

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Tenun Serat Alam di Kelurahan Medono Kota Pekalongan”. Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengidentifikasi tingkat pendapatan, keuntungan, dan efisiensi usaha pada industri tenun di Kelurahan Medono Kota Pekalongan, (2) Untuk mengidentifikasi kondisi lingkungan internal dan eksternal yang berupa faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman pada pengembangan usaha pada industri tenun di Kelurahan Medono Kota Pekalongan, (3) Memformulasikan alternatif strategi yang dapat diberikan untuk mengembangkan industri tenun di Kelurahan Medono Kota Pekalongan. Jumlah responden terdiri dari 20 unit usaha kerajinan tenun serat alam. Data dikumpulkan menggunakan metode wawancara dan kuisioner.

Bedasarkan hasil penelitian dan analisis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut : (1) Rata-rata pendapatan usaha tenun serat alam di Kelurahan Medono Kota Pekalongan sebesar Rp. 31.666.100 dengan keuntungan sebesar Rp. 5.313.059 dan sudah efisien atau layak usaha dengan *R/C ratio* sebesar 1,20. Sebagian besar usaha tenun serat alam belum mencapai titik impas atau *Break Even Point* (BEP) atas dasar harga sebesar Rp. 17.543.004, (2) Hasil analisis internal usaha tenun serat alam menunjukkan bahwa total skor pada matriks IFE sebesar 3,3875 hal ini menunjukkan bahwa usaha industri tenun serat alam cukup kuat dan perusahaan memiliki kemampuan di atas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengantisipasi kelemahan internal. Kemudian total skor pada matriks EFE sebesar 3,2211 Hal ini menunjukkan bahwa usaha industri tenun serat alam memiliki strategi yang cukup efektif untuk memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman/pengaruh negatif dari lingkungan eksternal, (3) Berdasarkan hasil analisis matriks IE, dapat diketahui bahwa usaha tenun serat alam terletak pada sel 1. Strategi alternatif yang dapat diterapkan adalah strategi pertumbuhan dan pembangunan yang meliputi strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) dan strategi integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal).

Jika dilihat dari rata-rata pendapatan para pengrajin tenun serat alam di Kelurahan Medono Kota Pekalongan, kuantitas, kualitas dan pengembangan produk perlu ditingkatkan karena memberikan keuntungan yang cukup besar untuk mencapai titik impas atau *Break Even Point* (BEP). Usaha tenun serat alam di Kelurahan Medono Kota Pekalongan perlu meningkatkan inovasi dan kreasi dengan cara menambah jenis bahan baku serat alami lainnya seperti, serat kapas, serat daun pandan, dan serat wol karena cukup diminatinya keunikan tenun serat alam oleh pasar luar negeri. Produk tenun serat alam sebaiknya dipasarkan di toko souvenir di hotel-hotel di Kota Pekalongan yang banyak dikunjungi wisatawan agar penjualan meningkat dan lebih luas, mengikuti pameran-pameran berskala nasional maupun internasional agar menambah jangkauan konsumen., memaksimalkan promosi dan pemasaran melalui media.

Kata Kunci : pendapatan, efisiensi, *Break Even Point*, IFE, EFE, IE

ABSTRACT

This research is entitled "Analysis of Revenue and Strategy for Development of Natural Fiber Weaving in Medono Subdistrict of Pekalongan City". The purpose of this study are (1) To identify the level of income, profits, and efficiency in the weaving industry in Medono Subdistrict, Pekalongan City, (2) To identify internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats) for the development of weaving industry in Medono Subdistrict, Pekalongan City, (3) Formulating alternative strategies that can be given to develop the weaving industry in Medono Subdistrict, Pekalongan City. The number of respondents were 20 natural fiber weaving craft business units. The data was collected using interview methods and questionnaires.

Based on the results of research and analysis, conclusions can be taken as follows: (1) The average income of natural fiber weaving business in Medono Subdistrict of Pekalongan City is Rp. 31.666.100 with a profit of Rp. 5.313.059, and natural fiber weaving businesses in Medono Subdistrict of Pekalongan City are efficient or feasible for business with an R / C ratio of 1,20. Most of the natural fiber weaving businesses in Medono Subdistrict Pekalongan City have not yet pass the Break Even Point (BEP) on the basis price Rp. 17.543.004, (2) The results of internal factors of natural fiber weaving business in Medono Subdistrict show that the total score in IFE matrix is 3,3875, indicating that the natural fiber weaving industry is quite strong and the company has above average capabilities in utilizing strength and anticipating internal weaknesses. Then, the total score on the EFE matrix is 3,2211 This shows that the natural fiber weaving industry business has a fairly effective strategy to take advantage of opportunities and minimize the threat / negative influence of the external environment, (3) Based on the results of IE matrix analysis, it can be seen that effort natural fiber weaving in Medono Subdistrict is located in cell 1. The alternative strategies that can be applied are growth and development strategies which include intensive strategies (market penetration, market development and product development) and integrative strategies (backward integration, forward integration, and horizontal integration).

Based on average income of natural fiber weaving craftsmen in Medono Subdistrict, the quantity, quality, and product development need to be increased because it provides considerable benefits to Break Even Point (BEP). Natural fiber weaving business in Medono Subdistrict needs to increase innovation and creation by adding other types of natural fiber raw materials such as cotton fiber, pandan leaf fiber, and wool fiber because of the unique interest of natural fiber weaving by foreign markets. Natural fiber weaving products should be marketed in souvenir shops in hotels in Pekalongan City, which are visited by tourists so the sales can increase, participating in national and international exhibitions to increase consumer reach, and maximize promotion and marketing through media.

Keywords: income, efficiency, Break Even Point, IFE, EFE, IE