

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyanto, Imam Ma'ruf, Indonesia. Vol 2, No 1: Semester Ganjil 2013/2014 - S1 Manajemen. *Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM Rumah Busana Faiza Bordir di Kecamatan Bangil Kota Pasuruan (Business Development Strategies In Sme Faiza Home Clothing Embroidery In Bangil Pasuruan)*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya. Malang.
- Andriana, Jeffry. 2014. *Strategi Keunggulan Bersaing Pada Diva Laundry Dalam Menghadapi Persaingan Antar Usaha Jasa Laundry Di Mojokerto*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya. Malang.
- Badan Pusat Statistik, *Kecamatan Tanjung Morawa Dalam Angka 2013*, BPS SUMUT.
- Badan Pusat Statistik, *Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka 2014*, BPS SUMUT.
- Badan Pusat Statistik, *Provinsi Sumatera Utara Dalam Angka 2014*, BPS SUMUT
- C.W, Adytias. (2009). *Kajian Terhadap Strength, Weakness, Opportunities, Threats Kontraktor Dalam Industri Jasa Konstruksi Sub Bidang Bangunan Gedung Dan Perumahan*. Skripsi S1 Jurusan Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- David, Fred R. (2004). *Manajemen Strategis: Konsep-konsep (Edisi Kesembilan)*. PT Indeks Kelompok Gramedia.
- David, F. R. (2009). *Manajemen strategi*. Edisi Kesepuluh. Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred R. (2011). *Manajemen Strategis*. PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Dirgantoro, C. 2004. *Manajemen Strategik*. Grasindo. Jakarta.
- D.S, Eni. (2011). *Perancangan strategi pengembangan usaha Dengan metode swot analysis Di perusahaan abon diamond ampel boyolali*. Skripsi S1 Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Erwinsyah. 2013. *Analisis Pendapatan Pengerajin Sapu Ijuk Dan Kontribusinya Terhadap Pendapatan Keluarga*. Skripsi S1 Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara.Medan.
- Fahmi, Mirza. 2013. *Analisis Strategi Pemasaran Kopi Arabika 'Bergendaal Koffie' Di Kabupaten Bener Meriah* . Skripsi S1 Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh.
- Fred R. David. *Strategic Management*. Pearson Education International. United States of America. 2009.

- Hunger J. David dan Thomas L. Wheelen. *Manajemen Strategis*. Andi. Yogyakarta. 2009.
- Hunger J. David. *Manajemen Strategis*. Andi. Yogyakarta. 2009.
- Idrus, 2000. *Akuntansi dan Pengusaha Kecil*. Edisi 07/Maret/Th.VII.
- I Wayan Gede Astrawan. 2014. *Jurnal Penelitian Analisis Sosial Ekonomi Penambang Galian C di Desa Sebudi Kecamatan Selat Kabupaten Sarang Asem*. 3
- Joesron, T. Suhartati dan M. Fathorrozi. 2003. *Teori Ekonomi Mikro*. Salemba Empat. Jakarta
- Kantor Kepala Desa. 2015. *Beberapa Industri Kecil dan Menengah Wilayah Desa Medan Sinembah 2013*. Medan Sinembah. Kantor Kepala Desa.
- Ketchen Jr. D. et all. 2009. "Strategy 2008-2009". New York: McGraw-Hill.
- Kurtz, David. L., (2008), *Principles Of Contemporary Marketing*, Thomson, South Western.
- Nitisastro, Widjojo. 2010. *Pengalaman Pembangunan Indonesia: Kumpulan Tulisan dan Uraian Widjojo Nitisastro*. Jakarta: Penerbit Kompas.
- Nurhayati, 2013. *Analisis Finansial Dan Pemasaran Produk Ijuk Aren (Arenga Pinnata) di Desa Pelintahan Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Bedagai*. Skripsi S1 Program Studi Kehutanan Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara.
- Marissa, Ririn. 2013. *Peranan Tenaga Kerja Wanita Dalam Industri Sapu Ijuk Dan Kontribusinya Terhadap Pendapatan Keluarga (Studi Kasus: Desa Medan Sinembah Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang)*. Skripsi S1 Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Sumatera Utara.
- Marzuki. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta : Pradnya Paramita. Marrissa, ririn. 2012.
- Mukodim, Didin. 2007. *Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk*. Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitek dan Sipil).
- Partomo dan Soedjoedono. 2002. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Parwati, Cyrilla Indri. 2013. *Jurnal Penelitian Penentuan Faktor Internal Dan Eksternal Dalam Rangka Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Daya Saing*. Jurusan Teknik Industri. Institut Sains dan Teknologi AKPRIND Yogyakarta.

- Rahmana, Arief. 2009. *Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2009.*
- Rangkuti Freedy. *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis.* PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. 2006.
- Rangkuti, F. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* PT. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta
- Richard L. Daft, 2010, *Era Baru Manajemen*, Edward Tanujaya, Edisi 9, Salemba Empat.
- Santoso, Agus. 2008. *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Di Ukm Kambing Desa Cikarawang Kecamatan Darmaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat).* Skripsi S1 Program Studi Manajemen Agribisnis Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Saragih, K. Dewi, 2009. *Kontribusi Program Pertanian Berkelanjutan Oleh Serikat Petani Indonesia Dalam Rangka Peningkatan Sosial Ekonomi Masyarakat Petani Dikelurahan Pangkalan Mansyur Kecamatan Medan Johor.* Skripsi S1 Fakultas Ilmu Social Dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara.
- Sartika, A. Tri, 2013. *Analisis Factor – Factor Yang Mempengaruhi Konsumsi Mahasiswa Asing Di Universitas Sumatera Utara.* Tesis S2 Magister Sains Program Studi Magister Ekonomi Pembangunan Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara.
- Siagian, Renville, 2003. *Pengantar Manajemen Agribisnis.* Gajah Mada University Press: Yogyakarta.
- Setiawan, Apep, “Analisis Kinerja Perusahaan Dodol Olympic Garut Dengan *Balanced Scorecard*”, Tugas Akhir Jurusan Teknik Dan Manajemen Industri Sekolah Tinggi Teknologi Garut, 2011.
- Setyobudi, Andang, 2007, Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan* 5, 29.
- Situmorang, S.H dan Dilham, A. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis.* USU Press : Medan.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sudjana. 2005. *Metoda Statistika.* Pt. Tarsito: Bandung.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D.* Bandung: alfabeta.
- Suharyadi, & Purwanto. (2009). *In Statistika Untuk Ekonomi Dan Keuangan Modern.* Jakarta: Salemba Empat.

- Sulistiyastuti, D. R. (2004). Dinamika usaha kecil dan menengah (UMKM) analisis konsentrasi regional UMKM di Indonesia 1999-2001. *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 9(2),143-164.
- Sulistiyorini, Novita. 2014. S-1 Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah. *Jurnal Kemampuan Berbahasa Indonesia Lisan Dan Tingkat Sosial Ekonomi Pada Masyarakat Sangkrah, Surakarta: Tinjauan Sociolinguistik*. 78 halaman. Universitas Muhammadiyah. Surakarta.
- Teguh, M. 2010. *Ekonomi Industri*. PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Terry, G. R . (2004). Prinsip-prinsip manajemen, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Todaro, Michael, P. 2004. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Jilid I. Edisi Kedelapan, Erlangga. Jakarta.
- Thompson. John L. 2008. "A Strategic Perspective of Entrepreneurship."UK: Huddersfield University Business School.
- Yusa,M. Reza. 2011. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada E-Cofarm, Kampus IPB Darmaga-Bogor*. Skripsi S1 Fakultas Ekonomi Dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.



LAMPIRAN

KUISIONER PENELITIAN
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI SAPU IJUK
BERDASARKAN KONDISI SOSIAL EKONOMI PEMILIK USAHA
INDUSTRI SAPU IJUK
PETUNJUK PENGISIAN

1. Lingkarilah pada jawaban yang bapak/ibu pilih dan dianggap benar sesuai dengan kenyataan sebenarnya.
2. Isilah titik-titik apabila jawabannya belum tercantum.

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin:
 - a. Laki – laki
 - b. Wanita
3. Umur : Tahun
4. Alamat (Kec/Kel) :
5. Pendidikan Terakhir
 - a. SD
 - b. SMP
 - c. SMA
 - d. Perguruan Tinggi
6. Status Perkawinan
 - a. Lajang
 - b. Menikah
 - c. Duda / Janda
7. Jumlah Tanggungan Keluarga : Orang

Aspek Kondisi Sosial Ekonomi

1. Sudah berapa lama Bapak/ Ibu mendirikan usaha industri sapu ijuk?
 - a. 1 - 5 tahun
 - b. > 6 tahun
2. Berapa macamkah jenis sapu ijuk yang usaha industri sapu ijuk Bapak/Ibu produksi?
 - a. 1 - 2

- b. > 2
3. Apa alasan Bapak/Ibu mendirikan usaha industri sapu ijuk?
 - a. Meningkatkan penghasilan
 - b. Banyak yang mendirikan usaha ini
 4. Adakah masyarakat sekitar yang bekerja di industri sapu ijuk Bapak/Ibu?
 - a. Ada
 - b. Tidak Ada
 5. Apakah hubungan Bapak/Ibu dengan masyarakat sekitar dan pekerja yang bekerja di industri sapu ijuk Bapak/Ibu berjalan baik?
 - a. Ya
 - b. Tidak
 6. Apakah status rumah Bapak/Ibu?
 - a. Hak milik
 - b. Kontrak/sewa
 7. Berapakah luas tanah dan bangunan rumah Bapak/Ibu?
 - a. < 100 m²
 - b. > 100 m²
 8. Berapakah penghasilan Bapak/Ibu sebulan?
 - a. > Rp 10.000.000
 - b. > Rp 20.000.000
 - c. > Rp 50.000.000
 9. Berapakah pengeluaran Bapak/Ibu sebulan untuk biaya produksi?
 - a. > Rp 5.000.000
 - b. > Rp 10.000.000
 - c. > Rp 20.000.000

Aspek Faktor Internal Lingkungan Perusahaan :

10. Pernahkah Bapak / Ibu memikirkan tentang ide-ide produk sapu ijuk terbaru yang berbeda dan belum pernah dibuat oleh orang lain?
 - a. Pernah
 - b. Tidak Pernah

11. Menurut Bapak / Ibu apakah hanya kualitas produk sapu ijuk yang perlu ditingkatkan, apakah inovasi produk perlu atau tidak dibuat?
 - a. Perlu
 - b. Tidak perlu
12. Menurut Bapak / Ibu adakah peranan Bapak / Ibu dan tenaga kerja sebagai SDM di industri sapu ijuk untuk meningkatkan kualitas produk sapu ijuk?
 - a. Penting
 - b. Tidak penting
13. Apakah tenaga kerja yang bekerja pada Bapak/ Ibu perlu ditingkatkan kualitas SDM nya?
 - a. Perlu
 - b. Tidak perlu
14. Apakah pemasaran produk sapu ijuk ini sudah sampai ke luar provinsi Sumatera Utara?
 - a. Sudah
 - b. Belum
15. Apakah ada manajemen usaha dalam industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?
 - a. Ada
 - b. Tidak ada
16. Apakah ada pembukuan keuangan dalam usaha industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?
 - a. Ada
 - b. Tidak ada
17. Menurut Bapak / Ibu sudah baikkah pembukuan keuangan dalam usaha industri sapu ijuk?
 - a. Sudah
 - b. Belum
18. Menurut Bapak / Ibu bagaimana kondisi keuangan usaha industri sapu ijuk yang bapak / ibu miliki?
 - a. Baik
 - b. Tidak baik

Aspek Faktor Eksternal Lingkungan Perusahaan :

19. Menurut Bapak / Ibu adakah pesaing dalam usaha industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?
 - a. Ada
 - b. Tidak ada
20. Jika ada pesaing apakah Bapak / Ibu merasa takut tersaingi usaha industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?
 - a. Ya
 - b. Tidak
21. Apakah Bapak / Ibu pernah mempertimbangkan keinginan konsumen untuk memperoleh kualitas produk sapu ijuk yang baik?
 - a. Pernah
 - b. Tidak
22. Menurut Bapak / Ibu apakah harga bahan baku ijuk relatif murah?
 - a. Ya
 - b. Tidak
23. Apakah bahan dasar pembuatan sapu ijuk ini diperoleh dari pemasok?
 - a. Ya
 - b. Tidak
24. Jika berasal dari pemasok, apakah daerah pemasok tersebut dekat dari lokasi usaha industri sapu ijuk anda?
 - a. Dekat
 - b. Tidak dekat
25. Menurut Bapak / Ibu adakah produk pengganti produk sapu ijuk?
 - a. Ada
 - b. Tidak ada
26. Menurut Bapak / Ibu berapakah modal yang harus dikeluarkan untuk memulai usaha sapu ijuk?
 - a. >7 Juta
 - b. >15 Juta
 - c. >25 Juta

Aspek Faktor Internal Perusahaan :

Lingkari jawaban ,jawaban dapat lebih dari satu

Berilah Penilaian Sesuai Pendapat Bapak/Ibu

1 = Tidak Baik

2 = Cukup Baik

3 = Baik

4 = Sangat Baik

27. Menurut Bapak / Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?

- Produk berkualitas baik
- Harga produk terjangkau
- Hubungan pemilik usaha dengan para pekerja pembuat sapu ijuk berjalan baik
- Para pekerja pembuat sapu ijuk giat bekerja
- Tidak perlu menyerap tenaga kerja dari luar desa
- Berpotensi sebagai produk unggulan daerah
- Cara pembuatan cukup mudah dan bisa secara manual
- Dapat mengurangi pengangguran di desa
- Produk dapat diserap pasar lokal maupun domestik

28. Menurut Bapak / Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?

- Masih menggunakan peralatan manual
- Ketahanan produk sapu ijuk kurang dari 7 bulan
- Bentuk dan kemasan sapu ijuk relatif selalu sama
- Masih banyak produk sapu ijuk yang belum mempunyai merek
- Belum ada manajemen usaha yang baik
- Belum ada pembukuan keuangan dari usaha
- Modal mengembangkan usaha terbatas
- Usaha masih belum berjalan lama
- Pemasaran produk ada yang belum sampai luar provinsi dan internasional

Aspek Faktor Eksternal Perusahaan :

Jawaban dapat lebih dari satu

Lingkari jawaban ,jawaban dapat lebih dari satu

Berilah Penilaian Sesuai Pendapat Bapak/Ibu

1 = Tidak Baik

2 = Cukup Baik

3 = Baik

4 = Sangat Baik

29. Menurut Bapak / Ibu hal-hal apa saja yang menjadi Peluang bagi industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?

- Usaha menghasilkan laba yang potensial
- Pemasok yang tersedia ada
- Harga bahan baku ijuk relatif murah
- Pembeli (konsumen) tidak memiliki kepekaan terhadap harga barang hanya memikirkan kualitas sehingga tidak pindah ke pesaing yang menawarkan harga murah
- Memiliki pelanggan-pelanggan tetap
- Harga bahan baku selain ijuk cukup stabil
- Permintaan produk lumayan tinggi

30. Menurut Bapak / Ibu hal-hal apa saja yang menjadi Ancaman bagi industri sapu ijuk yang Bapak / Ibu miliki?

- Banyaknya pesaing dalam usaha ini yang dekat dengan lokasi usaha
- Mahalnya peralatan modern untuk membantu pembuatan sapu ijuk
- Susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha sapu ijuk
- Jarang ada penyuluhan usaha dari desa
- Susahnya membeli merek agar sapu ijuk mempunyai merek
- Distributor (pengumpul) sedikit
- Produk pengganti ada

Dokumentasi Penelitian



- a. Ijuk sebagai bahan untuk pembuatan sapu ijuk.



- b. Proses pemotongan ijuk.



- c. Proses memasang segitiga atau kipas dan menyisir ijuk.



d. Proses pemotongan dan merapikan batang untuk sapu ijuk.



e. Proses pemotongan dan perataan sapu ijuk.



f. Sapu ijuk yang dikemas dan siap dipasarkan.

MATRIKS ANALISIS SWOT

<div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">INTERNAL</div> <div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">EKSTERNAL</div>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Kekuatan (S)</u> • Produk berkualitas baik • Hubungan pemilik usaha dengan para pekerja pembuat sapu ijuk berjalan baik • Harga produk terjangkau • Para pekerja pembuat sapu ijuk giat bekerja 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Kelemahan (W)</u> • Modal untuk pengembangan usaha terbatas • Belum ada manajemen usaha yang baik • Belum ada pembukuan keuangan dari usaha
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Peluang (O)</u> • Pemasok yang tersedia ada • Memiliki pelanggan-pelanggan tetap • Harga bahan baku relatif murah, • Pembeli (konsumen) tidak memiliki kepekaan terhadap harga barang hanya memikirkan kualitas sehingga tidak pindah ke pesaing yang menawarkan harga murah 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Strategi (SO)</u> • Menambah jumlah pelanggan tetap • Menyesuaikan harga bersaing sesuai kualitas produk. • Menambah kapasitas produksi. 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Strategi (WO)</u> • Melakukan pinjaman ke bank dan promosi • Memperbaiki manajemen usaha • Melakukan sistem pencatatan keuangan dan administrasi
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ancaman (T)</u> • Banyaknya pesaing baru dalam usaha ini yang dekat dengan lokasi 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Strategi (ST)</u> • Menyediakan produk sapu ijuk yang berkualitas 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Strategi (WT)</u> • Inovasi produk sapu ijuk yang menarik • Derivasi produk ijuk

usaha <ul style="list-style-type: none"> • Produk pengganti ada • Distributor (pengumpul) sedikit 		<ul style="list-style-type: none"> • Pemanfaatan limbah sapu ijuk sendiri
---	--	--



ASPEK FAKTOR INTERNAL

	Kekuatan	Responden																																Rating (rating x: Total Score)	Bobot (rating x total bobot) : total rating)	Score (Rating x Bobot)	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32				
1	Produk Berkualitas Baik	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.94	0.08	0.33
2	Harga Produk terjangkau	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3.75	0.08	0.30
3	Hubungan Pemilik Usaha Dengan Para Pekerja Pembuat Sapu Ijuk Berjalan Baik	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.94	0.08	0.33
4	Para Pekerja Pembuat Sapu Ijuk Giat Belajar	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3.66	0.08	0.28	
5	Tidak perlu menyerap tenaga kerja dari luar desa	3	2	1	1	1	1	4	4	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1.41	0.03	0.04	
6	Berpotensi sebagai produk unggulan daerah	4	4	4	4	1	3	2	4	1	2	4	1	2	4	4	3	4	2	4	4	4	2	1	4	4	4	4	4	2	2	4	1	3.03	0.06	0.19	
7	Cara pembuatan cukup mudah dan bisa secara manual	3	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2.31	0.05	0.11
8	Dapat mengurangi pengangguran di desa	3	3	1	1	1	1	3	4	1	3	1	1	1	1	4	3	3	1	4	1	3	1	1	3	4	1	3	1	1	3	4	1	2.09	0.04	0.09	
9	Produk dapat diserap pasar lokal maupun domestik	1	1	1	1	1	1	3	4	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1.25	0.03	0.03	

ASPEK FAKTOR EKSTERNAL

Peluang		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	Rating (rating x: Total Score)	Bobot (rating x total bobot) : total rating)	Rating Score (Rating X Bobot)		
1	Usaha menghasilkan laba yang potensial	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.03	0.03	0.03
2	Pemasok yang tersedia ada	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3.91	0.11	0.44
3	Harga Bahan Baku ijuk Relatif Murah	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3.75	0.11	0.41	
4	Pembeli (Konsumen) Tidak Memiliki Kepekaan Terhadap Harga Barang Hanya Memikirkan Kualitas Sehingga Tidak Pindah Ke Pesaing Yang Menawarkan Harga Murah	1	1	3	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	3	1	2	1	1	2	2	2	3	3	4	3	3	4	4	1	3	4	2.81	0.08	0.23		
5	Memiliki Pelanggan-Pelanggan Tetap	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3.91	0.11	0.44		
6	Harga bahan baku selain ijuk cukup stabil	2	2	1	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	1	2	2	1	3	3	3	4	2	1	2	2	2	1	2	3	1	2	1.84	0.05	0.10		
7	Permintaan produk lumayan tinggi	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1.41	0.04	0.06		
Ancaman																																						
1	Banyaknya pesaing dalam usaha ini yang dekat dengan lokasi usaha	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.09	0.03	0.03	
2	Mahalnya peralatan modern untuk membantu pembuatan sapu ijuk	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3.16	0.09	0.29
3	Susahnya persyaratan, proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha sapu ijuk	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3.03	0.09	0.27
4	Jarang ada penyuluhan usaha dari desa	1	1	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	1	2	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	2.47	0.07	0.18		
5	Susahnya membeli merek agar sapu ijuk mempunyai merek	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3.00	0.09	0.26

6	Distributor (pengumpul) sedikit	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	3	3	3	3	2	1	2	2	2	1	2	3	1	2	1.72	0.05	0.09
7	Produk Pengganti Ada	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1.38	0.04	0.05	
																												34.50	1.00	2.88							

