



Strategi Bisnis Pada Kelompok Usaha Batu Bata Di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng

Rezki Putri Amalia¹, Agung Widhi Kurniawan²,
TenriSayu Puspitaningsih Dipoatmodjo³

Universitas Negeri Makassar (UNM)

Korespondensi penulis: reskiputriamaliah@gmail.com

Abstract. Rezki Putri Amalia's 2023. "Business Strategy in Brick Business Group in Limbung Village. Guided by Mr. Agung Widhi Kurniawan ST. MM. and Mrs. TenriSayu Puspitaningsih Dipoatmodjo SE, MM. This research aims to find out and analyze the business strategy of the Brick Craftsman Business Group in Limbung Village, Bajeng District, Gowa Regency and to find out the opportunities and challenges faced by Brick Craftsman Businesses in Limbung Village, Bajeng District, Gowa Regency. The number of informants in this research was 6 people as brick entrepreneurs in Limbung Village, Bajeng District, Gowa Regency. The data analysis used is SWOT analysis. The results of the research show that the business strategy of brick craftsmen in Limbung sub-district, Bajeng sub-district, Gowa Regency is expanding market share and increasing the quality of brick products. Opportunities in running a brick business in the Limbung sub-district, Bajeng District, Gowa Regency are that the product for making house stones is brick and the demand for bricks is quite high. The challenges faced by brick craftsmen in the Limbung sub-district, Bajeng sub-district, Gowa Regency, are uncertain weather and the emergence of many new business-based competitors.

Keywords: Business Strategy, Brick Business, SWOT Analysis (Strength, Weakness, Opportunity, Threats)

Abstrak. Rezki Putri Amalia. 2023. "Strategi Bisnis Pada Kelompok Usaha Batu Bata Di Kelurahan Limbung. Dibimbing oleh Bapak Agung Widhi Kurniawan ST. MM. dan Ibu TenriSayu Puspitaningsih Dipoatmodjo SE, MM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui dan menganalisis strategi bisnis pada Kelompok Usaha Pengrajin Batu Bata di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa dan Untuk mengetahui peluang dan tantangan yang dihadapi Usaha Pengrajin Batu Bata di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa. Jumlah informan dalam penelitian ini adalah sebanyak 6 orang sebagai pengusaha Batu Bata di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi bisnis usaha pada pengrajin Batu Bata di kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa Memperluas pangsa pasar dan Meningkatkan kualitas produk Batu Bata. Peluang dalam menjalankan usaha batu bata di kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa yaitu Produk pembuatan batu rumah adalah batu bata dan Permintaan batu bata yang lumayan tinggi. Tantangan yang dihadapi pengrajin Batu Bata di kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa yaitu Cuaca yang tidak menentu dan banyaknya muncul pesaing baru yang berbasis usaha

Kata kunci: Strategi Bisnis, Usaha Batu Bata, Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats)

LATAR BELAKANG

Batu bata merupakan bahan utama material dalam pembangunan dinding. Batu bata juga terbuat dari tanah liat serta bahan-bahan lainnya yang dibakar sampai memiliki warna kemerahan. Batu bata adalah bahan bangunan yang telah lama dikenal serta dipergunakan oleh masyarakat dalam pembangunan. Penggunaan batu bata banyak digunakan untuk aplikasi teknik sipil dalam pembuatan dinding. Pada umumnya pembuatan batu bata dengan cara dibakar atau dipanggang pada suhu yang telah ditentukan oleh pengrajin batu bata. Usaha pengrajin batu bata merupakan usaha bisnis yang dapat mengembangkan potensi Sumber Daya Manusia (SDM) dan mampu menjawab kesulitan masyarakat ke depan serta salah satu tujuan reformasi utama di Indonesia sebagai respon terhadap krisis. Bisnis batu bata pun juga membutuhkan kesadaran akan perkembangan internal, eksterior, geopolitik, sosial, budaya, serta ekonomi di tingkat lokal, nasional, begitupun pada tingkat internasional. Keberadaan bisnis batu bata di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng menjadikan para masyarakatnya mempunyai usaha agar mengurangi tingkat pengangguran, sehingga para masyarakatnya mampu memberdayakan apa yang mereka punya dengan keterampilan yang dimiliki. Adapun nama-nama desa yang memiliki bisnis batu bata yang berada di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa seperti data yang ada dibawah :

Table 1.1 Kelurahan / Desa di Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa

NO	KELURAHAN/ DESA
1.	Tangkebajeng
2.	Panyangkalang
3.	Pabentengang
4.	Maccini Baji
5.	Kalebajeng
6.	Limbung
7.	Bone
8.	Maradekaya
9.	Lempangang
10.	Bontosunggu
11.	Panciro
12.	Paraikatte
13.	Mataallo
14.	Tubajeng

Arus perubahan ekonomi global secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi tingkat pendapatan dan kesejahteraan masyarakat dunia. Di tingkat lokal hampir seluruh warga masyarakat di daerah pedesaan maupun perkotaan harus berusaha sekuat tenaga untuk mencari atau membuka lapangan pekerjaan. Diantara ribuan jenis pencaharian tersebut adalah sektor ekonomi riil di pedesaan, yaitu industri batu merah atau batu bata. Industri batu merah merupakan salah satu mata pencaharian favorit bagi warga di Kabupaten Gowa dan Takalar, Sulawesi Selatan. Topografi kedua daerah tersebut memungkinkan untuk terus berkembangnya industri batu bata yang menjadi salah satu bahan dalam pembangunan perumahan di tanah air Indonesia.

Usaha kecil di daerah pedesaan biasanya berjuang untuk memproduksi barang-barang mereka. Usaha kecil harus mampu bersaing dengan perusahaan yang lebih besar dan lebih maju secara teknologi. Skala industri yang lebih besar akan lebih mudah berkembang karena memiliki modal yang lebih besar dan mengadopsi teknologi yang canggih. Setiap bisnis perlu memiliki strategi pertumbuhan bisnis jika ingin dapat mendukung bisnis industri kecil dalam jangka panjang dan membuat mereka tetap memproduksi dan menghasilkan uang.

Kebutuhan akan hasil bisnis telah berkembang akhir-akhir ini. Pertumbuhan kewirausahaan merupakan prioritas dalam pembangunan karena kepentingannya yang strategis bagi pembangunan nasional. Hal ini sangat wajar mengingat perkembangan sektor industri pada daerah didukung oleh ketersediaan sumber daya alam (SDM) yang potensial dan tenaga kerja yang relatif besar, selain memiliki arti strategis bagi pembangunan daerah. Sehubungan dengan itu, usaha batu merah yang dijalankan secara swadaya oleh masyarakat setempat di Desa Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa perlu dipromosikan dan digali faktor-faktor pertumbuhan industri kecil dan penyerapan tenaga kerja.

Masyarakat Desa Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa harus siap memenuhi stok batu bata di samping permintaan pasar akibat meningkatnya kegiatan pembangunan pada sektor konstruksi di kota dan desa. Banyaknya penggunaan produk atau hasil pembuatan dari usaha batu merah sebagai salah satu bahan pembangunan untuk perumahan, ruko, dan bangunan lainnya. Untuk meningkatkan sistem pendapatan masyarakat dan menurunkan pengangguran dengan menyerap tenaga kerja pada usaha batu merah di Desa Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa, kondisi ini mendorong terbentuknya prospek usaha penyediaan batu merah.

Menurut temuan peneliti kelompok usaha batu bata di Desa Limbung, masih banyak pengrajin batu bata yang belum mampu menggunakan teknologi kekinian dalam produksi batu bata. Pendekatan tradisional sering disukai oleh pengrajin, salah satu tantangan terbesar yang

dihadapi industri batu bata adalah cuaca. Produksi umumnya menurun selama musim hujan karena pengeringan batu bata sebagian besar bergantung pada sinar matahari. Bahkan beberapa pemilik bisnis bata dan mortir memutuskan untuk tidak memproduksi. Namun demikian, selama musim kemarau ketika matahari bersinar terus menerus, masih mungkin mengalami masalah kekeringan atau kekurangan air karena salah satu komponen utama yang digunakan untuk membuat batu bata adalah air. Kelompok perusahaan batu bata di Desa Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa tentunya perlu menerapkan sistem strategi pengembangan sumber daya manusia yang tepat agar dapat mencegah kerugian di kemudian hari dan menjaga kelangsungan operasional perusahaan.

Kesulitan yang dialami oleh kelompok usaha batu bata, baik dilihat dari penghasilan para pengrajin, masalah sarana prasarana air serta perhubungan merupakan salah satu dampak dari kurangnya perhatian pemerintah terhadap pengembangan sumber daya manusia para pengrajin batu bata. Dalam kaitan hal tersebut di atas, maka perlu dilakukan penelitian bagaimana strategi pengembangan sumber daya manusia pada kelompok usaha batu bata di Kelurahan Limbung tersebut.

KAJIAN TEORITIS

Manajemen SDM

(Prasadja Ricardianto 2018) menyatakan bahwa: "Aset Manusia Papan adalah suatu ilmu atau teknik untuk menangani hubungan dan pekerjaan aset (tenaga kerja) yang dimiliki oleh masyarakat secara produktif dan berhasil serta dapat dimanfaatkan secara ideal sehingga (tujuan) dengan organisasi, perwakilan paling ekstrem, dan masyarakat". H. Suparyadi pada tahun 2015 menyatakan bahwa: "Aset manusia para eksekutif adalah suatu kerangka yang merencanakan untuk mempengaruhi cara pandang, perilaku dan pelaksanaan para wakil sehingga mereka dapat memberikan komitmen yang ideal untuk mencapai tujuan organisasi.

Analisis SWOT

SWOT adalah salah satu metode yang sering pakai sebagai dasar untuk penentuan strategi. Menurut Kotler dalam Tamara Angelica mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (Alam, 2018).

METODE PENELITIAN

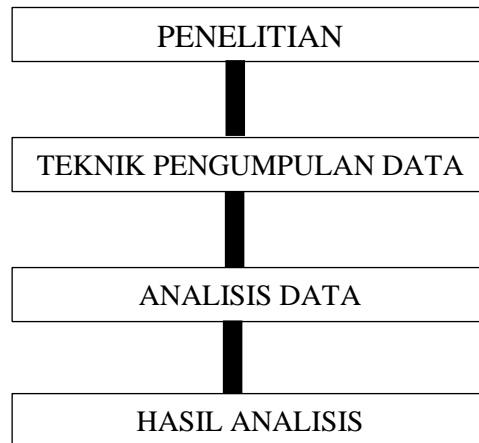
1. Variabel dan desain penelitian

a. Variabel Penelitian

Variabel penelitian menurut Sugiyono (2004:38) “Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”.

b. Desain Penelitian

Agar peneliti dapat lebih jelas memahami proses manajemen setiap bagian, penelitian pada dasarnya menuntut desain penelitian. Penelitian dibuat lebih sederhana karena hubungan antara elemen, fungsi, dan aktivitas sudah jelas. Sebuah teknik untuk mencapai tujuan penelitian yang dinyatakan, desain penelitian berfungsi sebagai panduan atau arahan bagi peneliti selama proses penelitian. Tanpa desain yang tepat, seorang peneliti tidak akan dapat melakukan penelitian dengan baik karena mereka tidak akan memiliki pedoman arah yang jelas. Desain penelitian ibarat peta jalan bagi peneliti yang memandu dan menentukan arah proses penelitian dengan benar dan tepat sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. . Berikut ini adalah deskripsi desain penelitian:



2. Sumber Data

Berikut ini adalah jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini:

a. Dara Primer

Informasi dikumpulkan dengan mengamati objek secara langsung. Dengan bantuan panduan pada daftar pertanyaan yang telah dikembangkan sebagai alat pengumpulan data, peneliti melakukan wawancara langsung dan mendalam untuk menyelesaikan data.

b. Data Sekunder

Data berasal dari temuan studi terkait dan data yang berasal dari bahan yang terkait erat daripada langsung dari responden melainkan melalui cara tidak langsung.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Proses pengumpulan data melalui observasi melibatkan pengamatan dan peninjauan lokasi penelitian secara cermat untuk mengetahui kondisi yang ada. Kondisi ini kemudian dimanfaatkan untuk menunjukkan keakuratan desain penelitian yang sedang digunakan.

b. Wawancara

Dalam perjalanan melakukan penelitian, wawancara adalah mekanisme komunikasi yang penting. Karena wawancara memungkinkan eksplorasi mendalam tentang pemikiran atau pendapat peserta, data yang dikumpulkan akan lebih menyeluruh.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang melibatkan penggunaan alat untuk mendokumentasikan atau mengumpulkan arsip data mengenai setiap aspek operasi bisnis Red Stone.

d. Partisipati

Dengan pendekatan ini, peneliti segera mengamati kondisi fisik dan perilaku yang muncul selama penelitian. Temuan ini menunjukkan bahwa pengumpulan data memerlukan interaksi sosial antara peneliti dan subjek penelitian, serta informan dalam suatu setting selama pengumpulan data, dan harus dilakukan secara metodis tanpa mengidentifikasi partisipan sebagai peneliti.

4. Instrumen penelitian

Instrumen adalah perangkat yang digunakan untuk mengumpulkan data untuk dipelajari. Ini adalah beberapa alat yang digunakan dalam penelitian ini:

a. Catatan yang diambil selama pengamatan lapangan langsung dicatat pada lembar pengamatan.

b. Panduan wawancara adalah daftar pertanyaan tentang strategi bisnis, distribusi, dan penjualan yang telah dikembangkan melalui studi.

c. Catatan dokumentasi adalah informasi pendukung yang dikumpulkan untuk melengkapi data pengamatan dan tanggapan orang yang diwawancarai dalam bentuk gambar, grafik, dan angka yang sesuai dengan kebutuhan peneliti.

- d. Selama wawancara, ponsel, atau kamera digunakan untuk menangkap audio dan mengambil foto.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisi Data Dan Pembahasan

1. Analisis Terhadap Manajemen Strategi Bisnis pada Usaha Batu Bata Dg, Bella

Analisis ini terdiri dari proses manajemen Strategi usaha batu bata yang terdiri dari penyusunan dan implementasi strategi, analisis situasi, kekuatan dan kelemahan internal, peluang dan ancaman eksternal serta analisis Swot menggunakan matriks SWOT.

a. Fungsi Manajemen

Dalam menjalankan usaha batu bata pengusaha batu bata secara terus menerus menjaga serta meningkatkan kualitas, baik dari segi pembuatan batu bata, pembakaran batu bata serta kebutuhan dan kepuasan pembeli atau pelanggan batu bata. Hal tersebut dilakukan guna menjaga keseimbangan dengan pengusaha batu bata lainnya, mulai dari tarif harga, pelayanan, bahan baku yang digunakan untuk membuat batu bata.

b. Proses Manajemen Strategi

1) Penyusunan dan Implementasi Strategi

a) Penyusunan Strategi Pengusaha Batu Bata

Penyusunan strategi merupakan perancangan dan pengambilan keputusan yang membawa pada pembuatan serta tujuan perusahaan dalam pengembangan rencana strategi usaha batu bata.

Usaha batu bata yang didirikan oleh para pengusaha batu bata yakni memberikan pelayanan kepada pembeli batu bata dengan cara profesional dengan kualitas batu bata terbaiknya dan menambah wawasan tentang usaha batu bata agar menjadi bisnis yang lebih baik lagi.

b) Implementasi Strategi

Implementasi strategi merupakan penggunaan alat material serta organisasi atau struktur untuk mengarahkan sumber daya ke arah pencapaian strategi dalam usaha batu bata.

Dalam hal tersebut sesuai dengan rencana awalannya dalam mendirikan usaha batu bata yang mementingkan kekuatan batu bata serta kerapian dalam

membuat atau mengolah batu bata dan ketepatan dalam penyelesaian batu bata.

Strategi bisnis batu bata ini telah membentuk sebuah rancangan atau struktur organisasi untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk meningkatkan kinerja pada usaha batu bata yang didirikannya.

Table 4.3 Matriks SWOT Usaha Batu Bata Dg. Bella

	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku mudah didapat 2. Lahan luas untuk pembakaran 3. Supply bahan baku sendiri 4. Pengelolaan sendiri Produk batu bata yang sempurna	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen bisa ditiru 2. Belum menjangkau di wilayah masyarakat luar daerah
OPPORTUNITIESS (O) <ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan usaha batu bata semakin meningkat 2. Melakukan periklanan lewat media sosial 3. Pengusaha yang lebih agresif dan inovatif Saingan antara usaha batu merah dan batu ringan kian meningkat.	S-O <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggalakkan dan mempromosikan usaha batu bata 2. Memberikan penawaran dan kualitas manajemen yang memiliki nilai lebih 3. Melakukan surve tempat penjualan batu bata sebelum dipasarkan 	W-O <ol style="list-style-type: none"> 1. Terus menjaga kualitas batu bata dengan menyediakan layanan pengaduan 2. Mengevaluasi dan memperbaiki dengan pengawasan yang lebih ketat dari manajemen. 3. Meningkatkan penjualan produk serta berhati-hati dalam pelayanan. 4. Menghindari kelalaian dalam pelayanan.
TREATHSN (T) <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pengusaha batu ringan (batako) 2. Saingan antara usaha batu merah dan batu ringan kian meningkat. 	S-T <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendataan pelanggan guna dengan pendekatan agar tidak beralih kepada pengusaha lain. 2. Melakukan analisis lokasi untuk memasarkan produk usaha. 3. Menggunakan bahan baku dengan kualitas baik, mulai dari tanah dan bahan lainnya. 4. Menggunakan bahan baku sendiri sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih baik lagi. 	W-T <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas dan pembuatan dengan mengoptimalkan sumber daya manusia. 2. Meriset pasar bangunan dan menargetkan konsumen 3. Memperdalam analisi lokasi serta potensi wilayah

2. Analisis Terhadap Manajemen Strategi Bisnis pada Usaha batu bata Muh. Ihsan.

Analisis strategi manajemen terhadap usaha batu bata Muh. Ihsan sebagai berikut:

a. Strengths (s) kekuatan

1) Bahan baku mudah didapatkan

Dalam usaha batu bata yang di kelolah oleh Muh. Ihsan menggunakan bahan baku sendiri seperti tanah liat dan bahancampuran lainnya.

2) Mendapatkan supply bahan dari orang lain

Usaha batu bata yang dikelolah mendapatkan supply bahan baku pembuatan batu bata dari orang, sehingga pembuatan batu bata tersebut mudah diproses.

3) Pengelolaan pembakarang sendiri hingga pemasaran

Proses pembuatan ataupun pembakaran itu sendiri dilakukan oleh para pegawai usaha batu bata dengan sangat maksimal mungkin, agar kualitas produk batu bata yang akan dipasarkan bagus dan tidak mudah patah.

b. Weakness

1) Manajemen dapat pula di tiru

2) Promosi yang dilakukan belum maksimal

Promosi menjadi salah satu faktor penentu berhasil tidaknya suatu program pemasaran, meskipun sebuah produsen bisa menciptakan suatu produk batu bata yang lebih bagus, serta kualitas yang tinggi, cetakan yang rapih. Tetapi bila tidak ditunjang dengan adanya upaya promosi akan sulit untuk dapat meraih kesuksesan dalam penjualan dipasaran.

c. Opportunitiess (peluang)

1) Kondisi pembangunan di daerah semakin meningkat

Dengan kondisi pembangunan sekarang yang semakin hari semakin meningkat hal ini dapat memberikan peluang yang sangat besar bagi pengusaha batu bata untuk selalu menyediakan stok batu bata yang sesuai kebutuhan pasar bangunan atau konsumen.

2) Loyalitas pelanggan terhadap pengusaha batu bata

Loyalitas pelanggan memiliki peran penting dalam usaha batu bata, mempertahankan mereka berarti meningkatkan kinerja keuangan dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha batu bata. Hal tersebut menjadi alasan utama bagi pengusaha untuk menarik dan mempertahankan mereka.

3) Peluang pangsa pasar

Sehubungan dengan pertumbuhan usaha batu bata, maka pengusaha perlu menganalisa peluang pasar pembangunan yang dapat dimanfaatkan. Analisa peluang pemasaran itu penting, karena pengusaha perlu mengetahui berapa besarnya peluang yang tersedia dalam memasarkan produk batu batanya dan dapat menetapkan apakah pasar bangunan cukup besar untuk mendukung produknya dan masih memberikan laba.

d. Threats (ancaman)

1) Banyaknya pengusaha batu bata

Sekarang ini banyak sekali perusahaan yang memproduksi batu bata hingga semakin banyak pesaing usaha batu bata. Hal ini menimbulkan ancaman bagi usaha. Ancaman pesaing semacam ini membuat kita diantisipasi dengan beberapa langkah. Misalnya meningkatkan kualitas produk batu bata hingga metode pemasaran produk.

2) Promosi dari pengusaha batu bata pesaing lebih maksimal

Setiap pengusaha ingin meningkatkan omzet penjualan masing-masing dan selalu menggunakan promosi, sedangkan yang menjadi masalah disini adanya pengusaha lain yang lebih maksimal mempromosikan atau memasarkan produk yang ia produksi sehingga konsumen atau calon konsumen akan tertarik pada pengusaha tersebut. Dan akan menjadi sebuah ancaman bagi usaha produksi batu bata kami.

3) Permainan harga dari pesaing

Sebuah persaingan membutuhkan adanya aturan main, dikarenakan tidak selamanya mekanisme pasar dapat bekerja dengan baik.

4) Cuaca yang kadang tidak bersahabat

Dalam usaha batu bata, cuaca lebih menjadi acuan utama dalam ancaman produksi batu bata, yang dimana jika musim hujan maka produksi batu bata akan menurung atau melambat dikarenakan tidak adanya sinar matahari.

Table 4.6 Matriks SWOT Usaha Batu Bata Muh. Ihsan

<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku mudah didapatkannya 2. Supply bahan di orang lain 3. Mengelola pembakaran sendiri 	<p>WEAKNESS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen strategi bisa ditiru 2. Batu bata kadang mudah pata 3. Promosi yang dilakukan belum maksimal 	<p>INTERNAL</p> <hr/> <p>EKSTERNAL</p>
<p>OPPORTUNITIESS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan usaha batu bata semakin meningkat 2. Kebutuhan masyarakat yang semakin berkembang dibidang pembangunan 	<p>S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengumpulkan bahan baku yang berkualitas 2. Memaksimalkan pembuatan batu bata 3. Memanfaatkan dengan maksimal penjualan batu bata lewat sosial media 4. Mempertahankan citra usaha bata batu yang didirikan di mata masyarakat sehingga meningkatkan loyalitas pelanggan 	<p>W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan mutu tenaga pekerja yang kurang optimal 2. Memperluas pangsa pasar 3. Meningkatkan strategi promosi dengan memanfaatkan teknologi
<p>TREATHT- T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pengusaha batu bata 2. Promosi dari pengusaha pesaing batu bata lebih maksimal 3. Permainan harga dari pesaing batu bata 	<p>S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan daya saing usaha yang lebih dari usaha lain 2. Mengontrol permainan harga produksi batu bata untuk meningkatkan daya beli masyarakat 	<p>W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan analisis penjualan dnegan baik

3. Analisis Terhadap Manajemen Strategi Bisnis pada Usaha Batu Bata Fajar

Analisis strategi bisnis batu bata fajar sebagai berikut:

a. Faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

1) Kekuatan (strengths) pada usaha batu bata fajar

Robin Jr. Richard B, 2013:157 menyatakan bahwa strength (kekuatan) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan atau tersedia bagi perusahaan yang membuat perusahaan yang membuat perusahaan lebih relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingannya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan. Usaha batu bata fajar memiliki kekuatan yang

secara umum dimiliki oleh pengusaha dalam menjalankan usahanya, antara lain sebagai berikut:

a) Kualitas Pembakaran yang memuaskan

Kualitas pembakaran batu bata dapat dilihat lewat area pembakaran. Pembakaran batu bata juga harus seimbang dengan kenaikan suhu dan kecepatan suhu.

b) Lokasi yang strategis

Lokasi yang strategis adalah salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan suatu usaha, tidak terkecuali dengan usaha yang bergerak di bidang percetakan batu bata. Usaha batu bata didirikan di Limbung. Hal itu sangat mendukung perkembangan usaha pembuatan batu bata, kita ketahui bahwa batu bata merupakan bahan utama dalam pembangunan sehingga keberadaan lokasi pembuatan batu bata lebih mudah diketahui jika berada di dekat perkampungan penduduk.

c) Sumber daya manusia yang ramah

Karyawan merupakan modal utama dalam suatu bisnis. Karena, seorang karyawan akan membuat produk batu bata. Usaha batu bata membuat batu bata sebanyak mungkin dikarenakan adanya suatu karyawan yang dimana dibagi menjadi bagian yaitu bagian pengumpulan bahan baku, percetakan, hingga ke pembakaran dan penyusunan.

d) Fleksibilitasnya layanan

Usaha batu bata dalam hal ini mengupayakan pelayanan kepada para pelanggan atau konsumen yaitu dengan bertanggung jawab jika terjadi kesalahan terhadap batu yang dipesan.

2) Kelemahan (weakness)

Kelemahan merupakan penghalang yang dihadapi oleh para pengusaha dalam mengembangkan serta melaksanakan aktifitasnya yang mempengaruhi pencapaian laba yang diinginkan oleh usaha batu bata. Adapun kelemahan-kelemahan tersebut antara lain:

a) Manajemen Bekerja kurang optimal

Usaha batu bata sudah dilakukan pembukuan atau pencatatan, namun dalam kegiatan pencatatan tersebut belum dilakukan secara teratur. Karena belum adanya mesin pencatatan secara teknologi sehingga transaksi belum bisa dilakukan secara rapi.

b) Transportasi

Transportasi juga menjadi salah satu kendala atau hambatan dalam operasional usaha batu bata dalam pengiriman. Hal ini terjadi karena minimnya transportasi untuk pengiriman keluar daerah, sehingga hal tersebut menjadi sebuah kelemahan bagi usaha batu bata.

c) Kondisi pembakaran yang kecil

Jika dilihat dari proses pembakaran batu bata, tempat pembakarannya sangat sempit sehingga batu bata yang sudah dicetak tidak dapat dibakar semua.

3) Peluang (Opportunities)

Kondisi ini yaitu keadaan yang mendukung atau memberikan kesempatan kepada usaha batu bata untuk tumbuh dan berkembang. Adapun kesempatan tersebut yaitu:

a) Luasnya pangsa pasar

Perkembangan perekonomian, sosial dan budaya pada masyarakat. Hal ini, membuka kesempatan bagi para pengusaha batu bata untuk tetap eksis memberikan layanan dan sektor jasa kerja.

b) Memperluas tempat usaha

Banyaknya pasar pembangunan di era sekarang ini, usaha batu bata yang didirikan fajar akan memperluas tempat usaha batu batanya keluar daerah limbung yang dianggap mempunyai potensi untuk mengembangkan atau memperluas usaha batu bata.

c) Kebutuhan masyarakat yang semakin berkembang

Saat ini banyak instansi atau lembaga yang melakukan pembangunan sehingga produk batu bata menjadi bahan utama dalam pembangunan tersebut.

4) Ancaman (Threats)

Selain kendala dan hambatan sebagaimana disebutkan diatas, usaha batu bata juga tidak lepas dari kata ancaman sebagai berikut:

a) Banyaknya pesaing usaha batu ringan (batako)

Dilihat dari kondisi pembangunan yang semakin meningkat serta pembuatan batu bata ringan (batako) menjadi ancaman bagi pengusaha batu bata merah.

b) Cuaca

Pembuatan batu bata tidak bisa dilakukan secara maksimal dikarenakan dengan faktor cuaca yang kadang tidak bagus, sehingga menjadi ancaman dalam pembuatan ataupun pembakaran batu bata.

c) Bahan Baku

Pada proses pembuatan batu bata, bahan baku juga merupakan ancaman bagi usaha Fajar. Dikarenakan bahan baku yang digunakan itu merupakan supply dari orang, dan jika bahan baku pembuatan batu bata tidak ada maka proses pembuatan akan terhenti.

Table 4.8 Matriks Swot Usaha Batu Bata Fajar

	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas pembakaran yang memuaskan 2. Lokasi yang strategis 3. Sumber daya manusia yang ramah 4. Fleksibelitasnya layanan 	<p>WEAKNESS(W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen bekerja kurang optimal 2. Transportasi 3. Kondisi pembakaran yang kecil
<p>OPPORTUNITIESS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Luasnya pangsa pasar 2. Memperluas tempat usaha 3. Kebutuhan masyarakat yang semakin berkembang 	<p>(S-O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pangsa pasar 2. Membuat harga yang terjangkau 3. Memberikan diskon khusus pada jumlah pembelian batu bata terutama pada pelanggan tetap 	<p>(W-O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efisiensi biaya
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya peasing usaha batu bata ringan (batako) 2. Cuaca Bahan baku 	<p>S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan kepada pelanggan 2. Mengembangkan produk usaha batu bata lewat media sosial 	<p>W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan 2. Memperhatikan produk batu bata yang dicetak

4. Strategi bisnis batu bata Jaharia dg. Minne

Usaha batu bata yang didirikan oleh Jaharia dg. Minne dikatakan cukup berkembang, hal tersebut ditandai dengan kemampuannya dalam mempertahankan bisnis usahanya hingga saat ini yang bisa dikatakan sudah lama berdiri.

Bertahannya usaha batu bata hingga saat ini tentunya dipengaruhi oleh bagaimana strategi dari usaha Jaharia dg. Minne dalam mempertahankan usahanya agar mampu bersaing di tengah perkembangan ekonomi serta perkembangan pasar pembangunan. Adapun strategi yang digunakan oleh Jaharia dg. Minne dalam mempertahankan usahanya dapat diilustrasikan berdasarkan kondisi usaha batu batanya, baik dari aspek kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi oleh pengusaha Jaharia dg. Minne yaitu sebagai berikut:

a) Faktor kekuatan (strenghts)

Berdasarkan wawancara dengan pengusaha Jaharia dg. Minne pada tanggal 12 Juli 2023, beberapa kekuatan atau kelebihan yang dimiliki oleh usaha batu bata.

1) Bahan baku milik sendiri

Dalam proses pembuatan batu bata, bahan baku yang digunakan adalah milik sendiri sehingga menjadi kekuatan dalam pembuatan batu bata tersebut.

2) Memiliki Kualitas yang baik

Kualitas hal yang paling penting dalam pemasaran ataupun pembuatan batu bata.

3) Memiliki pelanggan tetap

Dalam usaha batu bata Jaharia dg. Minne, ia memiliki pelanggan tetap sehingga menjadi suatu acuan kekuatan dalam usahanya.

b) Kelemahan (Weakness)

1) Banyaknya kompetitor di segmen pasar yang sama

Tidak dapat dipungkiri, banyak pesaing lain dalam segmen usaha batu bata ini.

2) Terkadang terdapat produk yang tidak bagus

Terkadang dalam pembakaran ada produk yang tidak bagus, sehingga hal tersebut menjadi kelemahan usaha dalam pembakaran batu bata.

3) SDM tenaga pemasaran serta percetakan harus ditingkatkan

SDM tenaga pemasaran serta tenaga percetakan masih minim pengalaman dalam sistem pemasaran batu bata.

c) Peluang (Opportunitiess)

1) Loyalitas konsumen lama

Kecenderungan konsumen lama membeli produksi batu bata tidak gampang berpindah ke kompetitor.

2) Memiliki citra yang baik dimata konsumen

Produk batu bata Jaharia dg. Minne dikenal baik oleh para konsumen

3) Pembangunan semakin meningkat

Di era sekarang pembangunan semakin melonjak sehingga pembuatn batu bata terus berjalan dikarenakan banyaknya pesanan dari konsumen atau pembeli.

d) Ancaman

1) Pesain yang cukup kuat

Dalam sebuah bisnis usaha batu bata, pesaing yang semakin bertambah dan semakin memperkuat posisinya dalam pemasaran.

2) Gampang berpindahnya pelanggan yang kecewa pada kompetitor

Pelanggan yang kecewa terhadap produk batu bata cenderung mudah untuk berganti pilihan ke kompetitor lain.

3) Cuaca

Dalam proses pembuatan batu bata, cuaca juga meruoakan ancaman bagi pengusaha batu bata jika memulai memproduksi ataupun mencetak bahan baku yang sudah dicampur.

Table 4.10 Matriks AWOT Usaha Batu Bata Jaharia Dg. Minne

	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku milik sendiri 2. Memiliki kualitas yang baik 3. Memiliki pelanggan tetap 	<p>Weakness(W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya kompetitor di segmen pasar yang sama 2. Terkadang terdapat produk yang tidak bagus 3. SDM tenaga pemasaran serta percetakan harus ditingkatkan
<p>Opportunities (o)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Loyalitas Konsumen lama 2. Memiliki citrea yang baik dimata konsumen 3. Pembangunan semakain meningkat 	<p>S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan kualitas yang baik untuk mempertahankan loyalitas pelanggan lama 2. Mempertahankan hubungan antara konsumen dengan pengusaha 	<p>W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan hubungan yang baik dengan konsumen untuk membantu promosi produk batu bata yang belum maksimal 2. Menangkap peluang dari loyalitas pelanggan lama dalam memenangkan persaingan dengan banyak kompetitor

Treaths (T)	S-T	W-T
1. Pesain yang cukup kuat 2. Gampang berpindahnya pelanggan yang kecewa terhadap produk 3. Cuaca	1. Berusaha lebih untuk terus menerus meningkatkan kualitas 2. Memberikan pelayanan yang baik untuk meminimalisir pelanggan yang gampang berpindah pilihan	1. Semakin gencar promosi untuk dapat bersaing dengan para competitor dalam memasarkan batu bata

5. Strategi Bisnis Batu Bata Dg. Buang

Dalam usaha batu bata dg. Buang dikatakan cukup berkembang. Hal tersebut dikarenakan dengan kemampuannya dalam mempertahankan bisnis usahanya saat ini. Bertahannya usaha batu bata miliknya hingga saat ini tentunya dipengaruhi bagaimana strategi bisnis yang ia gunakan dalam usahanya tersebut agar bisa bersaing dengan pengusaha-pengusaha lainnya.

a) Kekuatan (Strenghts)

Kekuatan-kekuatan yang secara umum juga dimiliki oleh pengysaha batu bata diantaranya sebagai berikut:

1) Penempatan lokasi yang stategis dalam usaha batu bata

Lokasi yang strategis merupakan faktor utama bisnis batu bata yang didikan oleh dg. Buang yang dimana lokasi usahanya adalah milik pribadinya sendiri serta milik keluarganya. Sehingga lokasi tersebut menjadi kekuatan utama dalam proses usaha batu bata.

2) Memberikan pelayanan yang optimal kepada konsumen

Setiap pengusaha yang ingin mengembangkan usahanya harus memberikan pelayan yang baik terhadap konsumen, agar konsumen tersebut tidak mudah berganti tempat untuk membeli produksi batu bata.

3) Kualitas produk yang dihasilkan

Hasil cetakan batu bata tentunya memiliki kualitas yang bagus dan itu merupakan kekuatan dalam strategi usaha batu bata. Hal tersebut didukung oleh kelengkapan atribut percetakan serta hasil yang dicetak baik dimata konsumen.

b) Kelemahan (Weakness)

Kelemahan dalam usaha bisnis merupakan suatu penghalang yang dihadapi setiap pengusaha dalam mengembangkan bisnisnya. Adapun kelemahan-kelemahan yang dialami oleh Dg. Buang yaitu sebagai berikut:

1) Modal yang besar dalam mendirikan usaha batu bata

Modal yang besar dalam mendirikan usaha batu bata tersebut mejadi salah satu kelemahan bagi pengusaha Dg. Buang. Mengingat modal tersebut dipakai untuk membayar bahan baku kepada patron. Shingga dalam usaha bisnis batu bata ini menguras banyak dana.

2) Perawatan alat percetakan atau produksi

Terkait dengan perawatan alat percetakan atau produksi batu bata Dg. Buang memiliki kecenderungan yang mudah rusak ataupun sudah tidak bisa terpakai sehingga menjadi ancaman dalam percetakan batu bata.

3) Kurangnya bahan baku

Kurangnya bahan baku pada petron membuat usaha batu bata yang didirikan oleh Dg. Buang tidak berjalan maksimal. Dikarenakan pasokan batu bata yang minim.

c) Peluang (Opportunities)

Kondisi tersebut adalah keadaan yang mendukung atau memberikan kesempatan terhadap usaha batu bata Dg. Buang untuk semakin berkembang. Adapun peluang tersebut sebagai berikut:

1) Memperluas jaring pemasaran di bidang pembangunan

Banyaknya pembangunan sekarang menjadi peluang dalam usaha batu bata, agar usaha batu bata yang didirikan oleh Dg. Buang ia memanfaatkan situasi tersebut untuk melakukan jaring komunikasi atau pemasaran batu batanya agar lebih berkembang lagi.

2) Banyaknya Pengepul

Banyaknya pengepul menjadu peluang usaha batu bata di Limbung.

3) Banyaknya pertumbuhan pemukiman

Semakin banyaknya pertumbuhan pemukiman di Daerah ataupun perkotaan menjadi salah satu peluang dalam usaha bisnis batu bata, dikarenakan banyaknya mencari batu bbata, sebagaimana contohnya untuk pembangunan pabrik, perumahan dan proyek-proyek lainnya.

d) Ancaman (Threats)

Acamana dalam bisnis batu bata yaitu:

1) Semakin berkurangnya bahan baku

Semakin berkurangnya bahan baku untuk pembuatan batu bata yaitu pada tanah liat yang dibeli dari petro tersebut sehingga menjadi ancaman.

2) Harga batu bata yang menurun

Sering kali didapati pada suatu usaha batu bata yaitu menurunnya harga sehingga membuat pengusaha kesulitan ataupun memperlambat proses pembuatan batu bata tersebut.

3) Adanya persaingan dengan batako

Adanya persaingan dengan batako menjadi ancaman bagi pengusaha batu bata merah saat ini.

4) Cuaca

Sama halnya dengan pengusaha lainnya, cuaca juga merupakan ancaman untuk pembuatan batu bata.

Table 4.12 Matriks SWOT Bisnis Usaha Batu Bata Dg. Buang

	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penempatan lokasi yang strategis 2. Memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan 3. Kualitas produk yang dihasilkan 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modal yang besar dalam mendirikan usaha batu bata 2. Perawatan alat peretakan batu bata 3. Kurangnya bahan baku
<p>OPPORTUNITIESS (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas jaring pemasaran 2. Banyaknya pengepul 3. Banyaknya pertumbuhan pemukiman 	<p>S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pangsa pasar 2. Membuat harga yang terjangkau 	<p>W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efisiensi biaya usaha 2. Meningkatkan kegiatan promosi usaha batu bata 3. Meningkatkan peran pengelola usaha batu bata
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin berkurangnya bahan baku 2. Harga batu bata yang menurun 3. Adanya persaingan dengan batako 	<p>S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan daya tarik konsumen 2. Meningkatkan kualitas produk 3. Meningkatkan kegiatan promosi produk batu bata 	<p>W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kegiatan promosi usaha batu bata 2. Meningkatkan pengetahuan tentang teknologi modern 3. Meningkatkan dan menjaga keamanan saat memproduksi batu bata 4. Meningkatkan peran pengelola usaha batu bata.

5. Strategi Bisnis Usaha Batu Bata Dg. Tompo

Dalam usaha batu bata Dg. Tompo yang merupakan warga Limbung tersebut memiliki pengembangan terhadap usahanya. Hal tersebut bisa kita lihat dari strategi bisnisnya yaitu sebagai berikut:

a) Kekuatan (Strengths)

Kekuatan yang dimiliki oleh usaha Dg. Tompo adalah kekuatan-kekuatan yang sama halnya dengan pengusaha lainnya yang bisa menjalankan dan meningkatkan usaha batu batanya tersebut. Kekuatan-kekuatan Strategi Bisnis usaha Dg. Tompo adalah sebagai berikut:

1) Lokasi yang luas

Lokasi yang luas adalah salah satu faktor utama bagi usaha batu bata dan dapat meningkatkan suatu keberhasilan dalam produksi batu bata.

2) Harga yang selalu bersaing

Konsumen pada umumnya lebih menyukai dan memilih tempat dimana mereka menemukan harga batu bata yang bagus dan sesuai dengan keuangan mereka.

3) Bahan baku yang mudah didapat

Bahan baku pembuatan batu bata juga merupakan faktor keberhasilannya suatu usaha, dimana bahan baku dalam usaha bisnis Dg. Tompo mudah didapatkan sehingga menimbulkan keberhasilannya dalam menjalankan usahanya tersebut.

b) Kelemahan (Weakness)

Dalam mendirikan usaha kelemahan merupakan penghalang dalam mengembangkan serta menjalankan usaha bisnis. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh Dg. Tompo adalah sebagai berikut:

1) Kurangnya pekerja atau karyawan

Dalam usaha bisnis Dg. Tompo, ia tidak begitu memiliki banyak karyawan percontakan sehingga menjadi kelemahan dalam pembuatan batu bata.

2) Kondisi rumah pembakaran yang rusak

Mengingat cuaca yang silih berganti rumah pembakaran batu bata juga mengalami kerusakan sehingga menjadi kelemahan dalam proses pembakaran.

3) Kualitas batu bata

Dalam percontakan batu bata, kualitaslah yang paling utama namun setiap karyawan pasti berbeda dalam hal mencetak sehingga menimbulkan suatu kelemahan dalam usaha batu bata.

c) Peluang (Opportunities)

1) Produk batu bata merupakan bahan utama dalam pembuatan rumah

Batu bata adalah bahan utama dalam pembangunan sehingga memberikan peluang terhadap pebisnis batu bata untuk terus memproduksi.

2) Permintaan batu bata yang lumayan tinggi

Peluang dalam pembuatan meningkat dikarenakan permintaan batu bata yang lumayan tinggi.

e) Ancaman

Adapun terkait ancaman dari usaha batu bata Dg. Tompo ini dijelaskan sebagai berikut.

1) Cuaca

Dalam usaha batu bata cuaca merupakan ancaman bagi pengusaha batu bata, bagaimana tida jika cuaca mempengaruhi pembuatan batu bata.

2) Munculnya pengusaha batu ringan (batako)

Munculnya pengusaha batu ringan (Batako) mempengaruhi usaha batu merah, hal tersebut menjadi ancaman terhadap parah pengusaha batu bata.

Table 4.14 Matriks SWOT usaha batu bata dg. Tompo

	STRENGTH (S)	WEAKNESS (S)
	1. Lokasi yang luas 2. Harga yang selalu bersaing 3. Bahan balu yang mudah didapat	4. Kurangnya pekerja atau karyawan 5. Kondisi rumah pembakaran yang 6. rusak Kualitas batu bata
Opportunities (O) 1. Produk pembuatan batu rumah adalah batu bata 2. Permintaan batu bata yang lumayan tinggi	S-O 1. Memperluas pangsa pasar 2. Meningkatkan kualits batu bata 3. Meningkatkan daya tarik konsumen	-O 1. Mmeningkatkan efesiensi biaya 2. Meningkatkan peran pengelola usaha batu bata 3. Meningkatkan pengetahuan
TREATHS (T) 1. Cuaca 2. Munculnya pengusaha batu ringan (batako)	S-T 1. Meningkatkan kualitas produk 2. Mepromosikan hasil cetakan	W-T 1. Semakin gencar promosi untuk dapat bersaing dengan para kompetitor 2. Meningkatkan kualitas pemasaran

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Strategi bisnis usaha pada pengrajin Batu Bata di kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa Memperluas pangsa pasar dan Meningkatkan kualits produk Batu Bata

2. Peluang dalam menjalankan usaha batu bata di kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa yaitu Produk pembuatan batu rumah adalah batu bata dan Permintaan batu bata yang lumayan tinggi. Tantangan yang dihadapi pengrajin Batu Bata di kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa yaitu Cuaca yang tidak menentu dan banyaknya muncul pesaing baru yang berbasis usaha

B. Saran

Kepada para pengusaha agar senantiasa dapat mengelola serta mengembangkan lebih baik lagi usaha batu bata, serta melakukan evaluasi dan pembenahan terhadap faktor-faktor yang merupakan kelemahan masing-masing dalam menjalankan bisnis.

DAFTAR REFERENSI

- Bungin, Burhan (2003), *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. 2, Jakarta: Raja (Yusuf, 2018)Grafindo.
- Hamali. Yusuf Arif. (2018). *Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia Strategi Mengelola Karyawan*. Jakarta. PT. Buku Seru.
- Karnadi. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Kota Agung Kecamatan Air Besi Kabupaten Bengkulu Utara. Ekombis Review.Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis.
- Kumala D. (2022). *Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia. Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora*.
- Mangkunegara, A. A. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia perusahaan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Marwansyah. (201 (Karnadi, 2016)0). *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Kedua*. Bandung. Alfabeta.
- M.R Porter. (1995). *Competitive advantage : Creating and sustaining superior performance*. New York: (Simon and Schuster.inc)
- Firdaus Muhamad. (2016). *Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Pada Kelompok Usaha Batu Akik Sisik Naga di Kecamatan Baraka Kabupaten Enrekang*. Eprints.unm.ac.id
- P. Kotler, K. Lane. (2008). *Marketing Strategi*. London. Business Forum.
- Rangkuti Freddy. (2008). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama.
- Rochaeni. A. (2018). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Era Kompetisi. *Jurnal Manajerial*.
- R.W.Mondy. R.M Noe III. (1995). *Human resource Manajemen*, (Massachusetts, allyn and bacon 006).
- Salito. Sarwono, (1993), *Sumber daya Manusia kunci Sukses Organisasi*, Jakarta ,Lembaga Manajemen Universitas Indonesia.Sutojo
- Schuler Randall S. Jackson Susan E. (1987). *Linking Competitive Strategies with Human Resource Management Practices*. Academy Of Management Executive.
- S. Siswanto. (2002). *Menyusun Strategi Harga Edisi*. Jakarta. Damar Mulia Pustaka
- Wexley. K.N and G. P. Latham. (1991). *Pengembangan dan Pelatihan Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. Glenview,IL : Scott Foresma.

STRENGTHS												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	BOBOT	RATING	SKOR
4	4	5	4	4	5	4	5	3	3	41	4,1	0,84
4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	37	3,7	0,70
4	4	5	3	3	3	5	5	5	3	40	10	1,95
5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	43	4,3	0,90
4	4	4	3	4	3	4	5	5	3	39	3,9	0,78
										200		5,18

WEAKNESS												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	BOBOT	RATING	SKOR
5	5	4	3	4	3	4	3	3	4	38	3,8	1,83
4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41	4,1	2,12
										79		-3,96

OPPORTUNITIESS												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	BOBOT	RATING	SKOR
4	5	5	5	4	5	5	5	3	4	45	4,5	1,17
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49	4,9	1,31
4	5	5	4	3	5	5	5	5	5	46	4,6	1,11
5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	48	4,8	1,10
										188		4,70

OPPORTUNITIESS												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	BOBOT	RATING	SKOR
1	5	3	2	3	3	2	2	1	4	26	2,6	1,3
2	3	3	2	3	4	1	3	4	3	28	2,8	1,4
										54		-2,7
											X	1,22
											Y	2,00