportunity*).

5.2.1 Faktor-Faktor Yang Menjadi Ancaman

Faktor-faktor yang dapat dijadikan sebagai sumber ancaman bagi industri simping Kelurahan Cipaisan adalah adanya persaingan antar perusahaan simping untuk memasarkan produk dan mendapatkan pangsa pasarnya. Pesaing terdiri dari dua jenis, yaitu pesaing terdekat dan pesaing jauh.

Pesaing terdekat adalah perusahaan yang sama atau perusahaan yang memiliki produk sejenis, pesaing jauh adalah perusahaan yang memiliki produk yang mirip.

Faktor persaingan bagi industri simping di Kelurahan Cipaisan merupakan suatu ancaman karena persaingan pada industri simping di Kelurahan Cipaisan ini tergolong dalam persaingan sempurna yaitu produsen memproduksi sejenis barang dan produsen mudah keluar masuk pasar. Berdasarkan hasil dilapangan persaingan yang dirasakan saat ini dalam kualitas produk, dimana para produsen simping berlomba dalam kualitas produk untuk mendapatkan pelanggan yang tetap, serta persaingan dalam penjualan produk oleh para pengusaha simping di Kelurahan Cipaisan mengalami kesulitan karena para pesaing menjual produk dengan harga yang sama namun kualitas dan strategi pemasaran yang berbeda.

5.3 Strategi Pengembangan Industri Simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta

Strategi pengembangan yang sesuai bagi usaha industri makanan simping di desa atau Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta adalah dengan cara membuat matrik SWOT. Matrik SWOT dibuat berdasarkan hasil analisis faktor-faktor strategis baik internal maupun eksternal, yang terdiri dari faktor peluang (*opportunities*),

ancaman (*threats*), kekuatan (*strengths*), dan kelemahan (*weaknesses*).

Tabel : 1
Matrik SWOT Industri Simping Di Kelurahan Cipaisan

| | | |
|---|---|---|
| Faktor Internal Faktor Eksternal | KEKUATAN (S) 1. Inovasi dalam segi rasa menu rasa simping. 2. Tidak dipertolok tenaga kerja dengan pendidikan yang terlalu tinggi, akan tetapi dilatih dari keterampilan dan pengalaman. 3. Bahan baku mudah diperoleh. 4. Peralatan produksi yang ada sangat memadai. | KELEMAHAN (W) 1. Keterbatasan modal sendiri. 2. Peralatan produksi yang digunakan masih sederhana. 3. Mahalnya bahan baku. 4. Area pemasaran hanya di wilayah Purwakarta. 5. Ketergantungan media promosi terhadap pameran. |
| | PELUANG (O) Adanya peningkatan penyuluhan, pelatihan dan promosi dari pemerintah yang dapat mendukung industri simping. | STRATEGI S-O 1. Meningkatkan kualitas produk. 2. Pengrajin lebih kreatif dan inovatif dalam usahanya. 3. Mempromosikan simping sebagai ciri khas Purwakarta ke luar kota atau luar provinsi. |
| ANCAMAN (T) Adanya persaingan antar perusahaan simping untuk memasarkan produk dan mendapatkan pangsa pasarnya. | STRATEGI S-T 1. Menetapkan strategi harga dalam penjualan. 2. Meningkatkan kualitas produk. 3. Meningkatkan inovasi-inovasi produk. | STRATEGI W-T 1. Memanfaatkan keterbatasan vest area. 2. Lebih menggunakan media promosi berupa iklan atau koran atau media elektronik. 3. Menahan biaya produksi. |

Sumber: Hasil Survey

Dari matrik SWOT diketahui bahwa Strategi S-O ini dibuat berdasarkan strategi dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan antara lain:

- Meningkatkan kualitas produk dari segi rasa, kemasan, bentuk, dan macam rasa dengan adanya kreatifitas yang tinggi dari setiap pengusaha.
- Pengrajin harus kreatif dan inovatif serta kedisiplinan tenaga kerja dalam proses produksi.

- Memperkenalkan simping sebagai ciri khas Purwakarta keluar kota atau luar propinsi dengan memanfaatkan peran pemerintah melalui kegiatan promosi.

Strategi S-T adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki industri untuk mengatasi ancaman. Strategi yang diterapkan antara lain:

- Menetapkan strategi harga dalam penjualan dengan tujuan untuk menghadapi persaingan antara pengusaha simping.
- Meningkatkan kualitas produk untuk lebih bersaing dengan produk industri simping lainnya.
- Meningkatkan inovasi-inovasi produk tanpa menghilangkan ciri khas dari simping.

Strategi W-O adalah strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut:

- Meningkatkan efisiensi biaya produksi dari segi bahan baku, upah tenaga kerja ataupun biaya lainnya.
- Lebih berpartisipasi pada kegiatan pemerintah dalam promosi simping dengan kegiatan pameran sehingga tidak hanya melakukan promosi secara langsung saja. Selain itu, berpartisipasi dalam pelatihan SDM agar dapat meningkatkan ilmu kewirausahaan dalam mengelola perusahaan.

- Mencari dan menggunakan bahan baku alternatif yang lebih murah tanpa mengurangi kualitas ataupun merubah ciri khas yang telah dimiliki sebelumnya.

Strategi W-T adalah strategi yang diterapkan dengan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi yang diterapkan adalah:

- Memanfaatkan keberadaan rest area agar mempermudah bagi para pengusaha simping untuk menjual secara cepat, karena rest area Tol Cipularang untuk saat ini sangat sering dikunjungi oleh para wisatawan Bandung dan Jakarta.
- Lebih memaksimalkan penggunaan media promosi berupa iklan surat kabar atau media elektronik, agar promosi lebih efektif disampaikan kepada konsumen. Selain itu, jaringan pemasaran akan semakin luas ke luar kota ataupun luar propinsi.
- Menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk, sehingga dengan harga produk yang sama namun dapat memiliki keuntungan yang lebih besar dibanding dengan pesaing.

Dari penentuan strategi diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi yang dapat diterapkan pada industri simping di Kelurahan Cipaisan adalah strategi W-T. Keputusan tersebut diambil berdasarkan hasil identifikasi dari berbagai faktor-faktor strategi industri (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) yaitu posisi di mana industri ini memiliki

kelemahan internal yang sangat berarti serta menghadapi ancaman yang sulit untuk diatasi. Salah satu ancaman dan kelemahan yang sangat berarti antara lain keberadaan Tol Cipularang yang mengurangi kedatangan wisatawan ke Purwakarta dengan persaingan antar industri yang sangat ketat dan keterbatasan dana untuk meningkatkan kinerja industri. Pada posisi ini strategi yang tepat dilakukan adalah strategi berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

6. Kesimpulan dan Saran

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan di atas dapat diambil beberapa kesimpulan terkait dengan tujuan dari penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang merupakan kelemahan bagi industri simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta yaitu keterbatasan modal sendiri, peralatan produksi yang digunakan masih sederhana, mahalnya bahan baku, area pemasaran hanya di wilayah Purwakarta, dan ketergantungan media promosi terhadap pameran. Adapun faktor yang merupakan ancaman yaitu adanya persaingan antar perusahaan simping untuk memasarkan produk dan mendapatkan pangsa pasarnya.

2. Faktor-faktor yang merupakan kekuatan dan peluang bagi berkembangnya industri makanan simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta yaitu: Kekuatan adalah inovasi dalam segi rasa macam rasa simping, tidak diperlukan tenaga kerja dengan pendidikan yang terlalu tinggi, akan tetapi dilihat dari keterampilan dan pengalaman, bahan baku mudah diperoleh, dan peralatan produksi yang ada sangat memadai. Adapun faktor yang menjadi peluang adalah adanya bimbingan, penyuluhan, pelatihan dan promosi dari pemerintah yang dapat mendukung industri simping.
3. Strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan industri makanan simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta yaitu strategi W-T, yaitu berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang akan disampaikan bagi para pelaku ekonomi yang berperan dalam pengembangan industri kecil makanan simping di Kelurahan Cipaisan Kecamatan Purwakarta yaitu:

1. Memaksimalkan pendekatan promosi kepada konsumen yang lebih efektif dengan memberikan diskon atau

- pelayanan yang baik agar konsumen lebih dapat loyal.
2. Strategi membuka jaringan kerjasama dengan berbagai pihak, hal ini dimaksudkan untuk meminimalkan tingginya tingkat persaingan baik itu dari industri simping atau pun industri makanan lainnya maka strategi ini diterapkan untuk mengurangi kendala dari permasalahan yang ada.
 3. Pemerintah diharapkan lebih menyuntikkan dana untuk menutupi kekurangan modal bagi unit-unit usaha di Kelurahan Cipaisan, dengan adanya modal yang lebih maka para pengusaha mampu untuk membeli tambahan alat produksi dan bahan baku yang diperlukan. Sehingga proses produksi akan terus berjalan dengan kualitas hasil produksi yang baik, cepat dan dapat menarik konsumen, serta diharapkan permintaan makanan simping akan semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Rahardjo, H. 1984. *Dasar-Dasar Ekonomi Wilayah*. Edisi Pertama – Yogyakarta; Penerbit Graha Ilmu.
- Bachtiar, Hasan. 2003. *Manajemen Industri*, Edisi Ke Dua, Pustaka Ramadhan, Bandung.
- Bambang, Riyanto. 1997. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi keempat. Cetakan keenam. BPFY-Yogyakarta.
- B.N. Marbun. 1992. *Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil*. PT. Binamar Pressindo, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Purwakarta Dalam Angka 2013.
- Dinas Kecamatan Purwakarta. 2013, Profil Jumlah Industri Makanan Simping Di Kecamatan Purwakarta.
- Dinas Kelurahan Cipaisan. 2013, Monografi Kelurahan Cipaisan.
- Hasibuan, Nurimansjah. 1994. *Ekonomi Industri : Persaingan, Monopoli dan Regulasi*. Cet.1.-Jakarta : LP3ES.
- Ken Suratiyah. 2006. *Ilmu Usaha Tani*, Cetakan Pertama, Penerbit Penebar Swadaya Bogor.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*. Jakarta : Erlangga.
- Kuncoro, Mudrajat. 2005. *Ekonomika Industri Indonesia*, Penerbit CV. Andi Yogyakarta.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta : Penerbit PT Raja Grafindo Persada.

- Lupiyoadi, Rambat, 2004, *Entrepreneurship: From Mindset To Strategy*, Edisi Kedua, Jakarta : Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Murti Sumarni Dra. 1998. *Pengantar Bisnis Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan*. Edisi ke lima. Liberty Yogyakarta.
- Philip, Kotler, 1997, *Manajemen Pemasaran*, edisi Millenium. Yogyakarta: Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.
- Rangkuti, Freddy, 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

