

**PELATIHAN PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PADA PRABOT KIRANA
DENGAN METODE ANALISIS SWOT DI KECAMATAN RUMBAL**

Nofrizal

Universitas Lancang Kuning. Email: nofrizalfe@unilak.ac.id

ABSTRACT

Prabot Rotan Kirana was established in 2007, currently has 10 employees who have divided their duties and functions based on their respective expertise, the products they make and market are products made from rattan such as buying, table chairs, baskets and others. As long as the raw material for the rattan comes from West Sumatra, Java and Riau. The problems Prabot Rotan Kiranan based on the results of observations with owners are rattan raw materials and business strategy. The solutions offered to solve these problems are by making training in preparing business strategies using SWOT analysis. The methods to implementation using lecture techniques or training. The results of community service show that there has been an increase in the understanding of participants by 60% after being carried out by the community.

Keywords: Training, Business Strategy, SWOT

ABSTRAK

Prabot Rotan Kirana berdiri sejak 2007, saat ini memiliki 10 orang karyawan yang telah dibagi tugas dan fungsinya berdasarkan keahliannya masing-masing, produk-produk yang dibuatnya dan dipasarkan merupakan produk yang berbahan rotan seperti membel, kursi meja, keranjang dan lain-lain. Asal bahan baku rotanya berasal dari Sumatra barat, jawa dan Riau. Permasalahan mitra berdasarkan hasil observasi dengan pemilik adalah sumber bahan baku rotan dan strategi bisnis. Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah tersebut adalah dengan membuat pelatihan penyusunan strategi bisnis dengan menggunakan analisis SWOT. Metode pelaksanaan menggunakan teknik ceramah atau pelatihan. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman peserta sebesar 60% setelah dilakukan pengabdian kepada masyarakat.

Kata Kunci: Pelatihan, Strategy bisnis, SWOT

PENDAHULUAN

Para pengrajin rotan di kota Pekanbaru tepatnya di Kecamatan Rumbal menjadi bagian dalam perkembangan kota selama ini. Pada tahun 1992 para pengrajin yang berasal dari Sumatera Barat dan Cirebon, Jawa Barat dengan berlahan-lahan mulai membuka lapak di tepi Jalan Yos Sudarso, Rumbal hingga terkenal di dalam dan luar kota Pekanbaru. Di sinilah mereka merakit dan mengayam rotan-rotan mereka selanjutnya menjulanya dengan memamerkan di depan lapak-lapak mereka. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Edi pemilik Perabot Rotan Kirana Rumbal yang sudah berdiri sejak 2007, bahwa pemasok utama bahan baku rotan-rotan yang digunakan berasal dari Provinsi Sumatera Barat, sisanya dari Pulau Jawa dan Riau.

Rotan yang berasal dari Sumatera Barat dan Jawa memiliki variasi yang lebih dari pada Riau.

Untuk membuat kerajinan berbahan rotan dibutuhkan rotan yang berkualitas, yaitu rotan yang sudah berumur 5- 8 tahun. Ditambah adanya larangan dari pemerintah untuk menggunakan rotan dikarenakan rotan sama halnya dengan kayu yang dilindungi, sehingga untuk mensiasati ini pelaku usaha membeli dari pengolahan pabrik yang dapat mengolah rotan alam menjadi bahan setengah jadi. Jenis rotan yang di olah dari pabrik adalah rotan manau dan sago beras. Menurut (Asmita, 2017) Kedua jenis rotan ini ideal untuk dijadikan mebel. Rotan manau memiliki bentuk lurus dan lentur namun dengan warna putih.

Sedangkan rotan sago beras memiliki bentuk yang lebih kecil dari rotan manau dengan wujud menyerupai tali (Papilo, 2014). Sayangnya, kedua rotan jenis ini memiliki harga yang mahal sebagai bahan baku oleh para pengrajin. Sebagai gambaran harga satu kilo rotan sago beras kering per kg adalah Rp25.000,00. Untuk membuat ayunan bayi berukuran kecil dengan kualitas ekspor, dalam satu kali produksi para pengrajin membutuhkan lebih dari satu kilogram sago rotan. Akibatnya harga jual dari ayunan bayi dengan kualitas ekspor bisa menyentuh harga Rp600.000,00. Karena bahan baku untuk membuat kerajinan seperti kursi dan buaian bayi yang mahal. Sehingga pengrajin rotan termasuk (Perabot Rotan Kirana) mengakalinya dengan menjual kerajinan rotan selain mebel. Sebagai bahan baku untuk kerajinan tersebut mereka menggunakan bahan baku rotan getah yang berasal dari Riau (Kopi, 2014). Menurut bapak Edi untuk memenuhi kebutuhan permintaan dari pelanggan, pada bulan-bulan tertentu seperti lebaran dan even-even agama, maka Bapak Edi mendatangkan tenaga terampil dari luar seperti dari pulau Jawa. Saat ini Perabot Rotan Kirana sudah memiliki 10 orang karyawan yang sudah memiliki tugas dan fungsinya masing-masing seperti pengayaman, pewarnaan, penyedia bahan baku, penjualan dengan metode pembayaran bersifat borongan perminggu.

Dengan kondisi dan permasalahan yang di hadapi oleh Perabot Rotan Kirana tentu diperlukan strateg bisnis untuk tetap bertahan serta terus maju dan berkembang. Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan (Porter, 2011) sejak abad 21 untuk pengamatan bisnis sudah menggunakan analisis SWOT (Rangkuti, 2010) tujuan penggunaan ini adalah untuk mengalahkan musuh, sedangkan pada perusahaan atau bisnis tujuannya adalah untuk memenangkan persaingan bisnis. Langkah-langkah dalam menyusun SWOT adalah mengidentifikasi lingkungan eksternal guna mencari peluang dan ancaman, selanjutnya adalah mengidentifikasi lingkungan internal guna mencari kekuatan dan kelemahan, hasil dari identifikasi tersebut selanjutnya dianalisis dengan cara menggunakan analisis TWOS guna menemukan alternative strategi bisnis dengan membandingkan peluang dengan kekuatan (SO), Ancaman dengan kelemahan (WT), Ancamana dengan kekuatan (ST), dan Kelemahan dengan peluang (WO)(David, 2006)(Muhammad, 2008)(Wheelen, Tom, 2004).

METODE PELAKSANAAN

Dalam rangka mencapai tujuan yang tercantum di atas, maka pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilakukan dengan metode yang sistematis dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Diskusi dan penyampaian materi tentang, a) mengenalkan metode memidai lingkungan eksternal dan internal, b) mengenalkan 4 kuadran SWOT, c) praktek menggunakan SWOT, d) praktek menyusun strategi
2. Memberikan kesempatan kepada para peserta untuk mengajukan pertanyaan atau diskusi mengenai materi yang disampaikan.
3. Pemberian kuisioner guna evaluasi kegiatan yang dilakukan dengan cara membagikan kuisioner *Pre-test* (sebelum) & *Post-test* (Sesudah)
4. Indikator keberhasilan tingkat pemahaman peserta pada program ini adalah 60 % dari materi yang diberikan setelah dilakukan evaluasi menggunakan *Pre-test* & *Post-test*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini pada pengrajin Prabot Rotan Kirana Jl. Yos Sudarso, Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. Waktu pelaksanaan pada tanggal 5 Januari 2019 adapun peserta yang mengikuti kegiatan tersebut adalah pemilik Prabot Rotan Kirana beserta dengan karyawan berjumlah 5 orang dengan keterangan identitas responden pada gambar dibawah ini.

Tabel 1. Identitas Responden

Umur	Jenis kelamin	Pendidikan	Lama Usaha
30 Tahun	Laki-laki	SMA/SLTA	7 Tahun
20 %	100 %	20 %	100 %

Sumber: (Data olahan, 2018)

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa untuk umur peserta pada kegiatan ini adalah di usia rata-rata 30 tahun sebesar 20 %, sedangkan untuk jenis kelamin didominasi oleh Laki-laki sebanyak 100% sedangkan untuk tingkat pendidikan didominasi oleh SMA/SLTA dengan 20 % dan untuk lama usaha rata-rata 7 tahun dengan total 100%.

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melalui ceramah, diskusi, tanya jawab, kami dapat menyimpulkan bahwa peserta sebagian besar belum memahami metode penyusunan strategi bisnis dengan menggunakan Analisis SWOT. Ini dapat dilihat dari hasil kuesioner sebelum dan sesudah mendapat pembekalan dan materi tentang bagaimana menyusun strategi bisnis.

Hasil dari kuisioner menunjukkan bahwa 60 % rata-rata peserta telah mengetahui tentang materi yang akan disampaikan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang analisis SWOT setelah kegiatan pengabdian dilakukan. Berdasarkan hasil survey *Pre-test* dan *Post-test* perlu kami tekankan di sini bahwa dengan kemampuan dan keinginan yang kuat dari mitra pengabdian untuk mengimplementasikan metode ini masih lemah, Namun kita mampu menyakinkan bahwa masa depan bisnis rotan akan

terus bertahan di masa yang akan datang dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT yaitu Kekukatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman.

Berikut ini hasil jawaban dari peserta tentang pelatihan analisis SWOT Sebelum kegiatan dilakukan.

Tabel 2. Hasil Survie *Pre-test* dan *Post-test*

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		<i>Pre-Test</i>		<i>Post-Test</i>	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1	Pernahkah Bapak/Ibu Pernah Mendengar tentang Strategi Bisnis?	20 %	80 %	80 %	20 %
2	Apakah Bapak/Ibu mengetahui Manfaat dari strategi bisnis?	20 %	80 %	70 %	30 %
3	Apakah Bapak/Ibu pernah mengetahui metode menyusun strategi?	0 %	100 %	60 %	40 %
4	Apakah Bapak/Ibu mengetahui tentang analisis SWOT	0 %	100 %	50 %	40 %
5	Apakah Bapak/Ibu mampu menggunakan analisis SWOT	0 %	100 %	40 %	50 %
Rata- rata Pemahaman				60 %	

Sumber: (Data olahan, 2018)

Berdasarkan tabel 2 di atas maka hasil *posttest* menunjukkan nilai rata-rata pemahaman peserta hanya 60 % dari kegiatan ini dengan nilai pemahaman yang paling rendah adalah tentang cara menggunakan analisis SWOT sebesar 40 %. Hal ini disebabkan karena waktu yang terbatas selama kegiatan serta sebagaimana peserta masih sibuk dengan pekerjaannya sehingga konsentrasi peserta terganggu, namun secara keseluruhan kegiatan ini dapat berjalan lancar dan menurut peserta kegiatan ini sangat bermanfaat untuk keberlangsungan usaha mereka.

Setelah selesai kegiatan pengabdian ini pemateri memberikan kesempatan diskusi kepada peserta untuk memberikan pertanyaan atau pernyataan. Beberapa peserta mempertanyakan bahwa metode ini sangat bagus namun sulit untuk di implementasikan oleh pengrajin Rotan Kirana. Adapun kendala-kendala yang sering dihadapi oleh pengrajin adalah masalah bahan baku. Untuk modal dan persaingan tidak menjadi masalah kerana masih dapat diatasi.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini bermanfaat bagi pengrajin Rotan Kirana Kota Pekanbaru serta berjalan dengan lancar. Terjadi peningkatan pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian sebesar 60%. Saran bagi Pengrajin rotan kirana adalah harus mengali kembali faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, Pengrajin rotan kirana harus berpikir strategis dan membuat rencana di masa yang akan datang untuk menghadapi perubahan lingkungan bisnis dan Pentingnya peran pemerintah untuk meningkatkan kinerja UKM Pengrajin Rotan di kota Pekanbaru.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pemberi hibah pengabdian masyarakat yaitu Fakultas Ekonomi Universitas Lancang Kuning serta Lembaga penelitian dan pengabdian kepada masyarakat di tingkat Fakultas dan Universitas.

DAFTAR RUJUKAN

- Asmita, N. (2017) 'Prospek Pemasaran Usaha Kecil Menengah', *Al-Amwal*, 6(2), 85-100.
- David, F. R. (2006) *Strategic Management Concepts and Cases*. 10th Ed. di F. M. U. Florence (ed.). South Carolina.
- Kopi, K. (2014) *Buah Tangan Alam Dari Pekanbaru, Kedai Kopi*. diambil dari <https://bayuwinata.wordpress.com/tag/industri-rotan-pekanbaru/>.
- Muhammad, S. (2008) *Matriks & Skenario dalam Strategi*. Cetakan Pe. Yogyakarta: Penerbit Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Papilo, P. (2014) 'Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pengrajin Rotan di Kota Pekanbaru', *MENARA*, 13(1), 1-20.
- Porter, M. E. (2011) *Competitive advantage of nations: creating and sustaining superior performance*. Simon and Schuster.
- Rangkuti, F. (2010) *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wheelen, Tom, J. D. H. (2004) *Strategic Management and Business policy*. 9/E. New York: Preintice.

