

STUDI SOSIAL EKONOMI USAHA BUDIDAYA TERNAKITIKDI DESA PESURUGAN KECAMATAN MARGADANAKOTA TEGAL

Oleh :

Agustin Susyatna Dewi¹⁾, Oke Setiarso¹⁾, Nunik Kadarwati¹⁾
E-mail: dewiagustin732@ymail.com

¹⁾Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jenderal Soedirman

ABSTRACT

The purpose of this research are to obtain information about the characteristic and analyse the factors of constraints and support faced by Small and Medium Enterprises of Cultivation Duck in Tegal. Analysis techniques used in this study are SWOT analysis and qualitative analysis. The results of this research are : there are some things supportless of SMEs duck cultivation including socio cultural, economic, human resource, technology and only the government policies that support the development of SMEs duck cultivation in Tegal.

Keywords : *Socioeconomic, Ducks, Cultivation, SMEs*

PENDAHULUAN

Dalam kondisi krisis ekonomi yang dialami oleh Bangsa Indonesia selama lebih dari satu dasawarsa terakhir Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki kemampuan untuk bertahan lebih kuat dibandingkan dengan usaha ekonomi yang berkala besar, hal ini ditunjukkan dari data Badan Pusat Statistik (BPS) yang menunjukkan bahwa persentase jumlah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibandingkan dengan total perusahaan pada tahun 2010 adalah sebesar 99,91 persen, sedangkan sisanya adalah perusahaan besar yang hanya sebesar 0,01 persen. Pada tahun yang sama jumlah tenaga kerja yang terserap pada sektor ini mencapai sebesar 97,1 persen dari total angkatan kerja yang bekerja. Sumbangan pada Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 55,6 persen dengan nilai penciptaan devisa sebesar 20,2 persen. Pada tahun 2009 Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mampu memberikan kontribusi terhadap ekspor non migas sebesar hampir 20 persen. Sebagian besar hasil produksi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang diekspor yaitu 89 persen, berupa komoditi yang dihasilkan sektor industri, diikuti oleh sektor pertanian sebesar 9,8 persen, dan pertambangan sebesar 1,2 persen. Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memegang peranan yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia, termasuk di dalamnya adalah perekonomian Kota Tegal.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Tegal juga memiliki peranan yang sangat penting bagi perekonomian Kota Tegal, namun demikian perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Tegal juga masih menghadapi berbagai permasalahan. Berdasarkan kondisi tersebut maka pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Tegal harus

menjadi perhatian utama dalam pengembangan perekonomian. Salah satu Jenis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang relatif menonjol di Kota Tegal adalah budidaya itik. Berkembangnya usaha budidaya itik di Kota Tegal beberapa tahun belakangan ini sebagai akibat berkembangnya kegiatan wisata kuliner di Kota Tegal . Bahkan Kota Tegal sendiri merupakan Pusat Kota Kuliner bagi masyarakat di wilayah kabupaten sekitarnya. Meningkatnya permintaan daging Itik di kota Tegal maupun wilayah Jawa Tengah mengakibatkan semakin meningkatnya kelompok masyarakat yang mengembangkan Usaha Budidaya Itik. Sehingga analisis yang akan dilakukan dalam penelitian ini meliputi :

1. Bagaimana karakteristik Usaha Kecil dan Menengah Budidaya Itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal.
2. Faktor-faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat bagi pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Budidaya Itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal.

PEMBAHASAN

Metode Analisis

1. Sumber Data

Data primer yang diambil pada penelitian ini adalah data tentang profil Usaha Kecil dan Menengah budidaya itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal. Sedangkan data sekunder diambil dalam penelitian ini adalah data tentang jumlah dan perkembangan usaha Budidaya Itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal dan data hasil-hasil penelitian sebelumnya tentang usaha budidaya itik yang bersumber dari instansi terkait, literature, internet dan lainnya.

2. Metode Pengambilan Data

Metode pengambilan data dalam penelitian ini terdiri dari:pertama kuesioner, yaitu dengan membagikan daftar pertanyaan kepada responden (Effendi,1982). Data yang diambil dengan kuesioner adalah data tentang profil dan tanggapan tentang bisnis yang dijalankan. Kedua wawancara, yaitu dengan tanya jawab langsung dengan responden. Data yang diambil dengan wawancara adalah data tentang hambatan Usaha budidaya itik. Ketiga observasi. Data yang diambil dengan observasi adalah data tentang kondisi aktivitas usaha budidaya itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal.

3. Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk menganalisis keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman UKM itik secara menyeluruh (Wibisono,2010). Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu: **Strengths (kekuatan)** merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada. Kekuatan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. **Weakness (kelemahan)** merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada.

Kelemahan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. *Opportunities*(**peluang**) merupakan kondisi peluang berkembang di masa datang yang terjadi. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari luar organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. misalnya kompetitor, kebijakan pemerintah, kondisi lingkungan sekitar. *Threats* (**ancaman**) merupakan kondisi yang mengancam dari luar. Ancaman ini dapat mengganggu organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri.

Hasil Analisis

1. Gambaran Umum Responden dan Profil Usaha

a. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Gambaran umum responden berdasarkan jenis kelamin bertujuan untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin. Responden UKM budidaya itik berjumlah 40 terdiri dari 37 responden laki-laki dan 3 responden perempuan. Hasil responden menunjukkan bahwa responden laki-laki lebih mendominasi dibandingkan dengan responden perempuan, hal tersebut menunjukkan bahwa Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal didominasi oleh kaum laki-laki.

b. Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Gambaran umum responden berdasarkan tingkat pendidikan bertujuan untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan. Berdasarkan. Pada UKM budidaya itik 30 responden UKM budidaya itik berpendidikan setingkat SD, 7 responden berpendidikan SMA dan 3 responden berpendidikan setingkat SMA. Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan maka responden dengan tingkat pendidikan SD lebih mendominasi dibandingkan dengan responden dengan tingkat pendidikan yang lain (yang lebih tinggi), hal tersebut menunjukkan bahwa usaha kecil dan menengah di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal masih didominasi oleh wirausahawan dengan tingkat pendidikan yang masih rendah.

c. Profil Usaha Responden Dilihat dari Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan

Gambaran umum responden berdasarkan jumlah tenaga kerja yang digunakan bertujuan untuk mengetahui karakteristik responden dilihat dari jumlah tenaga kerja yang digunakan. Responden UKM budidaya itik menggunakan sedikitnya 1 orang tenaga kerja dan paling banyak menggunakan 3 tenaga kerja, sedangkan tenaga kerja yang digunakan rata rata adalah 1,3 orang tenaga kerja jika dibulatkan menjadi 1 orang tenaga kerja per UKM. Berdasarkan jumlah tenaga kerja hasil responden menunjukkan bahwa responden pada UKM pengolahan itik cukup tinggi penyerapan tenaga kerja pada UKM budidaya itik disebabkan usaha ini merupakan usaha padat karya yang membutuhkan banyak tenaga kerja dalam proses produksinya.

d. Profil Usaha Responden Dilihat dari Asal Tenaga Kerja Yang Digunakan

Gambaran umum usaha responden berdasarkan asal tenaga kerja yang digunakan bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan asal tenaga kerja. Responden UKM budidaya itik menggunakan sedikitnya 95 persen tenaga kerja yang berasal dari 1 desa dan 5 persen tenaga kerja berasal dari 1 provinsi. Berdasarkan profil asal tenaga kerja menunjukkan bahwa tenaga kerja UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal sebagian besar berasal dari satu desa, hal ini disebabkan karena UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal lebih suka menggunakan saudara atau tetangga dekat yang telah diketahui karakteristiknya sebagai tenaga kerja untuk menjalankan usahanya dibandingkan dengan menggunakan tenaga kerja dari luar desa yang belum dikenal karakteristiknya dengan baik.

e. Profil Usaha Responden Dilihat dari Sistem Pengupahan

Gambaran umum usaha responden berdasarkan sistem pengupahan bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan sistem pengupahan tenaga kerja. Responden UKM Budidaya Itik menggunakan sistem pengupahan secara harian terhadap 86 persen tenaganya dan 14 persen tenaganya diupah dengan sistem borongan. Berdasarkan sistem pengupahan menunjukkan bahwa sebagian besar UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal menggunakan sistem pengupahan harian, hal tersebut karena dengan sistem upah harian pengusaha tidak perlu membayar karyawan jika mereka tidak berangkat kerja dan kualitas produk akan lebih terjamin karena pekerja tidak hanya sekedar mengejar jumlah produksi saja.

f. Profil Usaha Responden Dilihat dari Pelatihan Usaha

Gambaran umum usaha responden berdasarkan pelatihan usaha bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan pelatihan usaha yang pernah didapat, pelatihan usaha apa yang pernah didapat dan siapa penyelenggara pelatihan usaha tersebut. 75 persen responden UKM budidaya itik belum pernah mendapatkan pelatihan sedangkan 25 persen responden pernah mendapatkan pelatihan. Bentuk pelatihan usaha terhadap UKM juga bermacam-macam. Dari responden UKM budidaya itik yang mendapat pelatihan, 91 persen mendapatkan pelatihan tentang teknik produksi dan 9 persen mendapatkan pelatihan tentang keuangan. Berdasarkan pelatihan usaha yang didapat hasil responden menunjukkan bahwa pelatihan teknik produksi merupakan pelatihan yang paling banyak mereka terima, hal ini karena masalah produksi merupakan masalah utama UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal dan hasil pelatihan teknik produksi merupakan jenis pelatihan teknis sehingga hasilnya dapat langsung dilihat manfaatnya dibandingkan dengan pelatihan yang lain (Kuncoro,2006).

Dari responden UKM budidaya itik yang mendapat pelatihan, 67 persen mendapatkan pelatihan dari pemerintah, 17 persen mendapatkan pelatihan dari asosiasi usaha dan 16 persen mendapatkan pelatihan usaha dari swasta. Berdasarkan

penyelenggara pelatihan usaha hasil responden menunjukkan bahwa responden UKM lebih didominasi oleh pemerintah dan BDS dibandingkan dengan pihak yang lain, hal tersebut menunjukkan bahwa penyelenggara pelatihan usaha di sektor usaha kecil dan masih didominasi oleh pemerintah dan BDS, sedangkan peranan mitra usaha, swasta, asosiasi usaha dan BUMN masih belum terlihat.

g. Profil Usaha Responden Dilihat dari Status Usaha

Gambaran umum usaha responden berdasarkan status usaha bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan kepemilikan usaha, kepemilikan tempat usaha dan apakah usaha tersebut bergabung dengan koperasi atau asosiasi usaha lainnya. Semua UKM budidaya itik adalah usaha milik sendiri. Kepemilikan usaha secara sendiri tidak berarti kepemilikan tempat usahanya juga milik sendiri. Kepemilikan tempat usaha bisa jadi milik sendiri, sewa maupun tidak milik sendiri tetapi juga tidak sewa. Pada UKM budidaya itik 73 persen kepemilikan tempat UKM budidaya itik adalah menyewa sedangkan 25 persen kepemilikan tempat UKM budidaya itik adalah milik sendiri sedangkan 3 persen kepemilikan tempat UKM budidaya itik adalah sewa. Berdasarkan kepemilikan tempat usaha hasil responden menunjukkan bahwa kepemilikan tempat usaha milik pribadi lebih mendominasi dibandingkan dengan kepemilikan tempat yang lain.

Dalam menjalankan usahanya, semua UKM budidaya itik bergabung dengan koperasi, kelompok usaha atau asosiasi usaha lainnya yang umumnya berbentuk kelompok peternak itik. UKM yang bergabung dengan koperasi atau asosiasi usaha lainnya akan lebih kuat dari segi keuangan, pemasaran dan lain-lain. Disamping itu kegiatan saling tolong antar anggota dalam kelompok usaha adalah hal yang sangat penting dalam kemajuan sebuah usaha (Fausia,2002).

h. Profil Usaha Responden Dilihat dari Ijin Usaha

Gambaran umum usaha responden berdasarkan ijin usaha yang digunakan bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan ijin usaha, dokumen ijin usaha, pengurusan ijin usaha dan kendala dalam mengurus ijin usaha. Berdasarkan ijin usaha hasil responden menunjukkan bahwa responden UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal tidak memiliki ijin usaha lebih mendominasi dibandingkan dengan responden UKM yang memiliki ijin usaha, hal tersebut disebabkan karena pengusaha UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal masih merasa segan untuk mengurus perizinan, karena mereka merasa belum begitu membutuhkan. Semua responden UKM budidaya itik tidak ada yang mengurus ijin usaha. Berdasarkan kendala mengurus ijin usaha hasil responden menunjukkan bahwa responden UKM di kota Tegal menyatakan masih mahal dalam mengurus ijin usaha lebih mendominasi dibandingkan dengan responden UKM yang menjawab alasan yang lain, hal tersebut menunjukkan bahwa proses pengurusan ijin usaha dijalankan di sektor usaha kecil dan menengah di Kota Tegal masih terkendala dengan biaya yang mahal. Oleh karena itu, pemerintah hendaknya memberikan kemudahan dalam perizinan agar UKM dapat berkembang (Iwanto,2004).

i. Profil Usaha Responden Dilihat dari Laporan Keuangan Perusahaan

Gambaran umum usaha responden berdasarkan laporan keuangan perusahaan bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan apakah perusahaan mempunyai laporan keuangan atau tidak. 90 persen responden UKM budidaya itik tidak memiliki laporan keuangan sedangkan 10 persennya mempunyai laporan keuangan. Berdasarkan pembuatan laporan keuangan responden menunjukkan bahwa responden UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana kota Tegal tidak memiliki laporan keuangan perusahaan lebih mendominasi dibandingkan dengan responden UKM yang memiliki laporan keuangan perusahaan, hal tersebut menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan di sektor usaha kecil dan menengah di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal belum memiliki administrasi pembukuan yang baik dalam menjalankan usahanya.

j. Profil Usaha Responden Dilihat dari Hubungan UKM Dengan Bank

Gambaran umum hubungan responden dengan bank bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan produk perbankan yang digunakan, apakah pernah mengajukan kredit, kebutuhan akan kredit dan kendala dalam memperoleh kredit. Pada UKM budidaya itik 48 persen responden tidak menggunakan produk perbankan, 28 persen menggunakan tabungan dan 25 persennya menggunakan kredit. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan di sektor usaha kecil dan menengah di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal didominasi oleh UKM yang belum memanfaatkan produk perbankan secara optimal. Kredit perbankan atau lembaga keuangan lainnya merupakan sumber dana bagi pembentukan modal dan kebutuhan investasi UKM. Pada UKM budidaya itik 50 persen responden pernah mengajukan kredit dan 50 persen responden belum pernah mengajukan kredit. Berdasarkan pengajuan kredit usaha hasil responden menunjukkan bahwa responden UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana kota Tegal hampir berimbang. Pada UKM budidaya itik 52 persen responden membutuhkan kredit untuk mengembangkan usahanya dan 48 persen responden tidak sedang membutuhkan kredit. Dalam pengajuan kredit di perbankan maupun lembaga keuangan lainnya ada beberapa persyaratan pengajuan kredit yang kadang memberatkan pengusaha UKM untuk mendapatkan kredit. Pada UKM budidaya itik 24 persen responden kesulitan mengajukan kredit dikarenakan tidak mempunyai jaminan, 33 persen responden kesulitan mengajukan kredit karena prosedur yang sulit, 5 persen responden kesulitan mengajukan kredit dikarenakan bunga yang tinggi dan 38 persen responden kesulitan mengajukan kredit karena faktor lainnya. Berdasarkan hambatan mengajukan kredit hasil responden menunjukkan bahwa responden UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana kota Tegal memiliki hambatan kredit dengan bunga yang tinggi lebih mendominasi dibandingkan dengan responden UKM yang menjawab alasan lain, hal tersebut menunjukkan bahwa bunga kredit merupakan masalah yang dirasakan oleh para pengusaha UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal dalam mendapatkan akses kredit perbankan.

k. Profil Usaha Dilihat Dari Aspek Pemasaran

Gambaran umum responden dilihat dari aspek pemasaran bertujuan untuk mengetahui karakteristik usaha responden berdasarkan cara memasarkan produk, siapa yang membeli produk dan strategi apa yang digunakan dalam memasarkan produk. Cara memasarkan produk bisa langsung kepada konsumen akhir atau melalui pihak tertentu hingga produk bisa sampai konsumen akhir. Pembeli produk bisa dari individu, kelompok, instansi atau yang lain sedangkan strategi pemasaran produk bisa dengan strategi memberikan potongan harga, *delivery order*, maupun yang lain.

Pada UKM budidaya itik 15 persen responden memasarkan produknya langsung kepada konsumen sedangkan 85 persen pemasaran produknya melalui agen. Dalam memasarkan produk, pengusaha UKM melakukan segmentasi pasar. Pasar yang besar permintaannya adalah peluang terbaik untuk ekspansi pasar. Pada UKM Budidaya Itik 38 persen pembeli dari produk yang dihasilkan adalah individu dan 63 persen adalah pedagang. Tidak hanya melakukan penjualan, pengusaha UKM juga menerapkan strategi pemasaran dalam menjual produknya. Strategi pemasaran dimaksudkan supaya penjualan semakin meningkat dan konsumen menjadi loyal.

Pada UKM budidaya itik sebanyak 3 persen responden UKM budidaya itik selalu meningkatkan kualitas produk dan 97 persen melakukan pengiriman pesanan untuk memasarkan produknya. Berdasarkan strategi pemasaran produk hasil responden menunjukkan bahwa responden UKM di Desa Pesurugan Kec. Margadana kota Tegal melakukan pengiriman pesanan kepada konsumen lebih mendominasi dibandingkan dengan responden UKM yang memasarkan dengan strategi yang lain, hal tersebut disebabkan karena pembeli produk UKM itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal adalah konsumen akhir dan masih menggunakan sistem distribusi langsung.

2. SWOT UKM Budidaya Itik

Berdasarkan analisis SWOT maka kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh industri kecil Budidaya itik adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Analisis SWOT Industri Kecil Menengah UKM Budidaya Itik

Kekuatan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penggunaan kapasitas produksi diatas 61%. 2. Menggunakan kualitas bahan baku sesuai standar. 3. Hasil produk yang bagus/tidak cacat. 4. Melakukan perencanaan dan pengendalian produksi. 5. Bahan baku yang terbuang sedikit. 6. Rata-rata SDM mempunyai ketrampilan yang sedang. 7. Kemampuan dalam hal solvabilitas. 8. Kemampuan dalam hal likuiditas. 9. Kualitas produk yang dihasilkan baik. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penggunaan teknologi masih sederhana. 2. Variasi produk masih sedikit. 3. Belum pernah mencoba hasil penelitian dan pengembangan usaha. 4. Tidak berorientasi pada pelanggan. 5. Upah tenaga kerja yang masih dibawah standar UMR sebesar 25,7%. 6. Jarang melakukan pelatihan tenaga kerja. 7. Modal kerja yang masih sedikit. 8. Struktur modal dengan proporsi hutang lebih besar dibanding modal sendiri. 9. Keuntungan dari omzet relatif masih kecil. 10. Harga jual produk yang relatif sama dengan pesaing. 11. Jangkauan pemasaran yang tidak luas. 12. Tidak pernah melakukan aktivitas promosi.
Peluang	Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku yang dipakai mudah untuk didapatkan. 2. Barang pengganti (substitusi) dari produk yang dihasilkan sangat sedikit. 3. Persaingan bisnis yang longgar 4. Dukungan dari peraturan daerah yang cukup baik. 5. Pelayanan aparatur pemerintah cukup baik. 6. Inovasi teknologi yang tidak mendukung usaha. 7. Dukungan teknologi yang baru terhadap produksi tidak mempengaruhi. 8. Penggunaan teknologi baru tidak mempengaruhi kenaikan jumlah keuntungan/ pendapatan. 9. Kondisi keamanan yang cukup kondusif. 10. Kondisi sosial masyarakat yang baik. 11. Dukungan masyarakat terhadap kegiatan usaha. 12. Budaya masyarakat yang cukup baik. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku yang cukup mahal. 2. Kemudahan masuk pasar. 3. Kekuatan tawar menawar pembeli yang kuat. 4. Kondisi ekonomi yang berpengaruh buruk. 5. Pendapatan masyarakat yang masih rendah. 6. Daya beli masyarakat yang rendah 7. Upah tenaga kerja yang rendah. 8. Tingkat suku bunga yang tinggi. 9. Nilai tukar rupiah yang tidak mempengaruhi. 10. Kondisi politik yang berpengaruh terhadap kelangsungan usaha.

Sumber : Data Primer, diolah

Posisi strategis industri kecil Budidaya itik di Desa Pesurugan Kec. Margadana Kota Tegal menggunakan analisis matrik kekuatan bisnis, yaitu melakukan analisis daya tarik industri dan daya saing sektor industri dengan memanfaatkan hasil analisis SWOT, kemudian disusun diagram SWOT.

Tabel 2. Hasil Analisis SWOT Industri Budidaya Itik

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
<i>Produksi</i>			
• Penggunaan kapasitas produksi diatas 61%	0,02	4	0,08
• Menggunakan bahan baku yang sesuai standar	0,02	3	0,06
• Hasil produk yang bagus/tidak cacat	0,02	4	0,08
• Melakukan perencanaan dan pengendalian produksi	0,02	4	0,08
• Bahan baku yang terbuang sedikit	0,02	4	0,08
<i>Sumber Daya Manusia</i>			
• Rata-rata SDM berketrampilan sedang	0,06	3	0,18
<i>Keuangan</i>			
• Kemampuan dalam hal solvabilitas	0,09	3	0,27
• Kemampuan dalam hal likuiditas	0,09	3	0,27
<i>Pemasaran</i>			
• Kualitas produk yang dihasilkan cukup baik	0,0475	3	0,1425
Kelemahan			
<i>Produksi</i>			
• Penggunaan teknologi masih sederhana	0,02	1	0,02
• Variasi produk masih sedikit/tunggal	0,02	1	0,02
• Belum pernah mencoba hasil penelitian dan pengembangan usaha	0,02	1	0,02
• Berorientasi pada pelanggan	0,02	2	0,04
<i>Sumber Daya Manusia</i>			
• Upah tenaga kerja yang masih dibawah standar UMR	0,06	1	0,06
• Tidak pernah melakukan pelatihan tenaga kerja	0,06	1	0,06
<i>Keuangan</i>			
• Modal kerja yang masih sedikit	0,09	1	0,09
• Struktur modal dengan proporsi hutang lebih			

besar dibanding modal sendiri	0,09	2	0,18
• Keuntungan dari omzet relatif masih kecil	0,09	2	0,18
<i>Pemasaran</i>			
• Harga jual produk yang relatif sama dengan pesaing	0,0475	2	0,095
• Jangkauan pemasaran yang tidak luas	0,0475	1	0,0475
• Tidak pernah melakukan aktivitas promosi	0,0475	1	0,0475
Jumlah	1,0000		2,1025
Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
<i>Persaingan</i>			
• Bahan baku yang dipakai mudah untuk didapatkan	0,05	3	0,15
• Barang pengganti (substitusi) dari produk yang dihasilkan sangat sedikit	0,05	4	0,2
• Tingkat persaingan bisnis yang cukup longgar	0,05	3	0,15
<i>Kebijakan Pemerintah & Kondisi Politik</i>			
• Dukungan dari peraturan daerah yang cukup baik	0,07	3	0,21
• Pelayanan aparatur pemerintah cukup baik	0,065	3	0,195
<i>Teknologi</i>			
• Inovasi teknologi yang tidak mendukung usaha	0,03	3	0,09
• Dukungan teknologi yang baru terhadap produksi tidak mempengaruhi	0,04	3	0,12
• Penggunaan teknologi baru tidak mempengaruhi kenaikan jumlah keuntungan/pendapatan	0,03	3	0,09
<i>Sosial Budaya</i>			
• Kondisi keamanan yang cukup kondusif	0,04	4	0,12
• Kondisi sosial masyarakat yang baik	0,04	3	0,12
• Dukungan masyarakat terhadap kegiatan usaha	0,035	3	0,105
• Budaya masyarakat yang cukup baik	0,035	3	0,105
Ancaman			

<i>Persaingan</i>			
• Harga bahan baku yang cukup mahal	0,05	2	0,1
• Kemudahan masuk pasar	0,05	1	0,05
• Kekuatan tawar menawar pembeli yang kuat	0,05	1	0,05
<i>Ekonomi</i>			
• Kondisi ekonomi yang berpengaruh buruk	0,045	2	0,09
• Pendapatan masyarakat yang berpengaruh buruk	0,04	2	0,08
• Daya beli masyarakat yang rendah	0,045	2	0,09
• Upah tenaga kerja yang buruk	0,04	2	0,08
• Tingkat suku bunga yang berpengaruh buruk	0,04	2	0,08
• Nilai tukar rupiah yang berpengaruh buruk	0,04	2	0,08
<i>Kebijakan Pemerintah & Kondisi Politik</i>			
• Kondisi politik yang berpengaruh buruk	0,065	2	0,13
Jumlah	1,000		2,525

Sumber : Data Primer 2012, diolah.

Hasil analisis SWOT pada Tabel 2 di atas, menunjukkan bahwa faktor internal industri Budidaya itik mempunyai kekuatan dengan diperoleh skor total sebesar 2,1025; sedangkan faktor eksternal mempunyai kekuatan dan kelemahan dengan diperoleh skor total sebesar 2,525.

Tabel 3. Posisi Strategis UKM Budidaya Itik di Kota Tegal

		Daya Tarik Industri		
		Tinggi	Menengah	Rendah
Kekuatan Persaingan yang Relatif	Tinggi	Pertumbuhan Mencari dominasi Maksimisasi keuntungan	Identifikasi segmen pertumbuhan Investasi besar-besaran Mempertahankan posisi dimana saja	Mempertahankan seluruh posisi Mencari arus kas Investasi pada tahap pemeliharaan
	Rata-Rata	Mengevaluasi potensi untuk mendukung kepemimpinan melalui segmentasi Mengidentifikasi kelemahan Membangun kekuatan	Identifikasi segmen pertumbuhan Spesialisasi Berinvestasi secara selektif	Memangkas jalur Meminimalkan investasi Posisi untuk melepas
	Lemah	Spesialisasi Mencari ceruk Mempertimbangan akuisisi	Spesialisasi Mencari ceruk Mempertimbangkan keluar	Waktu keluar dan divestasi

Sumber : Data Primer 2012, diolah.

Tabel 3. diatas menunjukkan bahwa posisi industri Budidaya itik di Kota Tegal berada pada Daya tarik menengah dan persaingan menengah. Kondisi ini menunjukkan pertumbuhan industri Budidaya itik dengan mencari dominasi market share. Pertumbuhan yang berada pada pertumbuhan menengah seringkali juga berarti mengidentifikasi segmen pertumbuhan, karena hampir disetiap Kabupaten di Provinsi Jawa Tengah terdapat industri Budidaya itik sehingga harus berspesialisasi. Pada saat yang sama, karena berada pada pertumbuhan pasar yang menengah dan persaingan yang menengah maka perlu untuk melakukan investasi secara selektif. Langkah yang perlu diambil yaitu mengembangkan produk dan pasar serta meningkatkan aktivitas bisnis kemudian membuat spesialisasi produk dan mempertimbangkan pelanggan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil temuan studi yang telah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Kondisi faktor produksi dalam menunjang industri kecil menengah di Kota Tegal di atas rata-rata karena penggunaan kapasitas produksi lebih dari 61%, menggunakan kualitas bahan baku sesuai standar, hasil produksi bagus/tidak cacat, bahan baku yang terbuang sedikit dan sudah berorientasi pelanggan, namun penggunaan teknologi masih sederhana, variasi produk masih sedikit dan belum mencoba hasil penelitian dan pengembangan.
2. Faktor SDM dalam menunjang kinerja industri kecil menengah di Kota Tegal dalam kategori rata-rata. Hal ini disebabkan tenaga kerja yang dipergunakan untuk memproduksi produk rata-rata memiliki ketrampilan yang tinggi, tetapi upah yang diberikan kepada pekerja masih di bawah UMR, dan tidak pernah melakukan pelatihan tenaga kerja secara rutin.
3. Faktor Keuangan dalam menunjang kinerja industri kecil menengah di Kota Tegal dalam kategori di atas rata-rata. Hal ini disebabkan pelaku industri kecil di Kota Tegal menggunakan struktur modal yang seimbang antara modal sendiri dan hutang, dan memiliki tingkat likuiditas dan solvabilitas yang baik, tetapi modal kerja masih relatif terbatas dan keuntungan dari omset yang sedikit.
4. Faktor pemasaran dalam menunjang kinerja industri kecil menengah di Kota Tegal dalam kategori di atas rata-rata. Hal ini disebabkan kualitas produk yang dihasilkan cukup baik, harga jual produk yang relatif baik, jangkauan pemasaran luas tetapi tidak pernah melakukan aktivitas promosi.
5. Faktor persaingan industri kecil menengah di kota Tegal dalam kategori rendah. Hal ini disebabkan harga bahan baku yang tinggi, persaingan bisnis yang ketat, kemudahan memasuki pasar, kekuatan tawar menawar pembeli yang cukup kuat.
6. Faktor kondisi ekonomi industri kecil menengah di Kota Tegal dalam kategori yang rendah hal ini ditunjukkan dengan kondisi ekonomi yang buruk, pendapatan masyarakat yang masih rendah, upah tenaga kerja yang buruk, tingkat suku bunga yang tinggi.
7. Faktor Kebijakan pemerintah dan kondisi politik yang mendukung kinerja industri kecil menengah di Kota Tegal, yang ditunjukkan dengan peraturan-peraturan yang dikeluarkan mendukung industri kecil menengah, birokrasi yang mudah, serta suasana politik yang mendukung.
8. Faktor Teknologi kurang dimanfaatkan secara optimal, hal ini disebabkan temuan-temuan ilmu pengetahuan industri kecil kurang dimanfaatkan, dan pesatnya temuan teknologi barang pengganti dan teknologi yang digunakan tidak dapat menghemat bahan bakar dan tenaga kerja.
9. Faktor sosial budaya kurang mendukung kinerja industri kecil menengah di Kota Tegal, karena masih terlihat pola pikir yang dangkal yang ditunjukkan dengan engannya mereka untuk menjadi anggota asosiasi pengusaha industri kecil serta ditunjukkan pula dengan mudah puas dengan hasil yang dicapai, tidak termotivasi untuk membeli bahan baku serta menjualnya tidak melalui kebersamaan (kolektif).

DAFTAR PUSTAKA

BPS Kota Tegal, 2010, Kota Tegal Dalam Angka, BPS, Tegal

Effendi s., M.Singarimbun,1982, *Metode Penelitian Survey*, LP3ES,Jakarta

Fausia,L., 2002, *Penilaian Tingkat Perkembangan Bagi Koperasi*,Pusat Studi Pembangunan-Lembaga Penelitian IPB Bogor.

Iwanto,Sutrisno 2004 . *Pemikiran Tentang Arah Kebijakan Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah* .Jakarta.

Kuncoro, Mudrajad.2006. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan*, PT. Gelora Aksara Tama, Erlangga, Jakarta.

Wibisono,Agus.2010. *Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities and Threats)*. AgusWibisono.com2010.