

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DARI ASPEK KEUANGAN PADA SANGGAR BLIRAN SINA WATUBLAPI KABUPATEN SIKKA

* Patrisia Gilce Ratnawati¹, Pius Bumi Kellen², Bei Marselinus³

^{1,2,3} Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nusa Cendana Kupang

* patrisia120502@gmail.com

Informasi Artikel

Draft awal:

Revisi :

Diterima :

Available online:

Keywords: Business
Development, Financial Aspects,
SWOT, IKN

Tipe Artikel : Research paper



Diterbitkan oleh Universitas
Muhammadiyah Surabaya

ABSTRACT

This research aims to find out and formulate appropriate strategies for business development at the Bliran Sina Watublapi Studio, Sikka Regency and to find out and analyze the strength and weaknesses seen from financial aspects and opportunities and threats at the Bliran Sina Watublapi Studio, Sikka Regency. This research uses qualitative methods. Meanwhile, data collections method used observation, interviews, and documentation. The data analysis used is qualitative descriptive analysis using SWOT Analysis. The result of this research indicate that the Bliran Sina Studio is in quadran 1 which allows it to continue carrying out activities that increase growth and development. Where this quadrant is a very profitable situation for business owners because they have special strengths from financial aspects and opportunities so they can take advantage of existing opportunities. Analysis of internal factors and external factors also shows that the performance of the Bliran Sina Studio is in the SO Strategy, namely increasing income by conducting sales/marketing in other places and building a wider network regarding tourism development such as Komodo tourism in Labuan Bajo and the National Capital City (IKN) so that Bliran Sina Studio and Sikka Regency are better known and continue to develop.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha pada Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka, dan untuk mengetahui serta menganalisa kekuatan dan kelemahan yang dilihat dari aspek keuangan dan peluang serta ancaman pada Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Sedangkan metode pengambilan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif menggunakan Analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sanggar Bliran Sina berada pada kuadran I yang memungkinkan untuk terus melakukan kegiatan yang meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan. Dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi pemilik usaha karena memiliki kekuatan terkhusus dari aspek keuangan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Analisis faktor internal dan faktor eksternal juga menunjukkan bahwa kinerja Sanggar Bliran Sina berada pada Strategi SO, yaitu meningkatkan pendapatan dengan melakukan penjualan/pemasaran pada tempat lain dan membangun jaringan yang lebih luas mengenai pengembangan wisata seperti dengan wisata Komodo di Labuan Bajo dan Ibu Kota Negara (IKN) supaya Sanggar Bliran Sina dan Kabupaten Sikka lebih dikenal dan semakin berkembang.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi sangat diperlukan setiap negara sebab adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan yang tercermin pada peningkatan

output per kapita serta diikuti dengan daya beli masyarakat yang semakin meningkat. Pertumbuhan ekonomi ditandai dengan bertumbuhnya sektor ekonomi masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan pertumbuhan apabila balas jasa rill terhadap

penggunaan faktor produksi pada tahun tertentu lebih besar dari tahun sebelumnya.

Salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi dalam sektor masyarakat yaitu dengan membuat usaha. Karena usaha merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan. Aktivitas mengelola usaha pada umumnya memiliki tujuan untuk menghasilkan laba demi kelangsungan hidup serta mengumpulkan dana yang cukup bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku usaha itu sendiri.

Sebuah usaha tidak terlepas dari strategi dan pengembangan usaha agar dapat bertahan dan lebih maju dari saingan-saingannya. Strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen (Kartika Putri, 2014). Pengembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik dan mencapai titik atau puncak menuju kesuksesan. Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha tersebut tidak terlepas dari permasalahan usaha yang ada, di antaranya dalam penelitian yang dilakukan oleh Januar (2017:5) mengatakan bahwa ada pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap perkembangan usaha, dimana faktor internalnya yaitu permodalan, sumber daya manusia yang terbatas, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi usaha kecil. Sedangkan faktor eksternalnya terdiri dari iklim usaha yang sepenuhnya belum kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana usaha dan terbatasnya akses ke pasar. Tambunan (2012:51) mengemukakan bahwa perkembangan usaha dipengaruhi oleh modal, strategi pemasaran, bahan baku, tenaga kerja, teknologi, biaya transportasi, energi yang tinggi, komunikasi, dan prosedur administrasi. Agustina (2016) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa faktor eksternal dalam pengembangan usaha meliputi prosedur perijinan, biaya perijinan, kebijakan pemberdayaan dan pembinaan dari pemerintah. Sedangkan variabel modal usaha, strategi pemasaran dan karakteristik wirausaha dalam penelitian ini masuk dalam faktor internal.

Pengembangan usaha dilakukan dengan alasan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan syarat terlampainya pencapaian target penjualan yang telah di rencanakan. Keuntungan maksimal yang didapat akan memberikan kontribusi besar bagi pelaku usaha agar dapat memperluas dan mengembangkan usahanya. Adanya peningkatan dalam suatu penjualan atas banyaknya pengunjung yang datang maka usaha tersebut dianggap mampu memperluas usahannya untuk dapat memuaskan pengunjung dengan menggunakan pencapaian target atau laba yang selalu terlampaui (Zuhri,2013). Permintaan pasar yang tinggi menjadi alasan yang cukup kuat bagi pelaku usaha untuk membuka cabang lokasi usaha. Ketika usaha dan produk yang ditawarkan memiliki permintaan pasar yang begitu tinggi maka membuat pelaku usaha harus memanfaatkannya dan memenuhinya. Pendapatan yang didapatkan juga akan semakin meningkat. Sehingga untuk mengatasi permintaan pasar yang tinggi dapat menggunakan solusi membuka cabang lokasi usaha tersebut agar dapat memenuhi permintaan pasar (Fitri & Purwono, 2015). Memperluas target pasar menjadi suatu alasan yang mampu mendorong pelaku usaha dalam membuka cabang lokasi usaha. Memperluas target usaha juga memiliki kaitan dengan permintaan pasar yang tinggi. Ketika pelaku usaha ingin memperluas target pasar maka ia akan mampu menguasai daerah-daerah atau lokasi pasar yang menjadi targetnya. Dengan begitu, akan mendorong kesuksesan usaha yang lebih baik asalkan cabang lokasi usaha yang baru sesuai dengan target pasar yang telah direncanakan (Anggraeni, 2012).

Aspek keuangan adalah salah satu faktor kunci yang memengaruhi keberhasilan pengembangan usaha. Dari aspek keuangan, pengembangan usaha merujuk pada serangkaian tindakan dan strategi yang digunakan oleh sebuah perusahaan atau bisnis untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya keuangannya dengan tujuan mencapai pertumbuhan, profitabilitas, dan keberlanjutan yang lebih baik. Pengembangan usaha dari aspek keuangan melibatkan beberapa aspek utama diantaranya modal yang digunakan untuk menginvestasikan pengembangan produk, ekspansi ke pasar baru, pengadaan sumber daya tambahan., pengelolaan kas yang dapat membantu menghindari masalah keuangan yang mendesak dan memastikan kestabilan

operasional., rasio keuangan seperti rasio likuiditas, profitabilitas, dan utang yang dapat memberikan gambaran tentang kesehatan keuangan perusahaan., perencanaan anggaran yang dapat membantu menghindari pengeluaran yang tidak terkendali dan memastikan sumber daya digunakan secara efisien., pemantauan secara berkala dan analisis keuangan untuk mengidentifikasi masalah potensial dengan cepat dan mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan. Pengembangan usaha dari aspek keuangan memerlukan perencanaan yang hati-hati dan pengambilan keputusan yang berdasarkan data. Hal ini merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang efektif untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan.

Peran keuangan juga sangat penting dalam membantu perusahaan mengidentifikasi peluang dan tantangan yang mungkin muncul selama proses pengembangan usaha seperti mengidentifikasi peluang, mendeteksi ancaman, pengambilan keputusan, dan pengukuran kinerja usaha. Dengan menggunakan analisis keuangan sebagai alat untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik dalam proses pengembangan usaha, yang pada gilirannya dapat meningkatkan peluang kesuksesan jangka panjang. Pemahaman terhadap kinerja keuanganpun tak kalah penting dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat. Ini karena kinerja keuangan perusahaan mencerminkan kondisi finansialnya dan dapat memberikan wawasan tentang berbagai aspek, termasuk kelayakan keuangan, pengambilan keputusan yang terinformasi, perencanaan anggaran, identifikasi tren, daya tarik investor dan pemberi pinjaman. Dengan memahami kinerja keuangan yang baik, seorang pengusaha dapat merencanakan strategi pengembangan yang lebih realistis dan efektif, mengurangi risiko, dan meningkatkan peluang kesuksesan jangka panjang.

Sanggar Bliran Sina merupakan salah satu objek wisata berbasis masyarakat yang ada di Kabupaten Sikka tepatnya di Kampung Watublapi, 15 km arah timur dari Kota Maumere. Sanggar ini berdiri sejak tahun 1988 dan sekarang berusia 35 tahun. Sanggar ini terkenal dengan pembuatan tenun ikat khas Kabupaten Sikka yang terbuat dari bahan alami dan diproses secara tradisional. Dulu, sanggar ini hanya berfokus pada pembuatan tenun ikat, tetapi setelah bekerja sama dengan Dinas Pariwisata Kabupaten Sikka, sanggar ini

disarankan untuk menyiapkan tarian dan musik tradisional juga, agar lebih menarik pengunjung. Banyak wisatawan berkunjung menyaksikan proses pembuatan kain tenun ikat tradisional dan ada juga yang membeli tenun tersebut sebagai oleh-oleh. Saat berkunjung, wisatawan akan disuguhkan tarian dan musik tradisional masyarakat setempat. Mereka juga menambahkan produk lain seperti perabot dapur dari tempurung, bambu, anyaman-anyaman, jahitan baju, tas, dompet, topi, perhiasan aksesoris, alat-alat musik, dan alat tenun mini agar lebih banyak pendapatan dan usaha semakin berkembang.

Pembahasan mengenai pengembangan usaha dari aspek keuangan dibutuhkan data penjualan/pendapatan pada Sanggar Bliran Sina. Dalam tabel penjualan atau pendapatan, dapat dilihat perubahan peningkatan atau penurunan pendapatan setiap bulannya, mulai dari bulan Januari 2023 hingga Juni 2023. Naik turunnya peningkatan pendapatan ini menunjukkan bahwa Sanggar Bliran Sina masih belum memaksimalkan usaha untuk pengembangan Sanggar ini.

Tabel 1. 1 Data Pendapatan Sanggar Bliran Sina Bulan Januari-Juni 2023

No	Bulan	Jumlah Pendapatan (Rupiah)	Perubahan peningkatan atau penurunan (Rupiah)
1	Januari	64.050.000	-
2	Februari	5.960.000	(58.090.000)
3	Maret	13.200.000	7.240.000
4	April	60.920.000	47.720.000
5	Mei	8.845.000	(52.075.000)
6	Juni	19.125.000	10.280.000

Sumber : Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa jumlah pendapatan/penjualan pada Sanggar Bliran Sina mengalami kenaikan dan penurunan. Ketua Sanggar Bliran Sina menyampaikan bahwa jumlah pendapatan pada Sanggar Bliran Sina selalu mengalami perubahan setiap saat atau tidak menentu.

Dari observasi awal yang dilakukan oleh peneliti pada Sanggar Bliran Sina, diketahui beberapa masalah mendasar yang mempengaruhi pengembangan usaha terutama dari aspek keuangan, seperti kas usaha yang selalu kosong karena setiap kali ada pemasukan akan digunakan semua untuk membayar seluruh anggota dan hanya dipotong 10% untuk biaya operasional, dan tidak memiliki perencanaan keuangan yang baik yang dapat mengelola pendapatan dan pengeluaran serta mencapai tujuan keuangan. Melihat dari data pendapatan/penjualan serta masalah-masalah yang ada pada Sanggar Bliran Sina tersebut, maka dibutuhkan strategi-strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha ini terkhusus dari aspek keuangan.

Gambaran yang dipaparkan dalam latar belakang terdahulu mendorong penulis untuk melakukan penelitian dengan judul : “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dari Aspek Keuangan Pada Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka”.

LANDASAN TEORI

Strategi merupakan upaya pengembangan posisi kompetitif perusahaan di tengah persaingan usaha. Sementara itu, strategi adalah seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif yang diharapkan. Strategi meliputi pengidentifikasikan dan pengimplementasian tujuan dan rencana tindakan tersebut. Strategi membutuhkan informasi untuk membuat keputusan strategi yang tepat berkaitan dengan pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran, dan hal lain yang bersifat jangka panjang.

Pengembangan Usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007). 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.

Pengembangan usaha akan berkaitan dengan peluang. Peluang untuk memasuki dunia wirausaha dapat dilakukan melalui berbagai kesempatan atau peluang yang terlihat oleh seseorang. Akan tetapi mungkin kesempatan atau peluang tersebut tidak terlihat oleh orang lain. Peluang dan kesempatan untuk memulai sebuah usaha sangat tergantung kepada persepsi dan pengalaman seseorang.

Menurut Kasmir (2010) aspek keuangan, menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima, seberapa lama investasi yang ditanamkan akan kembali, sumber pembiayaan bisnis, dan tingkat bunga yang berlaku). Aspek keuangan menggambarkan proyeksi jumlah dana atau modal awal yang dibutuhkan, sumber modal yang akan digunakan, dan pengembalian apa yang akan diharapkan dari investasi yang dilakukan (Supriadi, 2021). Menurut B. Kartawinata (2020) analisis kelayakan aspek keuangan dalam bisnis bertujuan untuk mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan aliran kas serta sumber dana dan proyeksi keuangan, baik pemasukan atau pengeluaran yang mungkin terjadi selama masa produksi dan operasional proyek yang direncanakan.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi (Rangkuti, 2018). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT merupakan kerangka penganalisisan yang terintegrasi antara lingkungan internal dan lingkungan eksternal, dengan membangun pendekatan SWOT. SWOT merupakan akronim dari kata: kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT. Analisis SWOT melibatkan penentuan tujuan spekulasi bisnis atau proyek yang spesifik dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak mendukung dalam mencapai tujuan tersebut.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang diterapkan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan metode pendekatan penelitian yang digunakan untuk meneliti kehidupan sosial yang natural/alamiah. Dalam penelitian ini, informasi yang diperoleh dianalisis secara kualitatif.

Penelitian kualitatif merupakan instrument kunci, oleh karena itu peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas jadi bisa bertanya, menganalisis, dan mengkonstruksi objek yang diteliti menjadi lebih jelas. Penelitian kualitatif dilakukan jika masalah belum jelas, untuk mengetahui masalah yang belum jelas, untuk mengetahui makna yang tersembunyi, untuk memahami interaksi sosial, untuk mengembangkan teori, untuk memastikan kebenaran data, dan meneliti sejarah perkembangan data.

Fokus dan Subfokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah strategi Pengembangan usaha dari aspek keuangan yang dilakukan pada Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka. Sedangkan Subfokus penelitian ini adalah Analisis SWOT yang dilakukan dengan cara mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pada Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka.

Sumber Data/Informan Penelitian

Sumber data menurut Sugiyono (2014), merupakan data penelitian yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumber asli, yang terdiri dari dua yaitu

1. Data primer, merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, berupa data dan informasi yang relevan dengan penelitian, lewat observasi, wawancara langsung dan pembagian kuisioner.
2. Data Sekunder, merupakan data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan yang telah dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data. Data sekunder diperoleh melalui catatan keuangan yang dimiliki oleh subjek penelitian.

Informan dalam penelitian ini adalah orang atau pelaku yang benar benar tahu dan menguasai masalah, serta terlibat langsung dengan masalah penelitian. Yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah Ketua, Bendahara, dan Anggota Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode untuk memperoleh informasi yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian yang dimana penelitian tersebut bisa diamati oleh peneliti dan dijalankan secara sistematis dan sengaja diadakan dengan menggunakan alat indra (terutama mata) terhadap kejadian-kejadian yang langsung ditangkap pada saat kejadian berlangsung.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui percakapan dan saling bertatap muka dengan orang yang memberikan keterangan kepada peneliti. Wawancara ini digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh dari metode wawancara. Dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi dengan tujuan mengumpulkan data-data yang tertulis yang dapat memberikan informasi dan keterangan sesuai dengan yang dibutuhkan dilokasi penelitian, dan berkas atau dokumen lainnya yang berkaitan dengan judul penelitian yang diambil.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT yaitu dengan cara identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usaha, didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengembangan Usaha Sanggar Bliran Sina

1. Perubahan nama usaha dari Orkes (Organisasi Kesenian) Bliran Sina menjadi Sanggar Bliran Sina.

2. Memberikan pelatihan dan Pemahaman khusus pada seluruh anggota.
3. Memperbanyak Produk
4. Mengutamakan Kualitas
5. Melakukan kerja sama dengan usaha lain
6. Mengembangkan Produk
7. Memanfaatkan Teknologi untuk Pemasaran Produk

Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usaha (Kekuatan dan kelemahan dilihat dari Aspek Keuangan) Sanggar Bliran Sina

Tabel 4. 1 IFAS (Internal Factor Analysis Summary) Sanggar Bliran Sina

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Total
Kekuatan:	0,15	4	0,60
1. Melakukan pencatatan keuangan setiap kali terjadi transaksi			
2. Membuat laporan keuangan setiap tahun	0,15	4	0,60
3. Melakukan evaluasi kinerja keuangan setiap enam bulan sekali	0,10	3	0,30
4. Memiliki kualitas yang bagus yang dapat mendukung peningkatan penjualan dan pertumbuhan pendapatan.	0,15	4	0,60
5. Tidak pernah melakukan hutang pada pihak lain sehingga dapat menghindari risiko keuangan yang mungkin terjadi	0,05	3	0,15
Kelemahan:	0,15	1	0,15
1. Kas usaha			

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Total
selalu kosong			
2. Sering mengalami keterlambatan dalam penerimaan pembayaran dari pelanggan	0,05	2	0,10
3. Tidak pernah melakukan pengelolaan risiko keuangan usaha	0,05	2	0,10
4. Bangunan Sanggar yang belum permanen dapat menyebabkan kurangnya daya tarik sehingga berpengaruh pada pendapatan keuangan	0,15	1	0,15
Total	1,00		2,75

Sumber : Diolah Tahun 2023

Tabel 4.5 tentang IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2,75. Karena total skor diatas 2,5 berarti ini mengindikasikan posisi internal yang kuat.

Tabel 4. 2 EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary) Sanggar Bliran Sina

Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Total
Peluang:	0,16	4	0,65
1. Pangsa pasar yang masih besar dan luas			
2. Dapat melakukan kerja sama dengan usaha lain	0,11	3	0,32
3. Mengembangkan produk atau layanan baru	0,05	3	0,16
4. Memanfaatkan	0,14	4	0,54

Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Total
5. Melakukan diversifikasi/penambahan produk	0,16	4	0,65
Ancaman:	0,05	1	0,05
1. Beberapa bahan baku hampir punah			
2. Banyak anak muda sekitar yang sudah terpengaruh oleh perkembangan zaman dan sudah jarang menyukai bahkan melestarikan budaya daerahnya.	0,08	2	0,16
3. Munculnya pesaing yang menawarkan produk serupa	0,11	2	0,22
4. Kemunduran karyawan /anggota	0,14	2	0,27
Total	1,00		3,03

Sumber : Diolah Tahun 2023

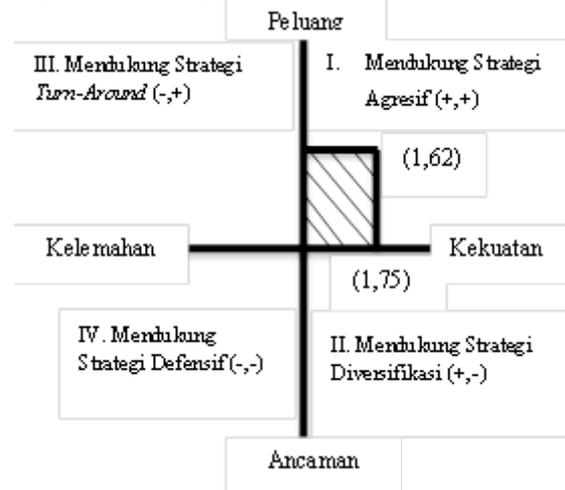
Tabel 4.6 tentang EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,03. Karena total skor cukup tinggi berarti ini mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dan berusaha menghindari ancaman-ancaman yang ada.

Tabel 4. 3 Analisis SWOT Sanggar Bliran Sina

IFAS	2,7	EFAS	3,0
	5		3
Total Skor	2,2	Total Skor	2,3
Kekuatan (S)	5	Peluang (O)	2
Total Skor	0,5	Total Skor	0,7
Kelemahan (W)	0	Ancaman (T)	0
X = S-W	1,7	Y = O-T	1,6
	5		2

Sumber : Diolah Tahun 2023

Tabel 4.7 menunjukkan bahwa Sanggar Bliran Sina memiliki kekuatan yang cukup baik, berdasarkan perhitungan IFAS pada tabel 4.7 diatas, Sanggar Bliran Sina mempunyai kekuatan dengan poin 2,25, kelemahan dengan poin 0,50 dan selisih kekuatan dan kelemahan ini lumayan besar, yaitu sebesar 1,75. Hal ini dapat dijadikan acuan bagi Sanggar Bliran Sina dalam menetapkan kebijakan baru sehingga kekuatan yang dimiliki dapat dimanfaatkan dengan baik dan kelemahan yang dimiliki dapat diminimalisir. Pada analisis EFAS Sanggar Bliran Sina mempunyai poin peluang 2,32, poin ancaman 0,70, dan selisih peluang dan ancaman yaitu 1,62. Hal ini dapat dijadikan acuan bagi Sanggar Bliran Sina untuk lebih cerdas dalam memanfaatkan peluang dan mencari peluang lain juga mencari solusi-solusi terbaik untuk menghindari ancaman-ancaman yang ada. Kuadran Strategi SWOT Sanggar Bliran Sina dapat disajikan pada Gambar 4.2.



Sumber : Diolah Tahun 2023

Gambar 4.2

Kuadran SWOT Sanggar Bliran Sina

Strategi pengembangan usaha Sanggar Bliran Sina didapati bahwa faktor eksternal lebih besar nilainya dibandingkan dengan faktor internal. Artinya, faktor eksternal strategi pengembangan usaha Sanggar Bliran Sina mampu mengungguli faktor internal strategi pengembangan usaha Sanggar Bliran Sina sehingga apabila terjadi permasalahan yang serius dan peningkatan faktor internal, faktor eksternal mampu menghadapinya. Dalam hal ini faktor eksternal masih bisa diandalkan dalam strategi pengembangan usaha Sanggar Bliran Sina. Dari hasil tersebut pula didapati bahwa X bernilai positif yakni 1,75 dan nilai Y juga bernilai positif yakni 1,62.

Perhitungan SWOT menunjukkan pada posisi kuadran I yang menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Sanggar Bliran Sina memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat mempertahankan kekuatan serta memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Setelah membuat perhitungan Analisis Swot dan Kuadran Strategi, maka selanjutnya akan dibuat strategi yang tepat dalam pengembangan usaha Sanggar Bliran Sina sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini dibuat berdasarkan pemikiran dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mendapatkan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO yang ditempuh oleh Sanggar Bliran Sina yaitu:

- 1) Meningkatkan pendapatan dengan melakukan penjualan/pemasaran pada tempat lain.
- 2) Membangun jaringan yang lebih luas mengenai pengembangan wisata seperti dengan wisata Komodo di Labuan Bajo dan Ibu Kota Negara (IKN) supaya Sanggar Bliran Sina dan Kabupaten Sikka lebih dikenal dan semakin berkembang.

2. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Strategi WO yang ditempuh oleh Sanggar Bliran Sina yaitu:

- 1) Mengelola kas usaha dengan baik agar kas usaha selalu ada dan keuangan Sanggar selalu sehat dan seimbang.
- 2) Melakukan pengelolaan risiko keuangan sehingga jika ada risiko keuangan usaha kedepannya dapat dikendalikan dengan baik dan keuangan usaha selalu sehat.

3. Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar. Strategi ST yang ditempuh oleh Sanggar Bliran Sina yaitu:

- 1) Untuk bahan baku yang hampir punah, dilakukan pencarian bibit dan penanaman pohon di kebun sendiri.
- 2) Membuat perbedaan antara produk pada Sanggar Bliran Sina dengan produk pada Sanggar lain dan selalu mengutamakan kualitas.

4. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini didasarkan pada aktifitas yang sifatnya defensif dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan perusahaan. Strategi WT yang ditempuh oleh Sanggar Bliran Sina yaitu:

- 1) Membuat bangunan Sanggar yang permanen dan papan nama Sanggar yang disertai dengan logo agar lebih menarik.
- 2) Melakukan upaya berkelanjutan dalam pendidikan dan kesadaran budaya terutama untuk anak muda.

Pembahasan

Strategi Pengembangan Usaha Sanggar Bliran Sina

Sanggar Bliran Sina Watublapi Kabupaten Sikka turut mengikuti perkembangan zaman. Upaya yang dilakukan Sanggar ini dengan mengimplementasikan beberapa strategi pengembangan usaha agar Sanggar ini bisa terus berkembang dan eksistensi Sanggar bisa meluas. Upaya yang dilakukan ini selaras dengan teori Amirullah yang menjelaskan bahwa strategi adalah rencana manajer yang berskala besar dan berorientasi kepada masa depan untuk berinteraksi dengan lingkungan persaingan untuk mencapai sasaran perusahaan.

Teori yang disampaikan Freddy Rangkuti juga memperkuat yaitu strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Definisi strategi pertama yang dikemukakan oleh Chandler menyebutkan bahwa strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun.

Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usaha (Kekuatan dan Kelemahan dilihat dari Aspek Keuangan) Sanggar Bliran Sina

Secara konseptual strategi pengembangan usaha adalah upaya untuk melakukan analisis terhadap kondisi pasar kawasan baik internal yang meliputi kelemahan dan kekuatan, kondisi pasar eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternatif untuk menentukan strategi yang harus dilakukan. Analisis pasar internal merupakan suatu proses untuk menilai faktor-faktor unggulan strategis perusahaan/ organisasi untuk menentukan dimana letak kekuatan dan kelemahannya, sehingga penyusunan strategi dapat dimanfaatkan secara efektif.

Hal ini juga sesuai dengan teori Sofyan Assauri yang menjelaskan bahwa tujuan dari strategi, yaitu untuk menjalankan dan mengevaluasi strategi yang telah dipilih secara efektif dan efisien, untuk mengevaluasi kinerja, meninjau, mengkaji ulang, melakukan penyesuaian, dan mengoreksi jika terdapat kesalahan atau penyimpangan dalam pelaksanaannya, dan untuk meninjau kembali dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman atau sering kali dikenal dengan *Strength, Weaknes, Opportunities, Threats* (SWOT)

Dari hasil penelitian yang sudah dianalisis dapat disimpulkan bahwa jika ditinjau berdasarkan analisis SWOT pada Sanggar Bliran Sina adalah sebagai berikut:

1) Aspek Internal

Aspek internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Kekuatan yang dimiliki oleh Sanggar Bliran Sina yaitu melakukan pencatatan keuangan setiap kali terjadi transaksi, membuat laporan keuangan setiap tahun, melakukan evaluasi kinerja keuangan setiap enam bulan sekali, memiliki kualitas yang bagus yang dapat mendukung peningkatan penjualan dan pertumbuhan pendapatan, dan tidak pernah melakukan hutang pada pihak lain sehingga dapat menghindari risiko keuangan yang mungkin terjadi. Sedangkan kelemahan yang dimiliki oleh Sanggar Bliran Sina yaitu kas usaha selalu kosong, sering mengalami keterlambatan dalam penerimaan pembayaran dari pelanggan, tidak pernah melakukan pengelolaan risiko keuangan usaha, dan bangunan Sanggar yang belum

permanen dapat menyebabkan kurangnya daya tarik sehingga berpengaruh pada pendapatan keuangan.

2) Aspek Eksternal

Aspek eksternal terdiri atas peluang dan ancaman. Peluang yang dimiliki oleh Sanggar Bliran Sina yaitu pangsa pasar yang masih besar dan luas, dapat melakukan kerja sama dengan usaha lain, mengembangkan produk atau layanan baru, memanfaatkan media sosial dan strategi pemasaran online, dan melakukan diversifikasi/penambahan produk. Sedangkan ancaman yang dimiliki oleh Sanggar Bliran Sina yaitu beberapa bahan baku hampir punah, banyak anak muda sekitar yang sudah terpengaruh oleh perkembangan zaman dan sudah jarang menyukai bahkan melestarikan budaya daerahnya, munculnya pesaing yang menawarkan produk serupa, dan kemunduran karyawan/anggota.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Informasi yang didapat dari hasil penelitian dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis strategi pengembangan usaha pada Sanggar Bliran Sina berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi agresif yang memungkinkan untuk terus melakukan kegiatan yang meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan, dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi pemilik usaha karena memiliki kekuatan terkhusus dari aspek keuangan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.
2. Analisis faktor internal dan faktor eksternal menunjukkan bahwa kinerja Sanggar Bliran Sina berada pada Strategi SO (*Strength-Opportunity*), yaitu meningkatkan pendapatan dengan melakukan penjualan/pemasaran pada tempat lain dan membangun jaringan yang lebih luas mengenai pengembangan wisata seperti dengan wisata Komodo di Labuan Bajo dan Ibu Kota Negara (IKN) supaya Sanggar Bliran Sina dan Kabupaten Sikka lebih dikenal dan semakin berkembang.

Saran

Penelitian yang telah dilakukan dan informasi yang telah diperoleh membuat peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk Sanggar Bliran Sina, diharapkan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki seperti terus melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, melakukan evaluasi keuangan juga memanfaatkan media sosial untuk pemasaran produk sebagai bagian dari strategi pengembangan usaha dan terus memantau serta mengelola kelemahan dan ancaman yang dimiliki seperti kas usaha harus selalu ada agar tidak terjadi akibat yang serius bagi keberlangsungan usaha, melakukan pengelolaan risiko keuangan agar terhindar dari krisis keuangan yang mendalam, juga melakukan pencarian bibit dan penanaman di kebun sendiri untuk bahan baku yang hampir punah. Hal ini dilakukan untuk mengatasi keterbatasan pada Sanggar yang telah diidentifikasi.
2. Untuk peneliti selanjutnya yang hendak melakukan penelitian berkaitan dengan analisis strategi pengembangan usaha dari aspek keuangan, agar dapat menjalani studi lebih lanjut yang berfokus pada aspek keuangan yang lebih spesifik, seperti manajemen modal kerja, pembiayaan usaha, analisis risiko keuangan, atau manajemen kas. Ini dapat memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana keuangan memengaruhi strategi pengembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, M. 2017. "Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen" dalam *Jurnal Sains Pertanian Volume 1* (hlm. 3).
- Al Fahih, M.S.H., Risqi, R.M., & Ananda, N.A. 2019. "Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa" dalam *Jurnal Manajemen Bisnis Volume 2* (hlm. 1).
- Amalia, A., Hidayat, W., & Budiarmo, A. 2012. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada UKM Batik Semarang di Kota Semarang" dalam *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Volume 1* (hlm. 2).
- Anggraeni, F. D Hardjanto, I, & Hayat, A. 2012. "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha Emping Jagung di Kelurahan Pandawangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang" dalam *Administrasi Publik* (hlm. 1286-1295).
- Anoraga. 2007. *Pengantar Bisnis, Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Apriliani, Miftahul Fatwa & Widyanto, W. 2018. "Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Dan Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan UMKM Batik" dalam *Economic Education Analysis Journal Volume 7*.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arisontha, E., Supriadi, A & Sari, T.N. 2023. *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada UMKM*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Bakhri, S., Aziz, A., & Khulsum, U. 2019. "Analisis SWOT untuk strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon" dalam *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Volume 1*.
- Budiarto, Rachmawan, dkk. 2015. *Pengembangan UMKM*. Yogyakarta: Gajah Mada Press.
- Bungin, Burhan.2013. *Metodologi Penelitian dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Guy, C. Wayne Alderman, & Alan J. Winters. 2003. *Auditing*. Jakarta: Erlangga.
- Husnan, Suad. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Yogyakarta: UPP STIM.
- Januar, Ida. 2017. "Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Pengembangan UKM Kerajinan Tangan Disentra Prduksi Rumah Tangga Di Kota Palembang".
- Kartawinata, B. 2022. *Manajemen Keuangan Perusahaan*.
- Kartika Putri, dkk. 2014. "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)" dalam *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis SI Undip Volume 3*.
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- , 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Katarina, S & Arief, S. 2018. "Analisis Pengembangan Usaha Fanny Cake N"

- Bakery Salatiga” dalam *Jurnal Ecodunamika Volume 1*.
- Kotler, Philip. 2009. *Marketing, Alih Bahasa: Herujati Purwoko*. Jakarta: Erlangga.
- Ling, A., 2013. “Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Deskriptif pada Rumah Makan Palembang Asri Surabaya)” dalam *Agora Volume 1* (hlm. 712-719)
- Moleong Lexy J., 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakaray.
- Muhammad Sabiq, dkk. 2019. “Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah” dalam *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Teknologi Sumbawa Volume 2*.
- Muhammad, Nur Falah & Ariani, F. 2022. “Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Bahan Mentah dengan Metode Waighted Product” dalam *Jurnal Teknik Komputer AMIK BSI Volume 8*.
- Mulyadi. 2008. *Auditing. Buku 1, Edisi 6*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munizu. 2010. “Pengaruh Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan” dalam *Jurnal manajemen dan kewirausahaan* (hlm. 12-35).
- Rahmawati, Fitri & Porwono. 2015. “Pengaruh Brand Image, Kualitas Produk, Label Halal, dan Electronic Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Produk Wardah” dalam *Doctoral Dissertation UIN Surakarta*.
- Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- . 2019. *Teknik Membedah Kasus Bisnis, Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen, Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategi*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama.
- Samudra, I.A., & Nugroho, R.H. 2022. “Analisis Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode Analisis SWOT pada PT. Nusantara Logistic Sejahtera” dalam *Jurnal Manajemen dan Sains Volume 7* (hlm. 551-557).
- Satori, D & Komariah, A. 2009. *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta CV.
- Setiawan, E.B., & Pahlevi, R.W. 2022. “Strategi Pengembangan Usaha Angkringan Herbal Dewuyung dengan menggunakan Analisis SWOT” dalam *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi Volume 1* (hlm. 11-22).
- Siregar, R.T., Silitonga, H.P., & Putri, J.A. 2020. “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Pematangsiantar” dalam *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen Volume 6* (hlm. 133-142).
- Subagyo, H. 2022. “Pengembangan Etika Bisnis dalam Manajemen Investasi” dalam *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan Volume 4*.
- Subaktilah, Y., Kuswardani, N., & Yuwanti, S. 2018. “Analisis SWOT: Faktor Internal dan Eksternal pada Pengusaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus di UKM Bumi Asih Kabupaten Bondowoso)” dalam *Jurnal Agroteknologi Volume 12* (hlm. 2).
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Supriadi, A & Utami, F. 2021. “Analisis Kinerja Keuangan UMKM Sepatu dan Sandal di Desa Sindangsari Kecamatan Pabuaran Kabupaten Serang” dalam *Jurnal Sains Sosio Humaniora Volume 5*
- Supriatna, S., & Aminah, M. 2014. “Analisis strategi Pengembangan Usaha Kopi Luwak (Studi Kasus UMKM Careuh Cofee Rancabali-Ciwidey, Bandung)” dalam *Jurnal Manajemen dan Organisasi Volume 15* (hlm. 3).
- Suryatama, Erwin. 2014. *Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis*, Surabaya: Kata Pena.
- Susana, Suprapti. 2005. *Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta: Metode Penelitian Sosial.
- Sutrisno, S. 2022. “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Butik” dalam *Jurnal Literatus Volume 4* (hlm. 505-516).
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*. Jakarta: LP3ES.

- Tampubolon, Dr. Manahan P. 2005. *Manajemen Operasional (Operation Management)*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Tin, Agustina, dkk. 2016. "Kajian Tentang Faktor Internal dan Eksternal Yang Mendukung Pengembangan Usaha Produk Unggulan Lokal Sulam dan Bordir Kabupaten Malang".
- Wirartha, Made, 2007. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Yogyakarta: Andi.
- Zuhri, Nase Saepudin. 2017. *Sukses Membangun Wirausaha (Prinsip, Strategi, dan kiat)*. Bandung: Fokusmedia.