

SKRIPSI

**ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA
PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG
NUNGGALREJO KECAMATAN PUNGGUR
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Oleh:

**RISKA INDAH CAHYANI
NPM. 1502100209**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442 H/ 2021 M**

**ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA
PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG
NUNGGALREJO KECAMATAN PUNGGUR
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE)

Oleh:

RISKA INDAH CAHYANI
NPM. 1502100209

Pembimbing I : Nizaruddin, S.Ag, MH
Pembimbing II : Zumaroh, M.E.Sy

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442 H/ 2021 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyahkan
Saudari Riska Indah Cahyani

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Lampung
Di_

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara :

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA
PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG
NUNGGALREJO KECAMATAN PUNGGUR
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Nizaruddin, S.Ag, MH
NIP.197403021999031001

Metro, Desember 2020
Pembimbing II



Zumaroh, SE.I.M.E.Sy
NIP.197904222006042002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA
PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG
NUNGALREJO KECAMATAN PUNGGUR
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Nama : **Riska Indah Cahyani**
Npm : 1502100209
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Pembimbing I



Nizaruddin, S.Ag, MH
NIP.197403021999031001

Metro, Desember 2020
Pembimbing II



Zumaroh, SE.I.M.E.Sy
NIP.197904222006042002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.febi.metrouniv.ac.id; E-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No : 0507 /In.28.3 /D /PP.00.9/02/2021.....

Skripsi dengan Judul: ANALISI SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG NUNGALREJO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH, disusun oleh RISKHA INDAH CAHYANI, NPM 1502100209, Jurusan S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Selasa/19 Januari 2021. Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd Al-Qasim)

TIM MUNAQOSYAH

Ketua/Moderator : Nizaruddin, S.Ag.,MH.

Pembahas I : Rina El-Maza, S.H.I.,M.S.I

Pembahas II : Zumaroh, M.E.Sy

Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum.
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK
ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA PENGRAJIN
SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG NUNGGALREJO KECAMATAN
PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

Oleh:
RISKA INDAH CAHYANI
NPM. 1502100209

Penelitian ini dilakukan di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, dimana terdapat pengrajin sangkar burung. Usaha Pengrajin sangkar burung sebagai usaha yang sudah dikenal didaerah tersebut. Penelitian ini dilatar belakangi dengan meningkatnya jumlah produksi sangkar burung yang ada di Kampung Nunggalrejo. Oleh sebab itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan melakukan analisis SWOT terhadap prospek usaha pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.

Adapun penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prospek usaha pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Sedangkan sifat penelitiannya deskriptif kualitatif. Penelitian ini selain diteliti dengan pendekatan deskriptif kualitatif juga menggunakan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Treath*). Analisis SWOT digunakan peneliti untuk menganalisis faktor eksternal yakni peluang dan ancaman, namun juga faktor internal yakni kekuatan dan kelemahan. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan pengamatan (*Observasi*). Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui bahwa penelitian ini memiliki tiga kekuatan (*Strenght*), memiliki empat kelemahan (*Weakness*), memiliki tiga peluang (*Opportunity*), dan memiliki tiga ancaman (*Threats*). Berdasarkan Matrik IFAS dan EFAS strategi yang diterapkan oleh pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo adalah strategi *SO, ST, WO*, dan *WT*. Karena strategi ini menandakan keadaan pengrajin sangkar burung yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih omset yang maksimal dalam meningkatkan pendapatan.

Kata Kunci: Analisis SWOT, *Strenght, Weakness, Opportunity, Threats*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riska Indah Cahyani
NPM : 1502100209
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Januari 2021
Yang Menyatakan,



Riska Indah Cahyani
NPM.1502100209

MOTTO

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن
رِزْقِهِ ۖ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴿١٥﴾

Artinya : “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeqi-Nya. Dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”. (Q.S. Al-Mulk : 15).¹

¹Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Surabaya: MEKAR SURABAYA, 2002), 823.

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Orang Tuaku tercinta Bapak Sumitra dan Ibu Ade Khadijah yang senantiasa berdoa memberikan kesejukan hati dan memberikan dorongan demi keberhasilan peneliti.
2. Adikku tersayang Mala Aprilia dan Nadia Putri Zalzabila yang senantiasa memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Teman Seperjuanganku Annisa Kumala Sari dan Eva Puspita Mailani yang senantiasa memberikan semangat selalu.
4. Almamater IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT atas seluruh rahmat dan karunia-Nya yang telah diberikan sehingga peneliti dapat melaksanakan penelitian dan menyelesaikan penelitiannya dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam selalu peneliti haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa peneliti tunggu syafaatnya di *yaumul qiyamah* nanti. Setelah melalui proses panjang, Alhamdulillah skripsi dapat diselesaikan meskipun masih jauh dari kesempurnaan.

Penelitian ini merupakan tugas akhir yang disusun guna melengkapi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana pada Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Metro Lampung. Pada kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung terselesaikannya skripsi ini. Karena tanpa dukungan dan doa dari mereka, peneliti tidak akan mampu menyelesaikan ini dengan baik. Mereka yang telah mendukung penulis adalah:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro Lampung.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), IAIN Metro Lampung.
3. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy, selaku Ketua Jurusan Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Metro Lampung.

4. Bapak Nizaruddin, S.Ag.,M.H, selaku Dosen Pembimbing I yang membimbing peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Zumaroh, M.E.Sy, selaku Pembimbing Akademik sekaligus Dosen Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya dalam membimbing, mengarahkan dan memotivasi sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan cepat.
6. Seluruh Dosen Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung yang telah memberi pengetahuan dan wawasan untuk peneliti selama menempuh pendidikan.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan mereka semua dengan karunia-Nya serta semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca. Aamiin Yaa Rabbal Alaamiin.

Metro, 13 Januari 2021
Peneliti,



Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
D. Penelitian Relevan.....	9
 BAB II LANDASAN TEORI	 13
A. Analisis SWOT	13
1. Pengertian Analisis SWOT	13
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi SWOT	17
3. Teknik Analisis SWOT	21
4. Matriks SWOT	22

B. Prospek Usaha	24
1. Pengertian Prospek Usaha.....	24
2. Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Dan Kegagalan Usaha.....	25
3. Indikator Prospek Usaha	28
BAB III METODE PENELITIAN.....	30
A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian.....	30
B. Sumber Data.....	32
C. Teknik Pengumpulan Data	35
D. Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	39
1. Profil Kampung Nunggalrejo.....	39
2. Profil Masyarakat Kampung Nunggalrejo	41
3. Profil Pengrajin Sangkar Burung Kampung Nunggalrejo	42
B. Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.....	44
C. Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah	66
BAB V PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel

- 1.1. Jumlah Usaha Kerajinan di Kampung Nunggalrejo
- 1.2. Pengrajin Sangkar Burung, Jumlah Produksi, Harga Dan Nilai Produksi
di Kampung Nunggalrejo
- 2.1. Matriks SWOT
- 4.1. Matrik SWOT Pengrajin Sangkar Burung Kampung Nunggalrejo

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Izin Research
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
10. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi. Analisis ini digunakan agar dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun dapat secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).¹ Hasil analisis adalah menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

Analisis SWOT merupakan salah satu analisis yang telah banyak digunakan oleh organisasi atau perusahaan.² Karena analisis di dalam dunia bisnis, sangat diperlukan untuk mengamati perubahan situasi dan kondisi yang akan sering ditemui oleh seorang pengusaha. Perubahan ini lah yang harus disikapi pengusaha agar bisnis yang dijalankan dapat bertahan.

Penelitian ini peneliti lakukan di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Berdasarkan hasil pengamatan yang

¹ Rachmat, *Manajemen Strategik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 285-286.

² Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: ANAK HEBAT INDONESIA, 2020), 1.

peneliti lakukan, terdapat banyak usaha yang ada di Kampung Nunggalrejo yaitu meliputi sektor pertanian, pengrajin, wiraswasta/pedagang, perternak, jasa, dan lainnya.³

Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah mayoritas didominasi oleh pengrajin yaitu pengrajin sangkar burung. Pengrajin sangkar burung termasuk usaha yang paling banyak terdapat di Kecamatan Punggur. Kampung Nunggalrejo sendiri dapat dikatakan sebagai sentra industri pengrajin di Kecamatan Punggur. Hal ini menunjukkan bahwa pengrajin sangkar burung merupakan salah satu industri usaha yang mempunyai potensi yang dapat dikembangkan di Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, sangkar burung yang terdapat di Kampung Nunggalrejo dapat dibedakan menjadi dua jenis berdasarkan bahan bakunya berupa rotan/bambu dan kayu.⁴

Sangkar burung di Kampung Nunggalrejo semakin berkembang dan pemasarannya meluas hingga keluar daerah seperti Palembang, Kotabumi, Jambi, dan daerah lainnya. Untuk memenuhi ketersediaan bahan baku maka pengrajin mempunyai kerja sama dengan *supplier* yang dekat tidak jauh dari sekitar tempat tinggalnya, sehingga pengrajin sangkar burung tidak perlu bersusah payah mencari bahan baku ke luar kampungnya.⁵ Adapun jumlah

³ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 20 Oktober 2019 pukul 12.00 WIB.

⁴ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 20 Oktober 2019 pukul 12.00 WIB.

⁵ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 20 Oktober 2019 pukul 12.00 WIB.

usaha pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah yaitu:

Tabel 1.1
Jumlah Usaha Kerajinan di Kampung Nunggalrejo

Nama Dusun	Pengrajin Sangkar Burung
Dusun I	12
Dusun II	16
Dusun III	29
Dusun IV	45
Dusun V	33
Dusun VI	22
Jumlah	157

Sumber: Monografi Kampung Nunggalrejo 2018

Berdasarkan data di atas bahwa pengrajin sangkar burung yang paling banyak terdapat di Dusun IV yaitu terdapat 45 pengrajin sangkar burung, dibandingkan dengan jumlah pengrajin di Dusun lainnya yaitu Dusun V yaitu terdapat 33 pengrajin sangkar burung, Dusun III terdapat 29 pengrajin sangkar burung, Dusun VI terdapat 22 pengrajin sangkar burung, Dusun II terdapat 16 pengrajin sangkar burung dan paling sedikit Dusun I terdapat 12 pengrajin sangkar burung.⁶

Dalam hal ini, terlihat bahwa di Kampung Nunggalrejo terdapat 157 pengrajin yang membuat kerajinan sangkar burung tersebut. Modal produksi pengrajin sangkar burung adalah rata-rata sebesar Rp.1.000.000 sampai dengan Rp.1.500.000. Berdasarkan pengamatan bahan baku jenis rotan dibeli pengrajin yaitu 1 Ikat dengan 10 kg tiap ikatnya dengan harga Rp.18.000/kg, sedangkan untuk bahan baku jenis kayu dibeli dengan harga

⁶ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 20 Oktober 2019 pukul 12.00 WIB.

Rp.1.400.000/kubik. Setiap pengrajin menghabiskan bahan baku jenis rotan sebanyak 20 kg sampai dengan 120 kg per bulan dengan rata-rata mampu menghasilkan 100 sampai dengan 400 sangkar burung per bulan, sedangkan untuk pengrajin bahan baku jenis kayu menghabiskan sebanyak $\frac{1}{4}$ kubik sampai dengan 1 kubik dengan rata-rata mampu menghasilkan 35 sangkar burung sampai dengan 150 sangkar burung.⁷

Sangkar burung yang biasa produksi oleh pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo adalah wambi, labu, balam, perenjak, tanggung, kenari, kotak, pleci, kacer dan lain sebagainya. Harga sangkar burung sendiri dijual dengan kisaran harga Rp.19.000 sampai dengan Rp.50.000. Pendapatan pengrajin sangkar burung dengan rata-rata berkisar Rp.2.500.000 sampai dengan Rp.12.000.000 per bulan, dengan penghasilan rata-rata yang didapat pengrajin sangkar burung adalah Rp. 1.000.000 sampai dengan 4.000.000 per bulan. Adapun nama pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah yaitu:

Tabel 1.2
Pengrajin Sangkar Burung, Jumlah Produksi, Harga dan
Nilai Produksi di Kampung Nunggalrejo

Nama Pemilik	2017			2018		
	Produksi	Harga	Nilai Produksi	Produksi	Harga	Nilai Produksi
Andri	320	30.000	9.600.000	400	30.000	12.000.000
Suryaman	120	19.000	2.280.000	160	19.000	3.040.000

Sumber: Pengrajin Sangkar Burung (Tahun 2017 dan Tahun 2018)

Berdasarkan data di atas dapat dilihat, jumlah produksi, harga dan nilai produksi yang telah dijalankan oleh 2 pengrajin sangkar burung di

⁷ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 20 Oktober 2019 pukul 12.00 WIB.

Kampung Nunggalrejo yaitu Bapak Andri dan Bapak Suryaman. Data di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2017 jumlah produksi yang bisa dihasilkan oleh Bapak Andri dalam sebulan adalah sebanyak 320 sangkar burung, dengan harga Rp.30.000 per unit, dan dengan omzet sebesar Rp. 9.600.000 per bulan. Kemudian pada tahun 2018 terlihat jumlah produksi yang bisa dihasilkan adalah sebanyak 400 sangkar burung, dengan harga Rp.30.000 dengan omzet sebesar Rp.12.000.000 per bulan.⁸ Dengan demikian menunjukkan prospek cukup mendukung untuk terus dikembangkan.

Sedangkan pada tahun 2017 jumlah produksi yang bisa dihasilkan oleh Bapak Suryaman adalah sebanyak 120 sangkar burung, dengan harga Rp.19.000 per unit dengan omzet sebesar Rp. 2.280.000 per bulan. Kemudian pada tahun 2018 terlihat jumlah produksi yang bisa dihasilkan adalah sebanyak 160 sangkar burung dengan harga Rp. 19.000 per unit dan nilai produksi sebesar Rp.3.040.000 per bulan.⁹ Dengan demikian menunjukkan prospek cukup mendukung untuk terus dikembangkan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Andri mengatakan bahwa dia mengkhususkan diri untuk membuat dan menjual sangkar burung jenis balam. Sebab jenis sangkar burung ini yang sering dicari oleh konsumen. Lantaran khusus untuk burung hutan, wujud sangkar yang dibuat Bapak Andri hampir sama dengan sangkar burung kebanyakan di pasaran. Akan tetapi memiliki perbedaan, antara lain tampak pada model mahkota sangkar burung yang dipoles lebih unik. Bapak Andri menggunakan bahan baku

⁸ Andri, Pengrajin Sangkar Burung, *Wawancara*, Pada Tanggal 15 Oktober 2019

⁹ Suryaman, Pengrajin Sangkar Burung, *Wawancara*, Pada Tanggal 14 Oktober 2019

berkualitas baik sebagai pembuatan kerangka sangkar burung. Lelaki yang sudah menjadi pengrajin sangkar burung sejak beliau masih remaja ini mendapat pesanan pembuatan sangkar burung dari berbagai daerah. Di antaranya yaitu Palembang, Kotabumi, Tegineneng, dan daerah lainnya.¹⁰

Bapak Andri berusaha menekankan kualitas pada produk yang dibuatnya agar konsumen tidak kecewa. Beliau mempunyai ukuran standar sangkar burung yang dibuatnya, ada yang kecil, sedang dan besar dengan harga yang bervariasi. Menurut Bapak Andri walau secara umum perkembangan sangkar burung cukup baik, namun namanya bisnis tetap ada kendala dan tantangan yang harus dihadapi. Kendala utama adalah ketika musim penghujan tiba. Saat musim hujan, proses produksi pengrajin sangkar burung berhenti karena rotan yang digunakan sebagai bahan bakunya basah. Dimana sangkar burung jadi mudah patah dan berjamur. Selain itu tentu pesaing dalam industri sangkar burung juga semakin banyak, baik itu dari pengrajin sekitar atau pengrajin dari desa lain.¹¹

Sedangkan berdasarkan wawancara dengan Bapak Suryaman mengatakan bahwa bisnis sangkar burung yang dijalankan pada awalnya mengalami perkembangan pesat, beliau membuat berbagai jenis sangkar burung, di antaranya wambi, perenjak, balam, kenari dan labu. Sampai kemudian dimana Bapak Suryaman hanya membuat sangkar burung jenis wambi. Disebabkan oleh, harga jual yang tidak sebanding dengan harga beli bahan baku. Selain itu, yaitu menghadapi adanya suatu persaingan khususnya

¹⁰ Andri, Pengrajin Sangkar Burung, *Wawancara*, Pada Tanggal 15 Oktober 2019

¹¹ Andri, Pengrajin Sangkar Burung, *Wawancara*, Pada Tanggal 15 Oktober 2019

di Kampung Nunggalrejo, persaingan yang semakin ketat dan tajam khususnya pada usaha sangkar burung mengakibatkan Bapak Suryaman membutuhkan antisipasi yang tepat dan akurat sehingga usaha beliau dapat memasarkan produknya ke para konsumennya.¹² Untuk itu usaha sangkar burung harus menjalankan seluruh operasinya secara efektif dan efisien maka diperlukan strategi bersaing, tidak terkecuali dibidang pemasaran. Tujuannya adalah agar usaha dapat meningkatkan prospek usaha secara optimal.¹³

Kondisi di atas menguraikan bahwa terdapat beberapa fakta yang berbeda yaitu pengrajin sangkar burung yang menggunakan bahan baku rotan dahulu mampu membuat berbagai jenis sangkar burung, akan tetapi hasil yang diperoleh peneliti saat ini pengrajin sangkar burung bahan baku jenis rotan hanya memproduksi satu jenis sangkar burung. Sedangkan pengrajin sangkar burung yang menggunakan bahan baku jenis kayu, hasil yang diperoleh peneliti mampu membuat berbagai jenis sangkar burung. Dalam hal ini, pengrajin sangkar burung dengan jenis bahan baku yang berbeda keduanya mampu tetap berkembang. Pengrajin sangkar burung dituntut harus mampu memanfaatkan kondisi lingkungan tersebut dalam perkembangan usahanya. Salah bentuk untuk mempermudah dalam memanfaatkan kondisi tersebut adalah dengan melakukan atau menggunakan Analisis SWOT.

Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **Analisis SWOT Terhadap**

¹² Suryaman, Pengrajin Sangkar Burung, *Wawancara*, Pada Tanggal 14 Oktober 2019

¹³ Suryaman, Pengrajin Sangkar Burung, *Wawancara*, Pada Tanggal 14 Oktober 2019

**Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo
Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah: Bagaimana Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang di atas, permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah dengan menggunakan Analisis SWOT.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang di atas manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

a. Secara Teoritis

- 1) Untuk menambah wawasan pengalaman dan pengetahuan yang lebih luas mengenai Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.

- 2) Sebagai acuan untuk penelitian serupa di masa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.

b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai referensi dan pertimbangan dalam menganalisis prospek usaha pengrajin sangkar burung yang akan datang dengan menggunakan analisis SWOT. Peneliti berharap bahwa penelitian yang dilakukan mampu memberikan masukan dan bahan pertimbangan bagi pengusaha agar menerapkan analisis SWOT pada usaha yang dijalankan guna dikembangkan lebih lanjut dimasa yang akan datang.

D. Penelitian Relevan

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun pengulangan penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan penelitian maka wacana atau pengetahuan tentang penelitian-penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya. Berikut ini adalah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan pada penelitian ini:

Penelitian yang dilakukan oleh Denok Almukaromah Rambe dalam skripsinya dengan judul Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Tbk Kantor Cabang Syari'ah Medan, 2007 menunjukkan bahwa PT BNI Tbk Kantor Cabang Syari'ah Medan dapat melakukan sepuluh strategi alternatif berdasarkan prioritas yang

dihasilkan dari analisis matrik SWOT dan matrik SPACE.¹⁴ Persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan analisis SWOT. Perbedaanya dengan penelitian ini yaitu peneliti hanya menggunakan analisis SWOT, sedangkan Denok Almukaromah selain menggunakan analisis SWOT juga menggunakan analisis SPACE. Selain itu peneliti mengukur terkait peluang usaha dan pesaing, sedangkan penelitian ini mengukur tingkat daya saing.

Penelitian yang dilakukan Mila Lilatun Ni'mah dengan judul Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunitites, Threats*) dalam meningkatkan pendapatan pada BMT Pahlawan Tulung Agung'. Hasil yang diperoleh dari penenelitian ini adalah strategi SO yang bisa diterapkan oleh BMT Pahlawan, dimana strategi ini merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan dalam merebut peluang yang ada. Penelitian ini menunjukkan bahwa Analisis SWOT berdasarkan Internal-Eksternal (IE Matrik) nilai skor IFAS 3, 10 dan nilai total skor EFAS 2, 90. Sedangkan berdasarkan diagram analisis SWOT, BMT Pahlawan berada dalam kuardan 1 yaitu diantara kekuatan dan peluang. Situasi ini merupakan situasi yang menguntungkan karena BMT Pahlawan memiliki peluang dan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada tersebut. Sehingga apabila peluang yang ada mampu dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya maka akan dapat meningkatkan pendapatan BMT Pahlawan

¹⁴ Denok Almukaromah Rambe dalam skripsinya dengan judul "*Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Tbk Kantor Cabang Syari'ah Medan*", 2007. Diakses pada tanggal 07 Desember 2019, pukul 07.30 WIB.

Tulungagung.¹⁵ Penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan memiliki kesamaan yaitu keduanya sama-sama meneliti mengenai analisis SWOT. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Sedangkan penelitian yang dilakukan menggunakan metode kualitatif yang memaparkan bagaimana analisis SWOT.

Penelitian yang dilakukan oleh Nyimas Ekinevita Putri dengan judul Perencanaan strategi pengembangan restoran menggunakan analisis SWOT dan Metode QSPM, studi kasus Restoran Big Burger Malang. Hasil evaluasi lingkungan internal dan eksternal Restoran Big Burger menunjukkan bahwa Restoran Big Burger memiliki kekuatan dan peluang yang mampu mengatasi kekurangan dan ancaman yang dihadapi. Berdasarkan hasil analisis data dapat disimpulkan bahwa posisi Restoran Big Burger berada pada sel V yang menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa prioritas strategi yang bisa diterapkan oleh Restoran Big Burger adalah meningkatkan mutu dan menjaga kehalalan pangan. Strategi ini bertujuan untuk menjaga dan mempertahankan kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap kualitas produk Restoran Big Burger. Penerapan strategi diharapkan agar mampu melakukan pengembangan dan unggul dalam persaingan bisnis

¹⁵ Mila Lailatun Nikmah, *Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) dalam meningkatkan pendapatan pada BMT Pahlawan Tulungagung*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2016), Diakses melalui http://www.google.com/url?q=http://repo.iain-tulungagung.ac.id/3399/1/bagian%2520awal.pdf&sa=u&ved=2ahukewi35ohj9sxlavrrccskhw8jasmqfjabegqibhab&usg=aovvaw2ud9pqponc_6hogema2ijb, pada tanggal 12 oktober 2019, pukul 11.50 wib

restoran kini semakin meningkat.¹⁶ Persamaan dengan penelitian peneliti yaitu sama-sama menggunakan analisis SWOT namun dalam penelitian ini selain analisis SWOT juga menggunakan metode QSPM. Peneliti mengukur prospek UMKM sedangkan penelitian ini mengukur perencanaan strategi untuk pengembangan restoran.

Berdasarkan penelitian di atas, bahwa ada perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, bedanya penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif namun ada juga yang menggunakan metode analisis SWOT, SPACE dan QSPM dimana peneliti terdahulu hanya melihat dari penggunaan strategi perkembangan perusahaan. Sedangkan penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif dan metode analisis SWOT. Dengan demikian, penulis melihat dari sisi prospek usaha melalui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sehingga usaha tersebut dapat berkembang dengan strategi yang didapat.

¹⁶ Nyimas Ekinevita Putri, *Perencanaan strategi pengembangan restoran menggunakan analisis SWOT dan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks)*, studi kasus Restoran Big Burger Malang. *Jurnal Industria*, 3(2), 93-106. Diakses pada tanggal 07 Desember 2019, pukul 07.30 WIB.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

SWOT adalah akronim dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dimana SWOT dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang beorientasi pada profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.¹

Analisis SWOT sebuah alat yang cukup baik, efektif, dan efisien serta sebagai alat yang cepat dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan perkembangan awal program-program inovasi baru. Disamping itu SWOT bisa juga diartikan sebagai sebuah teknik yang sederhana, mudah dipahami, dan juga bisa digunakan dalam merumuskan strategi-strategi dan kebijakan-kebijakan.²

Menurut Fredy Rangkuti, Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategis dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis

¹ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis* (Bandung: CV Alfabeta, 2015), 252.

² Lilis Sulastris, *Manajemen Usaha Kecil Menengah* (Bandung: LaGood's Publishing, 2016), 137.

faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.³

Menurut Sondang P. Siagian, Analisis SWOT merupakan salah satu instrument yang ampuh apabila digunakan dengan tepat dan telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *strengths*, (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman).⁴ Maksudnya, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan dalam memaksimalkan peranan factor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

Menurut Philip Kotler, Analisis SWOT merupakan cara untuk mengamati lingkungan internal dan eksternal perusahaan.⁵ Diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang cukup besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

Sedangkan menurut Ferrel dan Harline, fungsi analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan

³ Nazarudin, *Manajemen Strategik* (Palembang: Noerfikri Offset, 2018), 32-33.

⁴ Sondang P. Sinagian, *Manajemen Strategik* (Jakarta: PT. Bumi Askara, 2012), 172.

⁵ Nazarudin, *Manajemen Strategik.*, 32-33.

memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut nantinya akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi perusahaan atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.⁶

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai macam faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta mampu menimbulkan kelemahan dan ancaman dengan menggunakan logika yang ada.

Menurut Sondang P. Sinagian Analisis SWOT bertujuan untuk menggambarkan kuantitas dan kualitas berbagai sumber daya atau mungkin dikuasainya untuk dimanfaatkan dalam rangka pelaksanaan strategi yang telah ditentukan.⁷

Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Tujuan lain diperlakukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut

⁶ Sondang P. Sinagian, *Manajemen Strategik* ., 172.

⁷ *Ibid.*, 32.

atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (*Life Cycle Product*).⁸

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa tujuan dari Analisis SWOT yaitu untuk mengoptimalkan kekuatan perusahaan dan meminimalkan kelemahan, serta memanfaatkan ancaman yang datang. Di dalam dunia bisnis, perubahan kondisi dan situasi akan sering ditemui oleh seorang pengusaha. Perubahan ini lah yang harus disikapi pengusaha agar bisnis yang dijalankan dapat bertahan.

Manfaat atau kegunaan analisis SWOT adalah:

- a. Mampu memberikan gambaran suatu organisasi dari empat usaha sudut dimensi yaitu *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threats*. Sehingga pengambil keputusan dapat melihat dari empat dimensi ini secara lebih komprehensif.
- b. Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang.
- c. Mampu memberikan pemahaman kepada *Stakeholders* yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.⁹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa manfaat Analisis SWOT adalah sebagai strategi penentu masa depan keberlangsungan bisnis usaha. Bagaimana sebuah perusahaan mampu menjalankan strategi untuk mencapai tujuan dalam perusahaan. Analisis SWOT ini dapat digunakan oleh *Stakeholders* untuk mengetahui kondisi dan menetapkan sarana saat ini atau kedepan terhadap kualitas internal dan eksternal dari perusahaannya.

⁸ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis*, 254.

⁹ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis*, 253.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi SWOT

Faktor-faktor yang mempengaruhi Analisis SWOT diataranya adalah:

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan dimana terdapat dua komponen yaitu kekuatan dan kelemahan. Kedua komponen tersebut berdampak pada lebih baiknya suatu penelitian jika kekuatan lebih besar dari pada kelemahan. Sehingga, jika kekuatan internal perusahaan ini menjadi lebih maksimum maka akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik. Adapun bagian faktor internal adalah:

1) Kekuatan (*Strength*)

Unsur pertama dari SWOT adalah kekuatan, yang dimaksud dengan kekuatan adalah semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam mendukung proses pengembangan perusahaan. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan, dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.¹⁰

Untuk usaha kecil yang belum tertata kekuatan terdapat pada pertama yaitu sumber daya, dimana pengusaha haruslah mempunyai keterampilan dalam diri mereka untuk menjadi

¹⁰ Isniati, Fajriansyah, *Manajemen Strategik* (Yogyakarta: CV. ANDI OFFEST, 2019), 60.

kekuatan dalam usaha yang akan dijalankan. Kedua yaitu produk, dimana pengusaha harus memahami kekuatan produk mereka agar bisa bersaing di pasar. Ketiga yaitu hubungan pembeli-pemasok, dimana pengusaha mampu membangun relasi dengan baik pada pembeli, dan lain sebagainya.

2) Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi yang memuaskan. Keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. fasilitas, sumber daya keuangan, kapabilitas manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.¹¹

Untuk usaha kecil yang belum tertata kelemahan terdapat pada sumber daya yaitu sebagai berikut pertama, dimana pengusaha kekurangan sumber daya manusia atau tidak memiliki keterampilan dalam diri mereka. Kedua, sumber daya keuangan dimana pengusaha tidak memiliki modal yang cukup untuk usaha mereka. Ketiga, kapabilitas manajemen dimana pengusaha tidak memiliki kemampuan mengatur keuangan atau tidak melakukan pembukuan pada usaha mereka. Keempat, keterampilan pemasaran

¹¹ *Ibid.*, 60.

dimana pengusaha belum memiliki kemampuan dalam hal pengumpulan dan antisipasi yang berhubungan dengan pengambilan keputusan pemasaran.

b. Faktor Eksternal

Dalam faktor eksternal apa yang diteliti tidak secara langsung terlibat. Faktor eksternal terbagi menjadi dua bagian yaitu ancaman dan peluang. Adanya keduanya ini tentu akan memberikan data yang dimaksudkan kedalam jurnal peneliti sehingga menghasilkan strategi untuk menghadapinya. yaitu:

1) Peluang (*Opportunity*)

Adalah faktor-faktor lingkungan luar atau eksternal yang positif, secara sederhana dapat diartikan sebagai berbagi situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu perusahaan belum bisa terlaksana secara maksimal.¹²

Untuk usaha kecil yang belum tertata peluang terdapat pada yaitu pertama, produk dimana banyaknya permintaan pasar dan punya nilai jual bagus. Kedua, modal dimana modal memulainya tidak terlalu besar, sehingga baik untuk pengusaha yang ingin memulai usaha baru, dan lain sebagainya.

2) Ancaman (*Threats*)

Adalah merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis

¹² *Ibid.*, 60.

jika tidak di atasi. Ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan.¹³

Untuk usaha kecil yang belum tertata ancaman terdapat pada yaitu Pertama, masuknya pesaing baru dimana banyaknya pengusaha baru yang membuka usaha yang serupa ataupun produk yang lebih berinovatif. Kedua, lambatnya pertumbuhan pasar dimana produk yang dipesan mengalami penurunan. Ketiga, meningkatnya bahan baku dimana biaya produksi yang harus dikeluarkan terus mengalami kenaikan sehingga dapat mengancam pengusaha dalam usaha yang sedang dijalanka dan lain sebagainya.

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa dengan cara penelitian ini ingin menunjukan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam Analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal yakni peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*threats*) dengan faktor internal yakni kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).

¹³ *Ibid.*, 61.

3. Teknik Analisis SWOT

Teknik analisis SWOT yang digunakan adalah:¹⁴

a. Analisis Lingkungan Internal

Tahapan ini berintikan pada analisis kondisi internal yang meliputi faktor kelebihan (*strengrh*) dan kelemahan (*weakness*) organisasi. Analisi ini juga digunakan untuk mengidentifikasi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) organisasi.¹⁵ Jadi analisis internal adalah kajian terhadap kekuatan dan kelemahan organisasi.

Analisis lingkungan internal bersumber pada sumber daya perusahaan yang mencakup faktor SDM, sumber daya organisasi dan sumber daya fisik. Faktor pertama berkenan dengan segala sesuatu yang berkaitan dengan SDM, seperti pengalaman, reputasi, kapabilitas, pengetahuan dan wawasan. Keahlian dan kebijakan perusahaan terhadap ihwal ketenagakerjaan. Faktor kedua berkaitan dengan sistem dan proses yang dianut perusahaan termasuk di dalamnya strategi, struktur organisasi, budaya, manajemen pembelian, operasi atau produksi, keuangan, penelitian dan pengembangan, pemasaran, sistem informasi dan sistem pengendalian. Faktor ketiga meliputi perlengkapan, lokasi, geografis, akses terhadap sumber bahan mentah, jaringan distribusi dan teknologi.

b. Analisis Lingkungan Eksternal

Dalam melakukan analisis eksternal, perusahaan menggali dan mengidentifikasi semua peluang (*opportunity*) yang berkembang dan menjadi trend pada saat itu serta ancaman (*threats*) dari pesaing dan calon besaing. Kebanyakan perusahaan menghadapi lingkungan eksternal yang berkembang secara tepat, kompleks, dan global, yang membuatnya semakin sulit diinterpretasikan. Untuk menghadapi data lingkungan yang sering kali ditemui tidak lengkap, perusahaan dapat menempuhnya dengan cara yang disebut analisis lingkungan eksternal (*external environmental analysis*).¹⁶

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa perusahaan haruslah mengetahui kondisi lingkungan baik itu dari lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada perusahaan. Sedangkan lingkungan eksternal terdiri dari

¹⁴ Muhammad Ismail Yusanto, dkk, *Manajemen Strategis Perspektif Syari'ah* (Jakarta: Khairul Bayaan, 2003), 25.

¹⁵ *Ibid.*, 25.

¹⁶ *Ibid.*, 25-27.

peluang dan ancaman. Dengan melakukan kedua analisis tersebut maka perusahaan dikenal dengan melakukan analisis SWOT.

4. Matriks SWOT

Matrik SWOT digunakan untuk menyusun strategi organisasi suatu perusahaan yang menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi atau perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.¹⁷ Matrik SWOT juga digunakan sebagai alat pencocokan yang mengembangkan empat macam tipe strategi yaitu SO, WO, ST, dan WT. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 2.1 Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal perusahaan	WEAKNESS (W) Tentukan kelemahan internal perusahaan
	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan straregi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan faktor ancaman-ancaman eksternal yang ada	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STARETGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: *Metode Analisis SWOT*

¹⁷ Isnianti, Fajriansyah, *Manajemen Strategik.*, 64.

IFAS (*internal strategic factory analysis summary*) dengan kata lain faktor-faktor startegis internal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal dalam kerangka *strength and weakness*. Sedangkan EFAS (*eksternal startegic factor analysis summary*) dengan kata lain faktor-faktor startegis eksternal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dalam kerangka *opportunities and threats*.¹⁸

- a. Strategi SO
Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.
- b. Strategi ST
Strategi ini adalah perusahaan menggunakan kekuatan yang dimiliki dalam mengatasi sebuah ancaman.
- c. Strategi WO
Strategi ini adalah perusahaan memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.
- d. Strategi WT
Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan perusahaan berusaha meminimalkan kelemahan dengan cara menghindari ancaman.¹⁹

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa langkah selanjutnya setelah melakukan analisis SWOT adalah membuat keputusan strategis yang merupakan fungsi dan tanggung jawab dari semua manajer dalam setiap tingkatan, terutama manajer puncak. Keputusan ini akan dipakai sebagai bahan untuk membangun filosofi organisasi dan pernyataan misi, membangun sasaran baru dan memilih strategi yang paling tepat.

¹⁸ Fredy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002), 19.

¹⁹ Isniati, Fajriansyah, *Manajemen Strategik.*, 62-63.

B. Prospek Usaha

1. Pengertian Prospek Usaha

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) prospek adalah peluang atau harapan, pandangan (kedepan), pengharapan (memberi), harapan baik, kemungkinan.²⁰ Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun dari luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi dan lain sebagainya. Sedangkan faktor dari luar seperti tersedianya sarana transportasi dan komunikasi.

Dalam ilmu ekonomi prospek merupakan gambaran untuk masa yang akan datang, apakah usaha yang akan kita jalankan itu akan berjalan dengan lancar dan mendapatkan keuntungan atau malah sebaliknya karena tidak adanya permintaan atau tidak adanya promosi sehingga konsumen tidak mengetahui keberadaan produk yang dihasilkan.

Secara umum usaha merupakan setiap aktivitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Jika diartikan secara khusus, istilah usaha diartikan ke dalam banyak makna dan sangat bergantung dengan di mana istilah usaha ini digunakan. Contoh dalam bidang ekonomi kata usaha biasanya identik dengan aktivitas bisnis.

²⁰ Yeyen Maryani, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), 1026.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengusaha adalah orang yang berusaha dalam bidang perdagangan, saudagar, usahawan. Sedangkan usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud. Pekerjaan, perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai suatu maksud.²¹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa prospek usaha merupakan gambaran tentang masa depan suatu produk atau perusahaan yang menunjukkan suatu harapan yang cerah dalam perkembangan usahanya atau kemajuan yang pesat. Dalam usaha terdapat dua kegiatan yaitu produksi dan pemasaran. Produksi merupakan hasil usaha manusia yang menciptakan barang yang tidak ada menjadi ada, atau disebut juga dengan mengadakan perubahan bentuk atau mengembangkan bahan-bahan alam sehingga akhirnya memiliki sifat yang dapat memenuhi kebutuhan manusia. Adapun pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran.

2. Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan dan Kegagalan Dalam Usaha

a. Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

²¹ Wawan Dhewanto, *Internasionalisasi UKM (Usaha Kecil dan Mikro Menuju Pasar Global)*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2019), 3.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu:

- 1) Faktor peluang
Banyak peluang emas tetapi belum tentu tepat untuk seorang pengusaha, karena peluang yang tepat mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara bisnis yang dijalankan, kondisi, situasi, keadaan pasar, sehingga dapat diketahui peluang tersebut. Oleh sebab itu, peluang yang anda peroleh harus anda kembangkan agar menjadi sebuah ide bisnis dan kemudian menjadi sebuah usaha.²²
- 2) Faktor SDM
Terdapat 5 faktor yang menjadi kesuksesan dalam operasional, yaitu:
 - a) SDM yang berkualitas, karena SDM yang merencanakan sesuatu dengan matang. Hal ini berarti faktor pertama yang paling penting adalah SDM atau manusia yang merencanakan, yaitu *strategi planner*.
 - b) Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatifitas dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat.
 - c) Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan. *Controller* yang hebat mencakup *quality control*, *financial control*, serta *supervisor*.
 - d) Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual yaitu *marketer* dan *seller*.
 - e) Faktor kepemimpinan, merupakan salah satu faktor penting yaitu gaya kepemimpinan. Jika tidak ada *leader*, maka tidak ada pengikut, begitu juga sebaliknya. Faktor SDM menjadi sangat penting.²³
- 3) Faktor Keuangan
Arus kas merupakan hal yang sangat penting. Sebab bila arus kas tidak mengalir maka bisnis akan berhenti dan mati. Faktor biaya juga sangat penting dalam kelangsungan usaha.
- 4) Faktor Organisasi
Organisasi usaha mempunyai sifat tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan.
- 5) Faktor Perencanaan
Bekerja tanpa adanya rencana seperti berjalan tanpa adanya tujuan. Sehingga faktor perencanaan merupakan faktor penting.

²² Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami Dan Memasuki Dunia Bisnis* (Jakarta: Erlangga, 2012), 47.

²³ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: Rajawali Press, 2009), 40.

- 6) Faktor Pengelolaan Usaha
Keberhasilan dalam usaha juga dibutuhkan dalam hal tindakan, maka faktor pengelolaan usaha merupakan hal penting.
- 7) Faktor pemasaran dan penjualan
Penjualan dan pemasaran mempunyai peran penting bagi kelancaran usaha, karena penjualan merupakan dasar dari kemampuan kewirausahaan.
- 8) Faktor administrasi
Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai dengan harapan karena hanya dilakukan berdasarkan *feeling* atau perasaan. Untuk itu pencatatan sangat penting bagi keberhasilan usaha.²⁴

Konsep di atas menguraikan bahwa faktor yang mempengaruhi keberhasilan sebuah usaha adalah meliputi beberapa faktor diantaranya yaitu peluang, SDM, keuangan, organisasi, perencanaan, pengelolaan usaha, pemasaran dan penjualan, dan administrasi.

b. Faktor yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha

Menurut Zimmerer ada beberapa faktor yang menyebabkan usaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu sebagai berikut:

- 1) Tidak kompeten dalam manajerial atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan dalam mengelola usaha yaitu merupakan faktor penyebab kegagalan usaha.
- 2) Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan mengoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
- 3) Tidak dapat mengatur keuangan, misalnya memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara benar. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional dalam perusahaan.
- 4) Kegagalan dalam perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan perusahaan. Sekali gagal dalam perencanaan, akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- 5) Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor penentu dalam keberhasilan usaha. Dimana

²⁴ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan.*, 47-51.

lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sulit beroperasi dan menjadi kurang efisien.

- 6) Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif. Konsep di atas menguraikan bahwa faktor yang mempengaruhi kegagalan sebuah usaha adalah meliputi SDM, manajemen, keuangan, lokasi dan pengawasan.²⁵
- 7) Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan kemungkinan gagal menjadi besar.²⁶

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam sebuah usaha menurut peneliti dipengaruhi oleh sumber daya baik itu SDM yang meliputi sifat atau kepribadian, kemampuan, kreatifitas, manajemen, keuangan, dan pemasaran.

3. Indikator Prospek Usaha

Cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Peluang itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku (SDM), bisnis apa yang dimasuki, pasarnya bagaimana kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya.²⁷

Kemudian ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru yaitu:

²⁵ Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2018), 148-149. Diakses pada 16 Desember 2019, pukul 16.30 WIB.

²⁶ Abdul Muin Sibuea, dkk, *Pengantar Kewirausahaan* (Medan: Perdana Publishing, 2018), 21.

²⁷ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan.*, 47.

- a. Bidang usaha dan jenis usaha yang akan dimasuki
Beberapa bidang usaha yang dapat dimasuki, diantaranya: pertanian, pertambangan, pabrikasi, kontruksi, perseorangan, umum, jasa wisata dan lain sebagainya.
- b. Bentuk dan kepemilikan usaha yang akan dipilih
Ada beberapa kepemilikan usaha yang dapat dipilih, di antaranya perusahaan perorangan, persekutuan (dua macam anggota sekutu umum dan sekutu terbatas), perseroan, dan firma.
- c. Tempat usaha yang akan dipilih
Dalam menentukan tempat usaha ada beberapa hal yang perlu di pertimbangkan, di antaranya:
 - 1) Apakah tempat usaha dapat dengan mudah dijangkau oleh konsumen/pelanggan ataupun pasar ?
 - 2) Apakah tempat usaha dekat dengan sumber tenaga kerja ?
 - 3) Apakah dekat ke akses bahan baku dan bahan penolong lainnya, seperti alat pengangkut dan jalan raya.
- d. Organisasi usaha yang akan digunakan
Kompleksitas organisasi usaha bergantung pada lingkup atau cakupan usaha dan skala usaha.
- e. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh.
Lingkungan usaha dapat menjadi pendorong ataupun penghambat jalannya perusahaan.²⁸

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman guna memberikan hasil yang optimal. Selain itu ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha yaitu bidang usaha dan jenis usaha yang akan dimasuki, bentuk dan kepemilikan usaha yang akan dipilih, tempat usaha yang akan dipilih, organisasi usaha yang akan digunakan dan lingkungan usaha yang berpengaruh.

²⁸ Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2018), 161. Diakses pada 08 Desember 2019, pukul 09.30 WIB.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Reserch*). penelitian lapangan (*Field Reserch*) adalah penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga dan masyarakat.¹

Menurut Abdurrahmat Fathoni, penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk mneyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.²

Pada penelitian ini peneliti akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu tentang Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Alasan penelitian memilih lokasi ini adalah karena berbagai alasan diantaranya adalah Kampung Nunggalrejo merupakan sentra pengrajin sangkar burung yang

¹Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 80.

²Abdurrahmat Fathoni, *Metologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 96.

ada di Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Selain itu peneliti dilakukan untuk mengetahui seberapa besar prospek usaha pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Dikarenakan berdasarkan pengamatan yang dilakukan terlihat bahwa usaha pengrajin sangkar burung memiliki prospek yang cukup berkembang.

2. Sifat Penelitian

Sesuai dengan judul dari penelitian ini, maka penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu.³

Menurut Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasi.⁴

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan data dengan fakta yang ada. Penelitian ini berfokus pada usaha mengumpulkan masalah dan juga keadaan sebagaimana adanya, yang diteliti dan dipelajari sebagai suatu yang utuh. Penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.

³ *Ibid.*, 97.

⁴ Choid Narbuko, Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Askara, 2013), 44.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data langsung yang memberikan data kepada pengumpul data. Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang dijadikan objek penelitian.⁵ Artinya sumber data primer langsung dari sumber pokok penelitian, yaitu hasil wawancara yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, dalam hal ini adalah pada 5 pengrajin sangkar burung, 3 pengepul sangkar burung dan 1 supplier bahan baku pengrajin sangkar burung sebagai sampel penelitian.

Dalam hal ini, peneliti menggunakan Teknik Sampling. Menurut Sugiyono pengertian Teknik Sampling adalah sebagai berikut:

Teknik sampling adalah merupakan pengambilan sampel. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat berbagai teknik sampling digunakan.⁶

Teknik Sampling yang digunakan oleh peneliti dalam pengambilan sampel pada penelitian ini lebih tepatnya peneliti menggunakan Teknik *Purposive Sampling* dan *Random Sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik pengambilan sampel atas pertimbangan tertentu yang didasarkan pada pemenuhan kebutuhan informasi.⁷ Alasan menggunakan teknik ini adalah karena tidak semua sampel memiliki

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 145.

⁶ *Ibid.*, 82.

⁷ *Ibid.*

kriteria yang sesuai dengan fenomena yang diteliti. Oleh karena itu, peneliti memilih teknik ini guna menetapkan pertimbangan-pertimbangan atau kriteria-kriteria tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel yang digunakan dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini, terdapat kriteria yang digunakan dalam pemilihan sampel pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Pengrajin sangkar burung dengan biaya produksi minimal Rp.1.000.000.
- b. Pengrajin sangkar burung yang memproduksi sangkar burung minimal 50 sangkar burung.
- c. Pengrajin sangkar burung yang memiliki latar belakang pendidikan SD s.d SMA.
- d. Pengepul dengan modal minimal Rp.10.000.000.

Kemudian peneliti melakukan teknik pengambilan sampel ini dengan menggunakan *Random Sampling*. *Random Sampling* yaitu merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi.⁸ Dengan kata lain peneliti memilih secara acak sampel untuk memberikan kemungkinan peluang yang sama pada setiap anggota populasi dengan menjadi sampel yang terpilih untuk dilakukan wawancara.

⁸ Supardi, "Laporan Penelitian Populasi dan Sampel Penelitian", UNISIA NO. 17 TAHUN XIII TRIWULAN VI (1993), 104. Diakses pada tanggal 19 November 2019, pukul 08.00 WIB.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah catatan tentang adanya suatu peristiwa, ataupun catatan-catatan yang jaraknya telah jauh dari sumber orisinal.⁹ Data sekunder ini biasanya dilakukan oleh peneliti untuk diproses lebih lanjut. Data ini digunakan untuk mendukung informasi dari data primer yang diperoleh baik dari wawancara maupun dari observasi langsung ke lapangan.

Data sekunder terdiri atas berbagai macam, dari surat-surat pribadi, kitab harian, notulen perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah. Data sekunder yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah buku karya Irham Fahmi dengan judul Manajemen Strategi, buku karya Fredy Rangkuti dengan judul Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, buku Sondang P.Sinagian dengan judul Manajemen Strategik, buku Irham Fahmi dengan judul Pengantar Manajemen Keuangan, buku Narudin dengan judul Manajemen Strategi, buku Abdul Muin S dengan judul Pengantar Kewirausahaan, buku Isnati Fajriansyah dengan judul Manajemen Strategi, buku Hendro. MM dengan judul Dasar-Dasar Kewirausahaan, buku karya Wawan Dhewanto dengan Judul Internasionalisasi UKM (Usaha Kecil dan Mikro Menuju Pasar Global), buku karya Muhammad Ismail Yusanto dengan judul Manajemen Strategis Syari'ah Persepektif

⁹ Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), 50.

Syari'ah dan lainnya yang berkaitan dengan permasalahan yang peneliti ambil.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara dan observasi, dalam pelaksanaannya peneliti langsung terjun pada objek penelitian yaitu melalui:

1. Teknik Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau interview adalah suatu bentuk komunikasi verbal yakni semacam percakapan yang bertujuan untuk memperoleh informasi.¹⁰

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban yang diberikan oleh yang diwawancarai.¹¹

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang semuanya telah dirumuskan dengan cermat sehingga dalam wawancara menjadi lancar dan kaku.¹² Dalam hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada 5 pengrajin sangkar burung, 3 pengepul sangkar burung dan 1 supplier bahan baku pengrajin sangkar burung sebagai sampel penelitian.

113. ¹⁰ S. Nasutiun, *Metode Research (Penelitian Ilmiah) Cet 14*. (Jakarta: Bumi Askara, 2014),

¹¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metologi Penelitian*., 105.

¹² S. Nasutiun, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*., 117.

2. Teknik Pengamatan (*Observasi*)

Pengamatan (*observasi*) adalah teknik pengumpulan data di mana peneliti atau kolaboratornya mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian.¹³ Penyaksian terhadap peristiwa-peristiwa itu bisa dengan berbagai cara baik itu melihat, mendengarkan, merasakan, yang kemudian dicatat seobyektif mungkin. Peranan pengamat dapat di bedakan berdasarkan hubungan partisipatifnya dengan kelompok yang diamati.

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian. Instrumen yang dapat digunakan yaitu lembar pengamatan, panduan pengamatan. Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi antar lain: ruang (tempat), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu dan perasaan.

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data yang akurat tentang keadaan di lapangan dengan melakukan pengamatan langsung. Pengamatan dilakukan secara terbuka yakni diketahui oleh subjek, dan subjek secara sukarela memberi kesempatan kepada pengamat untuk mengamati peristiwa yang terjadi dan mereka menyadari bahwa ada orang yang mengamati perilaku mereka. Kegiatan observasi dilakukan pada usaha pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Pungur Kabupaten Lampung Tengah. Adapun prosedur observasi yang

¹³ W. Gulo, *Metode Penelitian* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), 116.

dilakukan adalah dengan mengamati aktivitas usaha pengrajin sangkar burung sebanyak yang ada di Kampung Nunggalrejo dengan 5 pengrajin sangkar burung, 3 pengepul sangkar burung dan 1 supplier bahan baku pengrajin sangkar burung sebagai sampel penelitian.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data menurut Patton adalah proses mengatur urutan data, mengordinasikannya dalam suatu pola, katagori, dan satuan uraian dasar. Analisis ini bertujuan untuk menemukan tema dan hipotesis kerja yang akhirnya diangkat menjadi konsep, proporsi, kategori, atau variabel, yang berguna untuk membangun teori substantif.¹⁴

Data yang peneliti peroleh dari pengrajin sangkar burung yang ada di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah meupakan data kualitatif. Sebab itulah, teknik analisis data yang peneliti gunakan pun adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif. Induktif yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh untuk selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut berkembang atau tidak berkembang berdasarkan data yang terkumpul.

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut

¹⁴ Moh. Kasiram, *Metotologi Peneltian Kuantitatif-Kualitatif* (Malang: UIN-MALIKI Press, 2010), 288.

dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai hasil wawancara yang dilakukan dengan pengrajin sangkar burung tentang prospek usaha sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Kampung Nunggalrejo

Kampung Nunggalrejo dibuka pada Tahun 1950, diawali oleh serombongan warga dari Banjarsari dan Purwosari Metro sebanyak 66 KK. Pada tahun 1953 didatangkan warga dari Jawa Barat sebanyak 132 KK tepatnya pada tanggal 13 April Tahun 1953 oleh jawatan transmigrasi dan disahkan oleh pemerintah menjadi kampung. Para transmigran yang didatangkan dari pulau jawa antara lain Tasikmalaya sebanyak 50 KK, Garut sebanyak 50 KK, dan Cirebon sebanyak 32 KK.¹

Pada waktu itu, adat istiadat masih mengikat, dimana penduduk masih mempertahankan pembawaan kebiasaan masing-masing. Sebelum ditetapkannya nama kampung tersebut, wakil dari masing-masing rombongan mengadakan musyawarah dan saling mengajukan pendapat calon lurah dan nama kampung, dan ternyata nama Nunggalrejo menjadi kesepakatan yang mempunyai makna Nunggal yang berarti satu/kesatuan dan Rejo yang berarti ramai/aman/damai.²

Kampung definitif dengan nama Kampung Nunggalrejo dipimpin oleh seseorang yang bernama Juhaili yang dibantu beberapa perangkat

¹ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.00 WIB.

² Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.00 WIB.

Kampung dan terbagi menjadi 4 kebayon atau dusun, yaitu: Dusun I Mulyorejo, Dusun II Sukumulyo, Dusun III Parahyangan, dan Dusun IV Sindangsari.³

Kemudian sekitar tahun 1960an sebagian warga membuka peladangan jauh di sebelah Kampung Tanggulangin yang di kemudian hari pada Tahun 1967 peladangan tersebut diresmikan menjadi Dusun V Morodadi. Seiring dengan perkembangan zaman dan perkembangan penduduk pada tahun 2009 di bawah kepemimpinan kepala Kampung Heriyadi Suwanto dibentuklah dusun baru pemekaran antra Dusun I dan Dusun II yaitu Dusun VI Tirtobangun, dan sampai saat ini Kampung Nunggalrejo terdiri dari 6 dusun dan 22 RT.⁴

Berdasarkan sejarah Kampung Nunggal Rejo di atas dapat diketahui bahwa Kampung Nunggal Rejo dibuka pada Tahun 1950. Penduduk Nunggal Rejo pada awalnya berasal dari dari Kota Metro itu sendiri yakni dari Banjarsari dan Purwosari sedangkan yang lainnya yaitu dari Tasikmalaya, Garut, dan Cirebon Jawa Barat. Kampung Nunggal Rejo merupakan lokasi yang dipilih peneliti sebagai lokasi penelitian. Peneliti mengutip Dokumentasi sejarah Kampung Nunggal Rejo untuk mengetahui sejarah berdirinya Kampung Nunggal Rejo.⁵

³ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.00 WIB.

⁴ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.00 WIB.

⁵ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.00 WIB.

2. Profil Masyarakat Kampung Nunggalrejo

a. Jumlah Penduduk

Kampung Nunggalrejo mempunyai jumlah penduduk sebesar 4.583 jiwa dari 1.304 KK yaitu laki-laki sebanyak 2.394 orang dan perempuan sebanyak 2.189 orang.⁶

b. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencarian

Data mata pencaharian yang ditekuni oleh masyarakat di Kampung Nunggalrejo dapat diketahui bahwa hampir seluruh penduduk di Kampung Nunggal Rejo memiliki pekerjaan, hanya 1,3% yang tidak bekerja dari seluruh penduduk Kampung Nunggalrejo.⁷

Pemenuhan kebutuhan masyarakat seringkali diidentikkan dengan penghasilan yang diperoleh sebagai tolak ukur kesejahteraan warga kampung. Dari data mata pencaharian penduduk Kampung Nunggalrejo dapat diketahui bahwa sebagian besar adalah pengrajin dan petani. Kebanyakan masyarakat menggantungkan hidupnya dari kegiatan pengrajin ini terutama pengrajin sangkar burung, pengrajin rotan, pengrajin anyaman sangkar ayam, mebel dan masih banyak lainnya. Dan masyarakat menjadikan pertanian ini sebagai bukan pekerjaan utama mereka, terutama padi, jagung, dan sayuran.⁸

⁶ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.15 WIB.

⁷ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.30 WIB.

⁸ Buku Monografi Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2018. Diakses pada 4 Juli 2020 pukul 12.30 WIB.

3. Profil Pengrajin Sangkar Burung Kampung Nunggalrejo

Usaha pengrajin sangkar burung merupakan salah satu sentra industri yang ada di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, bapak Ujang yaitu orang pertama kali membuat kerajinan sangkar burung pada tahun 2000. Beliau mengatakan bahwa awal mulanya membuat kerajinan tersebut dilakukan setelah melihat peluang usaha yang menjanjikan dari kerajinan sangkar burung yang belum ada sebelumnya di Kampung tersebut, sehingga beliau mulai belajar membuat kerajinan sangkar burung. Melihat pendapatan pengrajin sangkar burung ini bagus, selanjutnya satu persatu warga di daerah ini belajar menjadi pengrajin sangkar burung. Banyak sebagian warga yang menjadikan kerajinan sangkar burung ini sebagai mata pencaharian utama hingga sekedar sampingan.

Seiring berjalannya waktu pemasarannya pun kini mulai melalui pedagang pengumpul (pengepul), hingga memasarkannya sendiri. Pemasarannya pun sudah cukup luas, pemasaran produk kerajinan sangkar burung ini tidak hanya di daerah itu saja tetapi sudah merambah ke luar daerah salah satunya Palembang.

Di Kampung Nunggalrejo terdapat 5 dusun, masing-masing dusun menggeluti usaha kerajinan sangkar burung ini. Jumlah pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sekitar 157 orang dimana hampir disetiap rumah pengrajin sangkar burung melakukan proses produksi sendiri tanpa ada karyawan, terdapat beberapa pengrajin yang dibantu

oleh keluarga baik itu istri, suami atau anak. Hal ini dikarenakan proses produksi yang mudah sehingga mereka lebih berkerja bersama dengan keluarga sendiri.

Sebagian besar para pengrajin sangkar burung masih berusia produktif namun tingkat pendidikan mereka rata-rata SD s.d SMA. Dari setiap rumah terdiri dari suami, istri dan anak juga diandalkan sebagai tenaga kerja untuk membuat sangkar burung. Mereka merasa kewalahan dalam mencukupi pesanan dari pelanggan mereka masing-masing. Sebagian besar dana hasil penjualan mereka digunakan untuk keperluan kebutuhan sehari-hari dan yang paling umum dari para pengrajin mereka mengutamakan dari hasil penjualan mereka adalah untuk dialokasikan ke bahan baku sangkar burung lagi.

Para pengrajin sudah diajari oleh orang tuanya sejak kecil mulai dari membantu dalam membuat sangkar sampai mampu membuat sangkar burung sendiri, walaupun penjualannya masih dijadikan satu dengan orang tuanya. Jangkauan penjualan mencapai ke luar daerah yaitu Palembang, Jambi, dan Kota Bumi.

Usaha ini memiliki irama ramai dan sepi pembeli, di musim kemarau banyak pesanan yang tidak mampu mereka cukupi dikarenakan pesanan yang sangat banyak, dan sebaliknya ketika musim penghujan pesanan sangkar burung menurun.

Dengan segala keterbatasan kemampuan mereka menjual serta memasarkan sangkar burung menggunakan metode penjualan yang biasa

seperti menjual hasil produk sangkar burung kepada pengepul saja, sebagian ada yang juga penjualan seperti ada pembeli atau konsumen datang langsung membeli produk sangkar burung langsung kepada pengrajin. Tidak hanya pengrajin sangkar burung, di Kampung Nunggalrejo juga banyak terdapat kerajinan lainnya.

B. Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah

Berdasarkan hasil penelitian, untuk mengetahui prospek usaha pengrajin sangkar burung yang dilakukan oleh pengrajin sangkar burung, maka peneliti melakukan wawancara kepada pihak yang bersangkutan, diantaranya pengrajin sangkar burung, pengepul dan *supplier*.

1. Wawancara kepada Pengrajin Sangkar Burung

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Andri selaku pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan memulai usaha ini pada tahun 2004. Beliau memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Balam (ukuran besar) dengan harga Rp.30.000 per unit. Jumlah Produksi sangkar burung yang dihasilkan beliau yaitu sebanyak 400 sangkar burung per bulan bahkan lebih. Modal awal usaha Rp.1.000.000. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh beliau adalah sebanyak Rp.1.000.000. Sangkar burung yang diproduksi oleh beliau yaitu dijual kepada pengepul. Strategi yang digunakan beliau dalam memasarkan produk sangkar burung yaitu dengan menjual produk yang dibuat kepada beberapa pengepul. Penghasilan yang diperoleh oleh beliau adalah sebanyak Rp.12.000.000

per bulan. Bahan baku yang digunakan untuk proses produksi menurut beliau selalu mengalami kenaikan, akan tetapi tidak mengalami kelangkaan. Dalam hal ini beliau lebih memilih untuk memproduksi sangkar burung yang lebih menguntungkan walaupun bahan baku produksi mengalami kenaikan.⁹

Kelemahan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah lebih kepada bahan baku yang mudah patah, apabila tidak dijemur dengan baik. Kelebihan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah mahkota yang diberi pernak pernik dan sangkar burung yang diberi warna agar lebih terlihat menarik. Peluang produk jenis rotan ini menurut beliau masih banyaknya permintaan pasar sangkar burung jenis rotan ini. Ancaman produk jenis rotan ini menurut beliau adalah tentunya pesaing pengrajin sangkar burung, menurut beliau untuk tingkat pesaing kerajinan produk sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sendiri cukup tinggi, sehingga menjadi ancaman bagi beliau dalam usaha kerajinan sangkar burung. Kendala yang dialami beliau dalam memproduksi sangkar burung adalah musim hujan, karena pada saat musim hujan tiba permintaan produksi sangkar burung sedikit.¹⁰

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Bapak Andri memulai usaha pada tahun 2004, memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Balam. Dengan jumlah produksi sebanyak 400 buah per

⁹ Wawancara kepada Bapak Andri selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 16 Juli 2020

¹⁰ Wawancara kepada Bapak Andri selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 16 Juli 2020

bulan. Beliau membuka usaha dengan modal Rp.1.000.000 dengan biaya produksi sebanyak Rp.1.000.000. Beliau menjual produk sangkar burung kepada pengepul. Beliau memiliki penghasilan sebanyak Rp.12.000.000 per bulan. Sangkar burung yang diproduksi beliau memiliki kelemahan bahan baku yang mudah patah. Kelebihan dengan mahkota yang diberi pernak pernik dan sangkar burung yang diberi warna agar menarik. Peluang dengan banyak permintaan pasar yang cukup banyak. Ancaman dengan banyak nya pesaing pengrajin sangkar burung dan musim penghujan.

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Suryaman selaku pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan memulai usaha ini pada tahun 2002. Beliau memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Wambi dengan harga Rp.19.000 per unit. Jumlah Produksi sangkar burung yang dihasilkan beliau yaitu sebanyak 120 s/d 160 sangkar burung per bulan. Modal awal usaha Rp.500.000. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh beliau adalah Rp.700.000 sampai dengan Rp.1.000.000. Sangkar burung yang diproduksi oleh beliau dijual kepada pengepul. Strategi yang digunakan beliau dalam memasarkan produk sangkar burung yaitu dengan bekerja sama dengan pengepul dalam pemasaran produknya. Penghasilan yang diperoleh oleh beliau adalah sebanyak Rp.2.280.000 sampai dengan Rp.3.040.000. Bahan baku yang digunakan untuk proses produksi menurut beliau selalu mengalami kenaikan, akan tetapi tidak mengalami kelangkaan. Dalam hal ini beliau lebih memilih

untuk memproduksi sangkar burung yang lebih menguntungkan walaupun bahan baku produksi mengalami kenaikan.¹¹

Kelemahan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah lebih kepada bahan baku yang mudah patah dalam pembuatan nya. Kelebihan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah mahkota yang diberi pernak pernik dan sangkar burung yang diberi warna agar lebih terlihat menarik. Peluang produk jenis rotan ini menurut beliau masih banyaknya permintaan pasar sangkar burung jenis rotan ini. Ancaman produk jenis rotan ini menurut beliau adalah tentunya pesaing pengrajin sangkar burung, menurut beliau untuk tingkat pesaing kerajinan produk sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sendiri cukup tinggi, sehingga menjadi ancaman bagi beliau dalam usaha kerajinan sangkar burung. Kendala yang dialami beliau dalam memproduksi sangkar burung adalah musim hujan, karena pada saat musim hujan tiba permintaan produksi sangkar burung sedikit.¹²

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Bapak Suryaman memulai usaha pada tahun 2002, memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Wambi. Dengan jumlah produksi sebanyak 120 s/d 160 per bulan. Beliau membuka usaha dengan modal Rp.500.000 dengan biaya produksi sebanyak Rp.700.000 sampai dengan Rp.1.000.000. Beliau menjual produk sangkar burung kepada pengepul. Beliau

¹¹ Wawancara kepada Bapak Suryaman selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 16 Juli 2020

¹² Wawancara kepada Bapak Suryaman selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 16 Juli 2020

memiliki penghasilan sebanyak Rp.2.280.000 s/d Rp.3.040.000 per bulan. Sangkar burung yang diproduksi beliau memiliki kelemahan bahan baku yang mudah patah. Kelebihan dengan mahkota yang diberi pernik dan sangkar burung yang diberi warna agar menarik. Peluang dengan banyak permintaan pasar yang cukup banyak. Ancaman dengan banyak nya pesaing pengrajin sangkar burung dan musim penghujan.

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Hendra selaku pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan memulai usaha ini pada tahun 2007. Beliau memproduksi sangkar burung jenis kayu yaitu Kacer dengan harga Rp.50.000 per unit. Jumlah produksi sangkar burung yang dihasilkan beliau yaitu sebanyak 140 sangkar burung per bulan bahkan lebih. Modal awal usaha Rp.1.000.000. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh beliau adalah sebanyak Rp.800.000 belum biaya lain-lain. Sangkar burung yang diproduksi oleh beliau yaitu dijual kepada pengepul dan konsumen yang langsung datang membeli kerumah. Strategi yang digunakan beliau dalam memasarkan produk sangkar burung yaitu dengan menghasilkan sangkar burung yang berkualitas dan paling diminati oleh konsumen. Penghasilan yang diperoleh oleh beliau adalah sebanyak Rp.7.000.000 per bulan dengan pendapatan sebesar Rp.3.800.000 per bulan. Bahan baku yang digunakan untuk proses produksi menurut beliau selalu mengalami kenaikan, untuk itu beliau menaikkan harga sangkar burung yang diproduksinya. Dalam hal ini bahan

baku untuk produksi pembuatan sangkar burung menurut beliau tidak mengalami kelangkaan, sebab selalu ada saja.¹³

Kelemahan produk jenis kayu ini menurut beliau adalah lebih kepada proses produksi yang bergantung pada listrik, sehingga apabila ada pemadaman listrik akan sangat mengganggu proses produksi. Kelebihan produk jenis kayu ini menurut beliau adalah bentuk dan ukiran yang bervariasi dan mengikuti trend. Peluang produk jenis kayu ini menurut beliau adalah masih sedikitnya masyarakat di Kampung Nunggalrejo yang memproduksi sangkar burung jenis ini. Ancaman produk jenis kayu ini menurut beliau adalah tentunya pesaing pengrajin sangkar burung, walaupun di Kampung Nunggalrejo sendiri pengrajin sangkar burung jenis kayu ini masih jarang akan tetapi tidak menutup kemungkinan pesaing dari daerah lain yang menjadi ancaman bagi pengrajin sangkar burung di Nunggalrejo. Menurut beliau untuk tingkat pesaing kerajinan produk sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sendiri cukup tinggi, beliau mengatakan pesaing sangkar burung jenis kayu ini belum terlalu tinggi dibandingkan dengan sangkar burung jenis rotan dikarenakan masih sedikit dari masyarakatnya yang memproduksi sangkar burung jenis kayu ini. Kendala yang dialami beliau dalam memproduksi sangkar burung adalah ketika listrik mati dan musim hujan tiba, dalam hal ini hampir semua aktivitas produksi sangkar burung jenis ini menggunakan listrik, apabila listrik mati maka otomatis produksi

¹³ Wawancara kepada Bapak Hendra selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 17 Juli 2020

sangkar burung terganggu dan menjadi penghambat pengrajin dalam memproduksi sangkar burung. Sedangkan untuk musim hujan menjadi ancaman pengrajin karena produksi sangkar burung membutuhkan sinar matahari dalam proses produksi.¹⁴

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Bapak Hendra memulai usaha pada tahun 2007, memproduksi sangkar burung jenis kayu yaitu Kacer. Dengan jumlah produksi sebanyak 140 buah per bulan. Beliau membuka usaha dengan modal Rp.1.000.000 dengan biaya produksi sebanyak Rp.800.000 belum biaya lain-lain. Beliau menjual produk sangkar burung kepada pengepul. Beliau memiliki penghasilan sebanyak Rp.7.000.000 per bulan. Sangkar burung yang diproduksi beliau memiliki kelemahan yakni bergantung kepada listrik. Kelebihan dengan bentuk dan ukiran yang bervariasi mengikuti trend yang ada. Peluang selain dengan banyak permintaan pasar yang cukup banyak, ada pula masih sedikitnya pengrajin sangkar burung jenis ini di Kampung Nunggalrejo. Ancaman pesaing sangkar burung di luar Kampung Nunggalrejo, listrik padam dan musim penghujan.

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yayah selaku pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan memulai usaha ini pada tahun 2008. Beliau memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Wambi dengan harga Rp.18.000 per unit. Jumlah produksi sangkar burung yang dihasilkan beliau yaitu sebanyak 200 sangkar burung per bulan bahkan

¹⁴ Wawancara kepada Bapak Hendra selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 17 Juli 2020

lebih. Modal awal usaha yang dikeluarkan sebanyak Rp.1.500.000. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh beliau adalah sebanyak Rp.1.800.000 per bulan belum biaya lain-lain. Sangkar burung yang diproduksi oleh beliau yaitu dijual kepada pengepul. Strategi yang digunakan beliau dalam memasarkan produk sangkar burung yaitu dengan bekerja sama dengan pengepul untuk kemudian menjual produknya. Penghasilan yang diperoleh oleh beliau adalah sebanyak Rp.3.600.000 per bulan.

Menurut beliau ketika bahan produksi mengalami kenaikan maka beliau tetap memproduksi sangkar burung, sedangkan untuk masalah kelangkaan produksi tidak ada. Cara mengatasi kenaikan bahan baku adalah menaikkan harga produk. Kelemahan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah yaitu ketika musim hujan bahan produksi akan basah dan sulit digunakan dan bahan mudah patah. Kelebihan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah banyak peminat yang tertarik membeli produk sangkar burung jenis wambi ini. Peluang produk jenis kayu ini menurut beliau adalah masih banyak yang memesan jenis produk sangkar burung yang dibuat oleh masyarakat di Kampung Nunggalrejo. Ancaman produk jenis rotan ini menurut beliau adalah kenaikan bahan baku produksi.¹⁵

Menurut beliau untuk tingkat pesaing kerajinan produk sangkar burung di Kampung Nunggalrejo tidak ada karena masing-masing dari pengrajin memiliki pengepul yang menampung produk yang diproduksi

¹⁵ Wawancara kepada Ibu Yayah selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 18 Juli 2020

mereka sendiri dan tidak mengganggu proses produksi sangkar burung pesaing lainnya. Kendala yang dialami beliau dalam memproduksi sangkar burung adalah hampir semua pengrajin mengalami yaitu ketika listrik mati dan musim hujan tiba, dalam hal ini hampir ada beberapa aktivitas produksi sangkar burung jenis ini menggunakan listrik, apabila listrik mati maka otomatis produksi sangkar burung terganggu dan menjadi penghambat pengrajin dalam memproduksi sangkar burung. Sedangkan untuk musim hujan menjadi kendala terbesar pengrajin karena produksi sangkar burung membutuhkan sinar matahari.¹⁶

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Ibu Yayah memulai usaha pada tahun 2008, memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Wambi. Dengan jumlah produksi sebanyak 200 buah per bulan. Beliau membuka usaha dengan modal Rp.1.500.000 dengan biaya produksi sebanyak Rp.1.800.000 per bulan. Beliau menjual produk sangkar burung kepada pengepul. Beliau memiliki penghasilan sebanyak Rp.3.600.000 per bulan. Sangkar burung yang diproduksi beliau memiliki kelemahan ketika musim hujan bahan baku akan basah dan yang mudah patah. Kelebihan dengan banyak nya peminat yang tertarik dengan jenis sangkar burung ini. Peluang dengan masih banyak permintaan sangkar burung jenis ini. Ancaman kenaikan harga bahan baku dan musim penghujan.

¹⁶ Wawancara kepada Ibu Yayah selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 18 Juli 2020

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Endang selaku pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan memulai usaha ini pada tahun 2005. Beliau memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu jenis Perenjak dan Balam dengan harga Rp.16.000 dan Rp.18.000 per unit. Jumlah produksi sangkar burung yang dihasilkan beliau yaitu sebanyak 450 sangkar burung jenis perenjak dan 100 sangkar burung jenis balam per bulan. Modal awal usaha Rp.1.000.000. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh beliau adalah sebanyak Rp.2.800.000 untuk sangkar burung jenis perenjak dan Rp.900.000 untuk sangkar burung jenis dan belum biaya lain-lain. Sangkar burung yang diproduksi oleh beliau yaitu dijual kepada pengepul dan juga menjual sendiri. Strategi yang digunakan beliau dalam memasarkan produk sangkar burung yaitu dengan memaksimalkan kualitas produk yang dibuat supaya menarik minat konsumen. Penghasilan yang diperoleh oleh beliau adalah sebanyak Rp.9.000.000 per bulan. Menurut beliau pada saat bahan produksi mengalami kenaikan maka beliau akan tetap memproduksi membuat sangkar burung dengan menaikkan harga produk, sedangkan untuk kelangkaan menurut beliau tidak ada.¹⁷

Kelemahan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah mudah patah. Kelebihan produk jenis rotan ini menurut beliau adalah bentuk tradisional yang masih dijaga dan pernik-pernik yang ditambahkan pada sangkar burung. Peluang produk jenis rotan ini menurut beliau adalah

¹⁷ Wawancara kepada Bapak Endang selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 18 Juli 2020

selain harga produk dijual terjangkau, pesanan untuk sangkar burung ini masih banyak yang memakainya. Ancaman produk jenis rotan ini menurut beliau adalah pesaing sangkar burung dari luar Kampung Nunggalrejo dan beragam jenis sangkar burung bukan jenis rotan yang mungkin jauh lebih menarik.

Menurut beliau untuk tingkat pesaing kerajinan produk sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sendiri cukup tinggi, beliau mengatakan pesaing sangkar burung jenis rotan ini masing-masing dari pengrajin memiliki pangsa pasar yang berbeda. Kendala yang sering dialami beliau dalam memproduksi sangkar burung adalah musim hujan tiba, untuk musim hujan menjadi ancaman pengrajin karena produksi sangkar burung membutuhkan sinar.¹⁸

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Bapak Endang memulai usaha pada tahun 2005, memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Perenjak dan Balam. Dengan jumlah produksi sebanyak 100 s/d 450 buah per bulan. Beliau membuka usaha dengan modal Rp.1.000.000 dengan biaya produksi sebanyak Rp.2.800.00 s/d Rp.3.600.000 per bulan. Beliau menjual produk sangkar burung kepada pengepul dan menjual sendiri produknya. Beliau memiliki penghasilan sebanyak Rp.9.000.000 per bulan. Sangkar burung yang diproduksi beliau memiliki kelemahan ketika musim hujan bahan baku akan basah dan yang mudah patah. Kelebihan dengan bentuk yang masih sederhana

¹⁸ Wawancara kepada Bapak Endang selaku pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 18 Juli 2020

dan banyak nya peminat yang tertarik dengan jenis sangkar burung. Peluang dengan masih banyak permintaan sangkar burung jenis ini. Ancaman kenaikan harga bahan baku dan musim penghujan.

2. Wawancara kepada Pengepul

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Arum selaku pengepul pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan usaha ini sebelumnya didirikan oleh sang ayah sejak tahun 2010, yang kemudian diwariskan kepadanya pada tahun 2013. Alasan beliau memilih untuk membuka usaha ini disebabkan oleh lingkungan sekitar, dimana mayoritas masyarakat Kampung Nunggalrejo bekerja sebagai pengrajin sangkar burung. Menurut beliau modal awal untuk membuka usaha ini adalah sebesar Rp.5.000.000 s/d Rp.50.000.000. Beliau membeli berbagai jenis sangkar burung yaitu mulai dari sangkar burung jenis pule, rotan, set-setan, besi, beo dan lain sebagainya. Beliau membeli sangkar burung dengan harga mulai dari Rp.15.000 s/d Rp.200.000 dan menjual sangkar burung dengan harga yaitu sangkar burung jenis perenjak dibeli dengan harga Rp.15.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp. 20.000 per unit, sangkar burung jenis balam dibeli dengan harga Rp.18.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.20.000 per unit, dan sangkar burung jenis beo dibeli dengan Rp.200.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.250.000 per unit.¹⁹

¹⁹ Wawancara kepada Ibu Arum selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 20 Juli 2020

Menurut beliau pemasaran sangkar burung dilakukan masih di daerah lampung, seperti Rumbia, Kalirejo, Sukadana, Kota Bumi, dan Tugu mulyo. Beliau mengatakan rata-rata penjualan sangkar burung bisa mencapai 500 unit sangkar burung. Penghasilan per bulan yaitu pendapatan yang diterima sebanyak Rp.5.000.000, dengan omset Rp.50.000.000 per bulan. Dalam hal ini, beliau pernah mengalami penurunan pembelanjaan yang disebabkan oleh perubahan iklim seperti musim penghujan. Pada saat musim hujan pengrajin sangkar burung akan mengurangi hasil produksi sangkar burung mereka, dikarenakan sangkar burung yang di produksi oleh pengrajin sangkar burung kurang maksimal. Itu semua juga menjadi salah satu kendala dalam penjualan sangkar burung. Kendala lain yang pernah dialami oleh beliau adalah modal, dimana modal yang dimiliki beliau tidak dapat membiayai pembelian sangkar burung. Jenin sangkar burung yang paling diminati dalam usaha ini menurut beliau adalah produk lokal seperti sangkar burung jenis pule dan rotan. Contohnya yaitu perenjak, balam, wambi, tanggung, kenari, kacer dan lain sebagainya.²⁰

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Ibu Arum memulai usaha ini pada tahun 2010 yang dilakukan oleh orang tuanya kemudian diwariskan kepada beliau tahun 2013, dengan alasan bahwa belum banyak pengepul yang ada di Kampung Nunggalrejo. Modal usaha Rp.5.000.000 s/d Rp.50.000.000. Beliau menjual sangkar burung dengan

²⁰ Wawancara kepada Ibu Arum selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 20 Juli 2020

harga yang sangat bervariasi mulai Rp.15.000 s/d Rp.250.000. Beliau memasarkan produknya masih di daerah Lampung. Beliau menjual sebanyak 500 buah sangkar burung per bulan. Penghasilan sebesar Rp.5.000.000 dengan omset Rp.50.000.000 per bulan. Beliau pernah mengalami penurunan jumlah pembelian disebabkan musim penghujan. Kendala yang sering dihadapi oleh beliau adalah modal. Jenis sangkar burung yang paling diminati adalah jenis pule dan rotan.²¹

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Aan dan Bapak solihin selaku pengepul pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan usaha ini sebelumnya didirikan sejak tahun 2015. Alasan beliau memilih untuk membuka usaha ini disebabkan oleh faktor dimana belum banyaknya pengepul di Kampung Nunggalrejo dan kebanyakan mayoritas masyarakat Kampung Nunggalrejo bekerja sebagai pengrajin sangkar burung, sehingga memotivasi beliau untuk membuka usaha ini Menurut beliau modal awal untuk membuka usaha ini adalah sebesar Rp.10.000.000 s/d Rp.50.000.000. Beliau membeli berbagai jenis sangkar burung yaitu mulai dari sangkar burung jenis pule, rotan, set-setan, besi, beo dan lain sebagainya. Beliau membeli sangkar burung dengan harga mulai dari Rp.15.000 s/d Rp.200.000 dan menjual sangkar burung dengan harga yaitu sangkar burung jenis perenjak dibeli dengan harga Rp.16.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp. 20.000 per unit, sangkar burung jenis balam dibeli dengan harga Rp.18.000

²¹ Wawancara kepada Ibu Arum selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 20 Juli 2020

kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.23.000 per unit, sangkar burung jenis wambi dibeli dengan harga Rp.19.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.25.000 dan sangkar burung jenis beo dibeli dengan Rp.210.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.250.000 per unit.²²

Menurut beliau pemasaran sangkar burung masih di daerah lampung, seperti Tegineneng, Bandar Jaya, Palembang, Jambi, Kota Bumi, dan Tugu mulyo. Beliau mengatakan rata-rata penjualan sangkar burung bisa mencapai 500 unit sangkar burung. Penghasilan per bulan yaitu pendapatan yang diterima sebanyak Rp.10.000.000, dengan omset Rp.50.000.000 per bulan. Dalam hal ini, beliau pernah mengalami penurunan pembelanjaan yang disebabkan oleh perubahan iklim seperti musim penghujan. Pada saat musim hujan pengrajin sangkar burung akan mengurangi hasil produksi sangkar burung mereka, dikarenakan sangkar burung yang di produksi oleh pengrajin sangkar burung kurang maksimal. Itu semua juga menjadi salah satu kendala dalam penjualan sangkar burung. Kendala lain yang pernah dialami oleh beliau adalah modal, dimana modal yang dimiliki beliau tidak dapat membiayai pembelian sangkar burung. Jenin sangkar burung yang paling diminati dalam usaha ini menurut beliau adalah produk lokal seperti sangkar

²² Wawancara kepada Ibu Aah selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 21 Juli 2020

burung jenis pule dan rotan. Contohnya yaitu perenjak, balam, wambi, tanggung, kenari, kacer dan lain sebagainya.²³

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Ibu Aan memulai usaha ini pada tahun 2015, dengan alasan bahwa belum banyak pengepul yang ada di Kampung Nunggalrejo. Modal usaha Rp.10.000.000 s/d Rp.50.000.000. Beliau menjual sangkar burung dengan harga yang sangat bervariasi mulai Rp.15.000 s/d Rp.250.000. Beliau memasarkan produknya masih di daerah Lampung. Beliau menjual lebih dari 500 buah sangkar burung per bulan. Penghasilan sebesar Rp.10.000.000 dengan omset Rp.50.000.000 per bulan. Beliau pernah mengalami penurunan jumlah pembelian disebabkan musim penghujan. Kendala yang sering dihadapi oleh beliau adalah modal. Jenis sangkar burung yang paling diminati adalah jenis pule dan rotan.

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Ani selaku pengepul pengrajin sangkar burung, beliau mengatakan usaha ini didirikan pada tahun 2016. Alasan beliau memilih untuk membuka usaha ini disebabkan oleh lingkungan sekitar, dimana menurut beliau mayoritas masyarakat Kampung Nunggalrejo bekerja sebagai pengrajin sangkar burung, sehingga memotivasi beliau untuk membuka usaha ini. Selain itu beliau mengatakan bahwa usaha ini cukup menjanjikan.

Modal awal yang dihabiskan beliau untuk membuka usaha ini adalah sebesar Rp.6.000.000 s/d Rp.50.000.000. Beliau membeli dan

²³ Wawancara kepada Ibu Aah selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 21 Juli 2020

menjual berbagai jenis sangkar burung yaitu mulai dari sangkar burung jenis pule, rotan, set-setan, besi, beo dan lain sebagainya. Beliau membeli sangkar burung dengan harga mulai dari Rp.16.000 s/d Rp.250.000 dan menjual sangkar burung dengan harga yaitu sangkar burung jenis perenjak dibeli dengan harga Rp.16.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.21.000 per unit, sangkar burung jenis balam dibeli dengan harga Rp.18.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.22.000 per unit, dan sangkar burung jenis beo dibeli dengan Rp.210.000 kemudian dijual oleh beliau dengan harga Rp.260.000 per unit. Menurut beliau pemasaran sangkar burung dilakukan di daerah Lampung, Palembang, dan Jambi. Beliau mengatakan rata-rata penjualan sangkar burung bisa mencapai 500 unit sangkar burung. Penghasilan per bulan yaitu pendapatan yang diterima sebanyak Rp.6.000.000, dengan omset Rp.50.000.000 per bulan.²⁴

Dalam hal ini, beliau pernah mengalami penurunan pembelanjaan yang disebabkan oleh perubahan iklim seperti musim penghujan. Pada saat musim hujan pengrajin sangkar burung akan mengurangi hasil produksi sangkar burung mereka, dikarenakan sangkar burung yang di produksi oleh pengrajin sangkar burung kurang maksimal. Itu semua juga menjadi salah satu kendala dalam penjualan sangkar burung. Kendala lain yang pernah dialami oleh beliau adalah modal, dimana modal yang dimiliki beliau tidak dapat membiayai pembelian sangkar burung. Jenis

²⁴ Wawancara kepada Ibu Ani selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 21 Juli 2020

sangkar burung yang paling diminati dalam usaha ini menurut beliau adalah produk lokal seperti sangkar burung jenis pule dan rotan. Contohnya yaitu perenjak, balam, wambi, tanggung, kenari, kacer dan lain sebagainya.²⁵

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Ibu Ani memulai usaha ini pada tahun 2016, dengan alasan bahwa belum banyak pengepul yang ada di Kampung Nunggalrejo. Modal usaha Rp.6.000.000 s/d Rp.50.000.000. Beliau menjual sangkar burung dengan harga yang sangat bervariasi mulai Rp.16.000 s/d Rp.260.000. Beliau memasarkan produknya masih di daerah Lampung. Beliau menjual sebanyak 500 buah sangkar burung per bulan. Penghasilan sebesar Rp.6.000.000 dengan omset Rp.50.000.000 per bulan. Beliau pernah mengalami penurunan jumlah pembelian disebabkan musim penghujan. Kendala yang sering dihadapi oleh beliau adalah modal. Jenis sangkar burung yang paling diminati adalah jenis pule dan rotan.

3. Wawancara kepada *Supplier*

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yuli selaku *supplier*, beliau mengatakan menjalankan usaha ini sejak tahun 2015. Modal awal usaha ini adalah Rp.7.500.000, dan saat ini modal usaha yang dihabiskan beliau adalah Rp.35.200.000 per bulan. Beliau mengatakan membeli bahan baku ini dari penjual rotan yang ada di Natar. Penghasilan yang diperoleh oleh beliau adalah sebanyak Rp.4.020.000 per bulan, dengan omset

²⁵ Wawancara kepada Ibu Ani selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 21 Juli 2020

sebanyak Rp.39.220.000. Menurut Beliau harga bahan baku rotan yang dibeli adalah seharga Rp.130.000 sampai dengan Rp.150.000 per ikat (10 kg) sebelum kemudian dijual kembali oleh beliau kepada konsumen seharga Rp.155.000 sampai dengan Rp.165.000 per ikat (10 kg). Dengan volume penjualan yaitu sebanyak 24 kuintal (2400 kg) atau 240 ikat (10 kg per ikat) per bulan. Beliau mengatakan tidak pernah mengalami kelangkaan bahan baku dari rotan ini, dikarenakan bahan selalu ada. Akan tetapi beliau menjelaskan terkadang dari pihak penjual rotan mengalami keterlambatan pengiriman rotan dari Kalimantan ke penjual rotan di Natar.²⁶

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa beliau memulai usaha ini tahun 2015. Modal awal usaha Rp.7.500.000 dengan modal usaha saat ini sebesar Rp. 35.200.000 per bulan. Beliau membeli bahan baku kepada pengepul yang ada di Natar. Penghasilan beliau adalah Rp. 4.020.000 dengan omset Rp. 39.220.000. Beliau membeli bahan baku dengan harga Rp.130.000 s/d Rp.150.000, dijual dengan harga Rp.155.000 s/d Rp.165.000. Volume penjualan yaitu 24 kuintal atau 240 ikat (10 kg per ikat). Beliau mengatakan tidak pernah mengalami kelangkaan bahan baku dari rotan ini, dikarenakan bahan selalu ada.

²⁶ Wawancara kepada Ibu Yuli selaku pengepul sangkar burung di Kampung Nunggalrejo pada tanggal 16 Agustus 2020

Berdasarkan hasil wawancara yang telah diperoleh oleh peneliti dari pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo adalah bahwa pengrajin sangkar burung yang ada di Kampung Nunggalrejo memproduksi sangkar burung dengan jenis dan bentuk yang berbeda-beda yaitu jenis rotan dan kayu. Untuk jenis rotan sendiri pengrajin sangkar burung memproduksi sangkar burung jenis balam, perenjak, wambi, tanggung, super, dan jumbo. Sedangkan untuk jenis kayu sangkar burung yang diproduksi oleh pengrajin adalah jenis kacer, pleci, dan kenari. Pengrajin sangkar burung yang memproduksi jenis rotan adalah Bapak Andri, Bapak Suryaman, Bapak Endang dan Ibu Yayah. Sedangkan untuk pengrajin sangkar burung yang memproduksi jenis kayu adalah Bapak Hendra.

Untuk hasil produksi yang dihasilkan oleh para pengrajin berbeda-beda yakni Bapak Andri mampu memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu balam dengan ukuran besar sebanyak 400 sangkar burung per bulan dengan harga jual Rp.30.000 dan mampu memperoleh penghasilan sebesar Rp.12.000.000, Bapak Suryaman mampu memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu wambi dengan ukuran sedang sebanyak 120 s/d 160 sangkar burung per bulan dengan harga jual Rp.19.000 dan mampu memperoleh penghasilan sebesar Rp.2.300.000 s/d Rp.3.050.000, Bapak Endang mampu memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu perenjak sebanyak 450 sangkar burung per bulan dengan harga jual Rp.16.000 dan mampu memperoleh penghasilan sebesar Rp.7.200.000 dan memproduksi sangkar burung jenis balam sebanyak 100 sangkar burung perbulan dengan harga jual Rp.18.000 dan memperoleh

penghasilan sebesar Rp.1.800.000, Ibu Yayah mampu memproduksi sangkar burung jenis rotan yaitu Wambi sebanyak 200 sangkar burung per bulan dengan harga jual Rp.18.000 dan mampu memperoleh penghasilan sebesar Rp.3.600.000. Sedangkan untuk Bapak hendra, beliau memproduksi sangkar burung jenis kayu yaitu kacer sebanyak 140 buah per bulan dengan harga jual Rp.50.000 dan memperoleh penghasilan sebesar Rp.7.000.000 per bulan.

Untuk pemasaran produk masing-masing dari pengrajin yang telah diwawancara oleh peneliti para pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo menjual produknya kepada pengepul yang ada di Kampung Nunggalrejo seperti contoh Bapak Suryaman dan Bapak Hendra yang menjual produk sangkar burung nya kepada Ibu Ani, Bapak Andri dan Ibu Yayah yang menjual produknya kepada Ibu Aah yang ada di Kampung Nunggalrejo, dan terkadang mereka menjual produk mereka kepada konsumen yang datang atau ke pengepul yang ada diluar Kampung Nunggalrejo seperti yang dilakukan Bapak Endang. Pengepul kemudian akan memasarkan atau menjual produk sangkar burung dari pengrajin sangkar burung Kampung Nunggalrejo tersebut ke daerah-daerah yang sudah menjadi tempat mereka biasa menjual seperti Tegineneng, Bandar Jaya, Kota Bumi, Rumbia, Sukadana, Tugu Mulyo, Jambi dan Palembang.

Untuk kekuatan yang dimiliki produk sangkar burung pengrajin di Kampung Nunggalrejo adalah mereka sama-sama mempunyai kreatifitas yakni setiap pengrajin tidak hanya memproduksi satu jenis sangkar burung, akan

tetapi mereka mampu membuat berbagai jenis sangkar burung. Produk yang dibuat mereka juga menggunakan bahan baku yang berkualitas baik.

Untuk kelemahan yang dimiliki oleh produk yang di hasilkan pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo adalah produk yang mudah patah apabila tidak teliti dalam mengerjakan nya.

Untuk peluang yang dimiliki oleh produk yang dihasilkan oleh pengrajin sangkar burung dari Kampung Nunggalrejo adalah Banyak yang menyukai produk yang dibuat oleh pengrajin sangkar burung Nunggalrejo sehingga masih banyak nya permintaan sangkar burung. Itu semua tidak lepas dari tersedianya pengepul yang ada dan Bahan baku yang mudah diperoleh oleh pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo.

Untuk ancaman yang dimiliki oleh pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo sendiri adalah persaingan sesama pengrajin dan munculnya produksi subsidi modern dari daerah lain. Selain itu juga ada kenaikan harga bahan baku dan faktor cuaca juga mempengaruhi proses pembuatan sangkar burung.

Untuk bahan baku sendiri pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo tidak kesulitan dalam mencari dikarenakan tersedianya supplier bahan baku di Kampung Nunggalrejo seperti Ibu Yuli salah satu penjual bahan baku jenis rotan.

C. Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah

Analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi dalam perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunity*), serta mampu dalam meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).²⁷

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Kampung Nunggalrejo, dalam mengidentifikasikan faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman pada Usaha Pengrajin Sangkar Burung Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur, maka disajikan data-data yang diperoleh mengenai Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Peneliti telah melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.

1. Faktor Internal

Berikut ini hasil terhadap faktor internal usaha pengrajin sangkar burung Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur yaitu terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*).

- a. Kekuatan (*Strength*) adalah kondisi internal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektif yang diinginkan yang dimiliki adalah:

²⁷ Isnati, Fajriansyah, *Manajemen Strategik* (Yogyakarta: CV. ANDI OFFEST, 2019), 54.

- 1) Produk sangkar burung yang dibuat oleh pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo memiliki bentuk dan jenis yang beragam mulai dari jenis rotan dan kayu. Contohnya balam, perenjak, wambi, pleci, kacer, dan lain sebagainya.
 - 2) Kualitas sangkar burung dari pengrajin sangkar burung Kampung Nunggalrejo cukup baik, dikarenakan menggunakan bahan baku dari rotan dan kayu yang berkualitas.
 - 3) Pengrajin sangkar burung yang sudah berpengalaman dalam membuat sangkar burung.
- b. Kelemahan (*Weakness*) adalah kondisi internal yang menghambat organisasi untuk mendapat objektif yang diinginkan yang dapat menjadi penghambat pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah adalah:
- 1) Peralatan produksi masih sangat sederhana. Mereka berusaha menggunakan peralatan yang lebih modern untuk dapat memenuhi permintaan pasar yang meningkat
 - 2) Kapasitas Produksi masih terbatas. Mereka meningkatkan kapasitas produksi dengan tersedianya agen sehingga mudah dipasarkan.
 - 3) Pemasaran yang kurang maksimal. Mereka menjual serta memasarkan sangkar burung secara sendiri-sendiri menggunakan metode penjualan dengan menjual pada pengepul.

2. Faktor Eksternal

Berikut ini hasil terhadap faktor eksternal usaha pengrajin sangkar burung Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur yaitu terdiri dari peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

a. Peluang (*Opportunities*),

- 1) Masih banyaknya permintaan produksi sangkar burung.
- 2) Tersedianya pengepul di sekitar Kampung Nunggalrejo. Dimana pengrajin sangkar burung mampu membuat hubungan baik dengan pengepul ataupun pembeli.
- 3) Bahan baku mudah diperoleh. Untuk itu pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo mampu selalu memproduksi membuat sangkar burung.

b. Ancaman (*Threats*),

- 1) Naiknya harga bahan baku, dimana bahan baku selalu mengalami kenaikan sedikit demi sedikit.
- 2) Banyaknya produksi sangkar burung di Kampung Nunggalrejo, sendiri mengancam sesama pengrajin sangkar burung. Namun pengrajin sangkar burung masih mampu untuk mengatasi persaingan dengan pemasaran yang berbeda
- 3) Persaingan industri, banyak pengrajin dari daerah lain, mengancam sesama pengrajin sangkar burung. Namun pengrajin sangkar burung Kampung Nunggalrejo mampu bersaing dalam mencakupi pesanan konsumen mereka.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kekuatan dan kelemahan diperoleh peneliti adalah untuk mengetahui bagaimana pengrajin sangkar burung mampu menggunakan kekuatan tersebut untuk memanfaatkan peluang yang ada. Selain itu pengrajin sangkar burung mampu memanfaatkan kekuatan yang ada dalam mengatasi ancaman dan juga memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi atau meminimalkan kelemahan yang dimiliki oleh produk yang dihasilkan oleh pengrajin sangkar burung di Kampung nunggalrejo.

Pengrajin sangkar burung juga mampu menjadikan hasil dari faktor internal dan faktor eksternal sebagai bagian dari pembuatan rencana pembuatan keputusan jangka panjang. Dan juga memberikan gambaran kepada konsumen yang berkeinginan menaruh minat terhadap produk sangkar burung yang dihasilkan oleh pengrajin sangkar burung dari Kampung Nunggalrejo. Dengan kedua faktor tersebut pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo mampu melihat secara objektif prospek perusahaan dan lingkungan tempat beroperasi serta menunjukkan adanya isu-isu mendasar untuk mencapai keberhasilan perusahaan pada masa yang akan datang.

3. Hasil Matrik SWOT

Berikut adalah data hasil Matrik SWOT yang diperoleh dari mengidentifikasi Matrik IFAS dan Matrik EFAS pada usaha pengrajin sangkar burung Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur.

Tabel 4.1
Matrik SWOT Pengrajin Sangkar Burung Kampung Nunggalrejo

IFAS EFAS	Kekuatan (S): S1. Sangkar burung di Kampung Nunggalrejo memiliki bentuk yang beragam mulai dari jenis rotan dan kayu S2. Sangkar burung menggunakan bahan baku yang berkualitas. S3. Pengrajin sangkar burung sudah berpengalaman	Kelemahan (W): W1. Peralatan yang digunakan pengrajin Kampung Nunggalrejo masih sangat sederhana W2. Pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo masih mengandalkan tenaga sendiri. W3. Pemasaran yang dilakukan Pengrajin masih kurang maksimal W4. Pengrajin sangkar burung memproduksi masih terbatas.
Peluang (O): O1. Masih banyak nya permintaan sangkar burung O2. Tersedianya pengepul disekitar Kampung Nunggalrejo O3. Bahan baku mudah diperoleh, dikarenakan tersedianya supplier di Kampung Nunggalrejo	Strategi (SO) 1. Pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo belajar untuk membuat kreatifitas bentuk sangkar burung agar diminati konsumen 2. Menggunakan bahan baku berkualitas agar konsumen pengrajin Kampung Nunggalrejo merasa puas 3. Memanfaatkan pengalaman yang ada dimiliki pengrajin sangkar burung untuk meningkatkan minat konsumen	Strategi (WO) 1. Pengrajin sangkar burung berusaha menggunakan alat sederhana untuk dapat memenuhi permintaan konsumen. 2. Pengrajin sangkar burung memanfaatkan tenaga kerja sendiri untuk memproduksi sangkar burung dengan memanfaatkan tersedianya pengepul di sekitar. 3. Pengrajin sangkar burung harus memaksimalkan pemasaran agar permintaan sangkar burung semakin meningkat dikarenakan bahan baku mudah diperoleh.
Ancaman (T): T1. Sering naiknya harga bahan baku T2. Banyaknya pengrajin produksi	Strategi (ST) 1. Pengrajin sangkar burung menggunakan pengalamannya untuk bentuk sangkar burung walaupun harga bahan baku naik	Strategi (WT) 1. Menggunakan pinjaman untuk memenuhi kebutuhan bahan baku disaat terjadi kenaikan serta mengganti peralatan

sangkar burung di Kampung Nunggalrejo T3. Adanya produksi sangkar burung dari daerah lain	2. Memproduksi sangkar burung dengan menggunakan bahan baku berkualitas. 3. Memanfaatkan pengalaman yang ada agar mampu bersaing dengan pengrajin dari daerah lain	lebih modern. 2. Meningkatkan kreatifitas dan kualitas produk agar mampu bersaing dengan pengrajin yang lain. 3. Meningkatkan kegiatan promosi agar mampu menyaingi produk dari daerah lain.
--	---	--

Dari hasil analisis SWOT di atas dapat dilihat keputusan strategi yang sesuai untuk meningkatkan prospek usaha pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah yaitu kondisi yang sangat mendukung dengan cara memaksimalkan kekuatan yang ada pada perusahaan sangkar burung untuk memanfaatkan peluang melalui kegiatan pemasaran guna mencapai pertumbuhan pengrajin sangkar burung yang berkelanjutan.

Keputusan strategi yang dilakukan oleh pengrajin sangkar burung adalah *SO, ST, WO dan WT*. Strategi pemasaran pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah yang ada dapat dilakukan dengan cara:

a. Strategi *Strenghts Opportunities* (SO)

- 1) Sangkar burung menggunakan bahan baku yang berkualitas, masih banyaknya permintaan pasar, (S2,O1)

Strategi yang digunakan adalah pengrajin sangkar burung memanfaatkan bahan baku berkualitas agar produk yang digunakan lebih tahan lama dan konsumen merasa puas dengan produk sangkar burung dari Kampung Nunggalrejo.

b. Strategi *Strenghts Threats* (ST)

- 1) Pengrajin sangkar burung sudah berpengalaman dan sering naiknya harga bahan baku (S3,T1)

Strategi yang digunakan adalah pengrajin sangkar burung memanfaatkan pengalaman yang mereka miliki untuk dapat membuat sangkar burung dan menaikkan harga produk sangkar burung.

- 2) Sangkar burung memiliki bentuk dan jenis yang bervariasi, Banyaknya pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo, dan adanya produksi sangkar burung dari daerah lain (S1,T2,T3)
Strategi yang digunakan adalah para pengrajin memperhalus rautan bambu dan mempercantik produk sangkar burung sehingga hasil produksi lebih bagus dan menarik pelanggan atau konsumen.
- c. Strategi *Weaknesses Opportunities* (WO)
 - 1) Pemasaran yang kurang maksimal dan masih banyaknya permintaan sangkar burung (W3,O1)
Strategi yang digunakan adalah memaksimalkan pemasaran dengan memasuki daerah yang belum pernah dimasuki produk sangkar burung dari Kampung Nunggalrejo.
- d. Strategi *Weaknesses Threats* (WT)
 - 1) Pengrajin sangkar burung masih mengandalkan tenaga sendiri atau keterbatasan tenaga kerja, banyaknya pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo, adanya produksi sangkar burung dari daerah lain (W2,T2,T3)
Strategi yang digunakan adalah mempertahankan kepercayaan pelanggan atau konsumen dengan mempertahankan karakteristik dan kualitas produk.

Berdasarkan penjelasan di atas dengan kondisi yang sudah dianalisis sebelumnya dengan menggunakan Analisis SWOT, poin serta hasil dari strategi matrik SWOT, usaha pengrajin sangkar burung dapat berkembang mulai dari semula menggunakan alat dan perlengkapan yang sederhana sampai menggunakan alat yang lebih modern, produksi yang mulai mengalami peningkatan sampai distribusi yang semula mencari konsumen sendiri menjadi mulai mendistribusi melalui pengepul. Semuanya diubah akan mengalami peningkatan dan perkembangan. Ketika usaha pengrajin sangkar burung sudah mengalami perkembangan dari berbagai aspek maka kita akan melihat bahwa prospek dari usaha pengrajin sangkar burung cukup baik bagi pengrajin yang ada di Kampung Nunggalrejo.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari rumusan masalah penelitian yang diajukan tentang Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, maka analisis data yang telah dilakukan dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian ini, yaitu berdasarkan data yang telah dimasukkan pada tabel IFAS dan EFAS, diketahui bahwa posisi internal pada tabel IFAS pengrajin sangkar burung sangat kuat. Sedangkan posisi pada tabel EFAS diketahui juga pengrajin sangkar burung merespon peluang yang ada. Hasil dari beberapa metode analisis SWOT bahwa penelitian ini memiliki tiga kekuatan (Strenght), dan memiliki empat kelemahan (Weaknees) dari pihak internal. Serta memiliki tiga peluang (Opportunity), dan memiliki tiga ancaman (Threat) dari pihak eksternal. Sehingga memunculkan strategi yang diterapkan oleh pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo yakni strategi *SO,ST,WO,dan WT*. Karena masing-masing dari metode strategi ini sangat berpengaruh terhadap prospek usaha para pengrajin sangkar burung di Kampung Nunggalrejo.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pengrajin sangkar burung hendaknya selalu dapat meningkatkan produktifitas kerajinan sangkar burung dengan menambah model-model terbaru yang lebih keren untuk menarik minat para pelanggan.
2. Pengrajin sangkar burung mulai meningkatkan keterampilan dalam hal menangani pasar. Misalnya dalam memberi nilai tambah pada sangkar burung.
3. Pengrajin sangkar burung seharusnya mulai menjajaki pasar yang lebih luas lagi. Misalnya bekerja sama dengan pengusaha ataupun pengepul yang ada di berbagai daerah di Indonesia untuk meningkatkan produksi dan pengembangan usaha sangkar burung.

DAFTAR PUSTAKA

- Dhewanto, Wawan. *Internasionalisasi UKM (Usaha Kecil dan Mikro Menuju Pasar Global)*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2019.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Strategis*. Bandung: CV. Alfabeta, 2015.
- Fajriansyah, Isnati. *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFEST, 2019.
- Fathoni, Abdurrahman. *Metologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Gulo, W. *Metode Penelitian*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002.
- Hendro. *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami Dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012.
- Ismail Yusanto, Muhammad. *Manajemen Strategis Prespektif Syari'ah*. Jakarta: Khairul Bayaan, 2003.
- Kasiram, Moh. *Metotologi Peneltian Kuantitatif-Kualitatif*. Malang: UIN-MALIKI PRESS, 2010.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Press, 2009.
- Maryani, Yeyen. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008.
- Muin Sibuea, Abdul. *Pengantar Kewirausahaan*. Medan: Perdana Publishing, 2018.
- Narbuko, Choid. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Askara, 2013.
- Nasutiun, S. *Metode Research (Penelitian Ilmiah) Cet 14*, Jakarta: Bumi Askara, 2014.
- Nazarudin. *Manajemen Strategik*. Palembang : NoerFikri Offset, 2018.
- Nazir, Moh. *Metode Peneltian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Nikmah, Mila Lailatun. *Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) dalam meningkatkan pendapatan pada BMT Pahlawan Tulungagung*. Tulungagung: IAIN Tulungagung. 2016.

- Nur'aini DF, Fajar. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: ANAK HEBAT INDONESIA, 2020.
- Putri, Nyimas Ekinevita. *Perencanaan strategi pengembangan restoran menggunakan analisis SWOT dan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks)*, studi kasus Restoran Big Burger Malang. *Jurnal Industria*, 3(2).
- Rachmat. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Rambe, Denok Almukaromah *Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Tbk Kantor Cabang Syari'ah Medan*, 2007.
- Rangkuti, Fredy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Rusdiana. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia, 2018.
- Sinagian, Sondang P. *Manajemen Strategik*. Jakarta: PT. Bumi aksara, 2000.
- Sugiyono. *Metode Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sulastri, Lilis. *Manajemen Usaha Kecil Menengah*. Bandung: LaGood's Publishing, 2016.
- Supardi. *Laporan Penelitian Populasi dan Sampel Penelitian*, UNISIA NO. 17 TAHUN XIII TRIWULAN VI (1993).
- Suryabrata, Sumadi. *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali Perss, 2010.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Nomor : 2729/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

15 Oktober 2019

Kepada Yth:

1. Nizaruddin, S.Ag., M.H.

2. Zumaroh, M.E.Sy.

di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Riska Indah Cahyani
NPM : 1502100209
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Analisa SWOT Terhadap Prospek Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Desa Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
 - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

OUTLINE

ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG NUNGGALREJO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

ORISINALITAS PENELITIAN

MOTTO

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Analisis SWOT
 - 1. Pengertian Analisis SWOT
 - 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi SWOT
 - 3. Teknik Analisis SWOT
 - 4. Matriks SWOT
- B. Prospek Usaha
 - 1. Pengertian Prospek Usaha
 - 2. Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Dan Kegagalan Usaha
 - 3. Indikator Prospek Usaha

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
 - 1. Profil Kampung Nunggalrejo
 - 2. Profil Masyarakat Kampung Nunggalrejo
 - 3. Profil Pengrajin Sangkar Burung Kampung Nunggalrejo
- B. Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah
- C. Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Desember 2019
Mahasiswa,



Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209

Menyetujui

Pembimbing I



Nizaruddin, S.Ag, MH
NIP.197403021999031001

Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy
NIP.197904222006042002

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG NUNGGALREJO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

A. Daftar Wawancara Pengrajin Sangkar Burung

1. Sejak kapan memulai usaha ini?
2. Produk apa saja yang dijual dan harga tiap jenis produk dalam usaha ini?
3. Berapakah jumlah produksi yang dihasilkan setiap bulannya?
4. Berapakah modal awal usaha ini?
5. Berapakah biaya produksi yang dikeluarkan dalam usaha ini?
6. Dimana saja daerah pemasaran produk ini dipasarkan?
7. Strategi apa yang anda lakukan dalam memasarkan produk ke konsumen?
8. Berapakah penghasilan perbulan/perharinya?
9. Apa yang anda lakukan jika bahan produksi mengalami kenaikan atau kelangkaan? Bagaimana cara mengatasinya?
10. Apa kelemahan produk ini dibanding dengan produk lainnya ?
11. Apa kelebihan produk ini dibanding dengan produk lainnya ?
12. Apa peluang produk ini ?
13. Apa ancaman produk ini ?
14. Bagaimana tingkat persaingan dalam usaha kerajinan sangkar burung di Kampung Nunggalrejo?
15. Apa kendala yang dialami selama menjalani usaha ini ? Bagaimana cara untuk mengatasi masalah tersebut ?

B. Daftar Wawancara Pengepul

1. Sejak kapan anda memulai usaha ini ?
2. Mengapa anda memilih usaha ini ?
3. Berapakah modal awal anda dalam usaha ini ?
4. Berapakah harga beli dan harga jual per unit sangkar burung ?
5. Kemanakah anda memasarkan produk ini ? Berapakah rata-rata penjualan per bulan ?
6. Berapakah penghasilan anda per bulan ?
7. Pernakah anda mengalami penurunan pembelanjaan dari jumlah biasanya ? Mengapa ?
8. Apakah ada kendala dalam menjalankan usaha ini ?
9. Jenis produk sangkar burung apa yang diminati disini ?

C. Daftar Wawancara Supplier

1. Sejak kapan anda memulai usaha ini ?
2. Berapakah modal awal anda dalam usaha ini ?
3. Dari mana anda mendapatkan bahan baku ini ?
4. Berapakah penghasilan anda dalam usaha ini ?
5. Berapakah harga jual dari bahan baku ? Berapakah volume penjualan ?
6. Apakah pernah anda mengalami kelangkaan bahan baku yang anda jual ? Bagaimana mengatasinya ?

D. Pedoman Observasi

1. Mengamati aktivitas pengrajin sangkar burung dan pembuatan sangkar burung.
2. Mengamati pengrajin sangkar burung dalam memasarkan produk.
3. Mengamati pengepul dalam memasarkan produk.
4. Mengamati supplier dalam pemasaran bahan baku.

Metro, Desember 2019

Mahasiswa,



Riska Indah Cahyani

NPM. 1502100209

Menyetujui

Pembimbing I



Nizaruddin, S.Ag, MH

NIP.197403021999031001

Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy

NIP.197904222006042002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 2031/In.28/D.1/TL.00/07/2020
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Desa Kec. Punggur Kab.
Lampung Tengah
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 2030/In.28/D.1/TL.01/07/2020,
tanggal 02 Juli 2020 atas nama saudara:

Nama : **RISKA INDAH CAHYANI**
NPM : 1502100209
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Desa Kec. Punggur Kab. Lampung Tengah, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG NUNGALREJO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 02 Juli 2020
Wakil Dekan I,

Drs. H. M. Saleh MA
NIP. 19650111 199303 1 001





PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

KECAMATAN PUNGGUR

KANTOR KEPALA KAMPUNG NUNGGALREJO

Alamat : Jln. Raya Metro – Punggur Kampung Nunggalrejo Kode Pos 34152

Nunggalrejo, 06 Juli 2020

Nomer :/...../...../2020
Lampiran : -
Perihal : Balasan Surat Research

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro Lampung
Di-

Kota Metro

Berdasarkan surat dari IAIN Metro No: 2030/In.28/D.1/TL.01/07/2020 Perihal Izin Research. Dengan ini Kepala Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah memberi izin kepada :

Nama	: Riska Indah Cahyani
NPM	: 1502100209
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Judul Penelitian	: Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah..

Untuk melaksanakan penelitian di Kampung Nunggalrejo guna menyelesaikan tugas akhir/skripsi. Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,
Kepala Kampung Nunggalrejo



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA****INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO****FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id**SURAT TUGAS**

Nomor: 2030/In.28/D.1/TL.01/07/2020

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : **RISKA INDAH CAHYANI**
NPM : 1502100209
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Desa Kec. Punggur Kab. Lampung Tengah, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS SWOT TERHADAP PROSPEK USAHA PENGRAJIN SANGKAR BURUNG DI KAMPUNG NUNGGALREJO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro

Pada Tanggal : 02 Juli 2020

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan I,



Drs. H. M. Saleh MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani** Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1502100209 Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12064, 25 Desember		Ace Outline	

Dosen Pembimbing I



Nizaruddin, S.Ag., MH.

NIP. 19740302 199903 1 001

Mahasiswa Ybs.



Riska Indah Cahyani

NPM. 1502100209

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani** Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1502100209 Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	selesai, 7 Januari 2020		- LBM diperbaiki - Tujuan Penelitian & Perbaiki - Perhatikan cara pengumpulan kutipan langsung dan tidak langsung.	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.



Nizaruddin, S.Ag., MH.
NIP. 19740302 199903 1 001



Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani** Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1502100209 Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 10/2020 1		Ag APD	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Nizaruddin, S.Ag., MH.
NIP. 19740302 199903 1 001

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



**/KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; E-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA :

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 21/2020 12		Acc Bab 4 & 5 terhadap dari awal sampai Akhir	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag, MH
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs.

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; E-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA :

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 30/12/2020		Ace utri d. Muraosy dika.	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag, MH
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs.

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : 9/2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu. 27 November 2019	✓	Acc proposal, lanjutkan konsultasi ke pembimbing 1	

Dosen Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy.
NIP. 197904222006042002

Mahasiswa Ybs.



Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis, 12 Desember 2019	✓	- Outline bab I, Perbaiki sesuai kebutuhan analisis - Outline bab IV, Profil disederhanakan	2f
		✓	Acc outline, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	2f

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Riska Indah Cahyani

NPM. 1502100209

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani** Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1502100209 Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	senin, 16/19 12	✓	pendalaman BAB I, deskripsikan lagi tentang Harga Bahan Baku BAB II, Tambahkan lagi teori tentang Faktor yang men- pengaruhi, prospek BAB III, perbaiki sumber data primer	
		✓		

Dosen Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.



Riska Indah Cahyani

NPM. 1502100209



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani** Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1502100209 Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Hari Rabu, 18 Des 2019	✓	Acc bab I-III, Lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.



Riska Indah Cahyani

NPM. 1502100209

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13 Desember 2019	✓	- pedoman wawancara dibuat berdasarkan teori bab II - susunan / urutan pertanyaan wawancara diurutkan sesuai alur pikir supaya sistematis - pedoman dokumentasi dibuat	zf
		✓	Ace APP, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	zf

Dosen Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.



Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : 11/2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			BAB IV : - Profil Kampung Nunggalrejo tidak usah terlalu panjang. Yang lebih diutamakan seharusnya profil pengrajin. - Pada penyajian hasil penelitian harus perhatikan hal-hal berikut : Pastikan APD telah digunakan dan dijelaskan disini. Pastikan sumber data primer telah diwawancara semua dan hasil wawancara sudah tertuang seluruhnya, wawancara sesuaikan dengan tanggal izin riset, jelaskan kembali ringkasan umum data sejenis dengan bahasa anda sendiri seperti penulisan kutipan teori BAB II - Matrik SWOT, redaksi bahasa sesuai dengan fakta lokasi, bukan bahasa buku.	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy
NIP. 197904222006042002

Mahasiswa Ybs.

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : 11/2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			BAB V : - Jawab pertanyaan penelitian. Jika pertanyaan penelitian 1 maka kesimpulan juga cukup 1. Jika lebih dari 1 maka harus disesuaikan dengan rumusan masalahnya.	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy
NIP. 197904222006042002

Mahasiswa Ybs.

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Riska Indah Cahyani**
NPM : 1502100209

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : 11/2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			ACC BAB IV DAN BAB V, lanjutkan ke pembimbing 1	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy
NIP. 197904222006042002

Mahasiswa Ybs.

Riska Indah Cahyani
NPM. 1502100209



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507, Faks (0725) 47296, Website digilib.melrouniv.ac.id, pustaka.iain@melrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1082/In.28/S/U.1/OT.01/12/2020**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Riska Indah Cahyani
NPM : 1502100209
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ S1. Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1502100209

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 05 Januari 2021
Kepala Perpustakaan


Drs. Mokhtarid. Sudin, M.Pd
NIR.195808311981031001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa,

Nama : Riska Indah Cahyani

NPM : 1502100209

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Judul : Analisis SWOT Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di
Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah

Status : **LULUS**

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari “Skripsi” dengan menggunakan aplikasi *Turnitin Score 17%*.

Demikian keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 6 Januari 2021

Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Reonika Puspitasari, M.E.Sy

NIP. 19920221 201801 2001

us

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Riska Indah Cahyani, lahir di Nunggalrejo pada tanggal 16 Juni 1997, Peneliti merupakan anak pertama dari 3 bersaudara, dari pasangan Bapak Sumitra dan Ibu Ade Khadijah. Berikut ini riwayat pendidikan yang telah peneliti tempuh:

1. SDN O2 Nunggalrejo, lulus pada tahun 2008
2. SMPN 03 Trimurjo, lulus pada tahun 2011
3. MA. Ma'arif 01 Punggur, lulus pada tahun 2014

Kemudian peneliti melanjutkan pendidikan pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Islam di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada semester 1 tahun ajaran 2014/2015, yang kemudian pada tahun 2017, beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung. Pada akhir masa study, peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul: **Analisis Swot Terhadap Prospek Usaha Pengrajin Sangkar Burung Di Kampung Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.**