

**PENGEMBANGAN USAHA PEMECAH BATU  
DI DESA PADANG LOANG KABUPATEN BULUKUMBA**

**TESIS**

Untuk memenuhi syarat  
Memperoleh Gelar Magister Manajemen



Oleh:

**SUFIATI  
2018. MM. 1.1318**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
KONSENTRASI PEMERINTAH DAERAH**

**PROGRAM PASCASARJANA  
PPS STIE NOBEL INDONESIA  
MAKASSAR  
2020**

**PENGESAHAN TESIS**

**PENGEMBANGAN USAHA PEMECAH BATU  
DI DESA PADANG LOANG KABUPATEN BULUKUMBA**

Oleh:

**SUFIATI  
2018.MM.1.1318**

Telah dipertahankan di depan penguji  
Pada tanggal 04 Desember 2020  
Dinyatakan telah memenuhi syarat

**Menyetujui:  
Komisi Pembimbing**

**Ketua,**

**Dr. Anwar, S.E., M. Si**

**Anggota**

**Dr. Andi Djalante, M.M., M. Si**

**Mengetahui:**

**Direktur PPS STIE Nobel Indonesia,**

**Dr. Maryadi, S.E., M.M**

**Ketua Prodi Magister Manajemen,**

**Dr. Sylvia Sjarlis, S.E., M.Si., Ak., CA**

## PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, didalam naskah Tesis ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah Tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Tesis (MAGISTER MANAJEMEN) ini dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, Desember 2020



Penulis,

SUFIATI

NIM: 2018.MM.1.1318

**HALAMAN IDENTITAS**  
**MAHASISWA, PEMBIMBING DAN PENGUJI**

**JUDUL TESIS:**

***PENGEMBANGAN USAHA PEMECAH BATU DI DESA PADANG LOANG  
KABUPATEN BULUKUMBA***

Nama Mahasiswa : Sufiati  
NIM : 2018.MM.1.1318  
Program Studi : Magister Manajemen  
Peminatan : Manajemen Pemerintahan Daerah

**KOMISI PEMBIMBING :**

Ketua : Dr. Anwar, S.E., M. Si  
Anggota : Dr. Andi Djalante, M.M., M. Si

**TIM DOSEN PENGUJI :**

Dosen Penguji 1 : Dr. Maryadi, S.E., M.M  
Dosen Penguji 2 : Dr. Didin, S.E., M.M

Tanggal Ujian : 04 Desember 2020  
SK Penguji Nomor : 035/SK/PPS/STIE-NII/XII/2020

## **MOTTO**

"Bisnis itu hanya modal dengkul bahkan jika Anda tidak punya dengkul, pinjam dengkul orang lain".

## ABSTRAK

**Sufiati. 2020.** Pengembangan Usaha Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba, dibimbing oleh Anwar dan Andi Djalante.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba melalui analisis SWOT.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan yang bersifat studi kasus dengan waktu penelitian dilakukan mulai bulan Juli hingga Agustus 2020. Sedangkan subjek penelitian yang dilakukan adalah pemilik usaha pemecah batu Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba dalam meningkatkan produktivitas bagi pemecah batu adalah memanfaatkan faktor- faktor internal kekuatan segala potensi hasil produk dari pemecah batu sebagai galian tambang dengan tetap mempertahankan tradisi dan budaya masyarakat yang masih dipegang teguh untuk menanggulangi faktor eksternal (2) Strategi memanfaatkan peluang dimana Desa Padang Loang telah menjadi salah satu obyek pemecah batu dari zona pengembangan usaha. Diwilayah Desa Padang Loang Kecamatan Ujungloe. Jika perlu diperkuat ekosistem bisnis usahanya yang dilakukan secara terpadu dalam mewujudkan produktivitas yang tinggi dan transformasi ekonomi terutama dalam upaya pengembangan korporasi usaha pemecah batu dan masyarakat pertanian melalui menyiapkan regulasi yang mendukung kearah kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan taraf hidup mereka melalui perwujudan transformasi ekonomi khususnya di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba.

**Kata kunci:** usaha pemecah batu, peluang, ancaman, produktivitas



## ***ABSTRACT***

**Sufiati. 2020.** The Development of Stone Crusher in Padang Loang Village, Bulukumba Regency, supervised by Anwar and Andi Djalante.

The purpose of this study is to determine the development of a stone crusher in the village of Padang Loang, Bulukumba Regency through a SWOT analysis.

This study used qualitative study with a case study approach conducted from July to August 2020. Meanwhile, the study subject is the owner of a stone crusher business in Padang Loang Village, Bulukumba Regency.

The results show that (1) the strategy used in the development of a stone crusher in the village of Padang Loang, Bulukumba Regency in increasing productivity for stone crusher is to take advantage of internal factors, the strength of all the potential products of breaking stones as mining excavations while maintaining tradition and culture. community that is still adhered to in overcoming external factors (2) Strategies to take advantage of opportunities where Padang Loang Village has become one of the stone breaking objects of the business development zone. in the area of Padang Loang Village, Ujungloe District. If it is necessary to strengthen the business ecosystem, the business is carried out in an integrated manner in realizing high productivity and economic transformation, especially in efforts to develop stone-breaking business corporations and agricultural communities through preparing regulations that support the welfare of the community and improve their standard of living through the realization of economic transformation, especially in Padang Village. Loang, Ujung Loe District, Bulukumba Regency.

**Keywords:** stone breaking business, opportunity, threat, productivity



## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Segala puji dan Syukur kehadiran Allah SWT, adalah ungkapan pertama sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis ini dengan baik. Tesis ini disusun sebagai prasyarat guna memperoleh derajat Magister pada Program Studi Magister Manajemen PPS STIE Nobel Indonesia yang berjudul: “Pengembangan Usaha Pemecah Batu Di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba”. Salam dan Shalawat senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah S.A.W, beserta keluarganya, para sahabat, dan pengikut setianya hingga akhir zaman. Berkenaan dengan penulisan Tesis ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada Bapak Dr. Anwar, S.E., M.Si selaku pembimbing I dan Dr. Andi Djalante M.M., M.Si. selaku pembimbing II yang dengan sabar dan perhatian dalam memberikan bimbingan, petunjuk, kritik dan saran serta bersedia meluangkan waktunya selama penyusunan Tesis ini. Penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya untuk bantuan dan dukungan atas selesainya penyusunan maupun penyajian Tesis ini, kepada:

1. Dr. H. Mashur Rasak, S.E., M.M, Ketua STIE Nobel Indonesia Makassar, Hormat yang mendalam dan terima kasih tak terhingga atas segala arahan, motivasi, bimbingan dan nasehat baik pada saat memberikan materi kuliah maupun pada saat proses penyelesaian studi ini.
2. Dr. Maryadi, S.E., M.M, Direktur PPS STIE Nobel Indonesia Makassar yang memberikan kesempatan di dalam menempuh pendidikan di Pascasarjana STIE Nobel Indonesia Makassar.



3. Dr. Sylvia Sjarlis, S.E., M.Si., Ak., CA Selaku Ketua Prodi Magister Manajemen PPS STIE Nobel Indonesia Makassar dengan cermat, penuh perhatian memberikan motivasi untuk tetap bersemangat dalam menyelesaikan studi ini.
4. Dr. Anwar, S.E., M. Si, Ketua Komisi Pembimbing, terima kasih tak terhingga atas segala bimbingan, petunjuk, kritik arahan, motivasi, dan nasehat baik pada saat memberikan bimbingan maupun materi kuliah pada saat proses penyelesaian studi ini.
5. Dr. Andi Djalante, M.M., M. Si, Anggota Komisi Pembimbing yang senang tiasa meluangkan waktu untuk membimbing, memberikan arahan, petunjuk dan motivasi hingga akhir penulisan tesis ini. Rekan-rekan mahasiswa Program Magister Manajemen PPS STIE Nobel Indonesia, atas kebersamaan yang dilalui bersama penuh suka cita.
6. Dr. Maryadi. S.E., MM. Si Selaku Dosen Penguji I dan Dr. Didin S.E., M.M. selaku Dosen Penguji II, terima kasih telah meluangkan waktu dalam proses penyelesaian Tesis ini.
7. Segenap Dosen dan Staff Pascasarjana Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nobel Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis.
8. Terima kasih kepada Orang Tuaku tercinta yang memberikan kasih sayang, bimbingan, dan doa disetiap langkahku, sehingga penulis mendapat kemudahan dalam menyelesaikan Program Studi Magister Manajemen PPS STIE Nobel Makassar, serta perhatian yang tulus kepada penulis.

9. Rekan-rekan mahasiswa Program Magister Manajemen PPS STIE Nobel Indonesia, atas kebersamaan yang dilalui bersama penuh suka cita.
10. Semua pihak yang telah banyak membantu yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis berharap Tesis ini dapat dikembangkan sebagai dasar bagi peneliti-peneliti berikutnya dalam bidang penelitian manajemen. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tesis ini masih belum sempurna. Oleh sebab itu, penulis dengan senang hati, menerima segala bentuk kritik maupun saran yang sifatnya membangun. Semoga Tesis ini bermanfaat bagi semua pihak.

Makassar, 29 Mei 2020  
Penulis,

**SUFIATI**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN IDENTITAS .....	iii
MOTTO .....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS .....	v
ABSTRAK .....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	9
1.3 Rumusan Masalah.....	9
1.4 Tujuan Penelitian .....	10
1.5 Kegunaan Penelitian .....	10
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu .....	11
2.2 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	13
2.3 Peranan UMKM di Bidang Sosial dan Ekonomi .....	15
2.4 Strategi Manajemen SDM.....	16
2.5 Strategi Pengembangan Usaha.....	22
2.6 Perencanaan Strategi .....	25
2.7 Pengertian Analisis Lingkungan .....	30
2.8 Arti Penting Analisis Lingkungan.....	31
2.9 Tinjauan SWOT .....	42
2.10 Klasifikasi Strategi .....	46
<b>BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS</b>	
3.1 Kerangka Konseptual .....	52
<b>BAB IV METODE PENELITIAN</b>	
4.1 Pendekatan Penelitian .....	54
4.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	55
4.3 Subjek Penelitian.....	55
4.4 Jenis dan Sumber Data .....	56
4.5 Teknik Pengumpulan Data.....	56
4.6 Teknik Analisis Data.....	57

**BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

5.1 Hasil Penelitian .....	65
5.2 Pembahasan ASI Pengembangan Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe .....	102

**BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	108
B. Saran.....	109

**DAFTAR PUSTAKA**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Didalam setiap kegiatan usaha tampak bahwa dari setiap produsen berupaya untuk menghasilkan suatu produk/jasa yang berkualitas sesuai dengan keinginan konsumen dengan harga yang bersaing. Hal ini dilakukan untuk menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Perusahaan yang dapat bertahan dan berkembang menjadi lebih baik adalah perusahaan yang dapat mentransformasikan produk usahanya sesuai keinginan dari setiap pelanggan dan memajukan sistem di dalam perusahaan tersebut. Salah satu faktor kunci yang sangat penting dari semua proses ini adanya perbaikan secara berkesinambungan dalam proses produksinya. Perbaikan yang dilakukan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produksi, mengurangi waktu dalam proses produksi, mengurangi biaya produksi yang tidak efektif dan mengeliminasi berbagai aktivitas di dalam produksi yang tidak memiliki nilai tambah (Meliala, dkk., 2014). Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang sangat signifikan tidak lepas dari peran dari kontribusi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang menopang pertumbuhan ekspor dan impor. Jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mencapai 56,5 juta UMKM dan menyerap tenaga kerja sebanyak 107 juta atau 97,3% dari seluruh angkatan kerja yang ada. Pada tahun 2018, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi penyumbang terbesar terhadap gross domestic product (GDP).

Menurut Kuncoro (2008) bahwa ada 4 keunggulan UMKM sehingga bisa tahan terhadap krisis ekonomi dan tetap bisa eksis, yaitu: 1) Usaha ini tidak memakai utang luar negeri, tidak seperti korporasi besar pada umumnya; 2) Tidak memiliki utang yang terlalu besar pada perbankan, karena dianggap unbankable; 3) Hampir seluruh input yang dipergunakan di dalam prosesnya menggunakan produk-produk lokal Indonesia; 4) Basis orientasi ekspor yang cukup baik dan menjanjikan. UMKM yang tersebar diseluruh pelosok tanah air khususnya di Kabupaten Bulukumba juga menjadi penopang dalam pendapatan daerah. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sangat erat kaitannya dengan perekonomian masyarakat di Kabupaten Bulukumba. Salah satu usaha mikro, kecil dan menengah tersebut adalah usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba. Keunikan dari usaha ini adalah pekerjaannya di dominasi oleh kaum wanita.

Usaha pemecah batu di Desa Padang Loang merupakan usaha sampingan dari rumah tangga di Desa Padang Loang untuk menopang kebutuhan keluarga. Usaha pemecah batu masih bersifat tradisional belum menggunakan teknologi canggih, modal yang besar dan tenaga kerja yang berpendidikan tinggi. Kendala yang dihadapi dari sisi internal usaha pemecah batu terdiri atas: 1) Peralatan yang sederhana, dimana sebagian besar proses produksinya masih memakai peralatan yang sederhana dan bersifat manual; 2) Kualitas dan motivasi pekerja yang minim karena umumnya pekerja tidak memiliki pengetahuan dari pengembangan usaha. Hal ini dilatar belakangi oleh pendidikan para pekerja di usaha pemecah batu hanya tamatan SD atau SMP; 3)

Modal yang minim, yang menyebabkan usaha pemecah batu sulit untuk meningkatkan produksinya baik secara kualitatif dan kuantitatif. Kondisi inilah yang memicu rendahnya daya saing usaha.

Pembangunan adalah suatu proses kegiatan yang dilakukan dalam rangka pengembangan atau mengadakan perubahan-perubahan kearah keadaan yang lebih baik. Pembangunan yang ingin dicapai bangsa Indonesia adalah mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur yang merata baik materiil maupun spiritual berdasarkan pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Dengan tercapainya pembangunan nasional, maka penyusunan program pembangunan tersebut mengikuti suatu pola atau tatanan yang telah ditentukan di dalam pemerintah Negara Indonesia. Sedangkan pembangunan daerah merupakan bagian integral dari pembangunan nasional yang diarahkan untuk lebih mengembangkan dan menyerasikan laju pertumbuhan antar daerah, daerah antar perkotaan dan pedesaan serta membuka daerah terisolir (Suryana, 2000:3). Selama ini pembangunan selalu diprioritaskan pada sektor ekonomi, sedang sektor lain hanya bersifat menunjang dan melengkapi sektor ekonomi. Seiring dengan semakin meningkatnya populasi manusia dan kemajuan jaman membuat kebutuhan manusia semakin banyak pula. Kebutuhan tersebut sangat beragam dan manusia dituntut untuk memenuhi kebutuhannya supaya dapat mempertahankan hidup. Pemenuhan kebutuhan tersebut harus sesuai dengan stratifikasi atau urutan kebutuhan. Tidak semua alat pemuas kebutuhan mudah untuk didapat, karena banyak alat pemuas kebutuhan yang untuk mendapatkannya membutuhkan pengorbanan.

Pengorbanan yang dilakukan manusia untuk dapat memenuhi kebutuhannya adalah dengan bekerja, karena dengan bekerja manusia mendapatkan uang untuk dibelanjakan barang-barang maupun jasa-jasa yang diperlukan manusia sebagai alat pemuas kebutuhan.

Perempuan sebagai warga negara maupun sebagai sumber daya manusia bagi pembangunan mempunyai hak, kewajiban dan kesempatan yang sama dengan kaum laki-laki di segala bidang kehidupan bangsa dan dalam segala kegiatan pembangunan. Hal yang demikian perlu terus diarahkan dan ditingkatkan sehingga dapat meningkatkan partisipasi bagi pembangunan bangsa sesuai dengan kodrat, harkat dan martabat sebagai perempuan (Sugiarti, 2008:12). Permintaan akan lapangan pekerjaan terutama dari perempuan di Indonesia dipengaruhi oleh pola dan corak kehidupan keluarga di Indonesia berakar pada budaya paternalistik yang telah diwariskan dari generasi kegenerasi berikutnya. Aktualisasi budaya ini dalam masyarakat Indonesia yang bersifat majemuk mengalami modifikasi sesuai dengan kesepakatan di tiap masyarakat. Akibat dari adanya sistem paternalistik untuk perempuan dan peran global untuk laki-laki, dengan maksud untuk menjaga harmonisasi kehidupan berkeluarga.

Peran paternalistik merupakan jenis pekerjaan yang relative bersifat permanen tidak selesai dan merupakan penanggulangan yang hampir identik dari hari kehari. Misalnya mengurus rumah tangga dan mengasuh anak. Sedangkan peran global lebih bervariasi dan penuh tantangan, karena dilakukan diluar. Keluarga akan tetapi tidak ada sangkut pautnya dengan



tugas kerumahtanggaan. Secara otomatis persepsi ini menimbulkan implikasi penempatan perempuan dalam suatu kehidupan budaya domestik dan laki-laki dalam budaya kehidupan budaya publik. Pekerjaan domestik yang dilakukan perempuan tidak pernah diperhitungkan sebagai asset yang bernilai ekonomi. Perempuan yang telah menikah dan sudah mempunyai beberapa anak, maka kebutuhan rumah tangganya akan semakin banyak. Perempuan sebagai ibu rumah tangga mempunyai kodrat sebagai makhluk Tuhan yang lemah dan identik dengan kelembutan karena perempuan mempunyai naluri keibuan untuk memberi ketentraman, ketenangan dan kebahagiaan dalam rumah tangganya. Untuk itu bagi rumah tangga yang kurang mampu atau pendapatan suami yang masih dirasakurang maka para istri akan turut serta mencari pendapatan tambahan supaya kebutuhan keluarganya dapat terpenuhi (Rachman, 1997:91).

Suami yang menjadi kepala rumah tangga, rendahnya kesempatan dan kapasitas mereka dalam mencetak pendapatan sendiri, serta terbatasnya kontrol mereka terhadap penghasilan suami, merupakan sebab-sebab pokok fenomena bahwasanya kemiskinan itu lebih banyak di derita oleh masyarakat. Selain itu, akses kaum pekerja ternyata juga sangat terbatas untuk memperoleh kesempatan menikmati pendidikan, pekerjaan yang layak di sektor formal, tunjangan-tunjangan sosial dan program-program penciptaan lapangan kerja yang di lancarkan oleh pemerintah. Di pedesaan situasinya sama sekali tidak lebih baik, kaum perempuan di desa juga sulit mendapatkan pekerjaan yang akan memberinya sejumlah penghasilan yang tetap. Bias-bias internal atau ketimpangan distribusi pendapatan dalam masing-masing rumah tangga banyak

dipengaruhi oleh status ekonomi kaum wanita. Berbagai penelitian mendapati bahwa seandainya sumbangan finansial wanita di suatu keluarga meningkat atau tinggi, maka kaum perempuan atau ibu-ibu tersebut pun lebih mampu kebutuhan- kebutuhannya sendiri (Michael, 2000:203). Walaupun banyak terjadi masyarakat yang bekerja di dalam maupun di luar rumah hanya sebagai aktualisasi diri sebagai seorang terpelajar sehingga uang yang dihasilkan dari perempuan tersebut tidak untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga yang utama tetapi hanya untuk tambahan tabungan atau untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya tersier, karena suami mereka telah dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga. Tapi lain halnya dengan para pekerja pemecah batu yang bekerja bukan dari kalangan pelajar yang tinggi dimana para suami belum sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hidup berada di golongan menengah kebawah dengan tenaga dan modal yang kecil bekerja untuk mendapatkan pendapatan guna mendapatkan nilai tambah dalam pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari.

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset perusahaan yang paling mahal dibanding dengan aset-aset lain karena Sumber Daya Manusia merupakan penggerak utama organisasi perusahaan. Sumber Daya Manusia harus dikelola secara optimal, berkelanjutan dan diberi ekstra perhatian dan memenuhi hak-haknya, selain itu SDM adalah patner pengusaha untuk mencapai tujuan organisasi. Selain perusahaan, SDM juga senantiasa harus meningkatkan kompetensinya, seiring dengan perkembangan era globalisasi. Agar dapat bersaing dalam persaingan bisnis perusahaan dituntut untuk

memperoleh, mengembangkan, dan mempertahankan SDM yang berkualitas. Sektor industri yang mampu bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan bukanlah industri yang hanya mengandalkan keuangan usaha tersebut. Sebuah usaha dapat bertahan jika mempertahankan daya saing dan tidak terlepas dari kegiatan-kegiatan atau proses manajemen lainnya seperti strategi perencanaan, strategi perekrutan, pengembangan manajemen dan pengembangan organisasi. Keterkaitan antara aspek-aspek manajemen itu sangat erat sekali sehingga sulit bagi kita untuk menghindari dari pembicaraan secara terpisah satu dengan lainnya. Manajemen Sumber Daya Manusia atau MSDM (*Human Resources Management*) adalah bagian dari fungsi manajemen. Jika manajemen menitikberatkan "bagaimana mencapai tujuan bersama dengan orang lain", maka MSDM memfokuskan pada "orang" baik sebagai subyek atau pelaku dan sekaligus sebagai obyek dari pelaku. Jadi bagaimana mengelola orang-orang dalam organisasi yang direncanakan (*planning*), diorganisasikan (*organizing*), dilaksanakan (*actuating*) dan dikendalikan (*controlling*) agar tujuan yang dicapai organisasi dapat diperoleh hasil yang seoptimal mungkin, efisien dan efektif. MSDM merupakan bidang strategis dari organisasi.

Strategi pengelolaan SDM akan menjadi senjata ampuh dalam meningkatkan daya saing usaha. Strategi pengelolaan SDM dalam organisasi merupakan bentuk usaha pengembangan yang bersifat integral, baik yang menyangkut SDM sebagai individu dan sebagai sistem, maupun organisasi sebagai wadah SDM untuk memenuhi kebutuhan suatu organisasi manapun.

Dalam pengembangan SDM ini tentu dilakukan secara terencana dan berkesinambungan untuk meningkatkan kompetensi tenaga kerja melalui program Pelatihan, Pendidikan dan Pengembangan. Strategi sumber daya manusia (SDM) menekankan fungsi manusia (tenaga kerja) sebagai faktor penentu keberhasilan usaha yang sangat penting selain modal finansial, teknologi dan material. Lemahnya kemampuan mutu SDM akan membawa implikasi pada kemampuan berprestasi, daya kreasi dan keberlangsungan suatu usaha dalam menghadapi era kompetisi dan tantangan global (Cahyani, 2005).

Beberapa penelitian terdahulu tentang pengembangan usaha kecil dipengaruhi oleh sumber daya manusia yaitu, 1) Penelitian Meliala, dkk., (2014) menemukan bahwa perkembangan UKM sepatu di Kota Medan ditentukan oleh sumber daya manusianya, sehingga solusinya adalah menggunakan strategi Kaizen (5S) yang akan dipadukan dengan konsep *Training within industry* (TWI) dan konsep *P-Course*. Perbaikan ini akan menghasilkan strategi-strategi untuk peningkatan produktivitas kerja UKM secara keseluruhan dengan fokus utama adalah pekerja dan sistem kerjanya. Strategi ini diharapkan mampu membenahi kelemahan UKM sepatu yang ada, guna menghadapi ketatnya persaingan global. Penelitian Susilo (2012) tentang Strategi Meningkatkan Daya Saing UMKM Dalam Menghadapi Implementasi Cafta Dan Mea. Temuan penelitiannya menunjukkan bahwa peningkatan daya saing UMKM ditentukan oleh pengusaha/pemilik UMKM dengan dukungan para pekerjanya. Pengusaha atau pemilik UMKM dengan jiwa kewirausahaan dan jiwa inovasi yang dimiliki, harus mampu menjadi motor penggerak untuk meningkatkan daya

saing perusahaan. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Winarno (2019) bahwa variabel keunggulan produk, inovasi, pemanfaatan *e-commerce* dan kesiapan modal secara parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta, sedangkan variabel sumber daya manusia tidak berpengaruh positif terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta. Perbedaan hasil penelitian yang terjadi dalam beberapa penelitian terdahulu yang menjelaskan bahwa sumber daya manusia menjadi faktor penting dalam pengembangan usaha dikemukakan oleh Meliala, dkk., (2014); Susilo (2012). Sedangkan Winarno (2019) menjelaskan bahwa Sumber daya manusia bukan faktor strategis dalam meningkatkan daya saing usaha. Ketidak konsistenan hasil temuan ini menjadi dasar pentingnya dilakukan penelitian dengan judul **“Pengembangan Usaha Pemecah Batu Di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba”**.

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Adapun identifikasi masalah dalam penelitian yaitu modal yang minim, yang menyebabkan usaha pemecah batu sulit untuk meningkatkan produksinya baik secara kualitatif dan kuantitatif.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu “Bagaimana pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba melalui analisis SWOT?”

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba melalui analisis SWOT.

#### **1.5 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

##### **1. Kegunaan Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan wawasan tentang pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba melalui analisis SWOT.

##### **2. Kegunaan Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya khususnya yang berkaitan mengenai objek yang sama pada lokasi yang berbeda.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Meliala (2014) tentang “Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Berbasis Kaizen”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan yang paling utama yang mempengaruhi perkembangan UKM sepatu di Kota Medan adalah sumber daya manusianya. Pemecahan permasalahan ini akan dilakukan dengan strategi Kaizen (5S) yang akan dipadukan dengan konsep Training within industry (TWI) dan konsep P-Course. Perbaikan ini akan menghasilkan strategi- strategi untuk peningkatan produktivitas kerja UKM secara keseluruhan dengan fokus utama adalah pekerja dan sistem kerjanya. Strategi ini diharapkan mampu membenahi kelemahan UKM sepatu yang ada, guna menghadapi ketatnya persaingan global yang akan datang.
2. Penelitian Susilo (2012) tentang “Strategi Meningkatkan Daya Saing UMKM Dalam Menghadapi Implementasi Cafta Dan Mea”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengusaha/pemilik UMKM yang memiliki jiwa kewirausahaan dan jiwa inovasi yang tinggi mampu menjadi motor penggerak untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Dari meningkatnya daya saing perusahaan maka pada gilirannya akan mendorong terciptanya daya saing produk. Hal lain yang harus menjadi prioritas UMKM adalah meningkatkan kerjasama antar unit UMKM atau antar sentra UMKM dan juga meningkatkan jaringan kerjasama dengan *stakeholders*.

3. Penelitian Winarno (2019) tentang “faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) di Kota Yogyakarta”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel keunggulan produk, inovasi, sumber daya manusia, pemanfaatan *e-commerce* dan kesiapan modal secara simultan berpengaruh terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta. Hasil pada penelitian ini juga menunjukan variabel keunggulan produk, inovasi, pemanfaatan *e-commerce* dan kesiapan modal secara parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta, sedangkan variabel sumber daya manusia tidak berpengaruh positif terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta.
4. Penelitian Ardiansyah (2016) tentang “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Peningkatan Pendapatan Pelaku UMKM (Studi Kasus Usaha Ternak Kelinci di Kecamatan Bumiaji Kota Batu)”. Hasil penelitian dapat diketahui faktor pendorong internal utama usaha ternak kelinci di kecamatan bumiaji yaitu produksi anak kelinci yang tinggi sedangkan yang menjadi faktor penghambat internal usaha yaitu bibit yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal utama usaha ternak kelinci meliputi permintaan kelinci yang tinggi dari berbagai daerah dan penyakit ternak. Berdasarkan matriks analisis SWOT dapat dihasilkan alternatif strategi yaitu (a) Memperluas pangsa pasar melalui jaringan yang dimiliki dengan meningkatkan produktivitas melalui penambahan indukan seperti mengimpor indukan berkualitas, (b) Meningkatkan promosi dan penyuluhan mengenai nilai gizi daging kelinci melalui teknologi informasi seperti membuat laman pada internet. Dengan



demikian usaha ternak kelinci Kecamatan Bumiaji telah menerapkan pokok strategi mempertahankan dan memelihara (*hold and maintenance*) melalui penetrasi pasar dan pengembangan produk.

5. Penelitian Karnadi (2016) tentang “Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Kota Agung Kecamatan Air Besi Kabupaten Bengkulu Utara”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari analisis SWOT, yang menggunakan matriks EFAS, IFAS, dan matriks SWOT. Faktor eksternal dengan skor tertinggi yang mempengaruhi pengembangan usaha peluang batu bata adalah faktor yang peluang pertumbuhan pemukiman, sementara ancaman tertinggi adalah meningkatnya *factor competition*. Internal intern dengan skor tertinggi adalah faktor kekuatan yang berkualitas baik, sedangkan kelemahan tertinggi adalah kurangnya pengetahuan tentang teknologi dan kualitas control karena kurangnya kesempatan untuk terus mengikuti kali. Berikutnya adalah perumusan strategi pembangunan yang diusulkan didasarkan pada strategi fundamental dalam strategi kekuatan dan peluang, strategi, kelemahan dan peluang, kekuatan dan strategi ancaman, dan kelemahan strategi dan ancaman.

## **2.2 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi (Tambunan, 2012:2). Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UM), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau njumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan

ketiga alat ukur ini berbeda disetiap Negara. Usaha Mikro Kecil dan Menengah selalu menarik untuk dikaji, bukan hanya dari aspek ketahanan, aspek pembiayaan, perolehan pinjaman atau dari aspek manajerial usaha. Pada era globalisasi khususnya dengan adanya integrasi ekonomi di Asia Tenggara, yaitu penyatuan ekonomi (Economic Union) yang menjadikan Asia Tenggara menjadi suatu komunitas perekonomian dengan basis produksi tunggal membuat UMKM harus mampu mempertahankan eksistensinya ditengah gempuran ekonomi global.

UMKM dituntut untuk mampu bersaing dan menciptakan produk yang dapat diterima tidak hanya oleh konsumen dalam negeri (Indonesia) tetapi juga konsumen di Asia Tenggara. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) selalu hadir karena memang diperlukan. UMKM ini selalu pula dapat membuktikan ketahanannya, terutama ketika bangsa kita dilanda badai krisis ekonomi (sejak Juli 1997). UMKM ini tampak merupakan salah satu sektor usaha penyangga utama yang dapat menyerap banyak tenaga kerja. Data BPS dan Kementerian Koperasi dalam Whardani (2015:27), dari seluruh kelas usaha menunjukkan bahwa usaha skala kecil di Indonesia menempati porsi sekitar 99%, artinya hampir seluruh usaha di Indonesia merupakan usaha kecil, hanya 1% saja usaha menengah dan besar. Perkembangan dan Pertumbuhan UMKM pun cukup bagus dari tahun ke tahun. Hampir dari setiap pemerintahan menekankan pada pemberdayaan UMKM. Pemerintah secara serius memberikan perhatian lebih pada sektor usaha ini. Alasannya, usaha kecil ini menjadi tulang punggung penyediaan tenaga kerja, karena perusahaan besar lebih menekankan

penggunaan teknologi dari pada tenaga kerja manusia. UMKM mampu menjadi stabilisator dan dinamisator perekonomian Indonesia. Sebagai negara berkembang, Indonesia sangat penting memperhatikan UMKM, disebabkan UMKM mempunyai kinerja lebih baik dalam tenaga kerja yang produktif, meningkatkan produktivitas tinggi, dan mampu hidup di sela-sela usaha besar. UMKM mampu menopang usaha besar, seperti menyediakan bahan mentah, suku cadang, dan bahan pendukung lainnya. UMKM juga mampu menjadi ujung tombak bagi usaha besar dalam menyalurkan dan menjual produk dari usaha besar ke konsumen. Kedudukan UMKM ini semakin mantap. Selain mampu menyerap tenaga kerja cukup banyak, UMKM ini bersifat lincah sehingga mampu bertahan di dalam kondisi yang tidak menguntungkan, seperti terjadinya krisis global seperti saat ini. Umumnya, UMKM memiliki strategi dengan membuat produk unik dan khusus sehingga tidak bersaing dengan produk dari usaha besar.

### **2.3 Peranan UMKM di Bidang Sosial dan Ekonomi**

Sulistiyastuti (2004) berpendapat bahwa UMKM mampu memberikan manfaat sosial yaitu mereduksi ketimpangan pendapatan, terutama di negaranegara berkembang. Peranan usaha kecil tidak hanya menyediakan barang- barang dan jasa bagi konsumen yang berdaya beli rendah, tetapi juga bagi konsumen perkotaan lain yang berdaya beli lebih tinggi. Selain itu, usaha kecil juga menyediakan bahan baku atau jasa bagi usaha menengah dan besar, termasuk pemerintah lokal. Tujuan sosial dari UMKM adalah untuk mencapai tingkat kesejahteraan minimum, yaitu menjamin kebutuhan dasar rakyat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. UMKM diharapkan mampu memanfaatkan sumber daya nasional, termasuk pemanfaatan tenaga kerja yang sesuai dengan kepentingan rakyat dan mencapai pertumbuhan ekonomi yang maksimum. Rahmana (2009) menambahkan UMKM telah menunjukkan peranannya dalam penciptaan kesempatan kerja dan sebagai salah satu sumber penting bagi pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB). Usaha kecil juga memberikan kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia di sektor industri, perdagangan dan transportasi. Sektor ini mempunyai peranan cukup penting dalam penghasilan devisa negara melalui usaha pakaian jadi (*garment*), barang-barang kerajinan termasuk meubel dan pelayanan bagi turis.

#### **2.4 Strategi Manajemen SDM**

Dewasa ini dalam dunia praktik, manajer SDM semakin terlibat dalam komite strategis untuk menentukan arah strategis perusahaan. Manajemen SDM telah menjadi kekuatan strategis organisasi untuk mencapai keunggulan kompetitif perusahaan. Perspektif ini disebut dengan *resources-based view* yang menjelaskan bahwa kapabilitas SDM adalah sumberdaya potensial untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Tjahjono, Heru K, 2015). Jika sebuah usaha menginginkan keunggulan bersaing melalui sumber daya manusia (SDM), maka harus memuat konsep pelatihan dan pengembangan

SDM secara kontinyu. Pelatihan dan pengembangan sangat penting bagi pekerja dalam usahanya agar lebih efektif (Devi & Shaik, 2012). Sims (2012) menekankan bahwa pelatihan yang berfokus pada pekerjaan yang untuk mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas dimasa depan. Program pelatihan tidak hanya mengembangkan SDM tetapi juga membantu suatu usaha untuk membuat penggunaan terbaik dan mendukung keunggulan kompetitif. Oleh karena itu pada suatu usaha harus mempunyai kewajiban untuk merencanakan program pelatihan bagi pekerjanya untuk meningkatkan kemampuan dan kompetensi mereka yang dibutuhkan di tempat kerja (Jie dan Roger, 2006). Pelatihan tidak hanya mengembangkan kemampuan tenaga kerja tetapi juga mempertajam kemampuan berfikir dan kreativitas dalam rangka untuk mengambil keputusan yang lebih baik dalam waktu dan cara yang lebih produktif. Program pelatihan juga dapat membantu tenaga kerja untuk mengurangi kecermasan atau frustrasi mereka yang berasal dari pekerjaan (Chen, et.al., 2004).

Menurut Rowden dan Conine (2005), tenaga kerja yang terlatih lebih mampu untuk memuaskan pelanggan (Tsai, et.al., 2007). Pengembangan SDM diperlukan karena dapat peningkatan kemampuan, pengetahuan, dan keterampilan tenaga kerja berbakat dan terbukti menjadi sumber keunggulan kompetitif (Ronald, 2006). Pelatihan dan pengembangan merupakan alat strategis yang sangat diperlukan untuk meningkatkan tenaga kerja dan organisasi. Pengembangan SDM akan sangat membantu meningkatkan kompetensi yang difokuskan pada pengetahuan, keterampilan dan atau

kemampuan. Kebutuhan tenaga-tenaga terampil didalam berbagai bidang sudah merupakan tuntutan global yang tidak dapat di tunda lagi (Soss, et.al.2011). Aspek manajemen lain yang mempengaruhi sumber daya manusia yaitu Pengadaan SDM (Sulistyani dan Rosidah, 2004:12).

Dalam pengadaan SDM perlu diperhatikan perencanaan kebutuhan tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan, dengan menetapkan kualifikasi tertentu untuk kemajuan suatu usaha. Perencanaan dirancang untuk menjamin kebutuhan organisasi akan SDM dapat terpenuhi secara tepat. Pemberian seleksi ditujukan memberikan kualitas SDM yang kompeten dibidangnya. Dengan sistem seleksi pada setiap kategori SDM, diharapkan suatu usaha mendapatkan SDM sesuai kebutuhan serta memiliki kualitas unggul. Apabila unsur-unsur ini terintegrasi, saling mendukung dan bekerja sama maka akan dengan mudah mewujudkan tujuan organisasi dimana manajemen yang efektif merupan kunci bagi keberhasilan usaha tersebut (Sutisna, 2011:160).

Indikator strategi sumber daya manusia menurut (Malayu S.P Hasibuan; 2007; 257-259) yaitu:

1. Pelatihan

Pelatihan adalah kegiatan untuk memelihara atau meningkatkan kondisi fisik, mental, dan loyalitas karyawan, agar mereka tetap mau bekerja sama sampai pensiun. Pemeliharaan perlu direncanakan dengan baik supaya Labor Turnover relatif rendah, diantaranya program kesejahteraan.

2. Pengembangan

Pengembangan adalah proses peningkatan keterampilan teknis,

teoritis, konseptual, dan moral karyawan melalui pendidikan dan pelatihan. Pendidikan dan pelatihan yang diberikan harus sesuai dengan kebutuhan pekerja masa kini maupun masa depan.

### 3. Pengadaan

Pengadaan harus dilakukan secara baik dan benar supaya kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia sesuai dengan kebutuhan perusahaan, diantaranya penarikan dan seleksi.

Teori Tentang Pekerja Anak Didalam konteks sosial ekonomi terutama dari sisi ketenagakerjaan setidaknya ada dua teori yang mencoba menjelaskan mengapa anak-anak bekerja, dilihat dari sisi permintaan dan sisi penawaran. Tjandraningsih (1998:3) menjelaskan adanya dua pendekatan teori dalam mempekerjakan anak; yaitu, 1) Teori dari sisi permintaan menyatakan bahwa mempekerjakan anak-anak dan perempuan dewasa dianggap sebagai pencari nafkah dan melipatkandakan keuntungan. 2) Teori dari sisi penawaran, menjelaskan bahwa kemiskinan merupakan sebab utama yang mendorong anak-anak bekerja untuk menjamin kelangsungan hidup dari keluarganya. Abdalla (1998) menjelaskan bahwa keberadaan pekerja anak dapat dipegaruhi oleh kekuatan pasar dan perluasan pekerja anak. Dilihat dari sisi penawaran maka adanya pekerja anak dapat disebabkan oleh beberapa hal antara lain yaitu: Pertama, pendapatan keluarga dan pendapatan pekerja dewasa. Ini artinya pekerja anak datang dari keluarga miskin yang hanya bergantung pada pendapatan rumah tangga, pendapatan rumah tangga tidak menentu, kepala rumah tangga (keluarga) tidak bekerja, keluarga butuh uang, tidak sanggup

membayar uang sekolah, butuh pendapatan anak-anak untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga. Kedua, sikap dan kesanggupan di sekolah. Adanya pekerja anak dapat disebabkan rasa bosan untuk belajar, sekolahnya jauh dari rumah, biaya sekolah tinggi, butuh uang untuk biaya sekolah, orang tua tidak ada lagi. Ketiga, tradisi atau budaya. Ini berarti bahwa anak bekerja untuk melatih disiplin dan umumnya bekerja di sektor informal, seperti bertani, berkebun, dan lain-lain.

Pengertian Pekerja Anak Menurut Tjandraningsih (1998:2) pekerja anak adalah anak-anak yang melakukan pekerjaan secara rutin untuk orangtuanya atau untuk orang lain, dalam jumlah waktu tertentu dengan menerima imbalan maupun tidak. Sedangkan menurut Badan Pusat Statistik (2003:3), pekerja anak adalah mereka yang berusia 10 – 14 tahun dan yang bekerja paling sedikit 1 jam 9 secara terus menerus dalam seminggu dan bekerja untuk meningkatkan penghasilan keluarga dan rumah tangga. Menurut Haryadi et. Al (dalam Mulyadi, 2003:111) ada tiga bentuk keterlibatan kerja anak-anak. Pertama, anak-anak yang bekerja membantu orang tua. Kedua, anak-anak yang bekerja berstatus magang, dimana magang merupakan salah satu cara untuk dapat menguasai keterampilan yang dibutuhkan. Secara formal, magang dilakukan dengan cara belajar pada orang tua sendiri. Ketiga, anak-anak yang bekerja sebagai buruh/karyawan. Dimana pekerja anak terikat pada hubungan kerja dan menerima upah dalam bentuk uang. Undang-undang Nomor 1 Tahun 1951 membedakan pekerja remaja dan pekerja anak. Di mana pekerja remaja adalah mereka yang berada dalam usia 14 – 18 tahun, sedangkan pekerja anak



adalah mereka yang berusia di bawah 14 tahun. Undang -undang ini melarang anak untuk bekerja dan menetapkan pula bahwa anak-anak yang bekerja di pekerjaan berat dan berbahaya minimum harus berusia 18 tahun. Pengertian Anak, menurut Undang–undang No. 23 Tahun 2003 tentang Perlindungan Anak adalah seseorang yang belum berusia 18 tahun, termasuk anak yang masih dalam kandungan. Batasan ini ditetapkan berdasarkan pertimbangan kepentingan usaha kesejahteraan sosial. Dimana kematangan sosial, kematangan pribadi dan kematangan mental seorang anak mencapai pada umur tersebut.

Jika dilihat dari status pekerjaannya menurut Nahrowi et.al (1999:10) maka status pekerjaan utama anak dapat dibagi menjadi 2 kategori yaitu formal dan informal. Mereka yang berusaha sendiri tanpa dibantu orang lain dan pekerja keluarga dimasukkan ke dalam sektor informal, sedangkan mereka yang bekerja sebagai buruh/karyawan dimasukkan ke dalam sektor formal. Asra (1994:10) dalam penelitiannya menguraikan bahwa pendidikan orangtua berperan besar dalam insiden anak bekerja, terlebih jika dikombinasikan dengan jenis kelamin kepala rumah tangga dan status perkawinan mereka (single atau menikah). Penelitian ini juga menemukan bahwa rumah tangga yang dikepalai oleh wanita lebih banyak pekerja anak. Hal ini dapat dimengerti karena wanita sebagai kepala rumah tangga berada dalam posisi yang kurang beruntung karena biasanya kepala rumah tangga perempuan tidak biasa mencari kerja dan menghadapi dunia kerja yang mendiskriminasi tenaga perempuan. Dalam penelitian ini anak-anak yang dikepalai oleh wanita cenderung meninggalkan

bangku sekolah untuk mencari nafkah bagi keluarganya. Daliyo et.al (1999:21) meneliti tentang variabel yang menyebabkan anak terpaksa bekerja membantu orang tuanya bekerja, dimana anak-anak di pedesaan cenderung bekerja di sektor pertanian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mereka yang bekerja di sektor pertanian ini, bukan saja anak yang putus sekolah, melainkan juga anak yang masih berada di bangku sekolah. Penelitian dilakukan di daerah Lombok, dan Kupang. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa total persentase anak-anak yang bekerja di sektor pertanian dari kalangan pelajar sebesar 56.0 persen, sedangkan dari anak putus sekolah sekitar 50.3 persen dari seluruh tenaga kerja di sektor ini. Hal ini menunjukkan bahwa anak-anak yang bersekolah juga mampu bekerja membantu meringankan beban orang tua mereka dengan tidak berhenti bersekolah

## **2.5 Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut (Rangkuti ,2009:4). Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang bersangkutan sangat menentukan suksesnya strategi apa yang akan disusun. Konsep-konsep tersebut adalah:

- a. *Distinctive Competence*: tindakan yang dilakukan perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. *Distinctive Competence* ini meliputi keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya.
- b. *Competitive Advantage*: kegiatan spesifik yang dikembangkan perusahaan untuk melakukan yang lebih baik dibanding dengan pesaingnya. Strategi yang

digunakan untuk memperoleh keunggulan dalam bersaing adalah *cost leadership*, *diferensial* dan *focus*.

Porter menyebutkan *competitive advantage* terbagi menjadi 3 (Rangkuti, 2009:6) yaitu:

1) Keunggulan biaya menyeluruh (*Cost Leadership*)

Pencapaian biaya keseluruhan yang rendah seringkali menuntut bagian pasar relatif yang tinggi atau kelebihan yang lain, seperti akses yang menguntungkan kepada bahan baku. Selain itu juga perlu untuk merancang produk agar mudah didapat, menjual banyak lini produk yang mudah dibuat, menjual banyak lini produk yang berkaitan untuk menebarkan biaya, serta melayani kelompok pelanggan yang besar guna membangun volume. Penerapan strategi biaya rendah mungkin memerlukan investasi modal pendahuluan yang besar untuk peralatan modern, penetapan harga yang agresif dan kerugian awal untuk membina bagian pasar yang tinggi pada akhirnya dapat memungkinkan skala ekonomis dalam pembelian yang akan semakin menekan biaya (Porter, 2008: 32).

2) Diferensiasi

Diferensiasi merupakan strategi yang baik untuk menghasilkan laba di atas rata-rata dalam suatu industri karena strategi ini menciptakan posisi yang aman untuk mengatasi kekuatan pesaing, meskipun dengan cara yang berbeda dari strategi keunggulan biaya. Diferensiasi memberikan penyekat kepada persaingan karena adanya loyalitas dari merk pelanggan dan mengakibatkan berkurangnya kepekaan terhadap harga. Diferensiasi juga

meningkatkan margin laba yang menghindarkan kebutuhan akan posisi biaya rendah (Porter, 2008: 34).

### 3) Fokus

Strategi biaya rendah dan diferensiasi ditunjukkan untuk mencapai sasaran di keseluruhan industri, maka strategi fokus dibangun untuk melayani target secara baik. Strategi ini didasarkan pada pemikiran bahwa perusahaan dengan demikian akan mampu melayani target strateginya yang sempit secara lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan pesaing yang bersaing lebih luas (Porter, 2008: 34).

Menurut Rangkuti (2009: 7), Strategi dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu:

#### a. Strategi Manajemen

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

#### b. Strategi Investasi

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

#### c. Strategi Bisnis

Strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada

fungsi-fungsi kegiatan manajemen misalnya strategi pemasaran, produksi atau operasional, distribusi, dan strategi yang berhubungan dengan keuangan.

## **2.6 Perencanaan Strategi**

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara semua fungsi-fungsi manajemen yang tidak dapat diabaikan oleh suatu organisasi atau perusahaan dalam upayanya untuk mencapai tujuan, dan merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari rangkaian proses manajemen strategi. Fungsi perencanaan hendaknya dilakukan terlebih dahulu daripada fungsi-fungsi pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, dan pengawasan, karena fungsi-fungsi tersebut dapat berjalan mengikuti tahapan dan merupakan tindak lanjut dari pengambilan keputusan dalam perencanaan. Ditinjau dari pengertian dasarnya maka perencanaan merupakan tindakan yang akan dilakukan pada masa yang akan datang yang dibuat berdasarkan pengalaman masa lalu atau keadaan sekarang sebagai peramalan di masa yang akan datang.

Demikian juga halnya dengan perencanaan strategi sangat erat hubungannya dengan keseluruhan kegiatan manajemen dan tidak terlepas dari proses manajemen. Perencanaan strategi adalah tulang punggung dari manajemen strategi. Perencanaan strategi memang tidak merupakan keseluruhan dari manajemen strategi, tetapi merupakan langkah utama untuk menyelenggarakan suatu manajemen strategi.

### **2.6.1 Tahapan Perencanaan Strategi**

Telah dikemukakan sebelumnya, perencanaan strategi merupakan fungsi penting dalam manajemen strategi. Perencanaan strategi merupakan

suatu cara untuk dapat lebih membantu para manajer dalam tugasnya untuk menyusun manajemen strategi sesuai dengan fungsinya. Oleh karena itu dalam perencanaan strategi pun ada beberapa tahap analisis yang harus dilalui yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan (Rangkuti, 2005).

### **1. Tahap Pengumpulan Data**

Pada tahap ini peneliti melakukan pengumpulan data dari lingkungan eksternal dan internal. Selain itu juga merupakan kegiatan pengklasifikasian dan pra-analisis yang membedakan data menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal. Alternatif model yang dapat dipakai dalam pengumpulan data ada tiga, yaitu matriks *External Faktor Evaluation* (EFE), matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE), dan matriks profil kompetitif.

### **2. Tahap Analisis**

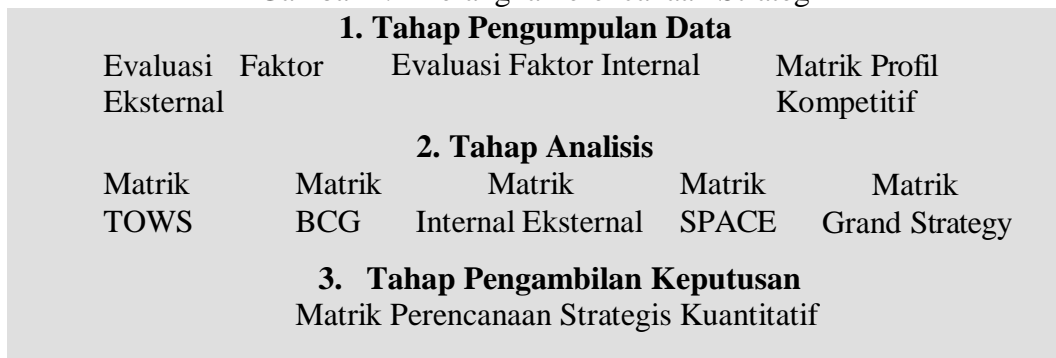
Pada tahap ini melakukan analisis dengan memanfaatkan semua informasi yang telah dikumpulkan pada tahap pengumpulan data. Data-data yang telah dikumpulkan dianalisis dalam model- model kuantitatif perumusan strategi. Model-model yang dapat dipergunakan dalam tahap analisis ini yaitu matriks SWOT/TOWS, matriks BCG, matriks *Internal-External* (IE), matriks SPACE, dan matriks *grand strategy*. Dalam menganalisis data, penggunaan beberapa model sekaligus akan sangat baik untuk dapat memperoleh hasil analisis yang lebih lengkap dan akurat.

### 3. Tahap Pengambilan Keputusan

Setelah beberapa alternatif strategi teridentifikasi melalui tahap analisis, maka langkah terakhir adalah memutuskan strategi yang paling tepat bagi perusahaan. Kriteria yang penting untuk memilih alternatif strategi adalah kemampuan strategi yang diusulkan untuk mengatasi faktor-faktor strategis yang dikembangkan sebelumnya dalam analisis SWOT. Apabila alternatif tersebut tidak mengambil manfaat dari peluang lingkungan dan kekuatan perusahaan, dan mengarah pada ancaman lingkungan dan kelemahan perusahaan, maka strategi tersebut mungkin akan gagal. Pertimbangan penting lainnya dalam memilih strategi terbaik adalah kemampuan setiap alternatif strategi untuk memuaskan tujuan-tujuan yang sudah disepakati dengan penggunaan minimal sumber daya dan dengan sedikit efek samping negatif (Hunger dan Wheelen, 2003).

Model yang dapat dijadikan sebagai pengambil keputusan strategi adalah Matrik Perencanaan Strategis Kuantitatif (*Quantitative Strategic Planning- QSPM*).

Gambar 2.1 Kerangka Perencanaan Strategi



Sumber: Analisis SWOT –Teknik Membedah Kasus Bisnis, Rangkuti (2005)

### 2.5.2 Fungsi Perencanaan Strategi

Produk dari perencanaan adalah rencana atau rencana-rencana. Rencana- rencana itu sangat bermanfaat bagi proses manajemen. Menurut Umar (2003) terdapat enam fungsi utama rencana atau perencanaan manajemen suatu organisasi, yaitu:

1. Penerjemah Kebijakan Umum

Kebijakan umum perusahaan ditetapkan oleh manajemen puncak di mana untuk melaksanakannya diperlukan suatu tahap penerjemahan agar menjadi lebih kongkrit, jelas, komprehensif, dan bertahap.

2. Perkiraan Yang Bersifat Ramalan

Perencanaan berhubungan dengan perkiraan-perkiraan kemasa depan bukan ke masa lalu. Apa yang terjadi di masa depan harus diramalkan dengan analisis ilmiah serta didasarkan pada fakta dan data masa lalu dan masa sekarang.

3. Berfungsi Ekonomi

Oleh karena kemampuan sumber daya yang tersedia sangat terbatas, maka penggunaan sumber daya itu hendaklah direncanakan melalui perhitungan yang matang, agar dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan.

4. Memastikan Suatu Kegiatan

Agar Pencapaian tujuan dapat dilaksanakan dengan baik oleh setiap orang dalam organisasi, perlu disusun rencana yang mengatur hak dan kewajiban, tugas dan tanggung jawab serta wewenang mereka.



Dengan rencana yang jelas, mereka akan bekerja dengan penuh kepastian.

#### 5. Alat Koordinasi

Koordinasi merupakan kegiatan penting dalam pelaksanaan fungsi manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Agar pelaksanaan koordinasi dapat berjalan lancar, maka salah satu alat yang dapat membantu kegiatan ini adalah rencana kerja. Dengan alat ini setiap orang mengetahui tugas dan tanggung jawabnya masing-masing, bagaimana kaitan satu pekerjaan dengan pekerjaan lain, kapan dan bagaimana suatu pekerjaan dikerjakan dan seterusnya, sehingga masing-masing kegiatan di perusahaan menjadi terpadu atau harmonis dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

#### 6. Alat/Sarana Pengawasan

Pengawasan diperlukan oleh manajer untuk mengetahui apakah suatu kegiatan yang telah dilakukan hasilnya memuaskan. Untuk mengukur apakah realisasi kerja telah sesuai atau belum, salah satu alat yang dapat dipakai sebagai tolak ukur dalam melakukan pengawasan dan pengendalian adalah rencana yang dibuat sebelumnya.

### **2.7 Pengertian Analisis Lingkungan**

Analisis Lingkungan merupakan bagian dari proses manajemen strategi, yaitu dengan mengidentifikasi faktor-faktor dalam lingkungan eksternal dan internal organisasi. Analisis Lingkungan merupakan hal yang sangat penting dan utama dalam menentukan strategi dalam suatu perusahaan. Untuk itu perlu bagi manajemen mengetahui definisi dan arti penting dari analisis lingkungan.

Sebelum membahas mengenai pengertian dari analisis lingkungan perlu diketahui terlebih dahulu pengertian dari lingkungan itu sendiri.

Menurut Glueck dan Jauch (1999) pengertian dari lingkungan adalah: “Berbagai faktor di luar perusahaan yang dapat merupakan ancaman atau peluang bagi perusahaan.” Lingkungan pada umumnya mencakup elemen dalam masyarakat luas yang dapat mempengaruhi suatu industri dan perusahaan-perusahaan yang ada di dalamnya. Elemen- elemen itu sangat beraneka ragam dan harus diantisipasi oleh perusahaan karena bisa menjadikan ancaman yang harus dihindari ataupun menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Oleh karena itu sebagai perencana strategi harus banyak mengenal dan beradaptasi dengan lingkungannya. Tujuannya supaya para perencana strategi peka terhadap perubahan lingkungan yang ada di sekitar perusahaan.

Dalam mengantisipasi kondisi lingkungan yang berubah-ubah, perusahaan membutuhkan suatu analisis lingkungan. Berikut pengertian analisis lingkungan menurut Crown (2004), yaitu “Suatu proses monitoring terhadap lingkungan organisasi yang bertujuan untuk mengidentifikasi peluang (*opportunities*) dan tantangan (*threats*) yang mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuannya.”

Dengan analisis lingkungan, perusahaan dapat mengantisipasi berbagai faktor yang ada di luar maupun di dalam perusahaan yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman sehingga akan menolong perusahaan dalam meningkatkan posisi bersaing perusahaan, meningkatkan efisiensi operasi, serta

memenangkan pertarungan dalam perekonomian global.

## **2.8 Arti Penting Analisis Lingkungan**

Perusahaan yang ingin bertahan hidup dalam dunia persaingan tentu harus mempunyai strategi-strategi yang membedakannya dengan pesaing. Strategi yang baik tidak dapat dirumuskan sebelum dilakukan analisis lingkungan terlebih dahulu karena perencana strategi tidak dapat mengetahui keadaan lingkungan serta posisi perusahaan pada saat itu. Untuk itu analisis lingkungan sangat diperlukan untuk merumuskan strategi yang tepat bagi perusahaan.

Menurut Amirullah dan Cantika (2002:16), arti penting analisis lingkungan adalah sebagai berikut:

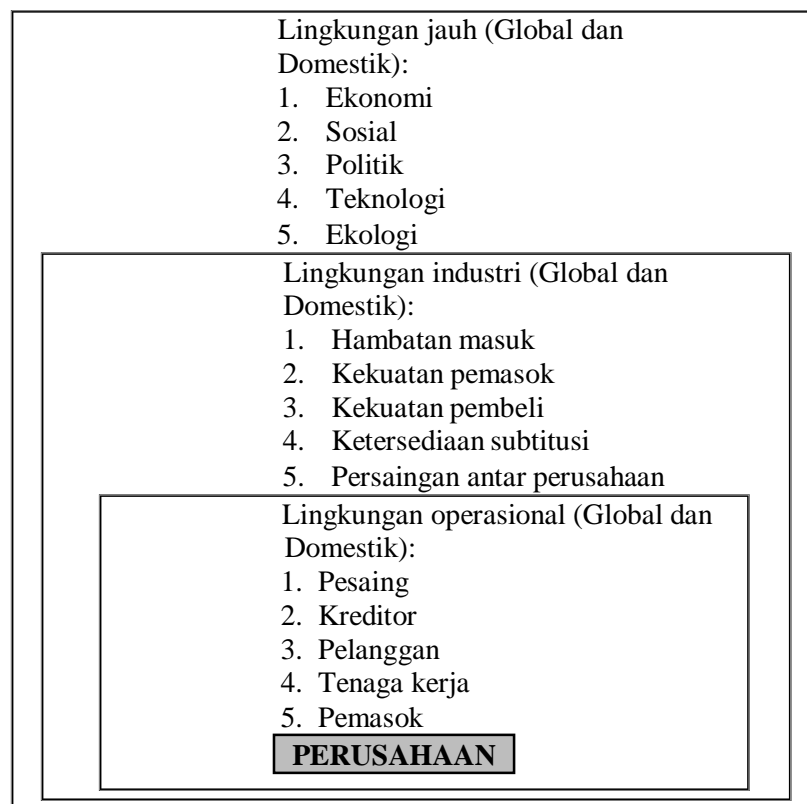
1. Organisasi atau perusahaan tidak berdiri sendiri tetapi berinteraksi dengan bagian-bagian dari lingkungan perusahaan itu sendiri. Dalam banyak kasus, beberapa perusahaan akan hancur karena ketidakmampuan menganalisa dan beradaptasi dengan kondisi lingkungan yang selalu berfluktuasi.
2. Pengaruh lingkungan yang rumit dan kompleks dapat mempengaruhi kinerja banyak bagian yang berbeda dari sebuah perusahaan.

### **2.8.1 Lingkungan Eksternal**

Lingkungan eksternal merupakan salah satu lingkungan yang perlu dianalisis oleh perusahaan. Ada banyak faktor dalam lingkungan eksternal yang mempengaruhi pilihan arah dan tindakan suatu perusahaan. Menurut Pearce dan Robinson (2005:78), secara umum lingkungan eksternal dibagi menjadi tiga besar yaitu lingkungan jauh (*remote environment*), lingkungan

industri (*industry environment*), dan lingkungan operasional (*operating environment*). Secara bersama-sama ketiga faktor tersebut merupakan landasan peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dalam lingkungan bersaingnya.

Gambar 2.2 **Lingkungan Eksternal Perusahaan**



Sumber: Strategic Management (Formulation, Implementation, and Control), Pearce dan Robinson (2005), diolah.

### 2.8.2 Lingkungan Jauh

Lingkungan jauh terdiri dari faktor-faktor yang bersumber dari luar dan biasanya tidak berhubungan dengan situasi operasional perusahaan, tetapi seringkali mempengaruhi keputusan jangka panjang perusahaan. Faktor-faktor dalam lingkungan jauh terdiri atas faktor ekonomi, sosial, politik dan pemerintahan, teknologi, dan ekologi.

### **1. Faktor Ekonomi**

Kondisi ekonomi merupakan petunjuk dalam membaca keadaan lingkungan ekstern karena mempengaruhi iklim bisnis suatu perusahaan. Untuk itu kondisi ekonomi harus dilihat secara khusus seperti pada beberapa indikator perekonomian seperti, yaitu tingkat inflasi, tingkat suku bunga, tingkat simpanan perusahaan, PDB (*Product Domestic Bruto*), defisit atau surplus neraca perdagangan, pertumbuhan ekonomi, dan pendapatan perkapita masyarakat.

### **2. Faktor Sosial**

Kondisi sosial masyarakat yang berubah-ubah dan mempengaruhi proses bisnis perusahaan hendaknya dapat diantisipasi sedini mungkin oleh perusahaan. Kondisi sosial meliputi aspek-aspek: kepercayaan, nilai, sikap, opini, dan gaya hidup orang-orang di lingkungan eksternal yang berkembang dari pengaruh kultural, ekologis, demografi, agama, pendidikan, dan etnis. Jika sikap sosial masyarakat berubah, tentunya permintaan terhadap produk perusahaan akan berubah pula. Seperti kekuatan lain dalam lingkungan eksternal yang jauh (*remote environment*), kekuatan sosial merupakan suatu hal yang sangat dinamis dan selalu berubah sebagai akibat upaya orang untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka.

### **3. Faktor Politik dan Pemerintahan**

Arah, kebijakan, dan stabilitas politik pemerintah menjadi pertimbangan penting bagi para manajer untuk merumuskan strategi

perusahaan. Faktor- faktor politik menentukan parameter legal dan regulasi yang membatasi operasi perusahaan. Beberapa hal yang merupakan kendala politik yang dikenakan atas perusahaan, seperti keputusan tentang perdagangan yang adil, UU antitrust, program perpajakan, ketentuan upah minimum, kebijakan tentang polusi dan penetapan harga, batasan administratif, dan banyak lagi tindakan yang dimaksudkan untuk melindungi tenaga kerja, konsumen, masyarakat umum, dan lingkungan. Perubahan kondisi politik dan perundang- undangan akan membawa dampak yang sifatnya strategi. Dampaknya terhadap perusahaan biasanya sangat membesar dan seringkali menentukan hidup matinya suatu usaha. Tetapi ada pula tindakan politik yang memberi manfaat bagi perusahaan, seperti UU paten, dan subsidi pemerintah.

#### **4. Faktor Teknologi**

Untuk menghindari keusangan dan mendorong inovasi, perusahaan harus mewaspadaikan perubahan teknologi yang mungkin mempengaruhi industrinya. Adaptasi teknologi yang kreatif dapat membuka kemungkinan terciptanya produk baru, penyempurnaan produk yang sudah ada, atau penyempurnaan dalam teknik produksi dan pemasaran. Jadi semua perusahaan terutama yang berada pada industri yang belum stabil harus berusaha keras untuk memahami baik kemajuan teknologi yang ada maupun teknologi masa depan yang mungkin mempengaruhi produk atau jasa mereka.

## 5. Faktor Ekologi

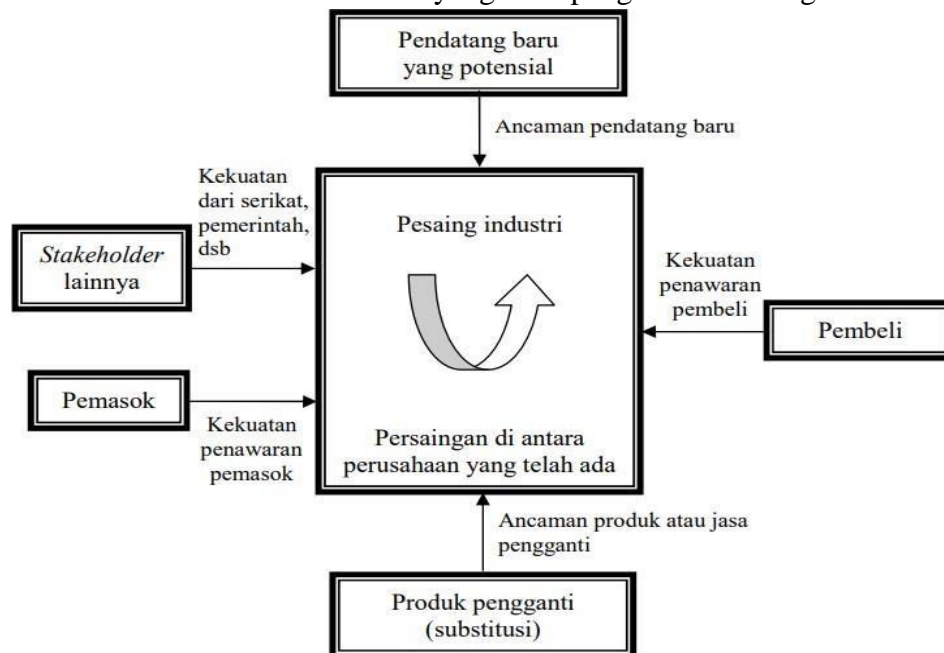
Faktor paling menonjol dalam lingkungan jauh adalah hubungan timbal balik antara bisnis dan ekologi. Ekologi sendiri mengacu pada hubungan antara manusia dengan makhluk hidup lainnya dengan udara, tanah, dan air, yang mendukung kehidupan perusahaan. Polusi merupakan ancaman bagi ekologi pendukung kehidupan kita yang utamanya dikarenakan kegiatan manusia sendiri dalam suatu masyarakat industrial.

### 2.8.3 Lingkungan Industri

Lingkungan industri terdiri dari elemen-elemen atau kelompok yang secara langsung berpengaruh atau dipengaruhi oleh operasi-operasi utama organisasi. Dibandingkan dengan lingkungan jauh/umum, lingkungan industri memiliki efek yang lebih langsung terhadap daya saing strategis dan profitabilitas. Menurut Porter, ada lima kekuatan dalam persaingan industri, yaitu: pendatang baru, persaingan antara anggota industri/perusahaan yang telah ada, barang substitusi, pembeli, dan pemasok. Dari lima kekuatan tersebut, Freeman menambahkan satu kekuatan yang menjadi kekuatan keenam dalam daftar Porter, yaitu *Stakeholder* (Hunger dan Wheelen, 2003:122). Gambaran dari enam kekuatan dalam industri tersebut dapat dilihat pada Gambar 2.3. Berbagai faktor yang berbeda memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi persaingan di setiap industri. Kekuatan atau faktor persaingan yang paling kuat akan menentukan kemampuan suatu industri. Oleh sebab itu, faktor-faktor yang mempengaruhi persaingan seperti ancaman- ancaman dan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan

perlu dilakukan analisis untuk mengetahui seberapa kuat faktor-faktor tersebut mempengaruhi perusahaan dalam merumuskan suatu strategi.

Gambar 2.3 Kekuatan-kekuatan yang Mempengaruhi Persaingan Industri



Sumber: Manajemen Strategis, Hunger dan Wheelen (2003).

Keterangan:

### 1. Ancaman Masuknya Pondatang Baru

Masuknya perusahaan sebagai pondatang baru akan menimbulkan sejumlah implikasi bagi perusahaan yang telah ada. Kapasitas menjadi bertambah dengan adanya pondatang baru, terjadi perebutan pangsa pasar, serta perebutan sumber daya produksi yang terbatas. Kondisi seperti ini menimbulkan ancaman bagi perusahaan yang telah ada, tetapi tidaklah mudah bagi pondatang baru untuk masuk dalam industri karena ada beberapa faktor penghambat bagi pondatang baru, antara lain:



a) Skala Ekonomis

Skala ekonomi menghalangi masuknya pendatang baru ke suatu industri karena memaksa pendatang baru ini untuk masuk dengan skala besar atau harus memikul biaya tinggi. Skala ekonomi merupakan keuntungan yang diperoleh dengan meningkatkan jumlah produksi suatu produk dalam suatu periode tertentu, sehingga biaya produksi masing-masing unit akan menurun (Hitt, Ireland, dan Hoskisson, 1997:55).

b) Diferensiasi Produk

Diferensiasi ini memaksa pendatang baru mengeluarkan biaya dan usaha yang besar untuk merebut para pelanggan yang loyal kepada perusahaan yang sudah ada. Usaha besar tersebut misalnya dengan melakukan pengiklanan yang gencar dan memberi servis terbaik kepada pelanggan. Intinya adalah perusahaan harus mampu menciptakan sesuatu yang unik yang membedakan dengan pesaing.

c) Kebutuhan Modal

Bersaing dalam industri yang baru membutuhkan investasi dari sumber daya perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan modal yang cukup besar menjadi salah satu hambatan masuk, apalagi jika modal tersebut digunakan untuk iklan serta *Riset and Development (R&D)*.

d) Biaya Untuk Berpindah (*Switching Cost*)

*Switching Cost* merupakan biaya yang dikeluarkan satu kali oleh pembeli ketika ia berpindah dari satu pemasok ke pemasok lain. Hambatan masuk akan muncul jika *switching cost* tinggi, sehingga pendatang baru

harus menawarkan perbaikan-perbaikan yang utama dalam biaya atau kinerja untuk memikat pelanggan potensial agar beralih dari pemasok sekarang.

e) Akses Ke Saluran Distribusi

Perusahaan yang mempunyai saluran distribusi luas dan bekerja dengan baik dapat menghambat masuknya produk baru ke dalam pasar. Maka pendatang baru pun akan mengeluarkan biaya yang besar untuk membangun saluran sendiri.

f) Hambatan Biaya Bukan Karena Skala

Perusahaan yang sudah mapan mungkin memiliki keunggulan biaya yang tidak mudah ditiru oleh pendatang baru. Keunggulan itu mungkin berupa kekayaan pengetahuan produk yang dilindungi dengan paten, lokasi yang lebih baik, atau subsidi pemerintah.

g) Kebijakan Pemerintah

Kebijakan atau Peraturan Pemerintah dapat menimbulkan hambatan masuk bagi pendatang baru. Tindakan pemerintah seperti syarat-syarat lisensi dan membatasi akses ke bahan baku merupakan salah satu hambatan masuk yang berasal dari pemerintah.

## **2. Kekuatan Penawaran Pemasok**

Pemasok dapat memanfaatkan kekuatan tawar menawarnya atas para anggota industri dengan menaikkan harga atau menurunkan kualitas barang dan jasa yang mereka jual. Pemasok dianggap kuat bila:

- a) Jumlah pemasok sedikit
- b) Produk pemasok bersifat unik
- c) Pemasok tidak bersaing dengan produk lain dalam industri/tidak tersedianya produk substitusi
- d) Pemasok memiliki kemampuan untuk melakukan integrasi maju atau mengolah produk yang dihasilkan menjadi produk yang sama yang dihasilkan oleh pembeli
- e) Industri bukan merupakan pelanggan penting bagi pemasok.

### **3. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli**

Kekuatan yang dimiliki oleh para pembeli mampu mempengaruhi perusahaan untuk menurunkan harga produk, meningkatkan mutu dan pelayanan, serta mengadu perusahaan dengan kompetitornya. Dalam hal ini, pembeli dianggap kuat bila:

- a) Pembeli membeli dalam jumlah yang cukup besar
- b) Pembeli dalam jumlah besar merupakan ancaman yang potensial jika biaya tetap yang tinggi merupakan karakteristik industri.
- c) Pembeli memiliki kemampuan potensial untuk mengintegrasikan ke belakang dengan memproduksi produknya sendiri.
- d) Pembeli mendapatkan laba yang rendah dan karena itu sangat sensitif untuk harga pokok dan jasa yang berbeda.
- e) Produk yang dibeli tidak terlalu penting untuk kualitas akhir atau harga dari produk sehingga pembeli dengan mudah mencari substitusinya.

#### **4. Ancaman Produk atau Jasa Pengganti (*Substitusi*)**

Produk atau jasa pengganti dapat membatasi potensi suatu perusahaan jika perusahaan tidak mampu meningkatkan kualitas produk atau jasa dan mendiferensiasikannya, sehingga pertumbuhannya akan terancam dengan adanya produk substitusi

#### **5. Persaingan di Antara Perusahaan Yang Telah Ada**

Persaingan dalam industri akan mempengaruhi kebijakan dan kinerja perusahaan. Menurut Porter, tingkat persaingan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

a) Jumlah pesaing

Jumlah pesaing sudah tentu akan mempengaruhi tingkat persaingan. Pesaing yang sangat bervariasi tidak sama dalam hal ukuran, dan kekuatannya.

b) Tingkat pertumbuhan industri

Pertumbuhan industri yang besar biasanya menyediakan sejumlah peluang bagi perusahaan untuk tumbuh bersama industrinya. Pertumbuhan industri yang lambat sebaiknya tidak direspons dengan ekspansi pasar kecuali perusahaan mampu mengambil pangsa pasar pesaing. Kondisi ini dapat menimbulkan terjadinya perang harga.

c) Karakteristik produk atau jasa

Produk hendaknya tidak sekedar menyediakan kebutuhan dasar, tetapi juga memiliki suatu perbedaan (*differentiation*) atau nilai tambah. Hal ini menjadi tantangan bagi pendatang baru untuk menghasilkan produk atau jasa yang memiliki karakter berbeda dengan pesaingnya.

d) Jumlah biaya tetap

Pada jenis industri yang mempunyai total biaya tetap yang besar, perusahaan hendaknya beroperasi pada skala ekonomi yang tinggi. Akibatnya adalah perusahaan kadang kala terpaksa menjual produk di bawah biaya produksi.

e) Kapasitas

Dalam beberapa industri, persyaratan skala ekonomi mengharuskan penambahan kapasitas dilakukan hanya dalam jumlah besar. Akan tetapi, penambahan kapasitas dalam jumlah besar dapat mengganggu keseimbangan permintaan dan penawaran dalam industri sehingga seringkali terjadi penurunan harga untuk mengembalikan keseimbangan meski cara tersebut berdampak negatif pada profitabilitas perusahaan.

f) Hambatan Keluar

Hambatan keluar memaksa perusahaan untuk tidak keluar dari industri. Hambatan ini dapat berupa aset-aset khusus ataupun kesetiaan manajemen pada bisnis yang ada.

g) Diversitas pesaing

Para peserta persaingan memiliki banyak wilayah, strategi, dan budaya perusahaan. Mereka memiliki pemikiran yang berbeda dalam cara bersaing. Mereka juga seringkali melakukan jalan pintas dan tidak mengetahui tantangan yang ada di setiap posisi yang berlainan.

## 6. Kekuatan Relatif dari *Stakeholder* Lain

Kekuatan *stakeholder* merupakan kekuatan di luar perusahaan yang mempunyai pengaruh dan kepentingan secara langsung bagi perusahaan. *Stakeholder* yang dimaksud antara lain adalah pemerintah, serikat kerja, komunitas lokal, kreditur (termasuk pemasok), asosiasi perdagangan, kelompok kepentingan khusus, dan pemegang saham. Pengaruh dari masing-masing *stakeholder* dapat bervariasi antara industri yang satu dengan yang lain.

## 2.9 Tinjauan SWOT

SWOT adalah sebuah bentuk perencanaan strategi bisnis yang diambil dari 4 sisi yaitu *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman); Albert Humphrey (dalam Sleekr.co, blog, analisis-swot,2020). Didasarkan pada strategi efektif yang mempertimbangkan faktor internal dalam hal ini kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal yaitu Kesempatan dan Ancaman dari suatu usaha yang dilakukan. Manfaat perencanaan yang dipertimbangkan dengan menggunakan pencermatan faktor ini dalam sebuah usaha adalah sebagai penentuan strategi masa yang akan datang keberlangsungan usaha yang dijalankan. Memberi isyarat bagaimana strategi sebuah usaha dilakukan untuk mencapai visi dari usaha itu sendiri.

Pengembangan usaha yang digunakan oleh pemilik atau pengelola agar diketahui kondisi faktor internal dan eksternal dari usaha yang dikembangkan sehingga mengurangi resiko kegagalan karena tertuang dalam perencanaan pengembangan usaha, langkah-langkah yang lebih awal diperhatikan atau didahulukan kerana merupakan faktor yang paling krusial dalam mengelola usaha baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal. Karena SWOT dapat kita menetapkan prioritas yang mana saja didahulukan oleh pengelola usaha. Faktor dalam analisis SWOT dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu faktor internal (*Strength* dan *Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity* dan *Threat*). Faktor internal adalah segala yang datang dari dalam usaha yang dikelola semisal kondisi keuangan, sumber daya manusia, dan yang lainnya, sedangkan faktor eksternal yang dapat digunakan dari luar mungkin berasal dari politik, ekonomi, social, teknologi, lingkungan dan legal (peraturan/ Hukum).

Matriks SWOT atau dikenal juga dengan TOWS, merupakan matriks yang menggambarkan bagaimana manajemen dapat mencocokkan peluang-peluang dan ancaman-ancaman eksternal yang dihadapi oleh suatu perusahaan dengan kekuatan dan kelemahan internalnya dengan menghasilkan empat rangkaian alternatif strategis, yaitu SO, WO, ST, dan WT.

Empat tipe strategi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### 1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

## 2) Strategi ST

Segala kekuatan yang dimiliki perusahaan dimanfaatkan untuk mengantisipasi segala ancaman yang mungkin terjadi.

## 3) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

## 4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2002:31).

Analisis SWOT dapat digunakan dengan berbagai cara untuk membantu para analisis strategi. Metode ini mengarah pada brainstorming untuk menciptakan strategi-strategi alternatif yang mungkin tidak terpikirkan oleh manajemen. Analisis SWOT dapat dimanfaatkan sebagai kerangka acuan logis yang memedomi pembahasan sistematis tentang situasi perusahaan dan alternatif- alternatif pokok yang mungkin dipertimbangkan oleh perusahaan. Tujuan dari matriks SWOT adalah untuk menghasilkan alternatif strategi yang layak, bukan untuk memilih strategi mana yang terbaik. Tidak semua strategi yang dikembangkan dalam matriks SWOT akan dipilih untuk implementasi. Yang terpenting adalah bahwa analisis SWOT yang sistematis dapat dilakukan untuk semua aspek situasi perusahaan.



## 1. Matriks *Internal-External* (IE)

*Input Stage* berupa matriks EFE dan IFE sangat tepat apabila dilanjutkan dengan matriks Internal Eksternal sebagai *matching stagenya*. Matriks IE ini memiliki dua dimensi yaitu total nilai tertimbang IFE Matrix yang berada pada sumbu X dan total nilai tertimbang EFE matrix pada sumbu Y. Pada sumbu X dan Y dari matriks IE terdapat tiga tingkatan nilai antara 1,0 hingga 4,0. Nilai 1,0-1,99 menunjukkan posisi internal lemah dan posisi eksternal rendah. Nilai 2,0-2,99 menunjukkan posisi internal dan eksternal rata-rata, sedangkan nilai 3,0-4,0 menunjukkan posisi internal kuat dan posisi eksternal tinggi.

Matriks ini terdiri dari sembilan sel dengan implikasi yang berbeda. Sel I, II, dan IV digambarkan sebagai tumbuh dan kembangkan, menyarankan perusahaan menggunakan strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau strategi integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal). Sel III, V, dan VII dapat dikelola dengan cara terbaik dengan strategi jaga dan pertahankan, menyarankan perusahaan menggunakan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk, sedangkan sel VI, VIII, dan IX menyarankan perusahaan menggunakan strategi yang bersifat memanen atau divestasi (David, 2006:303).

## 2. Matriks *Quantitative Strategic Planning* (QSPM)

QSPM merupakan satu-satunya teknik analisis yang didesain untuk menentukan daya tarik relatif dari alternatif strategi yang layak. Teknik ini

secara objektif mengindikasikan alternatif strategi mana yang terbaik bagi perusahaan. Secara singkat tahapan kerja matriks ini adalah dengan mengkombinasikan antara masing-masing faktor-faktor kunci (peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan) dengan beberapa alternatif strategi yang telah dihasilkan dalam tahap-tahap analisis sebelumnya. Penilaian faktor-faktor kunci eksternal dan internal menggunakan pembobotan dalam EFE dan IFE matrix, dan beberapa alternatif strategi yang sudah diidentifikasi dinilai kemenarikannya sesuai dengan hasil yang ada pada kuisisioner yang telah disebarkan pada responden. Strategi yang mempunyai total tertinggi dari hasil perkalian antara bobot dan nilai kemenarikan adalah strategi yang paling menarik untuk diimplementasikan.

## **2.10 Klasifikasi Strategi**

Menurut teori manajemen strategi, strategi perusahaan dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis perusahaan maupun berdasarkan tingkatan tugas. Strategi-strategi yang dimaksud adalah strategi generik (*generic strategy*) yang selanjutnya dijabarkan menjadi strategi utama/induk (*grand strategy*). Strategi induk ini selanjutnya dijabarkan menjadi strategi di tingkat fungsional atau yang disebut strategi fungsional.

Strategi Generik menurut Fred R. David (Umar, 2003:35), dikelompokkan menjadi empat, yaitu:

### **1. Strategi Integrasi (*Integration Strategy*)**

Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan atau para pesaingnya, misalnya

melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

**2. Strategi Intensif (*Intensif Strategy*)**

Strategi ini diintensifkan untuk meningkatkan posisi persaingan melalui produk yang ada.

**3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)**

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru untuk meningkatkan daya tarik pembeli.

**4. Strategi Bertahan (*Defensif Strategy*)**

Strategi ini dimaksudkan untuk melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar perusahaan lepas dari kerugian yang lebih besar.

Keempat strategi generik di atas dijabarkan ke dalam strategi utama (*Grand Strategy*) yang sifatnya lebih operasional, dimana setiap strategi generik mempunyai beberapa alternatif strategi utama. Macam-macam alternatif strategi utama menurut David (2006:227) ada 12 strategi, yaitu:

**1. Kelompok Strategi Integrasi, terdiri dari:**

**a. Integrasi ke Depan (*Forward Integration*)**

Strategi ini menghendaki agar perusahaan mempunyai kemampuan yang besar terhadap kontrol pada distributor atau pengecer mereka, bila perlu dengan memilikinya.

**b. Integrasi ke Belakang (*Backward Integration*)**

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan mencari kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas pemasok perusahaan. Strategi ini efektif ketika pemasok perusahaan tidak dapat diandalkan lagi, terlalu mahal, dan tidak dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.

**c. Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration*)**

Strategi ini mengacu pada strategi yang mencari kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas pesaing perusahaan. Merger, akuisisi, dan pengambil alihan antar pesaing dapat dilakukan pada kelompok strategi yang termasuk pada strategi pertumbuhan ini.

**2. Kelompok Strategi Intensif, terdiri dari:**

**a. Penetrasi Pasar (*Market Penetration*)**

Strategi ini berusaha meningkatkan pangsa pasar untuk produk/jasa saat ini melalui upaya pemasaran yang lebih besar. Penetrasi pasar mencakup upaya untuk meningkatkan jumlah tenaga penjual, meningkatkan jumlah belanja iklan, menawarkan promosi penjualan secara ekstensif, atau meningkatkan publisitas.

**b. Pengembangan Pasar (*Market Development*)**

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk atau jasa yang ada sekarang ke daerah-daerah yang secara geografis merupakan daerah baru.

**c. Pengembangan Produk (*Product Development*)**

Strategi ini merupakan upaya untuk meningkatkan penjualan dengan memperbaiki atau mengembangkan produk/jasa saat ini.

**3. Kelompok Strategi Diversifikasi, terdiri dari:**

**a. Diversifikasi Konsentrik (*Concentric Diversification*)**

Strategi ini bertujuan untuk menambah produk atau jasa baru tetapi masih saling berhubungan. Strategi ini dapat dilakukan jika perusahaan bersaing pada industri yang pertumbuhannya lambat atau *decline*.

**b. Diversifikasi Konglomerat (*Conglomerate Diversification*)**

Strategi ini dilakukan dengan menambahkan produk atau jasa yang tidak saling berhubungan untuk pasar yang berbeda. Strategi ini dapat dilakukan jika industri di sektor ini mengalami kejenuhan, dan perusahaan memiliki peluang dan sumber daya untuk memiliki bisnis lain yang tidak berkaitan yang masih berkembang baik.

**c. Diversifikasi Horizontal (*Horizontal Diversification*)**

Strategi ini hampir sama dengan diversifikasi konglomerat, yaitu menambahkan produk atau jasa yang tidak saling berkaitan. Perbedaannya pada pangsa pasarnya, diversifikasi horizontal ditujukan untuk para konsumen yang sudah ada sekarang ini, sedangkan diversifikasi konglomerat benar-benar untuk pangsa pasar yang berbeda.

#### **4. Kelompok Strategi Bertahan, terdiri dari:**

##### **a. Retrenchment**

Strategi ini kadang disebut sebagai strategi berputar (*turnaround*) atau strategi reorganisasi. *Retrenchment* didesain untuk memperkuat kompetensi dasar organisasi yang unik dengan jalan reduksi biaya dan asset perusahaan untuk membalikkan penjualan dan laba yang menurun.

##### **b. Divestasi (*Divestiture*)**

Strategi ini dilakukan dengan menjual satu divisi atau bagian dari perusahaan dalam rangka penambahan modal dari suatu rencana investasi atau untuk menindaklanjuti strategi akuisisi yang telah diputuskan. Divestasi dapat menjadi bagian dari strategi *retrenchment* untuk mengganti aktivitas perusahaan yang sudah tidak menguntungkan dengan aktivitas perusahaan lainnya.

##### **c. Likuidasi (*Liquidation*)**

Strategi ini dilakukan dengan menjual seluruh aset perusahaan yang dapat dihitung nilainya. Strategi Likuidasi merupakan pengakuan atas suatu kegagalan, karena bagaimanapun juga mungkin lebih baik menghentikan operasi daripada meneruskannya tetapi rugi besar.

Alternatif strategi di atas dijalankan secara bersama-sama karena mungkin dianggap menguntungkan, justru malah akan beresiko bagi perusahaan. Tidak dapat dipungkiri bahwa perusahaan/organisasi mempunyai sumber daya yang relatif terbatas, sehingga prioritas ditetapkan dengan memilih diantara alternatif strategi yang ada dan menghindari pilihan yang berlebihan.

## **BAB III**

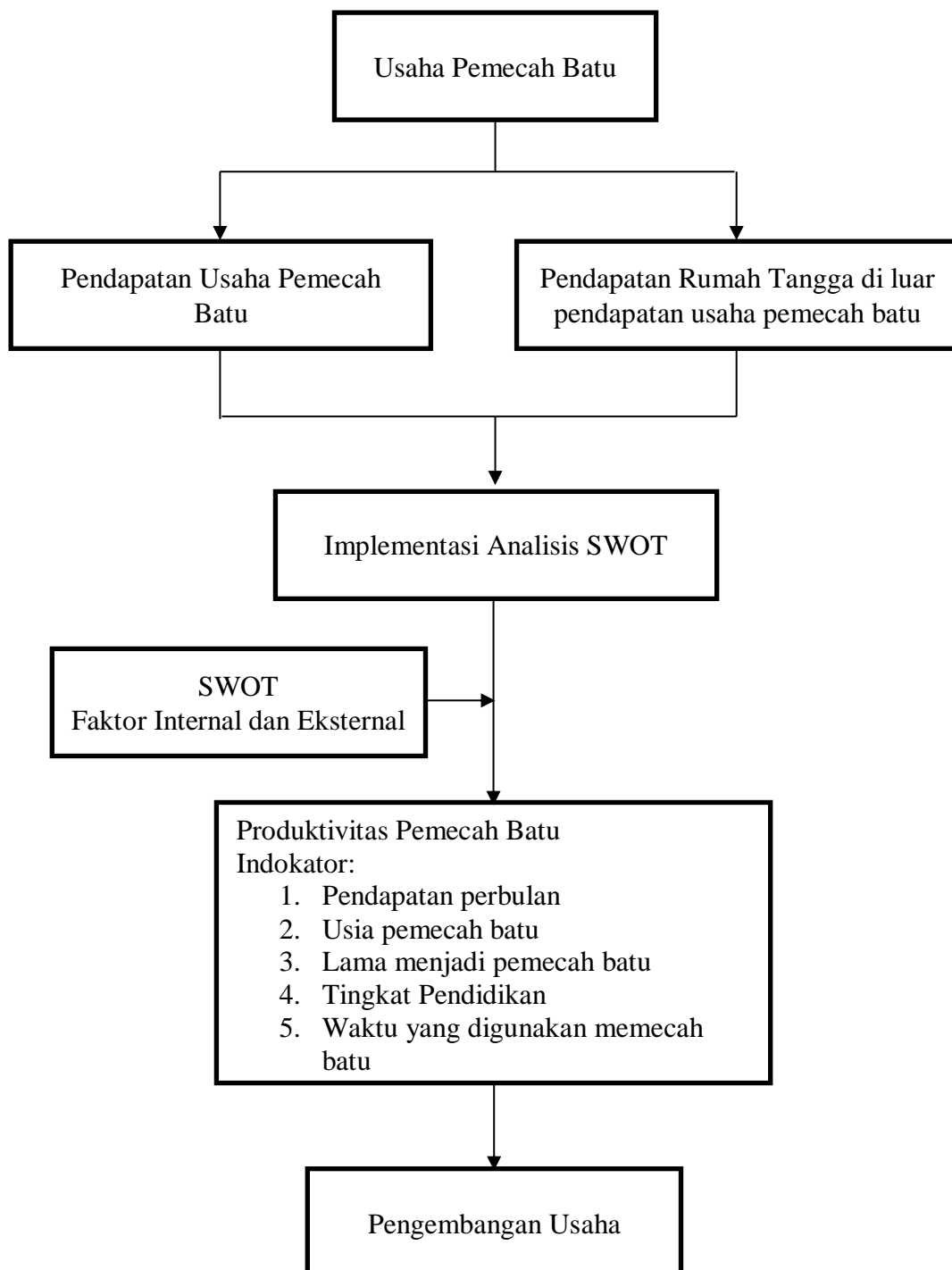
### **KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS**

#### **1.1 Kerangka Konseptual**

Perkembangan jaman yang semakin maju membuat beban dan tanggung jawab dalam rumah tangga semakin besar pula. Strategi pengembangan adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut (Rangkuti, 2009:4).

Usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba dapat menghasilkan keuntungan untuk meningkatkan pendapatan rumah tangganya. Dari hasil pendapatan tersebut kemudian akan dibagi-bagi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Dalam penelitian ini penghasilan dari memecah batu bukanlah pendapatan utama, tetapi merupakan pendapatan tambahan. Pendapatan utama mereka didapat dari pekerjaan lain selain memecah batu (buruh tani, kerja bangunan, dan lain-lain). Sedangkan dalam usaha memecah batu mereka bisa memilih waktu sendiri, sesuai dengan waktu luang yang mereka miliki. Semakin giat mereka bekerja semakin banyak pecahan batu yang mereka kumpulkan dan bisa dijual sehingga semakin tinggi penghasilan yang bisa mereka dapatkan.

Dengan bekerja mereka berharap bisa menghasilkan uang guna meningkatkan pendapatan rumah tangga. Berdasarkan landasan teori yang telah diajukan di atas, maka desain penelitian yang akan dilaksanakan dapat digambarkan dalam kerangka teoritik sebagai berikut:



Gambar 3.1 Kerangka Konsep Penelitian



## **BAB IV**

### **METODE PENELITIAN**

#### **1.1 Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif pendekatan yang bersifat studi kasus yaitu penelitian yang dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan, melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Menurut Moleong (2007:6) bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistic dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Pendekatan penelitian kualitatif pada prinsipnya merupakan prosedur penelitian untuk mendeskripsikan apa yang terjadi pada sasaran penelitian, baik yang berwujud tindakan serta perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif bertujuan mengungkapkan kejadian yang ada di lapangan, tidak bertujuan melakukan pengukuran yang menggunakan prosedur statistik dalam menjelaskan hasil penelitian. Pendekatan dengan metode kualitatif yang bersifat studi kasus ini sebagai suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan kualitatif yaitu pendekatan dengan cara pandang objek kajian sebagai suatu sistem artinya objek kajian di lihat sebagai satuan yang

terdiri dari unsur yang saling terkait dan mendeskripsikan fenomena yang ada (Arikunto, 2006:11). Dengan metode deskriptif kualitatif yang mendeskripsikan fenomena- fenomena yang ada akan diperoleh pemahaman dari penafsiran serta *realisties* dan mendalam mengenai makna dari kenyataan dan fakta yang ada, karena permasalahan dalam penelitian ini tidak dengan angka-angka tetapi mendiskripsikan, menguraikan dan menggambarkan tentang usaha usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba.

### **1.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

Pelaksanaan penelitian dilakukan pada industri batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba. Waktu penelitian dilakukan mulai selama bulan Juli sampai dengan Agustus 2020.

### **1.3 Subjek Penelitian**

Dalam upaya menjangring informasi yang sesuai dengan kebutuhan penelitian, maka dilakukan pemilihan informan. Pemilihan informan didasarkan pada beberapa pertimbangan antara lain: informan tersebut memahami tentang permasalahan dan mampu memberikan penjelasan yang diperlukan peneliti sesuai dengan fungsi informan tersebut dalam usaha pemecah batu. Selain itu informan tersebut juga terlibat secara langsung dalam usaha pemecah batu tersebut.

Subjek penlitian ini adalah pemilik usaha pemecah batu Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba. Selain data yang diperoleh dari informan, bahan lain yang menjadi tambahan diperoleh dari sumber tertulis yang bersumber dari

arsip dan dokumen terkait dan data-data yang berkaitan dengan fokus penelitian.

#### **1.4 Jenis dan Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder.

##### **a. Data primer**

Data yang diperoleh langsung dari responden yang terpilih pada lokasi penelitian. Data primer diperoleh dengan memberikan daftar pertanyaan dan wawancara.

##### **b. Data sekunder**

Data yang diperoleh melalui studi dokumentasi dengan mempelajari berbagai tulisan melalui buku, jurnal, majalah, dan juga internet untuk mendukung penelitian ini.

#### **1.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **a. Observasi**

Observasi merupakan cara untuk mengukur tindakan dan proses individu dalam sebuah peristiwa yang diamati serta akurat dalam mengumpulkan data. Alasan menggunakan observasi karena dalam penelitian kualitatif ini, peneliti harus mengetahui secara langsung keadaan/kenyataan lapangan sehingga data dapat diperoleh serta menggunakan teknik observasi untuk memperkuat pengamatan.

b. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu dalam pengumpulan data yang diperoleh dari tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis berdasarkan pada tujuan penelitian. Alasan menggunakan wawancara karena dapat mempermudah dan mengkaji lebih dalam terkait dengan fokus penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dimaksudkan untuk mengungkap data yang kurang dari wawancara dan observasi sebagai bukti penelitian. Dokumentasi dapat berupa foto yang berhubungan dengan penelitian, menggunakan peninggalan tertulis berupa arsip-arsip, buku-buku, surat kabar, majalah atau agenda lain yang berkaitan dengan kegiatan yang diteliti. Alasan menggunakan dokumentasi, karena dapat digunakan sebagai pelengkap data yang belum diperoleh melalui wawancara atau observasi.

## **1.6 Teknik Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal dengan menggunakan komponen SWOT yang diperoleh dengan metode observasi melalui strategi pengembangan untuk meningkatkan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba. Analisis dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari seluruh berbagai sumber dari wawancara, hasil observasi dan sebagainya. Ada dua cara yang dapat dilakukan untuk menganalisis dalam penelitian kualitatif yaitu: 1) Analisis data observasi lapangan; 2) Analisis data setelah

pengumpulan data selesai. Dalam penelitian ini menggunakan analisis model interaktif. Analisis model interaktif terdiri dari tiga alur kegiatan yang terdiri secara bersamaan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi (Moleong,2011).

Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan, dengan tujuan untuk mempermudah pemahaman terhadap data yang terkumpul. Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data yang sedemikian rupa sehingga keputusan akhirnya dapat ditarik. Membuat catatan lapangan untuk mempermudah data yang digunakan yaitu data yang berkaitan dengan usaha pemecah batu dan data yang dibuang yaitu data yang tidak berhubungan dan tidak perlu diperlukan dengan usaha pemecah batu antara lain asal mula usaha pemecah batu dan data tentang pekerjaan masyarakat di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba.

Penyajian data, alur penting yang kedua dari kegiatan analisis adalah penyajian data sebagai kumpulan informasi yang tersusun memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penarikan kesimpulan atau verifikasi, hanyalah sebagai usaha bagian konfigurasi yang utuh. Data yang disajikan dalam penelitian ini antara lain gambaran umum tentang usaha pemecah batu dan strategi pengembangan yang dapat digunakan usaha pemecah batu. Data yang dikumpulkan dari lapangan, data yang sudah didapatkan maka akan direduksi terlebih dahulu sehingga akan

dapat menyajikan data dan dapat menarik kesimpulan. Penarikan kesimpulan tergantung pada besarnya kesimpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan, metode dan pencarian tentang yang digunakan. Dalam penelitian ini ditarik kesimpulan bahwa usaha pemecaha batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba mulai dari pelaksanaan usaha, pendapatan dan kontribusi dalam pemenuhan kebutuhan keluarga dimana saling terkait antara satu dengan yang lainnya. Dalam penelitian ini, alat-alat yang dijadikan sebagai pengidentifikasi dan pengumpulan data, analisis data, dan penentuan strategi adalah:

#### **1. Matriks *External Faktor Evaluation* (EFE)**

Dalam analisis eksternal ini dilakukan pengidentifikasian faktor-faktor eksternal berupa peluang-peluang dan ancaman yang merupakan faktor kunci eksternal perusahaan/organisasi. Dalam matriks ini dapat terlihat faktor-faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi perusahaan dalam persaingan. Peluang yang muncul sudah seharusnya dimanfaatkan oleh perusahaan, dan ancaman yang sebaiknya dihindari perusahaan.

Tahap mengembangkan EFE Matrix ini didasarkan menurut cara yang dikemukakan oleh David (2006:143), yaitu:

- 1) Membuat daftar faktor-faktor eksternal yang diidentifikasi mempengaruhi perusahaan dan industrinya. Masukkan faktor-faktor tersebut pada kolom yang tersedia dengan total sepuluh sampai dua puluh faktor yang termasuk peluang dan ancaman.

- 2) Menentukan bobot (*weight*) untuk masing-masing faktor dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (paling penting). Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Bobot mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Peluang seringkali diberi bobot lebih tinggi dari ancaman, tetapi ancaman juga dapat diberi bobot yang tinggi jika faktor ancaman itu sangat serius atau sangat mengancam.
- 3) Menentukan peringkat untuk masing-masing faktor eksternal kunci berdasarkan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini berpengaruh terhadap faktor-faktor kunci. Peringkat 4=pengaruh sangat kuat, 3=pengaruh cukup kuat, 2=pengaruh tidak terlalu lemah, dan 1=pengaruh sangat lemah.
- 4) Mengalikan masing-masing nilai bobot dengan nilai peringkat untuk mendapatkan nilai tertimbang masing-masing faktor eksternal.
- 5) Menjumlah nilai tertimbang untuk mendapatkan total nilai tertimbang untuk faktor eksternal. Total nilai tertimbang sebesar 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespons dengan sangat baik terhadap peluang yang ada dan menghindari ancaman dalam industri, sedangkan total sebesar 1,0 menunjukkan bahwa perusahaan tidak memanfaatkan peluang yang ada dan tidak menghindari ancaman eksternal.

Tabel 3.1 Matriks *External Faktor Evaluation* (EFE)

<b>FAKTOR KUNCI EKSTERNAL</b>	<b>BOBOT</b>	<b>PERINGKAT</b>	<b>NILAI TERTIMBANG</b>
<b>Peluang</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
<b>Ancaman</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
<b>TOTAL</b>	1,00		

Sumber: Manajemen Strategis, David (2006:145).

## 2. Matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE)

Dalam analisis internal ini dilakukan pengidentifikasian faktor-faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang merupakan faktor kunci internal perusahaan/organisasi. Dalam matriks ini dapat dilihat faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan dalam perusahaan. Seperti halnya dengan matriks EFE, matriks IFE dalam pengembangannya dibutuhkan pemberian bobot dan peringkat pada masing-masing variabel faktor kunci. Pemberian bobot dan peringkat masing-masing faktor kunci ini sepenuhnya bergantung pada pendapat manajemen perusahaan yang bersangkutan.

Pada prinsipnya, tahapan kerja pada matriks IFE ini sama dengan matriks EFE. Tahap-tahap dalam menyusun matriks IFE sebagai berikut:

- 1) Membuat daftar faktor-faktor internal yang diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan sebanyak sepuluh sampai dua puluh faktor, dan dimasukkan dalam kolom faktor kunci internal.
- 2) Menentukan bobot (*weight*) untuk faktor-faktor internal, yaitu 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Jumlah seluruh bobot harus sebesar



- 1,0. Nilai bobot ini menunjukkan kepentingan relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri.
- 3) Menentukan peringkat mulai dari 1 sampai 4 untuk masing- masing faktor, dimana peringkat 1=menunjukkan kelemahan utama/kelemahan utama, 2=kelemahan minor, 3=kekuatan minor, dan 4=kekuatan utama. Peringkat mengacu pada kondisi perusahaan, sedangkan bobot (tahap nomor dua) mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
  - 4) Mengkalikan masing-masing bobot dengan peringkat untuk menentukan nilai tertimbang untuk masing-masing faktor (kolom nilai tertimbang).
  - 5) Menjumlahkan nilai tertimbang untuk mendapatkan total nilai tertimbang bagi perusahaan. Total nilai tertimbang terendah adalah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan nilai rata-rata 2,5. Jika total nilai dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan adalah lemah, dan sebaliknya jika nilainya di atas 2,5 artinya internal perusahaan kuat.

Tabel 3.2 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

<b>FAKTOR KUNCI INTERNAL</b>	<b>BOBOT</b>	<b>PERINGKAT</b>	<b>NILAI TERTIMBANG</b>
<b>Kekuatan</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
<b>Kelemahan</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
<b>TOTAL</b>	1,00		

Sumber: Manajemen Strategis, David (2006:207).

### 3. Matriks *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT)

Dengan menggunakan faktor-faktor strategis baik eksternal maupun internal seperti yang sudah dihasilkan dalam tabel EFE dan IFE dibuatlah matriks.

Tabel 3.3 Matriks *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT)

<b>IFE</b>          <b>EFE</b>	<b>Strength (S)</b> 1. 2. 3. 4. 5. Catatlah kekuatan- 6. kekuatan internal 7. perusahaan 8. 9. 10.	<b>Weakness (W)</b> 1. 2. 3. 4. 5. Catatlah 6. kelemahan- 7. kelemahan 8. 9. 10.
<b>Opportunities(O)</b> 1. 2. 3. 4. Catatlah peluang- 5. peluang eksternal 6. yang ad 7. 8. 9. 10.	<b>Strategi SO</b> 1. 2. 3. 4. Daftar kekuatan 5. untuk meraih 6. keuntungan dari 7. peluang yang ada 8. 9. 10.	<b>Strategi WO</b> 1. 2. Daftar untuk 3. memperkecil 4. kelemahan 5. dengan 6. memanfaatkan 7. keuntungan dari 8. peluang yang ada 9. 10.
<b>Threats (T)</b> 1. 2. 3. 4. Catatlah ancaman- 5. ancaman eksternal 6. yang ada 7. 8. 9. 10.	<b>Strategi ST</b> 1. 2. 3. 4. Daftar kekuatan 5. untuk menghindari 6. ancaman 7. 8. 9. 10.	<b>Strategi WT</b> 1. 2. 3. 4. Daftar untuk 5. memperkecil 6. kelemahan dan 7. menghindari 8. ancaman 9. 10.

Sumber: Management Strategic in Action, Umar (2003:228).

SWOT dengan cara menransfer peluang dan ancaman dari tabel EFE serta menambahkan kekuatan dan kelemahan dari tabel IFE ke dalam sel dalam matriks SWOT. Berdasarkan pendekatan tersebut, muncul berbagai kemungkinan alternatif strategi (SO, WO, ST, dan WT). Langkah-langkah pengembangan matriks SWOT dapat dijelaskan sebagai berikut: mentransfer faktor-faktor kunci (eksternal dan internal) dari matriks EFE dan IFE ke dalam kolom yang sesuai pada kolom matriks SWOT, masing-masing lima sampai sepuluh faktor. Selanjutnya membuat kemungkinan alternatif strategi pada kolom SO dengan mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal, kolom WO dengan mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal, kolom ST dengan mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal, kolom WT dengan mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal.

## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **1.1 Hasil Penelitian**

##### **1.1.1 Gambaran Umum Desa Desa Padang Loang Kab. Bulukumba**

Desa Padang Loang terletak di Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba Provinsi Sulawesi Selatan. Desa Padang Loang sebelumnya adalah Desa Dannuang, pada tahun 1989 terbentuk jadi Desa Padang Loang yang dijabat oleh Usman Isdar S. Sos, dan disebut Desa Persiapan. Setelah Desa Persiapan Pak Usman Isdar melanjutkan periode sampai tahun 2008. Dan di tahun 2008 dipimpin lagi oleh Muh. Adil S. Sos sampai tahun 2014. Di tahun 2014 sampai tahun 2016 ada pejabat namanya Marhalim dan pemilihan kembali sampai tahun 2022 yaitu Muh. Rizal.

Luas wilayah Desa Padang Loang adalah 8,52 km persegi dan ketinggian diatas 500-700 permukaan laut. Desa Padang Loang yang berada di Kab. Bulukumba ini memiliki penduduk 2.753 orang. Seluruh penduduk desa menganut Agama Islam. Ada tiga suku di Desa tersebut mayoritas Suku Bugis, Makassar, Jeneponto, dan Konjo.

Desa Padang Loang terbagi menjadi tiga Dusun yaitu, Sarajatoae, Salebboe, dan Latamba. Keadaan Fotografis Desa Padang Loang adalah dataran rendah, rata-rata bersuhu 30 C disiang hari dan 22 C dimalam hari. Kearifan yang ada di Desa Padang Loang adalah Pengusaha tambang, Batu bata, dan Pertanian. Desa Padang Loang memiliki dua iklim Tropis, Musim Kemarau dan Musim Hujan. Kedua musim ini sangat berpengaruh terhadap

proses penggarapan sawah dan pertambangan, sebagian masyarakat ada yang Beternak Sapi, Kuda, Kambing, Ayam petelur, dan Unggas lainnya.

Sumber Daya Alam lain yang dimanfaatkan masyarakat setempat seperti Penambangan batu alam atau pemecah batu. Dan di desa Padang Loang ada sarana Ibadah seperti 3 Masjid dan 2 Mushollah. Terdapat juga lapangan luas untuk berolahraga, Masyarakat dan seluruh Perangkat Desa Padang Loang saling menjaga silaturahmi yang baik satu sama lain untuk menjaga keasrian dan mewujudkan Desa Padang Loang yang lebih mandiri dan lebih sejahtera.

### 1.1.2 Gambaran Status Sosial Masyarakat

Gambaran status sosial masyarakat Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu jumlah penduduk, dan jenis pekerjaan.

#### a. Jumlah Penduduk

Tabel 5.1 Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin dan Usia di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba

Usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
0 tahun – 10 tahun	375 orang	391 orang	766 orang
> 10 tahun – 20 tahun	363 orang	371 orang	734 orang
> 20 tahun – 30 tahun	351 orang	359 orang	710 orang
> 30 tahun – 40 tahun	327 orang	338 orang	665 orang
> 40 tahun – 50 tahun	203 orang	214 orang	417 orang
> 50 tahun – 60 tahun	93 orang	101 orang	194 orang
> 60 tahun – 70 tahun	55 orang	70 orang	125 orang
> 70 tahun	23 orang	36 orang	59 orang
Jumlah	1790 orang	1880 orang	3670 orang

Sumber: Monografi desa Padang Loang Tahun 2018

Tabel monografi Desa Padang Loang menggambarkan bahwa jumlah penduduk terbesar berada pada usia 0 -10 tahun 766 orang jiwa terdapat 20,87% dari jumlah penduduk total 3.670 orang jiwa, kemudian disusul dengan umur 20 – 30 tahun 710 orang jiwa atau 19,34 % dari jumlah total penduduk, seterusnya usia 40 – 50 tahun ada 417 orang jiwa atau 11,36 % dari jumlah total penduduk, dan usia 50 – 60 tahun berkisar 125 orang jiwa atau 3,40% dari jumlah total penduduk Desa Padang Loang Kecamatan ujungLoe. Ini berarti tingkat asumsi keadaan penduduk lebih banyak anak yang baru tumbuh dan usia sekolahnya berada pada tingkat dasar. Artinya tingkat kelahiran penduduk di wilayah itu cukup tinggi dan beban untuk membiayai pertumbuhan anak dari 0- 10 tahun membutuhkan perhatian khusus sehingga dengan sendirinya keluarga dituntut untuk memenuhi kelengkapan dan kebutuhan hidup anak baik kebutuhan pribadi anak maupun kebutuhan lainnya yang terkait harkat usia anak. Selain dari pada itu ditinjau dari penduduk yang masuk usia kerja juga tinggi, artinya masyarakat yang berada di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe memiliki tenaga kerja yang sangat tinggi maka dengan demikian sumber daya yang ada pada Desa Padang Loang dapat dimanfaatkan jika sumber daya itu menjadi suatu pemberdayaan yang memungkinkan dapat membiayai hidup keluarga.

Anak adalah generasi yang akan menjadi penerus bangsa. Mereka harus dipersiapkan dan diarahkan sejak dini, supaya dapat tumbuh dan berkembang menjadi anak yang sehat jasmani dan rohani, maju, mandiri, dan sejahtera. Dengan demikian, mereka akan menjadi sumber daya yang

berkualitas dan dapat menghadapi tantangan di masa depan. Setiap anak memiliki hak untuk tumbuh dan berkembang. Orang tua dilarang menelantarkan anaknya, sebagaimana diatur oleh Undang-undang No. 23 tahun 2003 tentang Perlindungan Anak. Orang tua dan perusahaan yang mempekerjakan anak di bawah umur dapat dikenakan sanksi hukuman kurungan yang cukup berat. Walaupun demikian, masih banyak anak-anak yang tidak dapat menikmati hak tumbuh dan berkembang karena berbagai faktor yang berkaitan dengan keterbatasan kemampuan ekonomi keluarga atau kemiskinan. Keluarga miskin, terpaksa mengerahkan sumber daya anak untuk secara kolektif memenuhi kebutuhan hidup. Kondisi demikian mendorong anak-anak yang belum mencapai usia bekerja terpaksa harus bekerja. Masalah pekerja anak merupakan isu yang penting, karena masalah ini akan mempengaruhi perkembangan modal manusia dari anak-anak tersebut; baik, karena mereka putus sekolah, atau menyebabkan proses belajar di sekolah tidak efektif. Bahkan, di usia mereka yang semestinya dipergunakan untuk menuntut ilmu dan menambah keterampilan atau, untuk bermain; justru digunakan untuk bekerja.

Di Indonesia, menurut Sarjono (2004:1) berdasarkan data Depnakertrans, jumlah pekerja anak pada tahun 1995 mencapai 1,644 juta jiwa, meningkat menjadi 1,768 juta jiwa pada tahun 1996. Jumlah tersebut terus meningkat menjadi 1.802 juta jiwa pada tahun 1997. Bahkan pada tahun 1998 sudah mencapai 2,183 juta jiwa. Data dari depdiknas, menunjukkan bahwa selama periode 1995-1999 tercatat 11,7 juta anak usia sekolah (7-15)

mengalami putus sekolah dan diduga kemungkinan besar mereka "bekerja". Pekerja anak saat ini bekerja dengan berbagai macam alasan. Salah satunya, karena mereka ingin membantu orang tua. Penghasilan yang mereka dapatkan untuk menopang keadaan ekonomi keluarga, dan untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri, seperti biaya sekolah dengan tidak menggantungkan nasib mereka kepada orang tua. Sebagian besar orang tua beranggapan bahwa anak yang bekerja atau memberikan pekerjaan kepada anak merupakan bagian dari proses belajar untuk menghargai kerja dan belajar bertanggung jawab. Selain dapat melatih dan memperkenalkan anak pada dunia kerja, para orang tua juga berharap dapat membantu mengurangi beban kerja keluarga. Dengan berkembangnya waktu, fenomena anak yang bekerja juga berkaitan erat dengan alasan ekonomi keluarga (kemiskinan) serta kesempatan untuk memperoleh dan melanjutkan pendidikan (Nachrowi, 1999:1).

Orang tua yang mempunyai kesempatan kerja terbatas atau tidak memiliki pekerjaan (pengangguran) sehingga tidak mampu lagi untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarga, memaksa anak untuk ikut bekerja. Di lain pihak, biaya pendidikan yang relatif tinggi dan tidak terjangkau ikut memperkecil kesempatan anak untuk mengikuti pendidikan. Pendidikan merupakan investasi sumber daya manusia bagi bangsa dan sama pentingnya dengan investasi modal fisik. Mutu Sumber Daya Manusia akan bertambah baik, bila dilakukan melalui perubahan input tenaga kerja itu sendiri. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki tenaga kerja, akan menghasilkan output yang lebih baik pula (Badan Pusat Statistik, 2005:12).



Pendidikan merupakan salah satu hak dasar seorang anak. Di Indonesia tidak sedikit anak yang terabaikan pendidikannya akibat kondisi yang tidak menguntungkan. Anak tidak pernah mengecap pendidikan sama sekali, besar kemungkinan disebabkan oleh minimnya fasilitas. Sedangkan mereka yang putus sekolah, selain karena soal biaya, juga diakibatkan karena faktor lain. Salah satunya adalah cepatnya terjun ke dunia kerja. Penelitian yang dilakukan White dan Tjandraningsih (1998:5) menemukan bahwa gejala putus sekolah sering sekali terjadi karena indikator lainnya untuk melihat partisipasi anak dalam kegiatan ekonomi adalah keterlibatan pekerja anak dalam pendidikan (BPS, 2001:10). Selain itu, semakin tinggi pendidikan seseorang maka akan semakin mudah orang tersebut dalam menerima dan menyerap teknologi dan informasi. Pendidikan yang rendah dapat berpengaruh buruk bagi kemampuan berfikir seorang anak. Kondisi demikian tentunya tidak menguntungkan anak, terutama dalam menghadapi persaingan ketika menjadi tenaga kerja dewasa. Program Wajib Relajar telah dicanangkan pemerintah sekian lama, akan tetapi, masih banyak terdapat anak yang tidak mempunyai kesempatan untuk mengecap pendidikan. Apabila dilihat dari jenis kelamin, pekerja anak laki-laki lebih banyak apabila dibandingkan dengan pekerja anak perempuan. Dimana pekerja anak laki-laki lebih dominan 4 dibandingkan dengan pekerja anak perempuan. Faktor latar belakang keluarga juga mempengaruhi anak untuk masuk dalam pasar kerja. Faktor tersebut antara lain adalah pendapatan keluarga (Gustman et.al, 1999:38) dan pendidikan orang tua. Pendapatan keluarga merupakan sumber

utama penghasil kepala keluarga. Oleh karena itu, pendapatan keluarga harus cukup untuk memenuhi kebutuhan kepala keluarga dan keluarganya dengan wajar. Pendidikan orang tua mempunyai pengaruh bagi pekerja anak untuk bekerja

Hango (2007:29) mengemukakan bahwa orang tua terutama kepala keluarga yang mempunyai pendidikan yang rendah cenderung mempengaruhi anak untuk keluar dari sekolah dan bekerja. Manurung (1998:23) mengemukakan bahwa semakin tinggi pendidikan kepala keluarga maka akan semakin kecil resiko anak untuk terjun ke dunia kerja. Pendidikan orangtua sangat penting artinya dalam mencegah anak-anak untuk terjun ke dunia kerja. Menurut Daliyo et.al (1999:4) anak yang putus sekolah dan bekerja kebanyakan berasal dari keluarga dimana pendidikan kepala keluarga lebih rendah. Faktor pendidikan orang tua berperan besar dalam memutuskan perlunya anak bekerja atau tidak. Sedangkan menurut White dan Tjandraningsih (1999:12), menjelaskan bahwa untuk kesulitan ekonomi keluarga yang berpenghasilan rendah, biasanya dengan latar belakang pendidikan yang rendah dari 5 kepala keluarga dengan status pekerjaan seperti buruh, karyawan pabrik, pedagang kecil, dan pekerja bangunan, akan membawa anaknya untuk ikut serta bekerja.

b. Jenis Pekerjaan

Sedangkan jumlah penduduk menurut mata pencahariannya dapat dilihat dalam tabel 5.2 berikut:

Tabel 5.2 Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencahariannya Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba

<b>Mata Pencaharian</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>Perempuan</b>	<b>Jumlah</b>
Karyawan	8 orang	-	8 orang
Wiraswasta	3 orang	-	3 orang
Petani	682 orang	8 orang	690 orang
Buruh	324 orang	127 Orang	451 orang
PNS	4 orang	7 orang	11 orang
Pertukangan	5 orang	-	5 orang
Pemulung	-	-	-
Jasa	12 orang	-	12 orang
Pemecah batu	44 orang	22 orang	66 orang
Jumlah	1.082 orang	164 orang	1.246 orang

Sumber: Monografi Desa Padang Loang Tahun 2018

Tabel jumlah penduduk menurut mata pencaharian dari tabel di atas menunjukkan bahwa penduduk Desa Padang loang dominan petani terdapat 690 orang jiwa dan ada pekerja buruh sebanyak 451 orang jiwa. Jika dikaitkan dengan usia kerja dan pekerjaan yang dilakoni, memang berada pada usia kerja berada pada pekerja nyata sehingga tenaganya terkuras dengan lingkungan kerja nyata di Desa Ppadang Loang, Kecamatan Ujung Loe.

Tabel 5.3 Usia Perempuan Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba

<b>Usia ( tahun )</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
> 56 – 63	8	12,12%
> 49 – 56	24	36,36%
> 42 – 49	21	31,82%
35 – 42	13	19,70%
Total	66	100%

Sumber: Data sekunder penelitian yang diolah, 2020

Tabel usia perempuan pemecah batu di Desa Padang Loang kecamatan ujung loe dominan usia antara 49 – 56 tahun terdapat 36,36% dari total jumlah penduduk perempuan dan juga disusul pada usia 42 – 49 tahun sebanyak 31,82% artinya tenaga kerja pemecah batu perempuan di Desa Padang Loang yang banyak melaksanakan kegiatan itu adalah usia produktif yakni antara usia 42 – 56 tahun. Setelah melakukan penelitian para pekerja perempuan itu bekerja dengan alasan bervariasi ada yang mengisi waktu, ada yang menambah pendapatan rumah tangga karena persoalan ekonomi.

Tabel 5.4 Rata-rata Lama Waktu Menjadi Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba

<b>Pengalaman Bekerja (Tahun)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
> 16	13	19.70%
12 – 16	8	12.12%
7 – 11	20	30.30%
2 – 6	25	37.88%
Total	66	100%

Sumber: Data sekunder penelitian yang diolah, 2020

Tabel rata-rata lama waktu menjadi pemecah batu di Desa Padaloang yang melakoni selama lebih dari 16 tahun keatas ada 13 orang atau sekitar 19,70% dari sejumlah pekerja dan yang 2 – 6 tahun bekerja dengan pekerjaan ini terdapat 37,88%, perkembangan ini melihat trendnya yang melakukan disebabkan kebutuhan permintaan konsumen terhadap batu pecah meningkat, berhubung pembangunan berbagai sector perumahan, jalan dan jembatan dan yang lainnya. Perlu dipahami bahwa jam kerja dibuat untuk memberi batasan kepada setiap karyawan agar bisa menyelesaikan tugasnya sebelum jam pulang tiba. Standar jam kerja pun sudah disesuaikan dengan kondisi baik di

masing-masing perusahaan atau sesuai standar umum yang berlaku yaitu delapan jam perhari. Ini artinya, ketika anda tidak menyelesaikan tugas di jangka waktu yang ditentukan, justru menunjukkan bahwa anda tidak produktif. Manusia bukanlah mesin yang bisa bekerja tanpa lelah. Manusia bekerja dengan siklus tersendiri yang mengharuskannya bekerja dan beristirahat. Oleh karena itu, pengaturan energi adalah hal penting jika ingin mendapat hasil yang optimal. Agar lebih jelas mengenai hal tersebut, berikut manfaat pulang kerja tepat waktu dan kaitannya dengan produktifitas dalam bekerja.

Dengan memahami bahwa ada batas waktu dalam bekerja, anda tentu akan mencoba untuk disiplin mengelola waktu dan diri anda sendiri. Selama bekerja, anda akan fokus dalam pekerjaan tersebut. Begitupun selama istirahat makan siang, anda akan fokus beristirahat agar saat kembali bekerja, jiwa raga sudah kembali fit. Kebiasaan untuk mendisiplinkan diri ini tentu saja akan berpengaruh kepada produktifitas. Anda akan produktif sesuai dengan keperluannya.

Tabel 5.5 Tingkat Pendidikan Perempuan Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujungloe Kabupaten Bulukumba

<b>Tingkat Pendidikan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Sarjana	-	-
SMA / Sederajat	5	7,57%
SMP / Sederajat	29	43,94%
SD / Sederajat	32	48,49%
Total	66	100%

Sumber: Data penelitian yang diolah, 2020

Tabel tingkat pendidikan perempuan yang memecah batu di Desa Padang Loang terdapat yang paling dominan hanya tamat SD sekitar 48,49% dan tamat SMP sederajat 43,94% biasanya berasal dari pendidikan lebih tinggi sehingga dapat dikatakan bahwa dengan pendidikan sumber daya manusia tergolong rendah. Dan pekerjaan yang mereka lakukan tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi melainkan hanya kekuatan fisik dan kesehatan agar mereka selalu berada pada waktu dalam menyelesaikan pekerjaannya.

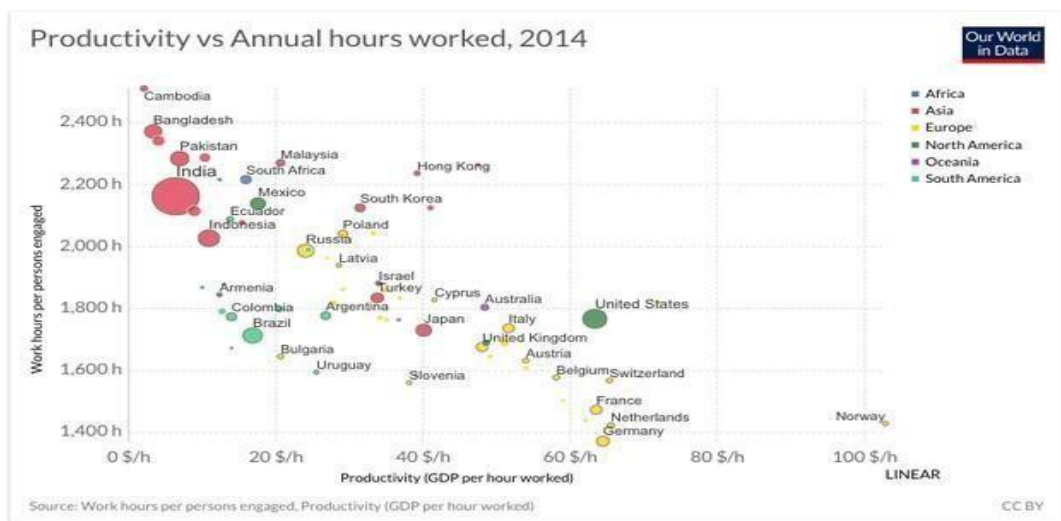
Tabel 5.6 Rata-rata waktu yang digunakan Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba

<b>Lama bekerja dalam sehari (jam)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
> 8	2	3,03%
7 – 8	5	7,57%
5 – 6	41	62,12%
3 – 4	18	27,28%
Total	66	100%

Sumber: Data penelitian yang diolah, 2020

Tabel rata-rata waktu yang dipergunakan pemecah batu di Desa Padaloang umumnya dimanfaatkan waktu 62,12% bekerja antara 5 – 6 jam perhari, dan ada yang bekerja antara 3 – 4 jam perhari. Kesemuanya itu dilakukan untuk memenuhi pesanan dan kebutuhan pelanggan. Sebenarnya untuk meningkatkan produktivitas bukan dengan menaikkan durasi jam kerja jadi lebih lama. Peningkatan jam kerja lebih lama justru akan menyebabkan permasalahan kesehatan seperti tingkat stres yang tinggi, potensi adanya kecelakaan kerja. Semua itu tentu akan berdampak pada penurunan produktivitas dan ongkos kesehatan yang membengkak. Produktivitas yang terganggu dan ongkos kesehatan yang mahal tentu akan mengganggu

perekonomian. Untuk meningkatkan produktivitas kuncinya ada tiga. Pertama, perbaikan infrastruktur sehingga biaya untuk "doing business" bisa lebih murah. Kedua, peningkatan kualitas pendidikan dan pelatihan melalui *upskilling* (meningkatkan kemampuan) dan *re-skilling* (memberikan bekal keterampilan ulang). Ketiga, pengembangan teknologi baik. Bagi Indonesia sebagai negara berkembang ketiga hal tersebut adalah hal yang sangat penting apalagi kita sudah mengalami pergeseran struktur ekonomi yang kini lebih ditopang oleh industri manufaktur dan jasa. Jadi kalau ketiga langkah di atas sudah dilakukan, maka produktivitas dapat terdongkrak. Terdongkraknya produktivitas akan menyebabkan penurunan jam kerja seperti studi yang dilakukan oleh *Our World in Data* pada gambar di bawah ini.



Sumber: Our World in Data

<https://www.cnbcindonesia.com/market/20190920170024-17-101076/jam-kerja-ridinaikkan-jadi-48-jam-produktivitas-meningkat>

Tabel 5.7 Rata-rata Pendapatan Per Bulan Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba

<b>Rata-rata pendapatan sebulan (Rupiah)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
> 500.000	15	22,72%
> 400.000 – 500.000	24	36,37%
300.000 – 400.000	19	28,79%
< 300.000	8	12,12%
Total	66	100%

Sumber: Data penelitian yang diolah, 2020

Tabel rata-rata pendapatan perbulan pemecah batu di desa Padaloang Kecamatan Ujungloe Kabupaten Bulukumba yang tertinggi antara Rp. 400.000 – Rp.500.000 berada pada 36,37% dan yang mendapatkan Rp.500.000 keatas terdapat 22,72%, jika melihat gambaran ini penduduk pemecah batu dari sampel yang digunakan terlalu kecil dalam pemenuhan kebutuhan hidup. Tetapi bukan berarti berhenti sampai disitu maka pemecah batu meningkatkan volume hasil produksinya sehingga lebih banyak memenuhi permintaan atau konsumen sehingga daya serap pendapatannya dapat meningkat. Karena ini ada yang menjadi pekerjaan paruh waktu sehingga apapun yang dapatkan sebagai tambahan belanja rumah tangga. Menyempitnya lahan pertanian dan semakin berkembangnya teknologi pertanian padi di sawah, mengakibatkan penurunan kesempatan kerja penduduk disektor pertanian di daerah pedesaan. penduduk kehilangan kesempatan berburuh tani pada waktu menanam, menyang dan panen. Oleh karena itu mereka memerlukan alternatif untuk memperoleh pekerjaan diluar pertanian. Bidang pekerjaan yang dipilih perempuan desa umumnya sebagai



pekerja atau buruh (Abdullah 2003: 222; Christina, 2010). Bekerja dengan imbalan kecil merupakan kenyataan hidup yang harus di alami perempuan terutama perempuan yang tinggal di daerah pedesaan. Kondisi ekonomi yang kurang menguntungkan bagi perempuan yang tinggal di daerah pedesaan menyebabkan perempuan harus bisa melakukan pekerjaan rumahtangga diusia yang relatif muda (Abdullah 2003: 220). Lebih lanjut Abdullah menjelaskan bahwa keterlibatan perempuan dalam kegiatan ekonomi keluarga di pengaruhi oleh beberapa faktor pertama, tekanan ekonomi kedua, tidak ada peluang kerja lain yang sesuai dengan keterampilannya ketiga, lingkungan keluarga yang sangat mendukung dalam bekerja (Abdullah, 2003:226). Selain itu berdasarkan penelitian Silvia (2009), faktor pendidikan juga sangat berpengaruh terhadap partisipasi kerja perempuan di sektor publik. Semakin tinggi pendidikan perempuan maka akan lebih besar pula kesempatan untuk mendapatkan pekerjaan. Menurut konsep WID (women in development) penyebab keterbelakangan perempuan karena perempuan tidak berpartisipasi dalam pembangunan. Perempuan mengalami pengekan dalam bidang ekonomi, teknologi, pengetahuan dan kekuasaan (Fakih,2006:60). Dalam strategi WID perempuan diharapkan dapat sejajar dengan laki-laki akan tetapi strategi tersebut gagal karena perempuan masih saja diposisi subordinat yaitu di bawah laki-laki. Padahal sebagaimana dikemukakan oleh Supartiningsih, seharusnya posisi laki – laki dan perempuan adalah setara karena mereka bukan lawan jenis, melainkan pasangan jenis (Supartiningsih, 2003:54) Ketidak setaraan laki – laki dan

perempuan dalam dunia sosial juga sangat merugikan kaum perempuan ketika mereka terjun ke dunia bekerja. Hal tersebut ditemukan oleh Daulay dalam penelitiannya tentang buruh jamu gendong di Kota Medan. Oleh sebab itu diperlukan kepedulian lembaga yang peduli dengan keadilan jender untukselalu aktif mendampingi para buruh perempuan yang termarginalkan (Daulay, 2006).

Berdasarkan tuntutan ekonomi, seorang perempuan selain sebagai ibu rumah tangga juga bekerja membantu penghasilan suami. Hal inilah yang terjadi di Desa Padaloang Kecamatan Ujungloe Kabupaten Bulukumba bahwa pada umumnya perempuan di Desa Padang Loang selain sebagai ibu rumah tangga juga memiliki pekerjaan sebagai pemecah batu. Pekerjaan memecah batu banyak dilakukan oleh warga Desa padaloang di sepanjang tepian Sungai Balatieng yang melintasi desa Padang Loang. Pekerjaan pemecah batu ini dibedakan antara perempuan dan laki-laki. Biasanya perempuan bekerja memecahkan batu krikil (batu kecil) sedangkan bagi laki-laki bekerja memecahkan batu belah (batu besar). Namun pada saat sekarang ini, pekerjaan pemecah batu hanya dikerjakan oleh kaum perempuan, sedangkan kaum laki-laki ada yang menekuni pekerjaan ini tetapi hanya sebagai sampingan dan laki-laki lebih memilih pekerjaan lain seperti sebagai pengayuh becak, penggali pasir, dan kuli panggul

### **1.1.3 Harga Jual Hasil Pemecah Batu**

Batu-batu yang telah dipecahkan tersebut akan dibeli langsung oleh orang-orang yang membutuhkan dengan harga sesuai kesepakatan yang

berlaku di pasaran dengan patokan harga. Pembeli datang langsung ke tempat pemecahan batu sehingga para pemecah batu tidak perlu memikirkan pemasaran barang yang dihasilkannya. Proses transaksi jual beli antara pemecah batu dengan pembeli dilakukan secara langsung. Apabila pecahan batu sudah diangkut dan masing – masing pihak mengetahui jumlah pecahan batu maka pihak penjual akan mendapatkan sejumlah uang sesuai dengan harga dari jumlah banyaknya pecahan batu tersebut. Dengan memanfaatkan waktu luang, tempat tinggal yang dekat dengan bahan baku dan tenaga yang cukup, sejumlah pelaku pemecah batu yang bertempat

tinggal di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka dengan menjadi pemecah batu. Usaha ini juga tidak membutuhkan banyak modal uang. Berikut harga jual dari hasil pemecah batu, sebagai berikut:

No	Produk	Ukuran	Satuan	Tahun		
				2018	2019	2020
1	Batu Pecah	2.1	Truk	1.100.000	1.200.000	1.300.000
2	Batu Pecah	2.1	Pick Up	500.000	600.000	700.000
3	Batu Pecah	2.1	Gerobak	150.000	200.000	300.000
4	Batu Pecah	Standar	Truk	400.000	550.000	600.000
5	Batu Pecah	Standar	Pick Up	150.000	200.000	250.000
6	Batu Pecah	Standar	Gerobak	100.000	150.000	200.000

Tabel 5.8 Harga Jual Hasil dari Pemecah Batu Tahun 2018

Pada tabel 5.8 di atas menunjukkan bahwa harga batu pecah ukuran 2.1 dengan satuan truk pada tahun 2018 yaitu Rp1.100.000 mengalami peningkatan harga di tahun 2019 dengan harga Rp1.200.000 lalu pada tahun 2020 terjadi peningkatan harga menjadi Rp1.300.000, lalu harga batu pecah ukuran 2.1 satuan pick up pada tahun 2018 yaitu Rp500.00 kemudian meningkat di tahun 2019 dengan harga Rp600.000 dan mengalami

peningkatan pada tahun 2020 menjadi Rp700.000. Selanjutnya, harga batu pecah ukuran 2.1 dengan satuan gerobak pada tahun 2018 yaitu Rp150.000 yang meningkat di tahun 2019 yaitu Rp200.000 dan pada tahun 2020 meningkat menjadi Rp300.000, Selanjutnya ada harga batu pecah ukuran standar pada tahun 2018 dengan satuan truk yaitu Rp400.000 yang meningkat pada tahun 2019 dengan harga Rp550.000 dan pada tahun 2020 mengalami peningkatan menjadi Rp600.000, Lalu harga batu pecah ukuran standar di tahun 2018 dengan satuan pick up yaitu Rp150.000 yang dimana pada tahun 2019 mengalami peningkatan menjadi Rp200.000 dan meningkat lagi menjadi 250.000 pada tahun 2020, dan yang terakhir ada harga batu pecah ukuran standar pada tahun 2018 dengan satuan gerobak yaitu Rp100.000 dan meningkat menjadi Rp150.000 pada tahun 2019 yang kemudian pada tahun 2020 terjadi peningkatan harga menjadi Rp200.000.

#### **1.1.4 Implementasi Analisis SWOT**

Proses manajemen strategi tidak begitu saja berakhir saat perusahaan memutuskan strategi apa yang ingin diambil. Harus ada penerjemahan dari pemikiran strategis ke tindakan strategis (implementasi). Implementasi diperlukan untuk merinci secara tepat dan merupakan tindakan yang lebih nyata dan jelas dari strategi yang telah ditetapkan.

Implementasi strategi menurut Hunger (2003:296) adalah sejumlah total aktivitas dan pilihan yang dibutuhkan untuk dapat menjalankan sebuah perencanaan strategis. Implementasi strategi merupakan proses berbagai strategi dan kebijakan berubah menjadi tindakan melalui pengembangan

program, anggaran, dan prosedur. Implementasi berarti menjabarkan strategi perusahaan ke dalam tingkatan fungsional perusahaan dan merupakan faktor kunci keberhasilan perusahaan.

Menurut Pearce dan Robinson (1997:386), langkah awal dalam mengimplementasikan strategi adalah:

1. Mengidentifikasi sasaran tahunan yang dapat diukur dan ditentukan bersama
2. Mengembangkan strategi-strategi fungsional spesifik
3. Mengkomunikasikan kebijakan yang ringkas untuk memedomani keputusan.

Perusahaan yang menyusun implementasi kebijaksanaan sesuai dengan strategi yang dipilih akan dapat mencapai tujuannya, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang secara efektif.

Sumber obyek penelitian di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba dari obeservasi awal hal-hal yang terkait dengan fakror internal dan eksternal yang terindetifikasi adalah:

#### A. STRENGTH (Kekuatan)

Berdasarkan identifikasi, ditemukan beberapa kekuatan sebagai faktor strategis internal yaitu:

1. Kualitas Produk yang ditawarkan baik
2. Harga produk yang ditetapkan terjangkau konsumen
3. Pelayanan kepada konsumen yang maksimal
4. Pengaruh lokasi terhadap kelangsungan usaha yang baik

5. Mudah diambil (hasil tambang)

#### B. WEAKNESS (Kelemahan)

Berdasarkan identifikasi ditemukan beberapa kelemahan sebagai faktor strategis internal, yaitu:

1. Masih kurangnya sarana dan prasarana alat pemecah
2. Tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri
3. Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah
4. Kualitas SDM Masyarakat setempat minim
5. Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat.

#### C. OPPORTUNITIES (Peluang)

Berdasarkan dentifikasi dan prediksi terdapat beberapa peluang sebagai faktor strategis eksternal, yaitu:

1. Lokasi yang strategis terletak di aliran sungai yang bebatuan
2. Letak geografis yang yang berada pada dataran rendah
3. Telah masuk pada ranca Induk Pengembangan Usaha UMKM
4. Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu
5. Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu
6. Pengembangan produksi pemecah batu cipping
7. Masyarakat selain pekerja pertanian, dan pemecah batu.
8. Tradisi dan budaya yang masih dipegang teguh.

#### D. THREATS (Ancaman)

1. Tuntutan pelayanan yang semakin tinggi
2. Perangkat Hukum yang belum dipenuhi dan dipahami dengan baik

3. Penrusakan dan pencemaran lingkungan
4. Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang
5. Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan
6. Rawan terjadi banjir dan longsor

Karena SWOT melibatkan penentuan tujuan spekulasi usaha ataupun proyek yang spesifik dan mengidentifikasi faktor Internal maupun Eksternal dalam rangka pencapaian tujuan usaha maka penelitian ini menganalisis untuk menemukan strategi apa yang akan digunakan sehingga pemecah batu dapat meningkatkan kesejateraan hidupnya dapat memenuhi sandang dan pangannya atau biaya-biaya lain yang merupakan beban dalam rumah tangga.

#### **1.1.5 Budaya Lokal**

Dalam budaya Bugis Makassar dikenal sistem budaya yang dapat menjadi pegangan hidup baik untuk dirinya maupun dalam bermasyarakat. Jadi setiap orang diandaikan mampu mengamalkan nilai-nilai positif itu tadi menjadi arahan dan tuntunan sosialnya. Itulah sebabnya, salah satu pondasi terwujudnya struktur kekeluargaan antar individu ditentukan oleh sikap seseorang. Sikap yang diterapkan oleh leluhur Bugis di segala sektor kehidupan bisa diserap dari nilai-nilai sipakatau, sipakalebbi, dan sipakainge.

Sipakatau adalah konsep yang memandang setiap manusia sebagai manusia. Seorang manusia hendaklah memperlakukan siapapun sebagai manusia seutuhnya, sehingga tidaklah pantas memperlakukan orang lain di luar perlakuan yang pantas bagi manusia. Konsep ini memandang manusia dengan segala penghargaannya. Siapa pun dia dengan kondisi sosial apapun

dia, dengan kondisi fisik apapun dia, dia pantas diperlakukan selayaknya sebagai manusia. Seorang manusia sejatinya memperlakukan manusia lainnya dengan segala hak-hak yang melekat pada setiap manusia. Dia memandang manusia lain sebagai mana ia memandang dirinya sebagai sesama manusia.

Akan halnya sipakalebbi, adalah konsep yang memandang manusia sebagai makhluk yang senang dipuji dan diperlakukan dengan baik, diperlakukan dengan selayaknya. Karena itu manusia Bugis tidak akan memperlakukan manusia lain dengan seadanya, tetapi ia cenderung memandang manusia lain dengan segala kelebihanannya. Setiap orang mempunyai kelemahan dan kelebihan. Untuk setiap kelebihan manusia lainnya itulah ia akan diperlakukan. Saling memuji akan menciptakan suasana yang menyenangkan dan menggairahkan, sehingga siapapun yang berada dalam kondisi tersebut akan senang dan bersemangat. Sifat sipakalebbi akan membuat siapapun akan menikmati hidup sebagai suatu keindahan. Hal ini pula sesuai dengan naluri manusia yang senang dipuji, tentu asalkan jangan kelewatan porsinya, atau memuji dengan suatu pamrih. Ini bukan lagi namanya sipakalebbi akan tetapi 'menjilat'.

Adapun sipakainge, berarti setiap manusia memiliki kelebihan dan kekurangan. Adakalanya kita terpeleset, terjerumus dan tergoda atas perbuatan-perbuatan yang melanggar norma. Korupsi atau maksiat misalnya. Karena itu diperlukan pengingatan. Yang mengingatkan entah itu dilakukan otangtua kepada anaknya, atau kepada kawannya. Bagaimana bila sang ayah



yang melenceng jalan hidupnya, tentu yang lebih pantas memberi peringatan adalah kerabat, istrinya atau sahabatnya.

Dalam kondisi inilah kita akan saling mengingatkan. Akan saling memberi peringatan. Siapapun yang berbuat salah akan diperingatkan perbuatannya yang salah tersebut. Sehingga siapapun akan selalu diingatkan untuk berjalan di jalan yang lurus. Tidak ada orang yang bebas dari peraturan. Adat telah dibuat dan disepakati. Adatlah yang mengatur tata hubungan dan peran serta fungsi masing-masing komponen masyarakat. Siapapun yang melanggar akan mendapatkan sanksi. Bahkan seorang rajapun jika perbuatannya tidak melindungi dan menolong rakyatnya tidaklah pantas ia menjabat sebagai raja. Budaya kritik bukanlah budaya tabu bagi manusia Bugis. Bahkan ia menjadi kebutuhan. Budaya sipakainge menjamin siapapun yang mempunyai kuasa akan selalu diingatkan akan kekuasaannya.

Sifat sipakatau, sipakalebbi dan sipakainge menjadi modal dasar dalam tata hubungan manusia Bugis dengan manusia lainnya. Siri' yang merupakan kehormatan diri setiap manusia Bugis akan selalu dijaga dan dipertahankan dengan konsep sipakatau, sipakalebbi dan sipakainge tersebut. Maknanya adalah manusia biasa yang tidak luput dari kesalahan dan untuk bisa menjadi lebih baik kita harus bersosialisasi dan membutuhkan peringatan, kritikan dan saran dari manusia lainnya yang pada dasarnya menjadi bahan bagi kita untuk meningkatkan kualitas diri.

Adapula budaya tradisi Mappalette Bola yaitu Saat seseorang akan pindah rumah, biasaya mereka akan disibukkan dengan mengemasi barang

mereka untuk memindahkannya ke rumah yang baru dari rumah lama. Tapi kegiatan itu tidak berlaku bagi masyarakat suku Bugis di Provinsi.

Bagi mereka pindah rumah memiliki artian yang sesungguhnya yakni memindahkan rumah dengan benar-benar memindahkan rumah yang sebenarnya. Tradisi memindahkan rumah ini mereka sebut 'Mappalette Bola'. Biasanya tradisi mappalette bola dilakukan jika ada salah satu masyarakat yang ingin pindah dan menjual rumahnya tapi tidak dengan tanahnya. Rumah yang dipindahkan pun buka rumah sembarangan, yakni rumah adat panggung yang terbuat dari kayu ciri khas masyarakat Sulawesi.

Kerangka rumah biasanya menggunakan tiang dan balok yang dirangkai tanpa menggunakan paku. Serta dengan bentuk bangunan persegi empat yang dibuat memanjang ke arah belakang. Sementara tiang-tiang rumah ada yang ditancapkan ke dalam tanah dan yang lainnya diletakkan di atas batu dengan keseimbangan. Sebelum rumah tersebut dipindahkan perabot rumah tangga, seperti lemari, barang pecah belah yang ada di dalam rumah tersebut harus dikeluarkan dari dalam rumah untuk menghindari kerusakan. Kemudian tiang- tiang yang ada di bawah rumah panggung tersebut dipasangi bambu yang berguna untuk mengangkat rumah.

Melibatkan hampir puluhan bahkan ratusan warga kampung ternyata ada tekah pemindahan rumah. Pertama jika lokasi yang baru tidak jauh dari tempat semula, rumah hanya akan didorong setelah bagian bawah rumah dipasangi roda/ban. Namun jika lokasi yang baru ternyata jauh mereka akan bergotong royong mengangkat rumah bersama. Dan beruntungnya saya dapat

menyaksikan serta ikut terlibat langsung dalam tradisi ‘Mappalette Bola’ ini.

### 1.1.6 Antar Keterkaitan Indikator

		Correlations						
		Produktivitas	Pendapatan_ perbulan	Usia_pemec ah_batu	Lama_menja di_Pemecah_ batu	Tingkat_pend idikan	Waktu_yang_ digunakan_m emecah_batu	TY
Produktivitas	Pearson Correlation	1	-.248*	.029	.105	.133	.105	.480**
	Sig. (2-tailed)		.044	.818	.403	.288	.403	.000
	N	66	66	66	66	66	66	66
Pendapatan_perbulan	Pearson Correlation	-.248*	1	-.234	-.258*	.062	-.258*	.176
	Sig. (2-tailed)	.044		.058	.037	.622	.037	.157
	N	66	66	66	66	66	66	66
Usia_pemecah_batu	Pearson Correlation	.029	-.234	1	-.168	.157	-.168	.399**
	Sig. (2-tailed)	.818	.058		.178	.207	.178	.001
	N	66	66	66	66	66	66	66
Lama_menjadi_Pemecah_batu	Pearson Correlation	.105	-.258*	-.168	1	-.261*	1.000**	.384**
	Sig. (2-tailed)	.403	.037	.178		.035	.000	.001
	N	66	66	66	66	66	66	66
Tingkat_pendidikan	Pearson Correlation	.133	.062	.157	-.261*	1	-.261*	.424**
	Sig. (2-tailed)	.288	.622	.207	.035		.035	.000
	N	66	66	66	66	66	66	66
Waktu_yang_digunakan_ memecah_batu	Pearson Correlation	.105	-.258*	-.168	1.000**	-.261*	1	.384**
	Sig. (2-tailed)	.403	.037	.178	.000	.035		.001
	N	66	66	66	66	66	66	66
TY	Pearson Correlation	.480**	.176	.399**	.384**	.424**	.384**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.157	.001	.001	.000	.001	
	N	66	66	66	66	66	66	66

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tabel hubungan antar indikator menggambarkan bahwa jika pendapatan perbulan dengan produktivitas mengalami penurunan -0,248 satuan artinya dengan nilai pendapatan Rp. 300.000 – Rp.500.000 semakin mereka menuntut pendapatan ditingkatkan dengan harapan produktivitas juga dapat meningkat, namun malah berbanding terbalik dengan yang ada dikarenakan hanya bertumpuk saja dilokasi dalam waktu tertentu olehnya itu selalu menyesuaikan dengan pesanan konsumen walau itu tetap menyediakan hasil produk cadangan permintaan mengantisipasi tambahan kebutuhan konsumen. Maka produksi batu pecah dilakukan dengan kemampuan tenaga manual, dengan memecah saja hingga dalam satuan hitungan kubik.

Ditinjau dari segi usia pemecah batu dihubungkan dengan produktivitas dapat digambarkan terdapat 0,029 satuan artinya jika usia dan

produktivitas atau sebaliknya ada keterkaitan saling terjadi perubahan semakin tinggi usia produktif maka akan memberi dampak produktivitas naik sebesar 2,9% dalam usaha pemecah batu penduduk Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe. Untuk lama menjadi pemecah batu hubungannya dengan produktivitas dapat digambarkan bahwa terdapat 0,105 satuan hubungan perubahan keduanya jika dinyatakan semakin lama waktu yang dilakukan dalam memecah batu akan meningkatkan produktivitas sebesar 10,5% satuan dari lamanya waktu yang dilakukan dalam mengerjakan pekerjaan memecah batu.

Ditinjau dari pendapatan dengan usia pemecah batu memberi gambaran nilai tabel -0,234 artinya semakin lanjut usia pemecah batu, tenaga yang dibutuhkan dalam melakukan pekerjaannya semakin menurun sehingga kemampuan memecah batu tidak sebanyak dengan hasil tenaga yang produktif ini akan mempengaruhi. Pendapatan perbulan dengan lama menjadi pemecah batu memberi hubungan timbal balik -0,258 satuan artinya dapat dikatakan bahwa yang lama bekerja dengan baru memulai pekerjaan memecah batu setiap perbedaan antara lama kerja dengan pekerja yang baru memulai memecah batu terdapat nilai pembeda sebesar -,258 satuan pembeda antara yang lama dengan yang baru mengerjakan memecah batu. Sedangkan pendapatan dengan tingkat pendidikan memberi arti ada perbedaan nilai sebesar 0,062 satuan artinya semakin tinggi pendidikan maka daya serap pembeda atas pendapatan dengan tingkat pendidikan ada kenaikan sebesar 0,062 satuan dari yang sebelumnya.

Karena dengan tingkat pendidikan itu menambah wawasan pengalaman dalam pengelolaan yang simultan antara tenaga dan cara melakonkan pekerjaan dengan konsumen diakibatkan komunikasi yang sudah mulai intens ke konsumen lain. Sedangkan ketika pendapatan dengan waktu yang digunakan memecah batu memberi nilai -0,258 satuan artinya jika waktu kerja tidak termanfaatkan sesuai dengan kebutuhannya maka akan mengurangi pendapatan sebesar -0,258 satuan dari yang sesungguhnya diterima, karena tidak memanfaatkan waktu seoptimal mungkin dalam memecah batu.

### 1.1.7 Strategi Pengembangan Usaha Pemecah Batu di Desa Pada Loang dengan Analisis SWOT

Tabel 5.8 SWOT Analisis

Eksternal	Kekuatan (Strenghts) Faktor-aktor Kekuatan	Kelemahan (Weakness) Faktor-faktor Kelemahan
Peluang (Opertunities) Faktor-faktor Peluang	<b>SO</b> Strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>WO</b> Strategi meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (Threats) Menentukan Faktor-faktor ancaman	<b>ST</b> Strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>WT</b> Strategi meminimalkan kelemahan menghindari ancaman

### 1.1.8 Pencermatan Lingkungan Internal dan Eksternal Pengembangan Usaha Pemecah Batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba

#### A. STRENGTH (Kekuatan)

Berdasarkan identifikasi, ditemukan beberapa kekuatan sebagai faktor strategis internal yaitu:

1. Kualitas Produk yang ditawarkan baik
2. Harga produk yang ditetapkan terjangkau konsumen

3. Pelayanan kepada konsumen yang maksimal
4. Pengaruh lokasi terhadap kelangsungan usaha yang baik
5. Mudah diambil (hasil tambang)

#### B. WEAKNESS (Kelemahan)

Berdasarkan identifikasi ditemukan beberapa kelemahan sebagai faktor strategis internal, yaitu:

1. Masih kurangnya sarana dan prasarana alat pemecah
2. Tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri
3. Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah
4. Kualitas SDM Masyarakat setempat minim
5. Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat.

#### C. OPPORTUNITIES (Peluang)

Berdasarkan identifikasi dan prediksi terdapat beberapa peluang sebagai faktor strategis eksternal, yaitu:

1. Lokasi yang strategis terletak di aliran sungai yang bebatuan
2. Letak geografis yang berada pada dataran rendah
3. Telah masuk pada ranca Induk Pengembangan Usaha UMKM
4. Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu
5. Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu
6. Pengembangan produksi pemecah batu cipping
7. Masyarakat selain pekerja pertanian, dan pemecah batu.
8. Tradisi dan budaya yang masih dipegang teguh.

#### D. THREATS (Ancaman)

1. Tuntutan pelayanan yang semakin tinggi
2. Perangkat Hukum yang belum dipenuhi dan dipahami dengan baik
3. Penrusakan dan pencemaran lingkungan
4. Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang
5. Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan
6. Rawan terjadi banjir dan longsor

Tabel 5.9 Strategi SWOT

<b>ANALISIS LINGKUNGAN INTERNAL</b>	<b>STRENGTH (KEKUATAN)</b>	<b>WEAKNESS (KELEMAHAN)</b>
<b>ANALISIS LINGKUNGAN EKSTERNAL</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas Produk yang ditawarkan baik</li> <li>2. Harga produk yang ditetapkan terjangkau konsumen</li> <li>3. Pelayanan kepada konsumen yang maksimal</li> <li>4. Pengaruh lokasi terhadap kelangsungan usaha yang baik</li> <li>5. Mudah diambil (hasil tambang)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masih kurangnya sarana dan prasarana alat pemecah</li> <li>2. Tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri</li> <li>3. Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah</li> <li>4. Kualitas SDM Masyarakat setempat minim</li> <li>5. Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat.</li> </ol>
<b>OPPORTUNITY (PELUANG)</b>	<b>STRATEGI MENGGUNAKAN KEKUATAN UNTUK MEMANFAATKAN KESEMPATAN</b>	<b>STRATEGI MENGURANGI KELEMAHAN DAN MEMANFAATKAN KESEMPATAN</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi yang strategis terletak di aliran sungai yang bebatuan</li> <li>2. Letak geografis yang berada pada dataran rendah</li> <li>3. Telah masuk pada ranca Induk Pengembangan Usaha UMKM</li> <li>4. Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pengelolaan aliran sungai Balantieng yang bebatuan sesuai LKH</li> <li>2. Memanfaatkan Letak geografis berada pada dataran rendah</li> <li>3. Memanfaatkan pekerjaan selain dari pertanian</li> <li>4. Memanfaatkan Potensi hasil produk pecah batu dengan tambang galian yang sudah menjadi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masih kurangnya sarana dan prasarana alat pemecah</li> <li>2. Tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri</li> <li>3. Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah</li> <li>4. Kualitas SDM Masyarakat setempat minim</li> <li>5. Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat</li> </ol>

5. Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu 6. Pengembangan produksi pemecah batu cipping 7. Masyarakat selain pekerja pertanian, dan pemecah batu 8. Tradisi dan budaya yang masih dipegang teguh.	bagian kerja bagi masyarakat 5. Memanfaatkan Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	
THREAT (ANCAMAN)	STRATEGI MENGGUNAKAN KEKUATAN DENGAN MENCEGAH ANCAMAN	STARTEGI MENGURANGI KELEMAHAN DENGAN MEANGANI ANCAMAN
1. Tuntutan pelayanan yang semakin tinggi 2. Perangkat Hukum yang belum dipenuhi dan dipahami dengan baik 3. Penrusakan dan pencemaran lingkungan 4. Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang 5. Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan 6. Rawan terjadi banjir dan longsor	1. Mematuhi tuntutan pelayanan yang semakin tinggi dengan tetap menjaga kualitas batu pecah 2. Memanfaatkan letak geografis sebagai tempat mendorong peran dunia usaha dan perbankan 3. Menghindari penrusakan pencemaran lingkungan yang melibatkan peran serta masyarakat 4. Meningkatkan nilai jual hasil produksi dengan dukungan dunia usaha dan perbankan 5. Mendorong tradisi dan budaya masyarakat dalam rangka meminimalisir	1. Meningkatkan pelayanan produksi dengan menyiapkan sarana prasarana usaha pemecah batu 2. Meningkatkan penyediaan data yang akurat sebagai pedoman untuk dipatuhi dan dipahami baik oleh masyarakat 3. Memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kesadaran, dan partisipasi dalam memenuhi kebutuhan konsumen 4. Meningkatkan kualitas SDM masyarakat dan mendorong dukungan

### 1.1.7 Pencermtan Lingkungan Internal (PLI)

#### a. Uji Validasi Strength (Kekuatan)

Hasil validasi terhadap 5 item yang merupakan faktor yang memengaruhi Strengths (kekuatan) dimana  $r_{tabel} = 0.5368$ ;  $loc = 99\%$  dari dua sisi, Merupakan aliran sungai Balantieng yang bebatuan, Letak geografis berada pada dataran rendah, Masyarakat selain pekerja



pertanian, dan pemecah batu yang tidak dapat diikutkan dalam analisis SWOT pada penelitian ini berhubung dalam uji validasi lebih kecil hitungannya.

*Correlations*

		Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	Strengths
Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	1 22	.169 .452 22	.802 .000 22
Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	.169 .452 22	1 22	.724 .000 22
Strengths	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	.802 .000 22	.724 .000 22	1 22

Tabel 5.10 Validasi Kekuatan

Dibandingkan dengan r tabel, sehingga yang dapat diikutkan dalam analisis adalah, Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat, dan Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh. Berhubung ke dua item ini

memiliki nilai  $r$  hitung lebih besar dibandingkan dengan  $r$  tabel maka item ini memenuhi syarat dalam analisis SWOT faktor internal Kekuatan para pengusaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe.

a. Uji Validasi Weakness (Kelemahan)

Uji validasi terhadap Weakness atau kelemahan terhadap usaha pemecah batu di Desa Padang Loang dengan item masih kurangnya sarana prasarana alat pemecah batu, tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri, dan kualitas SDM masyarakat setempat minim, yang tidak dapat diikuti dalam analisis SWOT berhubung nilai  $r$  hitungnya lebih kecil dari  $r$  tabel.

*Correlations*

		Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	Weakness
Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	1 22	.342 .119 22	.852 .000 22
Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	.342 .119 22	1 22	.783 .000 22
Weakness	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	.852 .000 22	.783 .000 22	1 22

Tabel 5.11 Validasi Kelemahan

Setelah dilakukan validasi item upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah, dan Belum adanya penguasaan lahan oleh

masyarakat merupakan item yang diikutkan dalam analisis SWOT pada penelitian ini dikarenakan ke dua item ini memiliki r hitung lebih besar dari pada r tabel. Artinya upaya pemberdayaan masyarakat yang masih rendah, serta belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat yang merupakan kelemahan bagi usaha pemecah batu di Desa padang Loang Kecamatan Ujung Loe.

b. Uji Validasi Opportunity (peluang)

Validasi yang dilakukan terhadap item Opportunity (peluang) dengan 5 item dimana harga r tabel = 0.5368: loc = 99% dua sisi, Telah masuk pada ranca Induk Pengembangan Usaha UMKM, Terletak di aliran sungai yang bebatuan, Pengembangan produksi pemecah batu cipping, adalah item yang tidak dapat diikutkan dalam analisis SWOT pada penelitian ini berhubung r hitung lebih kecil dari pada r tabel.

*Correlations*

		Telah menjadi zona pengembangan usaha pemecah batu	Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	Opportunity
Telah menjadi zona pengembangan usaha pemecah batu	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	1 22	.342 .119 22	.854 .000 22
Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	.326 .138 22	1 22	.770 .000 22
Opportunity	Pearson Correlations Sig. (2-tiled) N	.854 .000 22	.770 .000 22	1 22

Tabel 5.12 Validasi Peluang

Maka yang diikutkan dalam analisis pada penelitian ini adalah item Telah menjadi Zona pengembangan usaha pemecah batu, dan telah menjadi salah satu obyek pemecah batu di karenakan nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel dengan demikian dinyatakan bahwa peluang bagi usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe.

d. Uji validasi Thereats (ancaman)

Setelah dilakukan validasi terhadap 5 item yang dianggap dapat memengaruhi faktor internal yaitu Thereats (ancaman) dengan r tabel = 0.5368: loc =99% dua sisi tuntutan pelayanan yang semakin tinggi, Perangkat hokum yang belum dipenuhi dan dipahami dengan baik, serta Penrusakan dan pencemaran lingkungan yang dianggap tidak valid sehingga tidak dikutkan dalam analisis SWOT pada penelitian ini. Dan yang diikutkan adalah yang bernilai valid setelah tidak dikutkan yang tidak valid seperti pada tabel berikut:

*Correlations*

		Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan, Rawan banjir dan longsor	Thereats
Kesadaran dan partisipasi masyarakat yang masih kurang	Pearson Correlations Sig. (2- tailed) N	1 22	.726 .000 22	.930 .000 22
Kurangnya dukungan dunia usaha dan pernakan rawan terjadi banjir dan longsor	Pearson Correlations Sig. (2- tailed) N	.726 .000 22	1 22	.928 .000 22
Threats	Pearson Correlations Sig. (2- tailed) N	.930 .000 22	.928 .000 22	1 22

Tabel 5.13 Validasi Ancaman

Hal ini menunjukkan bahwa ancaman yang dimiliki oleh pengusaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe adalah kesadaran dan partisipasi masyarakat yang masih kurang, disertai kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan kemudian rawan banjir dan longsor yang sering terjadi di wilayah itu.

- e. Uji Reliabilitas Item SWOT  
a). Sebelum Item SWOT di hapus

		N	%
Cases	Valid	22	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	22	100.0

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
<b>.175</b>	<b>22</b>

- b). Item (tidak valid) SWOT di hapus

		N	%
Cases	Valid	22	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	22	100.0

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
<b>.531</b>	<b>8</b>

Reliabilitas adalah keakuratan dan ketepatan item internal dan eksternal ini dalam mengukur tingkat kepercayaan dan konsisten terhadap pengusaha pemecah batu yang di Desa padang Loang Kecamatan Ujung Loe.

Tabel 5.14 Skoring Faktor-faktor Strategi Internal Pengembangan Usaha Pemecah Batu Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe

No	Faktor Internal	Bobot	Rate	B x R	Ket
<b>STRENGTHS</b>					
1	Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat.	0,245	4	0,981	1
2	Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	0,261	3	0,782	2
Skor Sub Total		0,506		1,763	

No	Faktor Internal	Bobot	Rate	B x R	Ket
<b>WEAKNESS</b>					
1	Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	0,233	3	0,700	2
2	Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	0,261	4	0,782	1
Skor Sub Total		0,494		1,482	
Skor Total		1.00		3,245	

### 1.1.8 Pencerminan Lingkungan Eksternal (PLE)

#### A. OPPORTUNITIES (Peluang)

Berdasarkan identifikasi dan prediksi terdapat beberapa peluang sebagai faktor strategis eksternal, yaitu:

1. Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu
2. Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu

#### B. THREATS (Ancaman)

1. Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang
2. Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan
3. Rawan terjadi banjir dan longsor

Tabel 5.15 Skoring Faktor-faktor Strategis Eksternal Pengembangan Usaha Pemecah Batu Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rate	B x R	Ket
	<b>OPPORTUNITIES</b>				
1	Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu	0,230	3	0,691	2
2	Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	0,253	4	1.013	1
	Skor Sub Total	0,47		1,704	

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rate	B x R	Ket
	<b>THREATS</b>				
1	Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	0,257	2	0,513	1
2	Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan	0,269	1	0,260	2
	Skor Sub Total	0,526		0.773	
	Skor Total	1.00		2.477	

Keterangan:

1. Bobot menggambarkan tingkat penting / tidak pentingnya faktor-faktor strategis terhadap pencapaian kelayakan (skor 0,00 – 1,00), semakin penting semakin mendekati skor 1.
2. Rate menggambarkan perkiraan besar kecilnya pengaruh terhadap pencapaian sasaran (skor 1 – 4, semakin besar pengaruhnya mendekati 4).

Dari tabel di atas, diketahui 4 kelompok faktor strategis yaitu:

$$\text{Kelompok SO} : 1,763 + 1,704 = 3,467$$

$$\text{Kelompok ST} : 1,763 + 0.773 = 2,536$$

$$\text{Kelompok WO} : 1,483 + 1,704 = 3,187$$

$$\text{Kelompok WT} : 1,483 + 0,773 = 2,256$$

## **1.2 Pembahasan ASI (Asumsi Strategi Internal) Pengembangan Usaha Pemecah Batu di Desa padang Loang Kecamatan Ujung Loe**

Berdasarkan PLI dan PLE diatas diperoleh asumsi (ASI) sebagai berikut:

1. Kelompok SO memiliki skor tertinggi (3,46),
2. Dengan demikian strategi generic paling optimistic yang dapat digunakan untuk diwujudkan adalah memanfaatkan Kekuatan dan Peluang,
3. Kekuatan terbesar terletak pada potensi hasil produk pecah batu adalah galian tambang sudah menjadi bagian kerja dari masyarakat,
4. Sedangkan kekuatan terkecil terletak pada tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh,
5. Peluang yang paling pokok adalah telah menjadi zona pengembangan usaha pemecah batu,
6. Sedangkan peluang paling kecil terletak pada telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu,
7. Kelemahan terbesar terletak pada belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat,
8. Peluang terkecil terletak pada upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah,
9. Ancaman yang terbesar adalah Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang,
10. Sedangkan ancaman yang terkecil adalah Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan.



### 1.2.1 Strategi Pengembangan Usaha

Dari hasil analisis SWOT menunjukkan strategi pengembangan usaha pemecah batu dalam menjalankan usahanya untuk memenuhi produktivitasnya agar dapat memenuhi kebutuhan hidup, dengan cara menerapkan Strategi pengembangan:

1. Strategi memanfaatkan kekuatan dan peluang para pengusaha pemecah batu dengan potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat, serta menjaga tradisi dan budaya masyarakat yang di pegang teguh. Oleh karena ini akan terdorong tradisi dan budaya korporasi para pengusaha pemecah batu, dengan demikian taraf hidup masyarakat akan membaik menghasilkan keuntungan serta dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga.
2. Strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan kesempatan dalam meningkatkan produktivitas pengembangan usaha pemecah batu, yaitu bebatuan yang ada di aliran sungai Balantieng dikelola dengan sesuai yang dipersyaratkan oleh Lingkungan Hidup, mengembangkan potensi hasil produk batu pecah dari tambang galian yang sudah menjadi bagian pekerjaan masyarakat Desa Padang Loang Ujung Loe.
3. Strategi mengurangi kelemahan dengan menangani ancaman bagi pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang yaitu meningkatkan pelayanan produksi batu pecah dengan berbagai ukuran dengan menyiapkan sarana prasarana usaha pemecah batu dengan bantuan inkubasi dari penyandang dana termasuk dunia usaha, dunia industri dan

perbankan, memberdayakan masyarakat dengan kesadaran bagaimana berpartisipasi dalam memenuhi kebutuhan konsumen dengan kualitas yang dapat terjamin dan dipercaya oleh pengguna.

4. Strategi mengurangi kelemahan dan memanfaatkan kesempatan bagi pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang antara lain mengupayakan memenuhi kekurangan sarana prasarana alat pemecah batu, dan dilakukan pembinaan kelompok mandiri melalui UMKM termasuk kepada masyarakat yang pemberdayaannya masih rendah, kemudian meningkatkan kualitas SDM masyarakat yang masih minim. Mengingat saat ini waktu dalam konteks pandemi wabah Covid-19, masyarakat dalam suasana bekerja yang berubah, tidak seperti yang dilakukan waktu silam ada kebebasan yang dirasakan masyarakat sekarang terbatas dengan pandemic Covid-19 sehingga gerak menjadi terbatas, berkomunikasi dengan jarak, menggunakan protokoler kesehatan. Dengan demikian ada struktur yang berubah dan mempengaruhi segmen gerak struktur ekonomi masyarakat. Kebanyakan orang mengartikan ekonomi sebagai suatu yang terbatas, hanya bertumpu pada pendapatan, penghasilan, bahkan pertumbuhan ekonomi. Dibutuhkan strategi dalam mengangkat kesejahteraan masyarakat utamanya masyarakat yang terkena dampak atas pandemic ini yaitu masyarakat pemecah batu yang berada di Desa Padang Loang Kecamatan Ujungloe Kabupaten Bulukumba.

Data yang berwujud angka-angka baik hasil perhitungan atau pengukuran diproses dengan teknik deskriptif kuantitatif dengan presentase ditafsirkan dengan kalimat yang bersifat kualitatif (Arikunto, 2006 : 245). Perhitungan analisis penelitian kualitatif persentase dalam penelitian ini adalah analisis Deskriptif Persentase (DP), analisis ini digunakan untuk mengetahui kontribusi usaha masyarakat memecah batu terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga dalam satuan %. Kontribusi adalah sumbangan suatu hal terhadap hal lain. Data yang diperoleh tanpa uji statistik dengan menghitung jumlah uang yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha memecah batu dan pendapatan total rumah tangga dikali 100 % juga menghitung jumlah uang yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha memecah batu dan total biaya kebutuhan rumah tangga di kali 100%.

Hubungan antara tingkat pendapatan dengan pemenuhan kebutuhan cukup searah. Semakin tinggi tingkat pemenuhan kebutuhan semakin tercapai pula pemenuhan kebutuhan tertentu. Demikian sebaliknya, pemenuhan kebutuhan ini dilihat dari tingkat kepentingannya yaitu kebutuhan primer, kebutuhan skunder dan kebutuhan tersier. Untuk pemenuhan kebutuhan primer pada dasarnya setiap manusia adalah sama, namun untuk definisi kebutuhan skunder dan tersier tergantung dari masing-masing individu sesuai dengan status sosial ekonominya. Kebutuhan keluarga pada umumnya dipenuhi pada saat kebutuhan itu diperlukan. Jadi apabila tidak ada perencanaan dan penganggaran yang baik bias berakibat pemborosan. Barang yang tidak diperlukan bisa terbeli ataupun sebaliknya jika uang yang telah digunakan

barang yang diperlukan bisa tidak terbeli. Keperluan-keperluan untuk biaya-biaya tetap seperti pengeluaran pangan, pendidikan, membayar rekening listrik dan air harus diutamakan karena kebutuhan ini tidak bisa ditunda. Untuk kebutuhan yang biasa dikesampingkan (sandang dan papan) dapat ditunda sehingga dapat dibuat rencana untuk jangka waktu tertentu dengan cara menabung dulu. yang melakukan usaha ini adalah untuk meningkatkan pendapatan guna pemenuhan kebutuhan keluarga secara mutlak, karena beberapa responden mempunyai pendapatan keluarga di luar usaha memecah batu cukup tinggi, mereka melakukan ini karena sudah terbiasa dari remaja setelah tamat Sekolah Dasar maupun putus Sekolah Dasar, karena menganggur atau tidak ada yang mau menerima bekerja mereka memilih untuk turun kesungai, mengambil batu dan memecahnya untuk kemudian dijual sehingga setelah menikah dan suami bisa ataupun belum mampu memenuhi kebutuhan keluarga dengan baik penduduk ini tetap melakukan usaha pemecahan batu.

Dalam mencapai produktivitas yang lebih baik maka strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba dalam meningkatkan produktivitas dengan melakukan pemecah batu dengan bauran spesifik yang dikembangkan dengan berbasis pada pasar atau sumber daya yang dimiliki. Strategi yang digunakan untuk memperoleh keunggulan dalam bersaing adalah meningkatkan keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya serta *cost leadership*, *differential* dan *focus*. Sejalan dengan yang dikemukakan oleh Porter yang menyatakan bahwa kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya yang ada

untuk mendapatkan kinerja yang lebih tinggi disbanding dengan pemecah batu yang lainnya pada usaha dan pasar yang sama. Serta masyarakat pemecah batu dapat menciptakan posisi aman untuk mengatasi kekuatan pesaing lainnya termasuk yang memainkan harga dibawah, serta berusaha menghindarkan dari kebutuhan akan posisi biaya rendah. Dan lebih efektifnya dilakukan pemberdayaan masyarakat melalui kelompok UMKM khusus kelompok masyarakat pemecah batu yang berada diwilayah Desa Padang Loang Kecamatan Ujungloe.

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Hasil penelitian dan analisis yang dilakukan dalam penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengembangan usaha pemecah batu di Desa Padang Loang Kabupaten Bulukumba dalam meningkatkan produktivitas dengan cara memanfaatkan faktor-faktor internal yaitu sumber daya dari hasil produk dari bebatuan hasil galian tambang dengan tetap mempertahankan tradisi dan budaya masyarakat yang masih dipegang teguh untuk menanggulangi faktor eksternal,
2. Dengan memanfaatkan peluang dimana Desa Padang Loang yang telah menjadi salah satu obyek pemecah batu dari zona pengembangan usaha di wilayah Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe. Jika diperlukan untuk memperkuat ekosistem bisnis usaha yang dilakukan secara terpadu dalam mewujudkan produktivitas yang tinggi dan transformasi ekonomi terutama dalam upaya pengembangan korporasi usaha pemecah batu dan masyarakat pertanian melalui menyiapkan regulasi yang mendukung kearah kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan taraf hidup mereka melalui perwujudan transformasi ekonomi khususnya di Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba.

**B. SARAN-SARAN**

Untuk memenuhi produktivitas agar memanfaatkan Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha pemecah batu, mengoptimalkan kesadaran masyarakat dalam mengelola usaha dengan bantuan dukungan dunia usaha dan per-Bank-an melalui pemberdayaan masyarakat dan kelompok UMKM khusus kelompok masyarakat pemecah batu yang berada di wilayah Desa Padang Loang Kecamatan Ujung Loe.

## DAFTAR PUSTAKA

- Cahyani, Ati. 2005. *Strategi dan Kebijakan Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Indeks.
- Chen, T. Y., Chang, P.L., & Yeh, C.W. 2009. *A study of career needs, career development programs, job satisfaction and turnover intensity of R & D. personnel*, Career Development International, Vol.9, No.4, 424-437
- Devi, V.R. & Shaik, N. 2012, *Training & development-a jump starter for employee performance and organizational effectiveness*, International Journal of Social Science & Interdisciplinary Research, Vol.1, Iss. 7, 202.
- Ghozali, I. 2009. *Ekonometrika. Teori, Konsep, Dan Aplikasi Dengan SPSS 21.0*. Semarang: BPUNDIP.
- Hasibuan, Malayu S.P 2007, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Bandung, PT. Bumi Aksa.
- Jie, S. & Roger, D. 2010, *Training and management development in Chinese multinational enterprises*, Employee Relations, Vol.28, Iss.4. 342-362
- Kuncoro, Mudrajad, 2008. *Tujuh Tantangan UKM di Tengah Krisis Global*. Harian Bisnis Indonesia
- Meliala, dkk., 2014. *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Berbasis Kaizen*: Universitas Sumatera Utara.
- Nasution, M. Nur. 2010. *Manajemen Mutu Terpadu*. Penerbit Ghalia Indonesia. Bogor.
- Noor, Juliansyah. 2012. *Metode Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Nugrahani, A., & Wulansari, P. 2018. *Pengaruh Penerapan Talent Management Terhadap Pengembangan Karier Pegawai – Studi Kasus Pada Seluruh Pegawai Dibawah Anggota 1 Bidang Administrasi Dan Umum*. E-Proceeding of Management. 5(1). 354–359.
- Porter, Michael, E. 2008. *Strategi Bersaing (Competitive Strategy)*., Tangerang: Karisma Publishing group.
- Rahmana. 2009. *Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI) Yogyakarta, 20 Juni 2009. ISSN: 1907-5022



- Ronald, S.R. 2006, *Human Resource Development: Today and Tomorrow*, Information Age Publishing Inc, USA
- Rosidah, 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Rowden, R.W. & Conine Jr, C.T. 2005, *The impact of workplace learning on job satisfaction in small US commercial banks*, *Journal of Workplace Learning*, Vol.17, Iss.4., 215-230
- Sims, R.R. 2012. *Managing Organizational Behavior*. Greenwood Publishing Group.
- Soss, J., Fording, R. & Schram, S.F. 2011, *The organization of discipline: from performance management to perversity and punishment*, *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 21, 203-232
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit: Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistiyastuti, Dyah Ratih. 2004, “*Dinamika Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Analisis Konsentrasi Regional UKM di Indonesia 1999-2001*”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 9 No. 2, Desember 2004.
- Susilo, 2012. *strategi meningkatkan daya saing umkm dalam menghadapi implementasi CAFTA dan MEA*: Surabaya.
- Sutisna. 2011, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi pemasaran*, Bandung: Remaja Rosdakarya
- Tambunan, T.T.H., 2012, “*Paradigma Terhadap Peran UMKM di Indonesia Harus Dirubah*”, Editorial Agustus 2012, Center for Industry, SME & Business Competition Studies, Universitas Trisakti.
- Tjahjono, Heru K, Palupi, M, Yuasmara, PG. (2015). *Peran Pemediasian Kepuasan Karir pada Pengaruh Keadilan Distributif dan Keadilan Prosedural Karir Pada Komitmen Afektif Karyawan Swasta di Provinsi DIY*. Universitas Muhammadiyah: Yogyakarta.
- Tsai P., Yen. C.Y., Huang, L., Huang, I. 2007, *A study on motivating employees learning commitment in the post downsizing era: job satisfaction perspective*, *Journal of World Business*, Vol.42, 157-169
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Wardhani, R. S. dan Agustina, Y. (2015). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pada Sentra Industri Makanan Khas Bangka Di Kota Pangkalpinang*. Jurnal Akuntansi Universitas Jember, 10(2), 64- 95.

Winarno, dkk., 2019. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Usah Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kota Yogyakarta*: Universitas Ahmad Dahlan.

## LAMPIRAN

### Uji Statistik Deskriptif Responden

- **Usia**

Usia ( tahun )	Jumlah	Persentase
> 56 - 63	8	12,12%
> 49 - 56	24	36,36%
> 42 - 49	21	31,82%
35 - 42	13	19,70%
Total	66	100%

- **Pengalaman Bekerja**

Pengalaman Bekerja (tahun)	Jumlah	Persentase
> 16	13	19,70%
12 - 16	8	12,12%
7 - 11	20	30,30%
2 - 6	25	37,88%
Total	66	100%

- **Tingkat Pendidikan**

Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
Sarjana	-	%
SMA / Sederajat	5	7,57%
SMP / Sederajat	29	43,94%
SD / Sederajat	32	48,49%
Total	66	100%

- **Lama Bekerja (dalam Sehari)**

Lama bekerja dalam sehari (jam)	Jumlah	Persentase
> 8	2	3,03%
7 - 8	5	7,57%
5 - 6	41	62,12%
3 - 4	18	27,28%
Total	66	100%

- **Pendapatan per bulan (rupiah)**

Rata – rata pendapatan sebulan (rupiah)	Jumlah	Persentase
> 500.000	15	22,72%
> 400.000 – 500.000	24	36,37%
300.000 – 400.000	19	28,79%
< 300.000	8	12,12%
Total	66	100%

### **Uji Validitas Item SWOT**

- ***Strengths*** (r tabel = 0.5368: loc = 99% dua sisi)

#### **Uji validitas sebelum item dihapus**

Correlations

		Merupakan aliran sungai Balantieng yang bebatuan	Letak geografis berada pada dataran rendah	Masyarakat selain pekerja pertanian, dan pemecah batu	Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	STRENGTHS
Merupakan aliran sungai Balantieng yang bebatuan	Pearson Correlation	1	-.692**	-.128	-.026	.054	.084
	Sig. (2-tailed)		.000	.570	.909	.813	.712
	N	22	22	22	22	22	22
Letak geografis berada pada dataran rendah	Pearson Correlation	-.692**	1	-.128	-.026	-.208	-.064
	Sig. (2-tailed)	.000		.570	.909	.352	.779
	N	22	22	22	22	22	22
Masyarakat selain pekerja pertanian, dan pemecah batu	Pearson Correlation	-.128	-.128	1	.201	-.077	.378
	Sig. (2-tailed)	.570	.570		.369	.732	.083
	N	22	22	22	22	22	22
Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	Pearson Correlation	-.026	-.026	.201	1	.169	.801**
	Sig. (2-tailed)	.909	.909	.369		.452	.000
	N	22	22	22	22	22	22
Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	Pearson Correlation	.054	-.208	-.077	.169	1	.580**
	Sig. (2-tailed)	.813	.352	.732	.452		.005
	N	22	22	22	22	22	22
STRENGTHS	Pearson Correlation	.084	-.064	.378	.801**	.580**	1
	Sig. (2-tailed)	.712	.779	.083	.000	.005	
	N	22	22	22	22	22	22

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### **Uji validitas setelah item dihapus**

Correlations

		Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	Strengths
Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	Pearson Correlation	1	.169	.802**
	Sig. (2-tailed)		.452	.000
	N	22	22	22
Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	Pearson Correlation	.169	1	.724**
	Sig. (2-tailed)	.452		.000
	N	22	22	22
Strengths	Pearson Correlation	.802**	.724**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	22	22	22

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

- **Weakness (r tabel = 0.5368: loc = 99% dua sisi)**

### Uji validitas sebelum item dihapus

**Correlations**

		Masih kurangnya sarana dan prasarana alat pemecah	Tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri	Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	Kualitas SDM Masyarakat setempat minim	Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	WEAKNESS
Masih kurangnya sarana dan prasarana alat pemecah	Pearson Correlation	1	-.336	.000	.081	.241	.490
	Sig. (2-tailed)		.126	1.000	.719	.281	.021
	N	22	22	22	22	22	22
Tidak tersedianya pembinaan kelompok mandiri	Pearson Correlation	-.336	1	.241	-.596**	-.088	.123
	Sig. (2-tailed)	.126		.281	.003	.696	.584
	N	22	22	22	22	22	22
Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	Pearson Correlation	.000	.241	1	-.341	.342	.726**
	Sig. (2-tailed)	1.000	.281		.121	.119	.000
	N	22	22	22	22	22	22
Kualitas SDM Masyarakat setempat minim	Pearson Correlation	.081	-.596**	-.341	1	-.324	-.120
	Sig. (2-tailed)	.719	.003	.121		.141	.596
	N	22	22	22	22	22	22
Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	Pearson Correlation	.241	-.088	.342	-.324	1	.629*
	Sig. (2-tailed)	.281	.696	.119	.141		.002
	N	22	22	22	22	22	22
WEAKNESS	Pearson Correlation	.490	.123	.726**	-.120	.629*	1
	Sig. (2-tailed)	.021	.584	.000	.596	.002	
	N	22	22	22	22	22	22

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Uji validitas setelah item dihapus

**Correlations**

		Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	Weakness
Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	Pearson Correlation	1	.342	.852**
	Sig. (2-tailed)		.119	.000
	N	22	22	22
Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	Pearson Correlation	.342	1	.783**
	Sig. (2-tailed)	.119		.000
	N	22	22	22
Weakness	Pearson Correlation	.852**	.783**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	22	22	22

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

- **Opportunities (r tabel = 0.5368: loc = 99% dua sisi)**

**Uji validitas sebelum item dihapus**

**Correlations**

		Telah masuk pada ranca Induk Pengembangan Usaha UMKM	Telah menjadi zona pengembangan an Usaha Pemecah batu	Terletak di aliran sungai yang bebatuan	Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	Pengembangan produksi pemecah batu cipping	OPPORTUNITIES
Telah masuk pada ranca Induk Pengembangan Usaha UMKM	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .150 22	.505 22	-.258 .245 22	.067 .765 22	-.372 .089 22	.283 .202 22
Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.150 .505 22	1 22	.198 .376 22	.326 .138 22	.082 .716 22	.833 .000 22
Terletak di aliran sungai yang bebatuan	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.258 .245 22	.198 .376 22	1 22	.134 .553 22	-.332 .131 22	.355 .105 22
Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.067 .765 22	.326 .138 22	.134 .553 22	1 22	-.079 .726 22	.649 .001 22
Pengembangan produksi pemecah batu cipping	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.372 .089 22	.082 .716 22	-.332 .131 22	-.079 .726 22	1 22	.070 .757 22
OPPORTUNITIES	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.283 .202 22	.833** .000 22	.355 .105 22	.649** .001 22	.070 .757 22	1 22

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Uji validitas setelah item dihapus**

**Correlations**

		Telah menjadi zaona pengembangan an Usaha Pemecah batu	Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	Opportunities
Telah menjadi zaona pengembangan Usaha Pemecah batu	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .326 22	.326 .138 22	.854** .000 22
Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.326 .138 22	1 22	.770** .000 22
Opportunities	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.854** .000 22	.770** .000 22	1 22

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

- **Threats (r tabel = 0.5368: loc = 99% dua sisi)**

**Uji validitas sebelum item dihapus**

**Correlations**

		Tuntan pelayanan yang semakin tinggi	Perangkat Hukum yang belum dipenuhi dan dipahami dengan baik	Penrusakan dan pencemaran lingkungan	Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan Rawan terjadi banjir dan longsor	THREATS
Tuntan pelayanan yang semakin tinggi	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .300 22	-.232 .300 22	.261 .241 22	-.100 .658 22	-.017 .941 22	.414 .056 22
Perangkat Hukum yang belum dipenuhi dan dipahami dengan baik	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.232 .300 22	1 .300 22	-.418 .053 22	-.232 .300 22	-.171 .446 22	-.033 .885 22
Penrusakan dan pencemaran lingkungan	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.261 .241 22	-.418 .053 22	1 .056 22	.056 .805 22	.113 .616 22	.428 .047 22
Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.100 .658 22	-.232 .300 22	.056 .805 22	1 .726** 22	.726** .000 22	.666** .001 22
Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan Rawan terjadi banjir dan longsor	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.017 .941 22	-.171 .446 22	.113 .616 22	.726** .000 22	1 .753** 22	.753** .000 22
THREATS	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.414 .056 22	-.033 .885 22	.428 .047 22	.666** .001 22	.753** .000 22	1 .000 22

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Uji validitas setelah item dihapus**

**Correlations**

		Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan Rawan terjadi banjir dan longsor	Threats
Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .000 22	.726** .000 22	.930** .000 22
Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan Rawan terjadi banjir dan longsor	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.726** .000 22	1 .000 22	.928** .000 22
Threats	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.930** .000 22	.928** .000 22	1 .000 22

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Uji Reliabilitas Item SWOT

- **Sebelum Item SWOT dihapus**

### **Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	22	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	22	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### **Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.175	20

- **Setelah Item (tidak valid) SWOT dihapus**

### **Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	22	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	22	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### **Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.531	8



## Internal & External Factors Analysis Summary

ANALISIS SWOT										
		S		W		O		T		
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1		4	3	3	3	4	4	4	4	
2		3	2	2	2	4	4	3	4	
3		4	3	2	2	3	4	4	4	
4		4	4	3	4	3	3	3	3	
5		3	3	1	3	3	3	4	4	
6		3	2	4	3	2	4	3	3	
7		2	3	1	2	3	3	4	4	
8		2	4	2	2	4	2	3	3	
9		2	3	3	4	4	4	4	4	
10		2	2	2	3	3	3	3	3	
11		4	3	3	4	2	3	4	4	
12		3	4	3	3	4	4	3	3	
13		2	3	2	3	3	3	4	4	
14		2	2	3	2	2	3	3	3	
15		3	4	4	2	2	3	4	4	
16		2	4	3	4	3	3	3	3	
17		3	3	4	4	4	4	4	4	
18		2	3	2	3	4	4	3	3	
19		2	3	4	3	3	4	3	4	
20		3	2	4	4	3	4	4	3	
21		4	3	2	4	3	4	4	4	
22		4	4	3	3	4	4	4	4	
27	Jumlah	63	67	60	67	70	77	78	79	
28	BOBOT	2.9	3.0	2.7	3.0	3.2	3.5	3.5	3.6	
29	Total bobot IFS	11.7								
30	total bobot EFE	13.8								
31	Bobot Item	0.245	0.261	0.233	0.261	0.230	0.253	0.257	0.260	
32	Rating Manajer	4	3	3	3	3	4	2	1	
33	Rating Bobot	0.981	0.782	0.700	0.782	0.691	1.013	0.513	0.260	
34	Total Rating IFS	3.25								
35	Total Rating EFE	2.48								
37	Kekuatan	1.763	0.280	2.04						
38	kelemahan	1.482								
39	peluang	1.704	0.931	2.63						
40	ancaman	0.773								

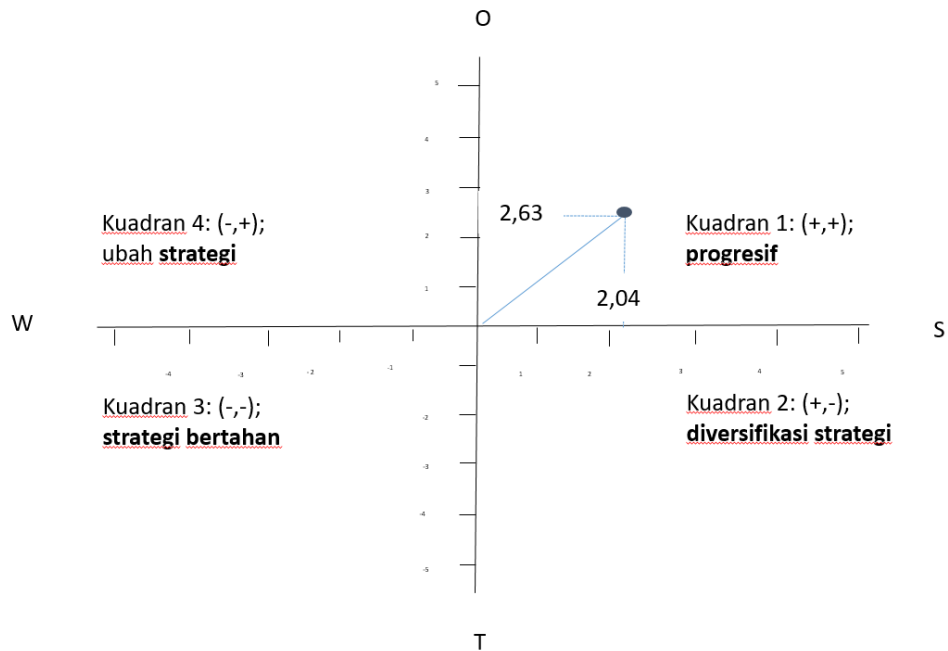
- **Matriks Internal Factors Analysis Summary (IFAS)**

<b>Faktor-faktor internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai (bobot x rating)</b>
<b>Strengths (kekuatan):</b>			
1. Potensi hasil produk pecah batu adalah tambang galian sudah menjadi bagian kerja bagi masyarakat	0.245	4	0.981
2. Tradisi dan budaya masyarakat masih dipegang teguh	0.261	3	0.782
<b>Faktor-faktor internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai (bobot x rating)</b>
<b>Weaknesses (kelemahan):</b>			
1. Upaya pemberdayaan masyarakat masih rendah	0.233	3	0.700
2. Belum adanya penguasaan lahan oleh masyarakat	0.261	3	0.782
<b>Total</b>	<b>1.0</b>		<b>3.245</b> <b>(total nilai &gt;2.5:</b> <b>posisi internal kuat)</b>

- **Matriks External Factors Analysis Summary (EFAS)**

<b>Faktor-faktor eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai (bobot x rating)</b>
<b>Opportunities (peluang):</b>			
1. Telah menjadi zona pengembangan Usaha Pemecah batu	0.230	3	0.691
2. Telah menjadi salah satu tujuan obyek pemecah batu	0.253	4	1.013
<b>Faktor-faktor eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai (bobot x rating)</b>
<b>Threats (ancaman):</b>			
1. Kesadaran dan partisipasi masyarakat masih kurang	0.257	2	0.513
2. Kurangnya dukungan dunia usaha dan perbankan	0.269	1	0.260
<b>Total</b>	<b>1.0</b>		<b>2.477</b> <b>(total nilai &lt;2.5:</b> <b>posisi eksternal</b> <b>terancam)</b>

## Grafik SWOT



### **Keterangan Grafik:**

Kuadran I (positif-positif): rekomendasi strategi berupa **progresif (strategi SO)**, memungkinkan untuk dilakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan.