

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Model Pemberdayaan Masyarakat Muslim Melalui Usaha Serba-Serbi Ketela New Sehati Di Mojokerto” ini merupakan penelitian yang dilakukan untuk menjawab rumusan masalah tentang bagaimana model pemberdayaan masyarakat muslim melalui usaha Serba Serbi Ketela New Sehati di Mojokerto.

Metode penelitian yang digunakan, mengacu pada pendekatan diskriptif kualitatif dengan subyek penelitian adalah pemilik perusahaan dan karyawan, sedangkan obyek penelitian adalah model pemberdayaan masyarakat muslim melalui usaha Serba Serbi Ketela New Sehati di Mojokerto, sumber data penelitian ialah data primer dan sekunder, analisis data penelitian ialah reduksi data, penyajian data, kesimpulan/*verifikasi* serta uji keabsahan data sedangkan data diperoleh melalui wawancara, dan angket.

Dalam penelitian ini hasil penelitian berdasarkan pembahasan dapat disimpulkan tentang model pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh perusahaan Serba Serbi Ketela New Sehati adalah sebagai berikut : *Pertama*, perusahaan memberikan modal bagi petani untuk membeli bibit ketela tanpa mengambil bunga atas pinjaman. *Kedua*, perusahaan membantu petani dalam pengadaan bibit unggul ketela. *Ketiga*, petani diberikan pelatihan tentang pengolahan lahan pertanian. Dan *keempat*, perusahaan membeli hasil pertanian petani sebagai bahan pokok untuk produksi di perusahaan. Selain itu, perusahaan ini juga memberdayakan masyarakat sekitar yang tidak bertani untuk menjadi tenaga kerja di perusahaan dengan gaji yang lebih dari cukup. Dari hal tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan dapat memberdayakan masyarakat dan membuat perekonomian masyarakat menjadi lebih baik.

Kata Kunci: *Model Pemberdayaan, Masyarakat Muslim, Ekonomi.*

ABSTRACT

Thesis with the title "The Models of Muslim Community Empowerment Through Serba-Serbi Ketela New Sehati's Enterprise in Mojokerto " This is a research conducted to answer the formulation of the problem of how to model the Muslim community empowerment through business Ketela New Sehati's Enterprise in Mojokerto.

The method used, referring to the approach diskriptif qualitative research subject is the owner of the company and the employee, while the object of study is a model Muslim community empowerment through business Ketela New Sehati's Enterprise in Mojokerto, source of research data is primary and secondary data, data analysis research is data reduction, data presentation, conclusions / verification and test the validity of the data while the data obtained through interviews and questionnaires.

In this study, the results of research based on the discussion can be concluded about community empowerment models made by the company of Ketela New Sehati is as follows: First, the company provides capital for farmers to buy seed potatoes without taking interest on loans. Second, the company helps farmers in the procurement of seeds ketela. Thirt, farmers are given training on processing of agricultural land. And fourth, the company bought agricultural farmers as the main material for production in the company. In addition, the company also empower people around who do not farm labor to be in company with a salary that is more than enough. From this it can be seen that companies can empower people and make society better economy.

Keywords: Empowerment Models, Muslim Community, Serba-Serbi Ketela New Sehati's

DAFTAR ISI

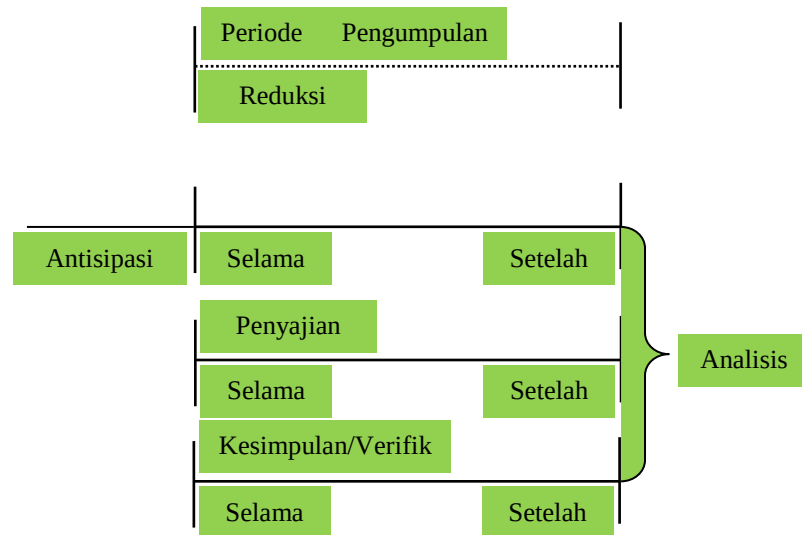
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
LEMBAR PERSETUJUAN TIM PENGUJI.....	vi
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	vii
MOTTO.....	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB- LATIN.....	xiii
KATA PENGANTAR.....	xv
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	9

D. Kajian Pustaka.....	11
E. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	13
A. Konsep Dasar dan Definisi Pemberdayaan Masyarakat	13
B. Fungsi dan Tujuan Pemberdayaan Masyarakat.....	14
C. Proses Pemberdayaan.....	18
D. Aktualisasi Nilai Islam Dalam Pemberdayaan Masyarakat.....	20
E. Indikator Keberdayaan.....	22
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
A. Pendekatan Penelitian.....	25
B. Kehadiran Peneliti Dan Lokasi Penelitian.....	26
C. Subyek Dan Obyek Penelitian.....	26
D. Sumber Data Penelitian.....	27
E. Metode Pengumpulan Data Penelitian.....	27
F. Analisis Data Penelitian.....	29
G. Uji Keabsahan Data Penelitian.....	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Profil Usaha Serba-Serbi Ketela New Sehati.....	35
B. Model Pemberdayaan Masyarakat Muslim Melalui Perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati.....	56
BAB V PENUTUP.....	62

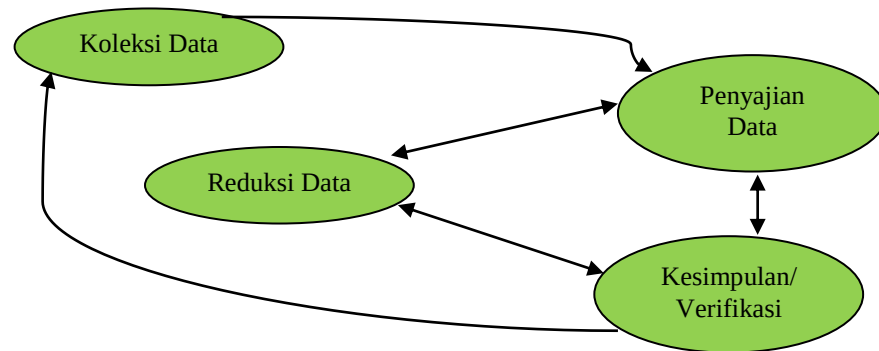
A. Kesimpulan.....	62
B. Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN.....	68

.

DAFTAR GAMBAR



Gambar 1.1 : Komponen Dalam Analisis Data (*Flow Model*)



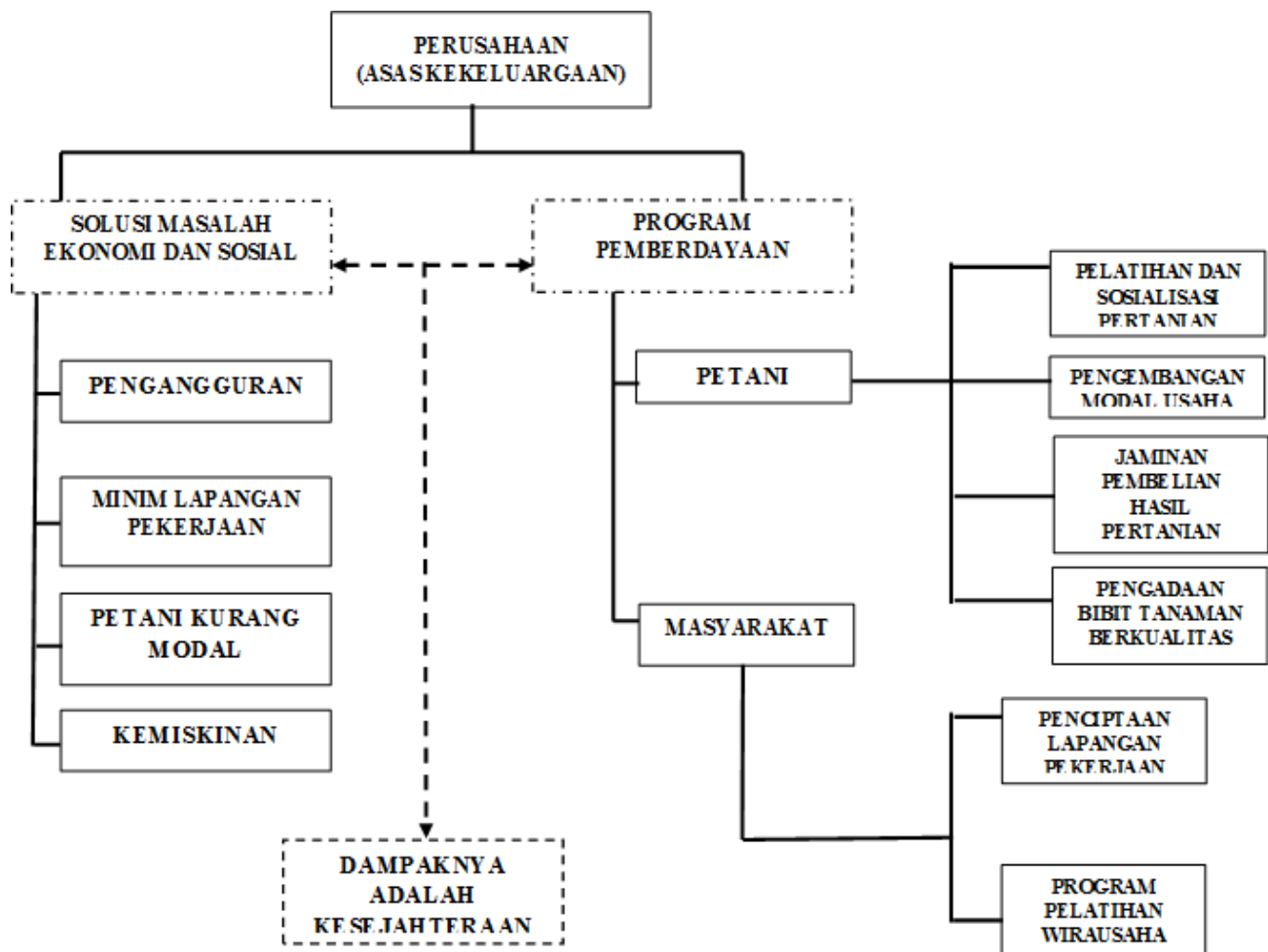
Gambar 1.2 : Komponen Dalam Analisis Data (*Interactive Model*)



Gambar 1.3 : Bentuk Kerjasama Perusahaan Dengan Petani



Gambar 1.4 : Skema Pemberian Gaji



Gambar 1.5 : Model Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perusahaan

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Sampel Data Pendapatan Masyarakat Sebelum dan Sesudah Bekerja di Perusahaan

No.	Nama	Umur	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan Sebelum	Penghasilan Sebelum/hari	Penghasilan Sesudah/hari
1.	Kamti	55	SD	Tidak Bekerja	0	Rp.35.000
2.	Patin	42	SD	Tidak Bekerja	0	Rp.70.000
3.	Narsih	40	SMP	Tidak Bekerja	0	Rp.35.000
4.	Siti Asiah	36	SD	Buruh Tani	Rp.50.000	Rp.70.000
5.	Karmunah	38	SD	Buruh Tani	Rp.50.000	Rp.70.000
No.	Nama	Umur	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan	Pendapatan Per Panen Sebelum (Per 6 Bulan)	Pendapatan Per Panen Sesudah (Per 6 Bulan)
1.	Kaspin	63	SD	Petani	Rp.5.000.000	Rp.7.500.000
2.	Kasdi	57	SD	Petani	Rp.15.000.000	Rp.17.000.000
3.	Misdi	57	SD	Petani	Rp.3.000.000	Rp.4.500.000
4.	Musnaji	60	SD	Petani	Rp.5000.000	Rp.7.000.000
5.	Tariman	62	SD	Petani	Rp.8.000.000	Rp.10.000.000

Lampiran 2 : Jenis-Jenis Produk Dalam Perusahaan (Brosur)

PUSAT OLEH - OLEH KHAS MOJOKERTO

ERBA-SERBI LAHAN UBI

H & ANEKA CAMILAN

Sebuah persembahan produk dari yang ditanam, diolah dan dikembangkan dengan baik, bebas polusi dan zat kimiawi, menghasilkan bahan terbaik untuk lebih lanjut menjadi produk unggulan.



IDM : 000253328



NATURAL RESOURCES

" Diperoleh dari hasil bumi yang alami dan diproses secara tradisional oleh tangan-tangan ahli dengan berbagai elemen alami sehingga terhindar dari sentuhan bahan-bahan kimia yang membahayakan bagi kesehatan dan kualitas produk "



TRADITIONAL PROCESS

" Seluruh proses melalui pengawasan yang baik mulai dari penanaman hingga panen, pemilihan bahan baku, pengupasan, pencucian hingga penggorengan "



PACKAGING

" Kontrol pengemasan dengan memilah dan menimbang terlebih dahulu bahan yang telah diolah menjadi visual yang baik ditata bilnya saat berada dalam kemasan "



DISPLAY

" Berbagai jenis produk mampu kita hasilkan dari satu sumber alam yang sama, serta kualitas "

NEW Puding Telo Es Krim Telo

VARIAN

- Kripik Telo Ungu ▪ Kripik Telo Madu
- Kripik Pisang Agung ▪ Kripik Pisang Madu
- Kripik Gadung ▪ Kripik Sukun ▪ Stik Telo Ungu
- Stik Telo Madu ▪ Opak Telo Ungu
- Opak Telo Madu ▪ Kentang Udag
- Tahu Stik ▪ Kripik Singkong Gadung
- Kripik Singkong Manis ▪ Kripik Singkong Asin
- Kripik Singkong Pedas Manis ▪ Kripik Nangka
- Kripik Apel ▪ Kripik Salak ▪ Kripik Jagung Pedas Manis
- Kripik Jagung Original ▪ Kripik Jagung Bawang
- Kripik Jagung Balado ▪ Krupuk Jambu Merah
- Krupuk Buah Naga ▪ Krupuk Anglo ▪ Krupuk Oven
- Stik Balado ▪ Pisang Crispy ▪ Stik Jagung Rasa Nangka
- Stik Jagung Rasa Coklat ▪ Stik Jagung Rasa Coca Pandan
- Stik Jagung Rasa Strawberry ▪ Kripik Kedele
- Krupuk Tengiri ▪ Kemplang Udag ▪ Kripik Tempe
- Kripik Talas ▪ Kembang Goyang Telo Madu
- Kembang Goyang Pisang ▪ Corang Mas Telo Ungu
- Corang Mas Telo Madu ▪ Emping Jahe ▪ Puding Telo Ungu
- Puding Telo Madu ▪ Es Krim Telo

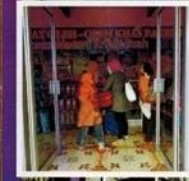
MELAYANI: PESANAN PRODUK KE SELURUH INDONESIA

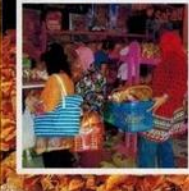
Camilan New Sehat

Jl. Sekarsari Gg. II/III No. 24 Sukorejo
Kemiri - Pacet - Mojokerto
Toko : 0321 691781,
Kantor :
085 330 802 421, 087 702 7400 90



SHOPPING CENTRE





" SEHATI, Sebagai bentuk usaha merupakan wemberdaya masyarakat. Di memberikan peluang pelatihan usaha peningkatan potensi daerah. Sehat berupaya mengat beberapa aspek untuk menciptakan berkualitas bi menemukan vari baru dalam mer khasanah kuliner oleh khas "

Lampiran 3: Biografi Pemilik Perusahaan



Nama : Ahmad Munali
Tempat / Tgl Lahir : Mojokerto, 09 September 1972
Alamat : Jl.Sekarsari Gg. II/III No.24
Sukarejo- Kemiri-Pacet-Mojokerto.
Motto : Dimana Ada Kemauan Pasti Ada Jalan.
Pendidikan Terakhir : SD (Sekolah Dasar)- SD Negri 1 Kemiri.
Penghasilan Awal Usaha : Rp. 150.000 - Rp. 200.000 / Bulan
Penghasilan Sekarang : Rp. 200.000.000 – Rp.250.000.000 / Bulan

Lampiran 4: Sampel Data Karyawan

No	Nama	Umur	Pendidikan
1	Adam	20	SMP
2	Kusman	25	SD
3	Suparman	32	SMP
4	Yulianto	23	SD
5	Sunaryo	50	SD
6	Maksum	35	SMP
7	Kasmiah	37	SMA
8	Indah	25	SMP
9	Laiyin	38	SMP
10	Tijah	20	SD
11	Karmunah	38	SD
12	Siti asiah	36	SD
13	Narsih	40	SMP
14	Patin	42	SD
15	Kamti	55	SD

Lampiran 5: Sampel Data Petani Yang Bekerjasama Dengan Perusahaan

No	Nama	Umur	Pendidikan
1	Kaspin	63	SD
2	Paji	57	SD
3	Misdi	57	SD
4	Musnaji	60	SD
5	Tariman	62	SD
6	Umar	68	SD
7	Juhri	50	SD
8	Pan	63	SD
9	Tarimo	45	SD
10	Rostam	55	SD

Lampiran 6: Angket Penelitian Untuk Pemilik Perusahaan

1. Bagaimana sejarah perkembangan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Berawal dari kepepet, karena kemauan yang kuat dan cita-cita yang tinggi. Sedang pendidikan tidak mumpuni hanya SD.
 - 1999 merantau ke Dubai, 2000 kembali ke Indonesia
 - Dengan modal awal Rp.20.000 untuk kapasitas produksi 2 Kg selama 6 bulan.
 - Bulan ke 7 ada permintaan dari sales roti, 1000 bungkus dengan harga/ bungkus Rp.100.
 - Sekarang produksi 7 Kwintal/ hari
 - Berkembang karena kordinasi yang baik dan asas kekeluargaan.
2. Bagaimana kondisi internal dan eksternal perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Kondisi internal sudah terorganisis, ada penanggung jawab di setiab bagian. Pemilik pak munali, pj bagian bahan baku pak Dayat, pj bagian pemasaran pak Rahmad, pj bagian kupas bu Patin, pj bagian goreng pak Sunaryo, pj bagian packing bu Tijah, pj bagian shopping center bu Kasmiah.
 - Kekeluargaan sangat tinggi, dilihat dari fasilitas makan sepuasnya.
 - Kontroling dilakukan pemilik sendiri secara berkala.
 - Kondisi eksternal perusahaan sangat cinta kebersihan dan lingkungan, limbah diolah jadi pakan ternak. Hubungan dengan konsumen baik dan tidak ada komplin.
3. Bagaimana bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati terhadap karyawan dan petani ?
 - Sistem gaji mingguan.
 - Penciptaan lapangan pekerjaan untuk pengangguran
 - Cara masuk jadi karyawan mudah, tidak usaha surat lamaran langsung menghadap pemilik saja.
 - Kerjasama perusahaan dengan petani kurang modal, senang dapat membantu.
4. Bagaimana proses atau teknis kegiatan pemberdayaan tersebut ?
 - Gaji mingguan: harian ditotal di pj perbagian, data disetorkan, lalu pemilik membagi secara langsung tiap hari sabtu.
 - Banyaknya karyawan membuktikan bahwa masyarakat yang awalnya nganggur kini dapat bekerja dan punya penghasilan.
 - menghadap langsung ke pemilik, disebut asas kekeluargaan karena hanya melakukan pendekatan persiasif.
 - Petani yang memiliki lahan pertanian namun kurang modal dapat langsung ke perusahaan, perusahaan menjelaskan konsep kerjsama, lalau petani diberi modal untuk masa tanam, selanjutnya diakhir ketika panen modal

dikembalikan, dan hasil anen dibeli oleh perusahaan dengan harga pasaran tertinggi. Petani senang perusahaan juga senang.

Lampiran 7: Sampel Angket Penelitian Untuk Karyawan Perusahaan

Nama : Narsih

Umur : 40 Tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Pendidikan : SD

1. Bagaimana alur atau teknis penerimaan karyawan dan pemberian gaji karyawan di perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Langsung menemui bapak Munali selaku pemilik perusahaan
 - Diberikan hari sabtu, seminggu sekali setelah istighosah bersama langsung oleh pemilik perusahaan
2. Bagaimana tanggapan karyawan tentang hal tersebut ?
 - Baik, sangat membantu karyawan
 - Disebabkan karena cepat mendapat uang untuk pemenuhan kebutuhan.
3. Bagaimana kondisi ekonomi karyawan sebelum dan sesudah menjadi karyawan di Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Sebelum: tidak bekerja, kondisi ekonomi keluarga pas-pasan, tidak bisa menabung untuk berjaga-jaga, sering berhutang jika ada kebutuhan mendadak.
 - Sesudah: Mempunyai pendapatan Rp. 35.000/ hari, dapat digunakan untuk membantu ekonomi keluarga dan bisa sedikit nabung/disimpan untuk jaga-jaga.

Nama : Kamti

Umur : 55 Tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Pendidikan : SD

1. Bagaimana alur atau teknis penerimaan karyawan dan pemberian gaji karyawan di perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Langsung datang ke bapak Munali selaku pemilik perusahaan
 - Diberikan hari sabtu, seminggu sekali setelah istighosah bersama langsung oleh pemilik perusahaan
2. Bagaimana tanggapan karyawan tentang hal tersebut ?
 - Baik, sangat membantu karyawan, bisa mempunyai pendapatan.
3. Bagaimana kondisi ekonomi karyawan sebelum dan sesudah menjadi karyawan di Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Sebelum: tidak bekerja, kondisi ekonomi keluarga pas-pasan, suami bekerja serabutan, pendapatan mengandalkan suami jadi untuk sehari-hari sering kurang dan sering hutang.
 - Sesudah: Mempunyai pendapatan Rp 35.000/ hari, membantu memenuhi kebutuhan hidup keluarga, membeli sembako, membayar biaya anak sekolah jadi lancar.

Nama : Patin

Umur : 42 Tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Pendidikan : SD

1. Bagaimana alur atau teknis penerimaan karyawan dan pemberian gaji karyawan di perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Sebelumnya diajak oleh tetangga dan menghadap istri pemilik perusahaan.
 - Diberikan hari sabtu, seminggu sekali setelah istighosah bersama langsung oleh pemilik perusahaan
2. Bagaimana tanggapan karyawan tentang hal tersebut ?
 - Baik, sangat membantu karyawan
 - Disebabkan karena cepat mendapat uang untuk pemenuhan kebutuhan.
3. Bagaimana kondisi ekonomi karyawan sebelum dan sesudah menjadi karyawan di Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Sebelum: tidak bekerja, kondisi ekonomi keluarga pas-pasan, suami bekerja menjadi kuli batu, jadi penghasilan tidak menentu dan belum pasti, sering berhutang jika ada kebutuhan mendadak.
 - Sesudah: Mempunyai pendapatan Rp.70.000/ hari, dapat digunakan untuk membantu ekonomi keluarga dan bisa sedikit nabung/disimpan untuk jaga-jaga.

Lampiran 8: Sampel Angket Penelitian Untuk Petani Ketela

Nama : Kaspin

Umur : 63 Tahun

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SD

1. Bagaimana proses atau alur kerjasama yang dilakukan petani dengan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Datang silaturahmi ke rumah bapak Munali dan Mengutarakan niat untuk kerjasama, tidak ada perjanjian tertulis. Melihat kesepakatan sudah setuju karena membantu petani.
2. Bagaimana tanggapan petani tentang hal tersebut ?
 - Sangat membantu petani, kalau tidak ada kerjasama maka petani kesulitan dan aktifitas pertaniannya terhambat.
3. Bagaimana kondisi ekonomi petani sebelum dan sesudah menjadi rekan kerjasama dengan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Kondisi ekonomi sebelum: petani yang kesulitan mendapat modal awalnya pinjam kepada penyedia dana dengan bunga dan ada jatuh temponya, hal ini jadi beban dan jika dihitung dengan hasil panen laba tidak begitu besar jika dipotong biaya operasional. Panen dulu dapat Rp.5000.000 , modal awalnya total kira-kira Rp.3.500.000, pendapatan itu per panen jadi sangat kurang untuk ekonomi setiap harinya.
 - Sesudah bekerja sama: pendapatan petani meningkat menjadi kisaran Rp.7.500.000 itu sudah mencukupi kebutuhan, dengan kerjasama petani punya pengetahuan soal varietas ketela unggul dari pelatihan dan sosialisasi perusahaan pada petani. Selain itu sebagian petani yang saya ketahui membuka lapak penampungan ketela dari petani kecil.

Nama : Kasdi

Umur : 57 Tahun

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SD

1. Bagaimana proses atau alur kerjasama yang dilakukan petani dengan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Datang silaturahmi ke rumah bapak Munali dan Mengutarakan niat untuk kerjasama, tidak ada perjanjian tertulis. Melihat kesepakatan sudah setuju karena membantu petani.
2. Bagaimana tanggapan petani tentang hal tersebut ?
 - Sangat membantu petani, kalau tidak ada kerjasama maka petani kesulitan dan aktifitas pertaniannya terhambat, kembali mencari pinjaman .
3. Bagaimana kondisi ekonomi petani sebelum dan sesudah menjadi rekan kerjasama dengan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Kondisi ekonomi sebelum: petani yang kesulitan mendapat modal awalnya pinjam kepada penyedia dana dengan bunga dan ada jatuh temponya, hal ini jadi beban dan jika dihitung dengan hasil panen laba tidak begitu besar jika dipotong biaya operasional. Panen dulu dapat Rp.15.000.000, modal awalnya total kira-kira Rp.13.000.000, pendapatan itu per panen jadi sangat kurang untuk ekonomi setiap harinya.
 - Sesudah bekerja sama: pendapatan petani meningkat menjadi kisaran Rp.17.000.000 itu sudah mencukupi kebutuhan, dengan kerjasama petani punya pengetahuan soal varietas ketela unggul dari pelatihan dan sosialisasi perusahaan pada petani. Selain itu saya juga bisa modal lagi untuk membuka tempat pengepulan ketela sehingga mempunyai usaha sendiri.

Nama : Misdi

Umur : 57 Tahun

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SD

1. Bagaimana proses atau alur kerjasama yang dilakukan petani dengan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Datang silaturahmi ke rumah bapak Munali dan Mengutarakan niat untuk kerjasama, tidak ada perjanjian tertulis. Melihat kesepakatan sudah setuju karena membantu petani.
2. Bagaimana tanggapan petani tentang hal tersebut ?
 - Sangat membantu petani, kalau tidak ada kerjasama maka petani kesulitan dan aktifitas pertaniannya terhambat, kembali mencari pinjaman untuk modal usaha dan jika tidak dapat dulu pernah menyewakan sebagian sawah keorang agar dapat modal.
3. Bagaimana kondisi ekonomi petani sebelum dan sesudah menjadi rekan kerjasama dengan perusahaan Serba-Serbi Ketela New Sehati ?
 - Kondisi ekonomi sebelum: petani yang kesulita mendapat modal awalnya pinjam kepada penyedia dana dengan bunga dan ada jatuh temponya, hal ini jadi beban dan jika dihitung dengan hasil panen laba tidak begitu besar jika dipotong biaya oprasional. Panen dulu dapat Rp.3.000.000, modal awalnya total kira-kira Rp.2.000.000, pendapatan itu per panen jadi sangat kurang untuk ekonomi setiap harinya.
 - Sesudah bekerja sama: pendapatan petani meningkat menjadi kisaran Rp.4.500.000 itu sudah mencukupi kebutuhan karena tanggungan keluarga hanya sedikit, dengan kerjasama petani punya pengetahuan soal varietas ketela unggul dari pelatihan dan sosialisasi perusahaan pada petani. Selain itu sebagian petani yang saya ketahui membuka lapak penampungan ketela dari petani kecil.

Lampiran 9: Analisis S.W.O.T Perusahaan

Analisis SWOT Perusahaan Serba Serbi Ketela New Sehati

STRENGTH (KEKUATAN):	
1. PRODUK	☐ Harga jual Di perusahaan New Sehati, harga jual sangat bersain, bahkan dengan fasilitas yang ditawarkan di shopping center dan kemasan yang bagus dapat dinilai harga produk cukup murah. Jadi kekuatan untuk perusahaan New Sehati ada pada harga produknya yang kompetitif. ☐ Mutu produk Untuk mutu produk yang dijual sangat bagus dan merupakan produk unggulan, hal tersebut diperkuat karena bahan yang digunakan untuk membuat produk merupakan bahan kualitas nomer satu dan proses pembuatannya juga menjamin jaminan mutu produk yang diproduksi. Kekuatan yang dihasilkan dari jaminan mutu produk yang unggul adalah konsumen akan merasa tertarik dan percaya pada perusahaan New Sehati (melekatkan persepsi baik pada konsumen). ☐ Desain dan variasi produk Produksi bahan olahan dari bahan baku ketela rambat membuat perusahaan memiliki disain khusus untuk memunculkan aneka ragam produk yang nantinya digunakan sebagai produk yang memiliki daya tarik untuk menarik konsumen. Disain produk yang ditawarkan cukup menarik karena banyak variasi dan inovasi produk, terbukti ketika memasuki shopping center dalam rak-rak terlihat banyak varian produk yang ditawarkan, kekuatan yang tidak dimiliki oleh perusahaan lain. ☐ Pengemasan & label Pengemasan dan label pada produk sudah modern dan menarik untuk dilihat. Kemasan yang lebih rapi dan label perusahaan yang jelas membuat perusahaan New Sehati akan mempunyai brand yang baik di masyarakat.
2. FUNGSI PEMASARAN	☐ Promosi Promosi yang dilakukan oleh perusahaan New Sehati sudah maksimal jika dinilai dalam taraf regional, kekuatan yang memang menjadi hal penting dalam proses promosi ini adalah tersampainya informasi kepada konsumen. Melalui pembuatan brosur dan memanfaatkan jejaring sosial membuat kekuatan promosi ini sudah optimal. ☐ Tenaga sales Bantuan seorang sales untuk memperluas jaringan pemasaran sangat dioptimalkan oleh perusahaan. Penghubung antara konsumen produsen melalui sales sangat baik, distributorpun tak terlepas dari peran sales yang piawai menawarkan dan menginformasikan produk.

3. DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN	☐ Kecepatan distribusi Pemenuhan kebutuhan melalui distributor memang sangat membantu, distributor yang ada disekitar tempat produksi dan yang menjadi langganan perusahaan memang bagus dalam proses memasarkan produk. Permintaan yang banyak membuat ditributor cepat untuk menyalurkan produk kepada konsumen. ☐ Ketepatan waktu pengiriman Ketika permintaan banyak produksi akan meningkat dan seterusnya, perusahaan New Sehati mampu untuk mencukupi itu semua, sehingga ketepatan dalam proses penyaluran kepada distributor ataupun konsumen tidak pernah mengalami keterlambatan. ☐ Ketersediaan barang Ketersediaan barang yang selalu mampu untuk mencukupi permintaan membuat kekuatan produksi dan ketahanan perusahaan menjadi bagus, ketika barang yang diminta oleh konsumen dan distributor yang ada sudah mencerminkan ketersediaan barang yang melimpah.
4. PELAYANAN PELANGGAN	☐ Keramahan pelayanan Ketika konsumen akan membeli produk mereka akan disambut oleh sikap ramah pekerja yang ada di shopping center. Selain itu pemilik perusahaan juga sangat terbuka ketika ada konsumen yang bertanya-tanya terkait produk dan hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan (cerminan keramahan). ☐ Pelayanan purna jual Setelah pelanggan membeli (distributor), perusahaan akan menjaga betul komunikasi dan sikap saling menghormati. Dari situlah kerjasama yang bagus akan terbentuk dari komitmen untuk pelayanan prima bagi konsumen jenis apapun.
5. ORGANISASI DAN SDM	☐ Wewenang dan delegasi Wewenang yang menjadi unggulan ketika jalannya perusahaan dikontrol langsung oleh pemilik perusahaan, yaitu bapak Munali sendiri. Untuk delegasi ketika kontrolling ditempat lain dilakukan hal tersebut dilimpahkan kepada penanggung jawab setiap bagian. ☐ Rekrutmen dan penempatan Rekrutmen dan penempatan karyawan pada dasarnya cukup bagus, dengan melihat keadaan perusahaan yang baik serta manajemen yang tertata mencerminkan SDM sudah tepat ditempatkan pada disjobnya masing-masing. ☐ Tingkat keahlian khusus Untuk keahlian khusus yang memang menjadi ciri pekerja yang mungkin menonjol adalah etos kerja yang tinggi. Selain itu pekerja juga bisa mengerjakan seluruh aktifitas dalam perusahaan (multi talent). ☐ Jumlah tenaga kerja Jumlah tenaga kerja yang memadai akan menjadi kekuatan perusahaan untuk mengarungi persaingan bisnis, hal ini dibuktikan ketika permintaan banyak, perusahaan mampu mencukupi berapapun permintaan.

6. PRODUKSI	☐ Biaya produksi Biaya produksi yang mampu diminimalisir namun tetap bisa menjaga mutu produk yang dihasilkan membuat usaha ini menjadi salah satu usaha yang memiliki keuntungan besar. ☐ Perencanaan produksi Perencanaan produksi yang sudah ditargetkan membuat pengendalian pemenuhan kebutuhan konsumen akan mudah dilakukan, sehingga perusahaan akan mampu mencukupi permintaan seberapa pun jumlahnya. ☐ Kapasitas produksi Kapasitas produksi cukup tinggi, hingga menyentuh angka 15 kwintal perbulan dan target 30 kwintal untuk pengembangan produk. Hal tersebut menandakan bahwa kapasitas perusahaan cukup diunggulkan dan besar. ☐ Kemampuan pemenuhan order Kemampuan memenuhi order bagus dan selalu bisa diatasi. Konsumen akan merasa senang dan akan kembali untuk membeli atau memesan produk. ☐ Fasilitas produksi Fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan cukup mumpuni, seperti memiliki pabrik khusus dengan tempat yang cukup luas. Selain itu peralatan yang digunakan untuk produksi juga kualitasnya baik . ☐ Penanganan limbah produksi Penanganan yang dilakukan oleh perusahaan adalah menjadikan pupuk kompos yang nantinya akan dijadikan pupuk penubur tanah lahan produksi bahan baku, selain itu digunakan untuk pakan ternak disekitar tempat produksi.
7. TEKNOLOGI	☐ Penggunaan teknologi modern Dalam proses pengemasan dan audit keuangan ketika ada di shopping center sudah menggunakan teknologi yang modern. Hal ini dapat membantu perusahaan untuk lebih memperkuat brand yang bagus dipasaran dalam hal tampilan serta pelayanan yang cepat.
8. PEMANFAATAN (TI)	☐ Pemahaman manfaat TI Pemahaman tentang manfaat IT sudah diaplikasikan oleh perusahaan dengan penggunaan CCTV serta komputer dalam proses administrasi. Selain itu perusahaan juga melakukan promosi melalui pemanfaatan IT di dunia maya (jejaring sosial). ☐ Ketersediaan perangkat keras Ketersediaan perangkat keras untuk menunjang aktifitas dalam perusahaan tersedia, seperti laptop dan komputer.

WEAKNESS (KELEMAHAN):

1. PRODUK	☐ Harga jual Untuk produk tertentu harga terlalu tinggi, seperti ice cream dan puding ketela. Harganya diatas produk pada umumnya. Selain itu harga juga dipatok dengan pengadaan tulisan harga, hal ini membuat transaksi tawar menawar tidak ada. ☐ Mutu produk Mutu produk bila dibanding dengan perusahaan besar memiliki kekurangan dalam standarisasi yang belum ditetapkan atau jelas. Jadi hanya dengan proses manual. ☐ Desain dan variasi produk Desain produk dan variasi produk monoton, terkadang membuat pelanggan kurang tertarik. Sama dengan ditempat lain, desain kurang inovatif. ☐ Pengemasan & label Melihat perkembangan zaman yang sekarang ini maju dirasa kurang mengikuti trend bentuk kemasan yang lama, seharusnya dioptimalkan dengan melihat keadaan yang sekarang, perbandingannya adalah produk perusahaan besar..
2. FUNGSI PEMASARAN	☐ Promosi dan iklan Promosi dan iklan kurang optimal ketika berbicara lingkup nasional atau global sehingga pemasaran dalam perkembangannya secara global lambat. ☐ Tenaga sales Sales yang dipunyai oleh perusahaan lingkungnya regional saja, minim yang nasional atau global.
3. DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN	☐ Kecepatan distribusi Terkadang ketika terlalu cepat mendistribusikan dengan waktu yang berkala membuat kebosanan dalam diri konsumen. Produk yang ditawarkan dan peredarannya dipasaran melalui distributor yang lingkungnya kecil akan memunculkan kebosanan. ☐ Ketepatan waktu pengiriman - ☐ Ketersediaan barang Terkadang ketika produksi banyak maka melebihi target perusahaan, hal ini jika tidak dikendalikan dengan baik akan membuat trend produksi tidak terkendali, maka dari itu standarisasi melebihi produksi harus diberlakukan.
4. PELAYANAN PELANGGAN	☐ Keramahan pelayanan Terlalu minimnya pelayan yang ada shopping center dan tidak diseragamkannya pakain pelayan membuat kesan pelayanan kurang optimal. ☐ Pelayanan purna jual Tidak disediakannya kotak saran sehingga terkesan perusahaan kurang mau tau tanggapan konsumen setelah transaksi.

5. ORGANISASI DAN SDM	☐ Wewenang dan delegasi Terpaku pada satu orang dan profesionalitas kurang dikedepankan (kepercayaan hanya sebatas keluarga dan karyawan pilihan), rawan penyelewengan. ☐ Rekrutmen dan penempatan Kurang ada standarisasi administratif, seperti tes ataupun sebagainya sehingga waktu penempatan kurang dioptimalkan. ☐ Tingkat keahlian khusus Minim dan kurang ada standarisasi yang jelas. ☐ Tingkat pendidikan Kebanyakan SDM adalah masyarakat desa yang tingkat pendidikannya rendah, namun tidak semuanya hanya sebagian saja. ☐ Jumlah tenaga kerja Untuk kapasitas perusahaan New Sehati dirasa kurang untuk SDM yang kompeten dibidangnya (sudah dijelaskan di pengembangan SDM dan organisasi)
6. SISTEM MANAJEMEN	☐ Sistem pembukuan (akuntansi) Belum menggunakan akuntansi yang terstandarisasi (perusahaan) sehingga kurang optimal dalam management keuangannya. ☐ Sistem administrasi Di shopping center sistem admistrasinya kurang sehingga jika konsumen banyak yang datang maka antrian yang membosankan tidak bisa dihindarkan.
7. PRODUKSI	☐ Biaya produksi Jika dilihat dengan perkembangan teknologi biaya produksi bisa diperkecil dengan pengadaan alat produksi yang lebih canggih sehingga biaya pengeluaran untuk gaji bisa diminimalisir. ☐ Perencanaan produksi Rencana produksi sering kali tidak sesuai dengan standart awal, jadi tergantung pasar. Sebetulnya hal seperti ini akan mengakibatkan keadaan perusahaan tidak stabil. ☐ Kapasitas produksi Untuk nasional dirasa kurang dan tempat produksi kurang memungkinkan untuk mencukupi skala tersebut. ☐ Kemampuan pemenuhan order Lebih mengarah pada order regional, tidak ada pasar nasional yang dijangkau sehingga order hanya terpaku pada regional saja. ☐ Fasilitas produksi Sifatnya tradisional namun memadai, jika dibandingkan dan memakai standar perusahaan fasilitas produksi tidak modern dan minim sentuhan perusahaan besar. ☐ Penanganan limbah produksi Hanya terpaku pada hal konsumtif, seharusnya dimanfaatkan lebih lagi sehingga menambah penghasilan.
8. TEKNOLOGI	☐ Penggunaan teknologi modern Minim sekali dalam proses produksi dan pendayagunaan modal untuk sektor ini dirasa kurang.

9. PEMANFAATAN TI	☐ Pemahaman manfaat TI Untuk karyawan pemahaman tentang IT kurang karena SDM yang kebanyakan dimiliki merupakan bekerja kasar. ☐ Ketersediaan perangkat keras Minim untuk kebutuhan perusahaan skala besar (perkembangannya akan menghambat) ☐ Ketersediaan perangkat lunak Kurang teroptimalkan ☐ Kemampuan operator SDM terbatas sehingga meski kemampuannya baik akan kelelahan dan menyebabkan kerja kurang optimal.
-------------------	---

OPPORTUNITIES (PELUANG):

1. PERSAINGAN	☐ Persaingan untuk usaha sejenis Melihat trend perkembangan perusahaan melalui produk yang dihasilkan, peluang masih cukup besar untuk menjadi yang terbaik dibidangnya di daerah regional. ☐ Persaingan untuk produk substitusi Sebagai pembuat olahan berbahan ketela rambat dan citarasa yang khas serta harga yang terjangkau membuat peluang untuk usaha ini masih terbuka dan diprediksi konsumen lebih memilih keripik ketela rambat dibanding yang lain bila berkunjung ke pacet. ☐ Produk import Produk impor sangat minim sekali yang masuk ke segmen pasar perusahaan New Sehati sehingga daya saingnya masih tinggi.
2. PEMODALAN	☐ Hubungan dengan lembaga keuangan (perbankan). Jika melihat perkembangannya, seumpama akan melakukan kerjasama terkait pengadaan modal dengan lembaga keuangan peluangnya cukup besar dan akan mudah mendapat sokongan dana. ☐ Kemudahan mendapatkan pinjaman Melihat trend positif perusahaan, jika perusahaan meminjam akan dipermudah. ☐ Tingkat suku bunga kredit Untuk tingkat suku bunga kredit yang diperoleh, disarankan ke permodalan lembaga keuangan syariah agar pengembangan usaha lebih ada penjaminan dan transaksi permodalan lebih selaras dengan prinsip perusahaan yang religius yang fokusnya untuk pemberdayaan umat.
3. KEBIJAKAN PEMERINTAH	☐ Perijinan dan birokrasi Adanya kejelasan karena sudah termasuk CV ☐ Peraturan pemerintah Melihat eksploitasi sumber daya alam yang dilakukan melalui pemanfaatan lahan untuk pengadaan bahan baku, dirasa tidak menyimpang dari peraturan pemerintah karena eksploitasi tidak berdampak negatif bagi pemerintah. ☐ Perpajakan Sudah jelas dan terdaftar (mempunyai NPWP) dan lain-lain yang berhubungan dengan pajak sudah legal.

4. PELUANG PASAR	☐ Akses dan informasi pasar. Peluangnya cukup besar dari sales / marketer yang handal yang sudah dimiliki oleh perusahaan. ☐ Permintaan pasar Permintaan pasar dirasa akan terus meningkat karena trend perkembangan pariwisata di daerah Mojokerto maupun Jawa Timur masih cukup bagus dan luas, hal ini akan membuka segmen-segmen pasar baru yang nantinya akan menyumbang permintaan produk yang besar bagi perusahaan. ☐ Perilaku pasar Perilaku pasar kiranya stabil ketika harga bahan baku tidak melonjak naik drastis dan dapat diupayakan pengalihan bahan baku yang berkualitas sebagai antisipasinya. Jadi pasar keripik ketela rambat ini stabil.
5. PROTEKSI PASAR EKSPORT	☐ Proteksi pasar ekspor Kwalitas yang baik dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan keripik ketela New Sehati membuat proteksi pasar ekspor terbuka lebar, hanya saja pengembang perusahaan belum sampai kepada pasar ekspor, sebetulnya mampu namun belum dilakukan.
6. KEMAJUAN TEKNOLOGI	☐ Perkembangan teknologi produksi Melihat perkembangan teknologi yang ada dan ketersediaan modal dana membuat peluang perkembangan produksi masih terbuka lebar. ☐ Perkembangan TI Untuk IT pada perusahaan memang sangat dibutuhkan, peluang untuk pengembangannya jua sangat besar mengingat kebutuhan akan IT semakin meningkat untuk menunjang kinerja perusahaan.
7. TENAGA KERJA	☐ Ketersediaan tenaga kerja sesuai kebutuhan Sudah mencukupi dan berpeluang untuk menambah mengingat jumlah produksi yang semakin meningkat, selain itu sistem yang akan dibangun juga membutuhkan SDM yang ahli dibidangnya sehingga berpeluang untuk ditambah. ☐ Serikat pekerja Untuk serikat pekerja tidak secara legal ada namun melihat kerukunan dan etos kerja yang ditunjukkan oleh karyawan ketika bekerja hal tersebut muncul dengan sendiri dari terjalannya kerjasama antar karyawan, untuk yang legal bisa berpeluang ada.
8. BAHAN BAKU	☐ Mutu bahan baku Mutu bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku kualitas terbaik, sehingga produk yang dihasilkan kualitasnya jua baik. ☐ Fluktuasi harga bahan baku Untuk harga bahan baku yang dipasok oleh perusahaan dari petani sangat stabil sehingga harga produk bisa disesuaikan dengan mudah. ☐ Ketersediaan bahan baku Ketersediaan bahan baku sangat melimpah dan ketika bahan baku akan menipis banyak antisipasi bahan baku yang bisa digunakan sehingga peluang produksi masih besar.

9. MASYARAKAT SEKITAR	☐ Tuntutan lembaga konsumen Tuntutan lembaga konsumen tidak ada, dalam artian sangat mendukung dan mampu diajak kerja sama dengan perusahaan ☐ Sikap masyarakat terhadap produk Sikap antusias masyarakat akan produk sangat bagus, hal ini dapat dibuktikan dari semakin banyaknya produk yang terjual dan diminta oleh masyarakat, selain itu partisipasi masyarakat sekitar juga begitu kelihatan dari banyaknya karyawan yang berasal dari masyarakat sekitar, sehingga dikatakan sangat mendukung.
-----------------------	--

THREATS (HAMBATAN):	
1. PERSAINGAN	☐ Persaingan untuk usaha sejenis Mengeluarkan produk sejenis dipasaran dengan label dan kemasan yang hampir mirip. Hal ini menyebabkan kerugian bagi perusahaan dalam hal meraup konsumen, pengalihan konsumen bisa saja terjadi. ☐ Persaingan untuk produk substitusi Perusahaan lain yang memang handal dalam produksi barang substitusi sudah memiliki brand dan konsumen tetap sehingga barang agak sulit memperoleh segmentasi pasar secara umum.
2. PEMODALAN	☐ Hubungan dengan lembaga keuangan (perbankan) Jika melihat keadaan perusahaan dirasa tidak ada hambatan ☐ Kemudahan mendapatkan pinjaman Tidak ada hambatan ☐ Tingkat suku bunga kredit Jika di bank konvensional akan tidak stabil, namun dengan kerjasama dengan lembaga keuangan syariah bisa dipermudah dan lebih stabil.
3. KEBIJAKAN PEMERINTAH	☐ Perijinan dan birokrasi Pengembangan tempat menjadi kendala ketika pengembang berasal dari kota, sedangkan mau mengembangkan di kabupaten. Perbedaan peraturan dan kebijakan akan menghambat proses pengembangan. ☐ Peraturan pemerintah Menghambat dari segi perbedaan antara kabupaten dan kota. ☐ Perpajakan Terlalu besarnya pajak yang ditanggung terkadang membuat pengembangan akan terhambat.
4. PELUANG PASAR	☐ Akses dan informasi pasar Dengan melihat perkembangan teknologi dan semakin profesionalnya pemasar, dirasa akses info yang ada diperusahaan kurang dari segi sarana penunjang dan SDM. ☐ Permintaan pasar Jika melihat lingkup skala nasional permintaan pasar minim dicukupi, pasar belum bisa tersentuh secara penuh.

5. PROTEKSI PASAR EKSPORT	☐ Proteksi pasar ekspor Karena pengembangan hanya fokus ke daerah regional tempat produksi, hambatan utama adalah perlu tujuan perusahaan untuk mengembangkan segmen bahkan sampai ke luar negeri (Pengembangannya diperluas), jadi hambatan datang dari tujuan perusahaan yang kurang bisa berkembang secara global.
6. KEMAJUAN TEKNOLOGI	☐ Perkembangan teknologi produksi Kurang karena terpaku pada produksi secara manual (paradigma yang masih tradisional) ☐ Perkembangan TI Pengadaan sarana dan prasarana penunjang IT minim.
7. TENAGA KERJA	☐ Ketersediaan tenaga kerja sesuai kebutuhan Tenaga ahli dan struktur organisasi belum diperjelas. ☐ Serikat pekerja Belum ada dan perlu dilegalkan.
8. BAHAN BAKU	☐ Mutu bahan baku Tidak ada kendala ☐ Fluktuasi harga bahan baku Tidak ada kendala ☐ Ketersediaan bahan baku Tidak ada kendala