

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MEBEL DENGAN METODE SWOT PADA UD. BERKAH JAYA - PASURUAN

Machmuda

Program Studi Teknik Industri S.1, Institut Teknologi Nasional Malang

Email : machmuda3003@gmail.com

Abstrak, Usaha mebel UD. Berkah jaya merupakan salah satu usaha rumahan yang bergerak di bidang mebel. Usaha mebel UD. Berkah Jaya hanya memproduksi satu macam produk yaitu *meja makan*. Usaha mebel UD. Berkah Jaya ini mempunyai kendala dalam mengembangkan usahanya, karena tingginya tingkat pesaing sesama usaha mebel. Penelitian ini menggunakan Analisis SWOT yang bertujuan untuk mengetahui posisi perusahaan dan masalah – masalah apa saja yang dihadapi di UD. Berkah Jaya dalam memasarkan produk *meja makan*. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah posisi perusahaan berada pada posisi kuadran tiga (*Turn Around*) dengan titik koordinat (-0,135 ; 0,46) ini memposisikan perusahaan pada peluang besar terhadap pasar namun disaat yang bersamaan perusahaan juga mengalami kelemahan internal. Dengan usulan strategi memaksimalkan kualitas sumber daya manusia, melakukankoordinasi jadwal pengiriman barang barang antara perusahaan dengan distributor, menciptakan varian produk, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, meningkatkan kegiatan promosi

Kata Kunci : *Strategi pemasaran, Analisis SWOT, Turn Around*

PENDAHULUAN

Usaha Mebel UD. Berkah Jaya merupakan salah satu usaha rumahan yang bergerak di bidang mebel. Usaha mebel UD. Berkah Jaya ini mulai berdiri dari tahun 1995. Usaha mebel UD. Berkah Jaya berlokasi di Jalan Stasiun nomor 99, Krajan, Pasuruan – Jawa Timur. yang mana sebagian besar konsumennya di Daerah Pasuruan sendiri. Usaha Mebel UD. Berkah Jaya memproduksi satu macam produk yaitu *meja makan*. Omset penjualan Berkah Jaya ± Rp. 15.500.000 setiap bulannya. Tetapi Usaha Mebel UD. Berkah Jaya ini mempunyai kendala dalam mengembangkan usahanya. Karena tingginya tingkat pesaing sesama usaha mebel.

Dalam pelaksanaan penelitian ini, untuk mengetahui tentang posisi perusahaan dan masalah – masalah apa saja yang dihadapi di UD. Berkah Jaya dalam memasarkan produk *meja makan*. Adapun variabel yang perlu diketahui yaitu kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh UD. Berkah Jaya dalam menghadapi pasar serta apakah tujuan perusahaan sudah tercapai.

Terutama dalam menghadapi para pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Untuk dapat memilih dan kemudian melaksanakan strategi apa yang perlu dilakukan agar bisa menghadapi para pesaing bahkan lebih unggul dari mereka.

Maka dari itu usaha mebel UD. Berkah Jaya untuk mencermati dan mengantisipasinya dengan menggunakan analisis SWOT untuk proses pengembangan usaha mebel UD. Berkah Jaya.

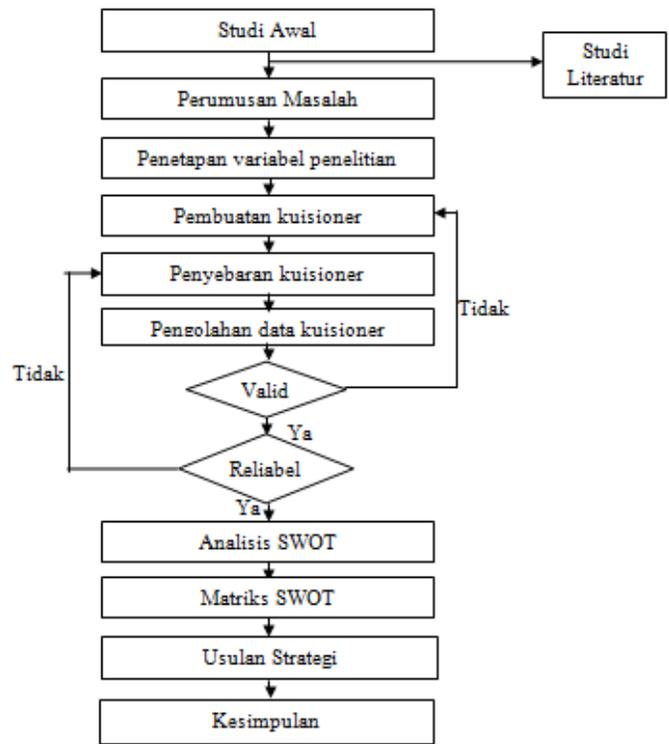
Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui posisi usaha mebel UD. Berkah Jaya dengan metode SWOT dan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk usaha mebel UD. Berkah Jaya dalam menghadapi pesaing.

METODE

Untuk dapat menentukan posisi perusahaan, diperlukan langkah-langkah yang jelas sekaligus menjadi metodologi dalam penelitian ini. Langkah-langkah tersebut dimulai dari identifikasi permasalahan di perusahaan. Dilanjutkan dengan

perumusan masalah dibantu dengan studi pustaka untuk mengetahui masalah atau kendala apasaja yang ada dalam perusahaan. Langkah berikutnya yakni menentukan tujuan penelitian yang nantinya ingin kita capai. Pengumpulan data awal dan pengolahan data didapatkan dari hasil wawancara dengan *owner* UD. Berkah Jaya seperti data-data produk penjualan meja makan. Dilanjut dengan alur penelitian sebagai berikut :

1. Survei perusahaan untuk mengetahui kondisi usaha mebel UD. Berkah Jaya
2. Identifikasi masalah dan merumuskan masalah. Mencari akar permasalahan dan merumuskan masalah yang dihadapi tepatnya perkembangan usaha dengan menggunakan metode analisis SWOT.
3. Penetapan variabel penelitian. Menentukan variabel internal dan variabel eksternal pada Usaha mebel UD. Berkah Jaya
4. Pembuatan serta penyebaran kuesioner bagi pemilik, karyawan dan distributor usaha mebel UD. Berkah Jaya
5. Pengumpulan data berdasarkan kuesioner yang telah disebar.
6. Melakukan Uji Validitas dan Uji Reliabilitas menggunakan aplikasi SPSS terhadap hasil kuesioner yang telah disebar kepada responden.
7. Menganalisis data dengan menggunakan analisis SWOT yaitu dengan pemberian nilai bobot dan rating sesuai dengan hasil pengolahan data kuesioner
8. Pengolahan dengan matriks SWOT untuk menentukan posisi perusahaan.
9. Usulan strategi yang tepat yang sesuai dengan posisi perusahaan.
10. Menarik kesimpulan dari kegiatan penelitian.



Gambar 1. Diagram alir penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyajian Data

Data – data yang di kemukakan disini adalah data – data yang diperoleh dari usaha mebel UD. Berkah Jaya dan usaha mebel pesaing yaitu UD. Aji. Data tersebut dipeloreh dari hasil observasi, wawancara dan penyebaran kuisisioner sejumlah 30 responde untuk masing – masing perusahaan. Keseluruhan data yang di dapatkan selama penelitian diolah kemudian di analisis SWOT untuk menentukan strategi apa yang sesuai dengan perusahaan.

Uji Validitas

Hasil uji validitas pada usaha mebel UD. Berkah Jaya

Tabel 1. Hasil uji validitas pada usaha mebel UD. Berkah Jaya

Variabel <i>Strengths</i> (kekuatan)	R hitung	R tabel 5%	Keterangan
X1.1	0,559	0,361	Valid
X1.2	0,425	0,361	Valid
X1.3	0,707	0,361	Valid
X1.4	0,646	0,361	Valid
Variabel <i>Weakness</i> (kelemahan)			
X2.1	0,666	0,361	Valid
X2.2	0,437	0,361	Valid
X2.3	0,748	0,361	Valid
X2.4	0,381	0,361	Valid
Variabel <i>Opportunities</i> (peluang)			
Y1.1	0,547	0,361	Valid
Y1.2	0,788	0,361	Valid
Y1.3	0,702	0,361	Valid
Y1.4	0,648	0,361	Valid
Variabel <i>Threats</i> (ancaman)			
Y2.1	0,710	0,361	Valid
Y2.2	0,745	0,361	Valid
Y2.3	0,679	0,361	Valid
Y2.4	0,657	0,361	Valid

Sumber : Pengolahan data kuisioner dengan SPSS vers.15

Jadi dapat diketahui bahwa dengan N = 30 dan taraf signifikan alpha (α) = 5% (0,05) maka $r_{\text{tabel}} = 0,361$, sehingga semua koefisien korelasi dari masing – masing variabel SWOT tersebut dapat dinyatakan valid.

Sedangkan hasil uji validitas pada usaha mebel UD. Aji sebagai berikut :

Tabel 2. Hasil uji validitas pada usaha mebel UD. Aji

Variabel <i>Strengths</i> (kekuatan)	R hitung	R tabel 5%	Keterangan
X1.1	0,577	0,361	Valid
X1.2	0,374	0,361	Valid
X1.3	0,683	0,361	Valid
X1.4	0,534	0,361	Valid
Variabel <i>Weakness</i> (kelemahan)			
X2.1	0,532	0,361	Valid
X2.2	0,667	0,361	Valid
X2.3	0,705	0,361	Valid
X2.4	0,392	0,361	Valid
Variabel <i>Opportunities</i> (peluang)			
Y1.1	0,498	0,361	Valid
Y1.2	0,646	0,361	Valid
Y1.3	0,676	0,361	Valid
Y1.4	0,588	0,361	Valid
Variabel <i>Threats</i> (ancaman)			
Y2.1	0,648	0,361	Valid
Y2.2	0,628	0,361	Valid
Y2.3	0,517	0,361	Valid
Y2.4	0,731	0,361	Valid

Sumber : Pengolahan data kuisioner dengan SPSS vers.15

Jadi dapat diketahui bahwa dengan N = 30 dan taraf signifikan alpha (α) = 5% (0,05) maka $r_{\text{tabel}} = 0,361$, sehingga semua koefisien korelasi dari masing – masing variabel SWOT tersebut dapat dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas pada usaha mebel UD. Berkah Jaya berikut :

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas Variabel SWOT

Indikator	Alpha (α)
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	0,716
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	0,678
<i>Opportunities</i> (Peluang)	0,721
<i>Thereats</i> (Ancaman)	0,738

Sumber : Pengolahan data kuisioner dengan SPSS vers.15

Jadi diketahui bahwa dengan $N = 30$, maka $r_{tabel} = 0,361$, sehingga pengujian tersebut dapat dikatakan reliabel karena $r_{hitung} > r_{tabel}$

Sedangkan hasil uji reliabilitas variabel SWOT pada usaha mebel UD. Aji sebagai berikut :

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas Variabel SWOT

Indikator	Alpha (α)
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	0,613
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	0,713
<i>Opportunities</i> (Peluang)	0,685
<i>Thereats</i> (Ancaman)	0,736

Sumber : Pengolahan data kuisisioner dengan SPSS vers.15

Jadi diketahui bahwa dengan $N = 30$, maka $r_{tabel} = 0,361$, sehingga pengujian tersebut dapat dikatakan reliabel karena $r_{hitung} > r_{tabel}$

Pengolahan Data

Berdasarkan hasil pengumpulan data pada usaha mebel UD. Berkah Jaya dan usaha mebel UD. Aji, maka hasil pengolahan data pada tabel di bawah ini :

Tabel 5. Hasil pengolahan data kekuatan (*strengths*) usaha mebel UD. Berkah Jaya

Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1 Kualitas produk yang baik	3	0,23	0,69
2 Penyediaan mesin dan alat – alat yang memadai	2	0,27	0,54
3 Kemampuan pembiayaan yang mencukupi	4	0,24	0,96
4 Kegiatan pemasaran yang sudah baik	2	0,26	0,52
Total	11	1	2,71

Sumber: Hasil pengolahan data kuisisioner

Tabel 6. Hasil pengolahan data kelemahan (*weakness*) usaha mebel UD. Berkah Jaya

Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1 Jadwal produksi dan pengiriman produk yang tidak teratur	3	0,27	0,81
2 Sumber daya karyawan masih lemah	4	0,22	0,88
3 Daerah pemasaran yang kurang luas	3	0,25	0,75
4 Harga bahan baku tidak sesuai dengan biaya produksi	2	0,27	0,54
Total	12	1	2,98

Sumber: Hasil pengolahan data kuisisioner

Tabel 7. Hasil pengolahan data Peluang (*opportunities*) usaha mebel UD. Berkah Jaya

Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1 Hubungan perusahaan dengan distributor	3	0,24	0,72
2 Bekerja sama dengan perusahaan lain	4	0,25	1,00
3 Memanfaatkan teknologi (media sosial) yang ada	3	0,25	0,75
4 Mampu bersaing dengan usaha mebel lain	3	0,25	0,75
Total	13	1	3,22

Sumber: Hasil pengolahan data kuisisioner

Tabel 8. Hasil pengolahan data Ancaman (*Threats*) usaha mebel UD. Berkah Jaya

Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1 Harga bahan baku yang tidak stabil	4	0,26	1,04
2 Pesaing dengan produk sejenis	2	0,24	0,48
3 Kebijakan dan aturan yang ditetapkan pemerintah tentang usaha mebel	2	0,27	0,54
4 Reaktifnya usaha mebel ini terhadap keinginan konsumen	1	0,24	0,24
Total	9	1	2,30

Sumber: Hasil pengolahan data kuisisioner

Tabel 9. Hasil pengolahan data kekuatan (*strengths*) usaha mebel UD. Aji

Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1 Kualitas produk yang baik	3	0,24	0,72
2 Penyediaan mesin dan alat – alat yang memadai	3	0,24	0,72
3 Kemampuan pembiayaan yang mencukupi	3	0,28	0,84
4 Kegiatan pemasaran yang sudah baik	2	0,24	0,49
Total	11	1	2,77

Sumber: Hasil pengolahan data kuisisioner

Tabel 10. Hasil pengolahan data kelemahan (*weakness*) usaha mebel UD. Aji

Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1 Jadwal produksi dan pengiriman produk yang tidak teratur	1	0,24	0,24
2 Sumber daya karyawan masih lemah	2	0,28	0,56
3 Daerah pemasaran yang kurang luas	4	0,23	0,92
4 Harga bahan baku tidak sesuai dengan biaya produksi	3	0,24	0,72
Total	10	1	2,44

Sumber: Hasil pengolahan data kuisisioner

Tabel 11. Hasil pengolahan data Peluang (*opportunities*) usaha mebel UD. Aji

	Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1	Hubungan perusahaan dengan distributor	4	0,27	1,08
2	Bekerja sama dengan perusahaan lain	4	0,24	0,96
3	Memfaatkan teknologi (media sosial) yang ada	3	0,23	0,69
4	Mampu bersaing dengan usaha mebel lain	3	0,27	0,81
Total		14	1	3,54

Sumber: Hasil pengolahan data kuesioner

Tabel 12. Hasil pengolahan data Ancaman

	Variabel – Variabel Strategi	Rating	Bobot	Rating x Bobot
1	Harga bahan baku yang tidak stabil	2	0,27	0,54
2	Pesaing dengan produk sejenis	2	0,25	0,50
3	Kebijakan dan aturan yang ditetapkan pemerintah tentang usaha mebel	2	0,25	0,50
4	Reaktifnya usaha mebel ini terhadap keinginan konsumen	2	0,23	0,46
Total		8	1	2,00

Sumber: Hasil pengolahan data kuesioner

Dari hasil perhitungan tabel diatas, maka diperoleh skor untuk masing – masing variabel di usaha mebel UD. Berkah Jaya adalah :

Tabel 13. Skor usaha mebel UD. Berkah Jaya

Jenis Varibel Total Skor	Nilai
Total skor untuk variabel <i>Strenghts</i>	2,71
Total skor untuk variabel <i>Weakness</i>	2,98
Total skor untuk variabel <i>Opportunities</i>	3,22
Total skor untuk variabel <i>Threats</i>	2,30

Sumber: Hasil pengolahan data kuesioner

Sedangkan hasil skor untuk masing – masing variabel di usaha mebel UD. Aji adalah :

Tabel 14. Skor usaha mebel UD. Aji

Jenis Varibel Total Skor	Nilai
Total skor untuk variabel <i>Strenghts</i>	2,77
Total skor untuk variabel <i>Weakness</i>	2,44
Total skor untuk variabel <i>Opportunities</i>	3,54
Total skor untuk variabel <i>Threats</i>	2,00

Sumber: Hasil pengolahan data kuesioner

Berdasarkan total skor tersebut diperoleh titik koordinat posisi pada masing – masing usaha mebel UD. Berkah Jaya dan usaha mebel UD. Aji pada diagram analisis SWOT, sehingga dapat diketahui dimana posisi kuadran masing – masing usaha mebel UD. Berkah Jaya dan usaha mebel UD. Aji yang sesuai dengan koordinatnya.

Berdasarkan hasil kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di miliki masing – masing usaha mebel guna mengetahui posisi perusahaan dalam persaingan. Dalam pembahasan ini digunakan analisis SWOT untuk membandingkan antara variabel Internal (kekuatan dan kelemahan) dan variabel Eksternal (peluang dan ancaman)

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja masing – masing usaha mebel dapat ditentukan oleh kombinasi variabel internal dan variabel eksternal.

Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat ditentukan dengan menggunakan rumus vektoral. Dibawah ini merupakan perhitungan untuk usaha mebel UD. Berkah Jaya titik masing – masing variabel diketahui :

- *Strenghts* (S) = 2,71
- *Weakness* (W) = 2,98
- *Opportunities* (O) = 3,22
- *Threats* (T) = 2,30

$$X = \frac{(\sum S - \sum W)}{2} = \frac{(2,71 - 2,98)}{2}$$

$$= -0,135$$

$$Y = \frac{(\sum O - \sum T)}{2} = \frac{(3,22 - 2,30)}{2}$$

$$= 0,46$$

Jadi titik koordinatnya adalah (-0,135 ; 0,46)

Sedangkan analisis SWOT dapat ditentukan dengan menggunakan rumus vektoral. Di bawah ini merupakan perhitungan untuk usaha mebel Aji titik masing – masing variabel diketahui :

- *Strenghts* (S) = 2,77
- *Weakness* (W) = 2,44
- *Opportunities* (O) = 3,54
- *Threats* (T) = 2,00

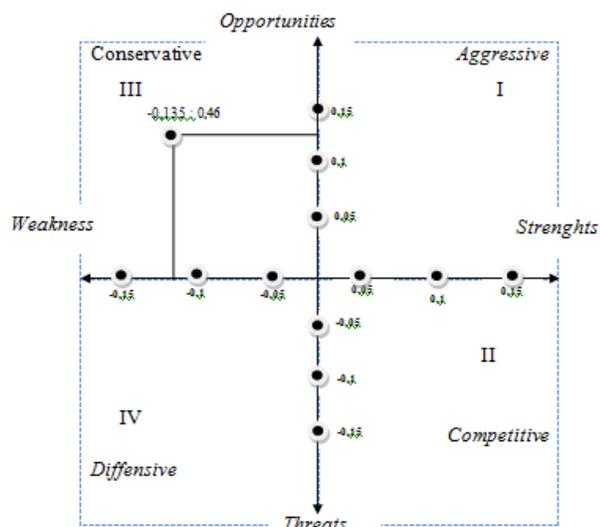
$$X = \frac{(\sum S - \sum W)}{2} = \frac{(2,77 - 2,44)}{2}$$

$$= 0,165$$

$$Y = \frac{(\sum O - \sum T)}{2} = \frac{(3,54 - 2,00)}{2}$$

$$= 0,77$$

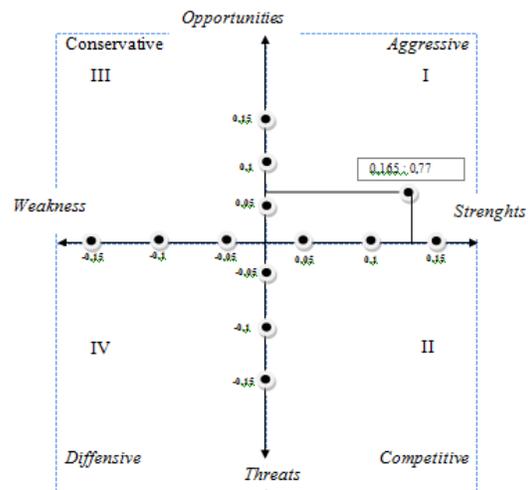
Jadi titik koordinatnya adalah (0,165 ; 0,77)



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT usaha mebel UD. Berkah Jaya (Hasil Pengolahan Data)

Keterangan Diagram :

Berdasarkan gambar 2. diagram analisis SWOT diketahui bahwa usaha mebel UD. Berkah Jaya berada pada posisi kuadran tiga yaitu WO (*Weakness – Oppotunity*), yang mana perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar tetapi di lain pihak, perusahaan juga menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal.



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT usaha mebel UD. Aji Jaya (Hasil Pengolahan Data)

Keterangan Diagram :

Berdasarkan gambar 3. diagram analisis SWOT diketahui bahwa usaha mebel Aji berada pada posisi aggressive, usaha mebel UD. Aji mempunyai potensi untuk berkembang dalam mengembangkan pemasaran produk mebel dan perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang, tetapi kelemahan dan ancama yang ada tetap harus diperhatikan. Untuk menyusun variabel – variabel strategis perusahaan maka digunakan matrik SWOT.

Matrik SWOT

Tabel 15. Matriks SWOT Untuk Usaha Mebel UD. Berkah Jaya

IFAS Internal Strategy Analysis Factor	Strenght (Kekuatan) 1. Kualitas produk yang baik 2. Penyediaan mesin dan alat – alat yang memadai 3. Kemampuan pembiayaan yang mencukupi 4. Kegiatan pemasaran yang sudah baik	Weakness (Kelemahan) 1. Jadwal produk dan pengiriman produk yang tidak teratur 2. Sumber daya karyawan yang masih lemah 3. Daerah pemasaran yang kurang luas 4. Harga bahan baku tidak sesuai dengan biaya produksi
EFAS Eksternal Strategy Analysis Factor	Strategi SO (Memungkinkan perusahaan bisa berkembang lebih cepat) 1. Mempertahankan kualitas produk yang baik dengan menggunakan teknologi yang berkembang 2. Menjaga hubungan kerjasama dengan distributor	Strategi WO (Pemanfaatan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan) 1. Memaksimalkan kualitas SDM dengan pelatihan seperti mengukir dan pembuatan meja makan. 2. Melakukan Koordinasi jadwal pengiriman barang antara perusahaan dengan distributor yang berupa produk meja makan.
Opportunities (Peluang) 1. Hubungan perusahaan dengan distributor 2. Bekerjasama dengan perusahaan lain 3. Memanfaatkan teknologi (media sosial) yang ada 4. Mampu bersaing dengan usaha mebel lain	Threats (Ancaman) 1. Harga bahan baku yang tidak stabil 2. Pesaing dengan produk sejenis 3. Kebijakan dan aturan yang ditetapkan pemerintah tentang usaha mebel 4. Reaktifnya usaha mebel terhadap keinginan konsumen	Strategi ST (Menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk menghindari ancaman) 1. Lebih aktif dalam mengetahui info dan aturan – aturan pemerintah yang baru tentang usaha mebel yang sedang berlaku yang sedang berlaku 2. Meningkatkan kualitas produk tanpa mengabaikan kualitas produk yang sudah baik.
Threats (Ancaman) 1. Harga bahan baku yang tidak stabil 2. Pesaing dengan produk sejenis 3. Kebijakan dan aturan yang ditetapkan pemerintah tentang usaha mebel 4. Reaktifnya usaha mebel terhadap keinginan konsumen	Strategi WT (Meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman) 1. Berusaha mendapatkan alternatif supplier bahan dengan kualitas produk tetap agar tidak mempengaruhi harga produk yang sudah ditetapkan. 2. Meningkatkan promosi produk perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lain.	

Sumber: Hasil pengolahan data

Usulan Strategi

Berdasarkan variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki UD. Berkah Jaya dari perhitungan serta diagram analisis SWOT dimana perusahaan berada pada posisi *Turn Around* (Freddy rangkuti ; 2017). Dengan indikator yang terpilih, maka perusahaan untuk meningkatkan produk penjualan dapat dilanjutkan dengan menerapkan usulan strategi (Jauhar Banriadi Munir. Dkk ; 2015) untuk usaha mebel UD. Berkah Jaya, yaitu :

- Memaksimalkan kualitas sumber daya manusia dengan pelatihan seperti mengukir dan pembuatan m
- Melakukan Koordinasi jadwal pengiriman barang antara perusahaan dengan distributor yang berupa produk meja makan
- Menciptakan varian produk seperti kursi, almari dan buffet untuk memenuhi kebutuhan distributor atau pelanggan. Dimana usaha mebel UD. Berkah Jaya selama kurang lebih 22 tahun hanya membuat satu jenis produk
- Meningkatkan kualitas produk dan pelayanan pada distributor, untuk menjaga hubungan kerja dengan distributor. Hubungan kerja akan terjalin baik apabila kualitas dan pelayanan yang dihasilkan UD. Berkah Jaya sesuai dengan yang diharapkan distributor.
- Meningkatkan kegiatan promosi, untuk menambah jumlah distributor. Bisa diwujudkan dengan pemberian hadiah atau bonus pada distributor yang membeli produk dalam jumlah besar.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dalam penelitian yang telah dilakukan di usaha mebel UD. Berkah Jaya, yaitu :

- ❖ Berdasarkan analisis SWOT berada pada posisi kuadran tiga yaitu WO (*Weakness – Oppotunity*), yang mana Kuadran dengan titik koordinat (-0,135 ; 0,46) ini memposisikan perusahaan pada peluang yang besar terhadap pasar namun disaat yang bersamaan perusahaan juga mengalami kelemahan internal. Fokus strategi pada kuadran ini yaitu *turn around* dengan meminimalkan masalah dalam internal perusahaan kemudian merebut kembali pasar yang lebih baik.
- ❖ Usulan Strategi yang tepat untuk usaha mebel UD. Berkah Jaya, yaitu :
 - Memaksimalkan kualitas sumber daya manusia dengan pelatihan seperti mengukir dan pembuatan meja makan.

- Melakukan Koordinasi jadwal pengiriman barang antara perusahaan dengan distributor yang berupa produk meja makan
- Menciptakan varian produk seperti kursi, almari dan buffet untuk memenuhi kebutuhan distributor atau pelanggan. Dimana usaha mebel UD. Berkah Jaya selama kurang lebih 22 tahun hanya membuat satu jenis produk
- Meningkatkan kualitas produk dan pelayanan pada distributor, untuk menjaga hubungan kerja dengan distributor. Hubungan kerja akan terjalin baik apabila kualitas dan pelayanan yang dihasilkan UD. Berkah Jaya sesuai dengan yang diharapkan distributor.
- Meningkatkan kegiatan promosi, untuk menambah jumlah distributor. Bisa diwujudkan dengan pemberian hadiah atau bonus pada distributor yang membeli produk dalam jumlah besar.

SARAN

Adapun saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini yaitu :

1. Mengadakan analisa pasar yang teratur agar dapat mengetahui dan mengatasi perkembangan pasar dan penentuan strategi yang sesuai dengan keadaan yang ada.
2. Strategi pemasaran pada UD. Berkah Jaya perlu ditingkatkan lagi agar mampu bersaing dengan pesaing di segmen pasar yang ada.
3. Melakukan pengembangan produk dengan menciptakan varian produk baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Freddy Rangkuti. 2017. Analisis Swot. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka
- Achmad Farizal Imanudin, Susatyo Nugroho W.p, Diana Puspitasari, *“Perencanaan Strategi Pada UKM Mebel Bambu di Kabupaten Purworejo”*. Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik – Universitas Diponegoro.
- Ari Arvianto, arien Dewi Rakhmawati. *“Usulan Strategi Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk Mebel rotan Single Chair dengan Analisis Rantai Nilai”*. Program Studi Teknik Industri Universitas Diponegoro Semarang.