

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KAIN TENUN  
DUSUN LENGAS DESA POTO KECAMATAN MOYO HILIR**

Vivin Fitryani<sup>1</sup>, Roos Nana Sucihati<sup>2</sup>, Suci Purnama Sari<sup>3</sup>

1. *Keuangan Perbankan, Universitas Samawa*
2. *Keuangan Perbankan, Universitas Samawa*
3. *Ekonomi Pembangunan, Universitas Samawa*

Email :

[vivinfitryani@universitas-samawa.ac.id](mailto:vivinfitryani@universitas-samawa.ac.id),  
[roosnanasucihati@universitas-samawa.ac.id](mailto:roosnanasucihati@universitas-samawa.ac.id)

---

**Abstrak**

*This study was conducted with the aim to know and analyze the strategy of developing woven cloth handicraft businesses in increasing revenue in Lengas Hamlet, Poto Village, Moyo Hilir Sub-district. Type of this study was descriptive, a study that aims to know the value of the independent variable without connecting or making comparisons with other variables. The data used in this study was qualitative data in the form of informants' answer obtained directly from the source through interviews. The informants in this study were headman, Cooperative, Industry and Trade Office and the woven cloth business actors in Lengas Hamlet, Poto Village, Moyo Hilir Sub-district with number of informants were 20 informants. The data analysis method was done using SWOT analysis technique. The findings of this study showed that the calculation results of the IFE and EFE matrices obtained a total score that position the woven cloth handicraft business in Lengas Hamlet, Poto Village, Moyo Hilir Sub-district in the IE matrix on cell IX, which was in decrease condition. The IE matrix was adjusted with the SWOT Matrix into possible alternative development strategies, namely minimizing the use of capital, increasing promotional activities, placing businesses in strategic locations and optimizing the use of technology to increase production volume.*

**Keywords:** *Development Strategy, Woven Cloth Handicraft Business.*

---

**PENDAHULUAN**

Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Kemampuan keberanian, dan kesempatan merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha.

Pemerintah menyadari bahwa ekonomi kreatif yang berfokus pada penciptaan barang dan jasa dengan mengandalkan keahlian, bakat, dan kreativitas sebagai kekayaan intelektual adalah harapan bagi ekonomi Indonesia untuk bangkit, bersaing, dan meraih keunggulan dalam ekonomi global. Pengembangan ekonomi kreatif ini merupakan wujud optimisme serta luapan aspirasi untuk mendukung mewujudkan visi Indonesia, yaitu menjadi negara yang maju.

Sektor industri kreatif memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan seperti peningkatan lapangan pekerjaan dan sumbangannya terhadap PDB.

1. Menciptakan iklim bisnis positif yang berdampak pada sektor lain.
2. Membangun citra dan identitas bangsa seperti turisme, ikon nasional, membangun budaya, warisan budaya, dan nilai lokal.
3. Dapat memberikan dampak sosial yang positif seperti peningkatan kualitas hidup dan toleransi sosial.

Namun disisi lain, industri kreatif sering menghadapi banyak permasalahan, seperti terbatasnya modal kerja, rendahnya kualitas sumber daya manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Karakteristik tersebut dapat dilihat pada industri kreatif sekarang ini, pada umumnya merupakan usaha milik keluarga, penggunaan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan (*bankable*), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

Kondisi tersebut juga terjadi pada industri kreatif kain tenun di Dusun Lengas Kabupaten Sumbawa. Dusun Lengas kecamatan Moyo Hilir adalah salah satu daerah di Kabupaten Sumbawa yang memiliki potensi yang sangat baik untuk pengembangan ekonomi kreatif. Adapun usaha kreatif yang dikembangkan di desa tersebut adalah produksi kain tenun khas Sumbawa. Kain tenun yang diproduksi mempunyai corak motif dan warna sangat khas yang membedakannya dengan produk kain tenun lainnya.

Selayaknya dalam dunia usaha, pengembangan usaha kain tenun di Dusun Lengas juga banyak menghadapi kendala-kendala yang menghambat kemajuannya. Beberapa permasalahan yang dihadapi, diantaranya adalah terbatasnya modal kerja, rendahnya kualitas sumber daya manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. keterbatasan modal untuk menjalankan kegiatan usaha. Para pengrajin masih mengandalkan modal pribadi untuk membiayai operasionalisasi usahanya, mengingat minimnya modal yang dimiliki, maka volume produksi yang dapat dihasilkan pun masih terbatas.

Selain itu, jangkauan pemasaran terhadap produk kain tenun yang dihasilkan masih sangat sempit, yakni masih berada disekitar wilayah yang berdekatan dengan area produksi. Hal itu dikarenakan tidak optimalnya kegiatan promosi yang dilakukan sehingga produk yang dihasilkan belum dikenal oleh masyarakat luar. Kegiatan pemasaran selama ini masih dilakukan secara tradisional, para pengrajin belum dapat memaksimalkan teknologi sebagai media untuk mempromosikan produk yang mereka hasilkan.

Setiap usaha menghadapi persaingan dan tantangan. Agar usaha yang dijalankan dapat berhasil, diperlukan strategi pemasaran berorientasi pasar. Secara umum kesuksesan setiap usaha dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal perusahaan dan faktor eksternal perusahaan. Setiap perusahaan dituntut untuk dapat mengantisipasi seluruh keinginan konsumen, mengatasi ancaman persaingan, dan memperkuat keunggulan bersaing.

Berdasarkan fenomena yang telah diuraikan tersebut, maka pengembangan UMKM kain tenun di Dusun Lengas yang berbasis ekonomi kreatif perlu mendapatkan perhatian yang besar dari pemerintah melalui dinas yang terkait sehingga usaha ini dapat berkembang lebih kompetitif. Pemerintah harus menyadari bahwa salah satu strategi yang perlu dilakukan dalam menopang pembangunan ekonomi adalah dengan memberdayakan dan menumbuhkan industri kreatif sebagai basis pembangunan ekonomi kerakyatan. Sejarah telah menunjukkan bahwa industri kreatif di Indonesia tetap eksis dan berkembang meski terjadi krisis ekonomi.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis ingin mengetahui lebih dalam terkait strategi pengembangan usaha kain tenun di Dusun Lengas dan melakukan penelitian dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Dusun Lengas Desa Poto Kecamatan Moyo Hilir.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Pengembangan suatu usaha (*business development*) merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang memerlukan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Persaingan usaha pada era sekarang ini semakin kompetitif. Para pelaku usaha tentu harus mengambil langkah-langkah strategis agar dapat menghadapi persaingan. Menurut Meysiana (2010), strategi adalah rencana berskala besar dengan orientasi ke masa depan untuk berinteraksi dengan kondisi persaingan demi mencapai tujuan perusahaan. Strategi mencerminkan pengetahuan perusahaan mengenai bagaimana, kapan dan dimana perusahaan akan bersaing, dengan siapa sebaiknya bersaing dan untuk tujuan apa perusahaan harus bersaing.

Sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional sehingga dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.

Analisis lingkungan internal bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengetahui kinerja masa lalu dan dapat memproyeksi kondisi masa depan. Manajemen harus mampu mengelola faktor internalnya dan beradaptasi dengan faktor eksternalnya. Adapun tahapan proses analisis internal menurut Nilasari (2014), antara lain: 1) melakukan indentifikasi faktor-faktor internal yang strategis. 2) melakukan perbandingan informasi masa lalu dengan standar perusahaan. 3) profil perusahaan selanjutnya akan menjadi input dalam perumusan strategi.

Sedangkan analisis lingkungan eksternal merupakan proses mengidentifikasi dan mengevaluasi informasi-informasi dari luar perusahaan, sehingga dapat mengetahui peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang dihadapi perusahaan. Ada empat komponen lingkungan eksternal, yaitu: 1) *scanning*, yaitu mengidentifikasi tanda-tanda awal perubahan dan trend-trend lingkungan. 2) *monitoring*, yaitu mengawasi dan mendeteksi perubahan dan trend-trend lingkungan melalui pengawasan yang berkelanjutan. 3) *forecasting*, yaitu meramalkan dan mengembangkan proyeksi dengan mengantisipasi hasil-hasil berdasarkan pengawasan mengantisipasi terhadap perubahan trend-trend tersebut. 4) *assessing*, yaitu menilai dan menentukan waktu pentingnya perubahan dan trend-trend lingkungan bagi strategi dan manajemen perusahaan.

Strategi pengembangan usaha menurut Hendro (2011):

1. Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha.
2. Analisa resiko kegagalan bisnis.
3. Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi di bisnis.
4. Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya.
5. Faktor-faktor perubahan dan pengubahnya.
6. Kebutuhan SDM dan keterampilan.
7. Tingkat operasional kesulitan bisnisnya.

#### **Analisis SWOT**

Rangkuti (2009) mengatakan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*oportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Suatu strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan. Berikut ini merupakan penjelasan dari analisis SWOT (David, 2006):

1. Kekuatan (*strenghts*)  
Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan sehingga dapat membuat lebih kuat dari para pesaingnya. Kekuatan satu perusahaan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.
2. Kelemahan (*weakness*)  
Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen, dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.
3. Peluang (*opportunities*)  
Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (*threats*).

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang.

**Matrik SWOT**

Menurut Rengkuti (2009), matriks SWOT merupakan alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Terdapat delapan langkah dalam menyusun matrik SWOT, yaitu:

1. Tuliskan kekuatan internal perusahaan yang menentukan.
2. Tuliskan kelemahan internal perusahaan yang menentukan.
3. Tuliskan peluang eksternal perusahaan yang menentukan.
4. Tuliskan ancaman eksternal perusahaan yang menentukan.
5. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi SO dalam sel yang tepat.
6. Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi WO dalam sel yang tepat.
7. Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi ST dalam sel yang tepat.
8. Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi WT dalam sel yang tepat.

**Kain Tenun Khas Sumbawa**

Seperti pada etnis lainnya, etnis Sumbawa juga mempunyai kain yang menjadi ciri khasnya, yaitu kain tenun. Umumnya perempuan suku Sumbawa memiliki keterampilan menenun yang diperoleh secara turun temurun dari nenek moyang mereka. Tradisi menenun bahkan telah menjadi jati kaum perempuan suku Sumbawa hingga tergambar dalam sebuah ungkapan lokal *lamin no to nesek, siong tau swai*. Ungkapan ini mengandung arti bahwa setiap perempuan haruslah memiliki keterampilan menenun, bila tidak bisa menenun maka bukanlah perempuan.

Pada masa kesultanan diceritakan hampir seluruh perempuan Sumbawa pandai menenun. Pada periode awal tenunan yang dibuat hanya berupa telnik, palekat dan songket, namun perkembangannya saat ini kain tenun telah menjadi sebagai salah satu bahan pakaian untuk menunjang *fashionable* seseorang. Hal itu dikarenakan kain tenun yang diproduksi saat ini memiliki corak dan motif yang beraneka ragam mengikuti perkembangan zaman, seperti lonto engal, motif kapal atau perahu dan figure ayam jantan.

**METODE**

**Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2016), penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang strategi pengembangan usaha kain tenun di Dusun Lengas.

### **Jenis dan Sumber Data Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif. Data kualitatif adalah data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Moleong, 2009). Data kualitatif dalam penelitian ini berupa jawaban informan atas pertanyaan yang diberikan. Data yang digunakan dalam penelitian ini dikumpulkan secara langsung oleh penulis dari sumber primer melalui wawancara.

### **Informan Penelitian**

Informan dalam penelitian adalah orang atau pelaku yang benar-benar paham dan menguasai masalah, serta terlibat langsung dengan masalah penelitian. Hal itu bertujuan untuk menggali sebanyak-banyaknya informasi yang menjadi dasar dan rancangan teori yang dibangun. Adapun informan dalam penelitian ini adalah kepala Desa Poto Dusun Lengas, pengrajin kain tenun yang berjumlah 20 orang, dan kepala bidang bagian perindustrian di Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode wawancara. Menurut Sugiyono (2016), wawancara merupakan proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi atau keterangan. Pada proses peneliti melakukan wawancara terstruktur dengan menyampaikan beberapa pertanyaan yang sudah disiapkan sebelumnya dalam daftar pertanyaan.

### **Teknik Analisis Data**

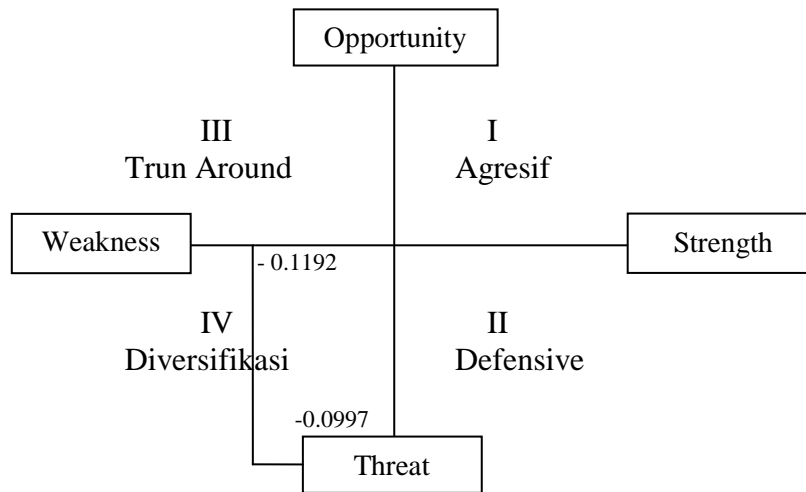
Analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik analisis SWOT. Melalui analisis SWOT ditentukan alternatif strategi yang paling tepat untuk diterapkan oleh industri (David, 2016).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai IFE pada pengrajin kain tenun yaitu : 0.10904134 sedangkan nilai pada EFE yaitu : 0.13951576 hasil tersebut didapatkan dari pergabungan yang dimana Bobot X Rating. Sehingga mendapatkan nilai tersebut, adapun hasil selisih daari masing-masing IFE dan EFE, yaitu nilai selisih dari internal, yaitu dimana  $S-W = -0.11925$  serta selisih nilai eksternal, yaitu yang dimana nilai  $O-T = -0.0997$ . Nilai kedua mendapatkan nilai negative sehingga dengan demikian dapat ditentukan diagram SWOT untuk pengembangan usaha kain tenun di Dusun Lengas.

**Gambar 1.**  
**Diagram SWOT.**



Berdasarkan diagram SWOT pada gambar 1, menunjukkan bahwa pengrajin kain tenun Dusun Lengas berada di bagian kuadran IV, yaitu defensifikasi. Pada posisi ini pengrajin kain tenun berada pada situasi sangat tidak menguntungkan, dimana pengrajin kain tenun harus menghadapi ancaman dan kelemahan yang ada dari internal. kegiatan pengrajin kain tenun ini bersifat defensifikasi dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta ancaman. Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman.

### **Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa posisi pengrajin kain tenun di Dusun Lengas Kecamatan Moyo Hilir berada pada situasi sangat tidak menguntungkan. Pada posisi ini, pengrajin kain tenun harus menghadapi ancaman dan kelemahan yang yang berasal dari mereka sendiri.

Setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya pasti bertujuan untuk memperoleh keuntungan dan kesuksesan, tidak terkecuali pengusaha kain tenun di Dusun Lengas. Oleh karena itu, para pelaku usaha kain tenun harus dapat mengatasi segala permasalahan yang mereka hadapi, seperti keterbatasan modal kerja, rendahnya kualitas sumber daya manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Perencanaan sangat diperlukan dalam menjalankan suatu usaha agar lebih terarah dan dapat mencapai tujuannya dengan tepat. Para pengrajin harus menyusun perencanaan usaha dengan jelas, baik jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang yang dapat dimulai dengan merumuskan visi, misi dan tujuan perusahaan. Strategi prioritas dan program kegiatan berdasarkan arsitektur strategi menunjukkan bahwa semua strategi hasil analisis SWOT dapat diimplementasikan, hanya saja ada perbedaan waktu dalam pelaksanaannya.

Adapun alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh untuk pengrajin kain tenun di Dusun Lengas adalah sebagai berikut:

1. Memimalisirkan penggunaan modal, agar produksi kain tenun tetap bisa berjalan dan mencegah adanya motif atau model yang pasaran, dengan membuat motif berbeda yang sesuai dengan modal.
2. Membuat promosi semaksimal mungkin agar meningkatkan produksi dan mencegah tidak selalu tersedia barang yang akan membuat turunnya minat pembeli dikarenakan waktu pembuatan yang nantinya akan lama, dan mampu bersaing pula pada pengrajin kain tenun dari Dusun lain yang dimana melakukan promosi lebih maksimal.
3. Lokasi produksi sangat tersembunyi akan menyusahkan pembeli untuk menemukan kain tenun, sehingga pemanfaatan pemasaran melalui teknologi atau media-media online sangat baik dilakukan. Selain itu adanya persaingan dengan pengrajin tenun lainnya engan memberikan loyalitas pada pembeli. Maka pengrajin kain tenun Dusun Lenga juga harus memberikan loyalitas untuk pembeli sehingga pembeli merasa puas.
4. Pemasaran belum optimal akan menjadi masalah dalam pengembangan. Sehingga harus diadakan pemasaran yang lebih maksimal dengan menggunakan kemajuan teknologi dan menghindari adanya penurunan produksi karena krisis ekonomi maka, pengrajin kain tenun membuat atau produksi kain tenun sesuai dengan keadaan ekonomi pembeli.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu, pada pengrajin kain tenun Dusun Lengas ini berada pada titik W-T (Weakness-Treath). Pada titik ini pengrajin kain tenun bersifat defensif. Para pengrajin kain tenun harus menggunakan strategi tepat untuk yang meminilisir kelemahan dan menghindari ancaman yang ada. Beberapa alternatif strategi pengembangan yang dapat dilakukan, antara lain memimalisir penggunaan modal, meningkatkan kegiatan promosi, menempatkan usaha pada lokasi yang strategis dan mengoptimalkan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan volume produksi.

### **REKOMENDASI**

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka peneliti mengemukakan beberapa rekomendasi sebagai berikut.

1. Bagi Pengrajin  
Pengrajin harus mampu meningkatkan kualitas dan kemampuannya melalui pendidikan dan pelatihan utamanya tentang pengembangan produk dan penggunaan teknologi untuk dapat memperluas wilayah pemasaran. Selain itu pengrajin diharapkan mau bekerjasama dengan perbankan untuk dapat mengatasi permasalahan permodalan.
2. Bagi Pemerintah  
Permasalahan yang sering dialami oleh industri kreatif kecil adalah keterbatasan modal. Pemerintah diharapkan dapat membantu pelaku usaha kecil dengan memberikan program pembiayaan dan kemudahan akses perbankan.



3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti mengharapkan ada penelitian selanjutnya dari pihak lain dan hasil penelitian ini dapat digunakan menjadi acuan bagi peneliti sejenis pada lokasi.

**DAFTAR PUSTAKA**

- David, Fred R. dan David, Forest R. 2016. *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing – Konsep*. Edisi 15. Jakarta: Salemba Empat.
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Meysiana, Yoga Rike. 2010. Strategi Pengembangan Industri Kecil Tahudi Kecamatan Sragenkabupaten Sragen. *Skripsi*. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Moleong, J Lexy. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakaya.
- Nilasari, Senja. 2014. *Manajemen Strategi Itu Gampang*. Jakarta. Dunia Cerdas.
- Rangkuti, F. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.