

**ANALISIS STRENGHT WEAKNESS OPPORTUNITY
TREATH (SWOT) UNTUK PENGEMBANGAN USAHA
HOME INDUSTRY KERUPUK PASIR DI
KECAMATAN KEPOHBARU**

SKRIPSI



**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi**

**Oleh :
Mochamad Choirudin Askafi
20210008**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
IKIP PGRI BOJONEGORO
2024**

**ANALISIS STRENGTH WEAKNESS OPPORTUNITY
TREATH (SWOT) UNTUK PENGEMBANGAN USAHA
HOME INDUSTRY KERUPUK PASIR DI
KECAMATAN KEPOHBARU**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi**

**Oleh :
Mochamad Choirudin Askafi
20210008**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
IKIP PGRI BOJONEGORO
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

Proposal skripsi dengan judul "ANALISIS SWOT UNTUK PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRY KERUPUK PASIR DI KECAMATAN KEPOHBARU" disusun oleh:

Nama : Mochamad Choirudin Askafi

NIM : 20210008

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Untuk disetujui oleh dosen pembimbing skripsi dan diajukan ke tahap seminar proposal skripsi

Bojonegoro, 19 Februari 2024

Pembimbing I,



Ali Mujahidin, S. Pd. M. M.

NIDN : 041707826

Pembimbing II



Rika Pristian F. A., M. Pd.

NIDN : 0715068801

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul ANALISIS STRENGTH WEAKNES OPPORTUNITY TREATH (SWOT) UNTUK PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRY KERUPUK PASIR DI KECAMATAN KEPOHBARU disusun oleh:

Nama : Mochamad Choirudin Askafi

NIM : 20210008

Progam Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah dipertahankan dalam sidang skripsi pada Progam Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, IKIP PGRI Bojonegoro pada hari Senin, tanggal 22 Juli 2024.

Bojonegoro, 22 Juli 2024

Ketua,



Dr. Fruri Stevani, S.Pd.M.Pd.

NIDN. 0723048902

Sekretaris



Rika Pristian Fitri Astuti.S.Pd.M.Pd.

NIDN. 0715068801

Penguji I,



Ayis Crusma Fradani S.Pd.M.Pd.

NIDN. 0729048802

Penguji II,



Dr. Fruri Stevani, S.Pd.M.Pd.

NIDN: 0723048902

Rektor

Dr.Dra. Junarti, M.Pd.

NIDN, 0014016501

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mochamad Choirudin Askafi

NIM : 20210008

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Fakultas : Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial

Demi menjunjung tinggi integritas akademik, dengan tulus dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun, saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

"ANALISIS SWOT UNTUK PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRY KERUPUK PASIR DI KECAMATAN KEPOHBARU"

Merupakan hasil karya asli saya sendiri dan semua sumber informasi yang digunakan telah saya cantumkan dengan jelas dalam daftar referensi berdasarkan kode etik ilmiah. Saya menyadari bahwa apabila ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan terkait dengan keaslian tulisan karya ini, **saya secara pribadi** bersedia menerima konsekuensi sesuai dengan peraturan yang berlaku dan siap menanggung sanksi hukum.

Bojonegoro, 18 Juli 2024



Mochamad Choirudin Askafi

NIM 20210008

ABSTRAK

Askafi, Mochamad Choirudin. (2024). “Analisis *Strenght Weakness Opportunity Treath* (SWOT) Untuk Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk Pasir di Kecamatan Kepohbaru”. Skripsi. Program Studi Pendidikan Ekonomi. Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial. IKIP PGRI Bojonegoro. Pembimbing I Ali Mujahidin, S.Pd., M.M. Pembimbing II Rika Pristian F,A. M.Pd.

Kata Kunci: Pengembangan usaha, *Home industry*, Analisis SWOT

Dalam era globalisasi, pengembangan usaha menjadi tantangan bagi pelaku bisnis, terutama di sektor home industry yang menghadapi persaingan ketat dan berbagai kendala internal serta eksternal.

Penelitian ini bertujuan pada strategi pengembangan usaha home industry kerupuk pasir di Desa Sumberoto, Kecamatan Kepohbaru, Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur, dengan menggunakan analisis SWOT.

Melalui wawancara dan observasi, ditemukan bahwa meskipun pemasaran dilakukan secara offline, usaha ini tetap meraih keuntungan signifikan berkat kualitas produk yang tinggi dan distribusi yang baik. Namun, kendala seperti kurangnya inovasi dan stabilitas harga bahan baku memerlukan strategi khusus. Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang dapat dimanfaatkan untuk mengatasi kelemahan dan ancaman, dengan strategi seperti peningkatan kualitas produk dan pemanfaatan teknologi informasi.

Hasil penelitian ini ditemukan 4 strategi yaitu (1) Strategi SO (Strength-Opportunity): Meningkatkan kualitas rasa produk, memperluas pemasaran dan promosi, serta memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi. (2) Strategi WO (Weakness-Opportunity): Meningkatkan kualitas rasa produk untuk meningkatkan daya saing dan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk pemasaran dan promosi. (3) Strategi ST (Strength-Threat): Meningkatkan kualitas rasa produk untuk mempertahankan pelanggan dan memanfaatkan lokasi yang strategis untuk meningkatkan jangkauan pasar. Dan (4) Strategi WT (Weakness-Threat): Meningkatkan kualitas rasa produk untuk meminimalkan dampak faktor musim atau cuaca dan memperluas pemasaran dan promosi produk untuk meningkatkan penjualan di musim sepi.

ABSTRACT

Askafi, Mochamad Choirudin. (2024). "Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) Analysis for the Development of the Sand Cracker Home Industry Business in Kepohbaru District". Thesis. Economic Education Study Program. Faculty of Social Sciences Education. IKIP PGRI Bojonegoro. Advisor I Ali Mujahidin, S.Pd., M.M. Advisor II Rika Pristian F.A. M.Pd.

Keywords: *Business development, Home industry, SWOT analysis*

In the era of globalization, business development is a challenge for business people, especially in the home industry sector which faces intense competition and various internal and external obstacles.

This research aims at developing a sand cracker home industry business strategy in Sumberoto Village, Kepohbaru District, Bojonegoro Regency, East Java, using SWOT analysis.

Through interviews and observations, it was found that even though marketing was carried out offline, this business still achieved significant profits thanks to high product quality and good distribution. However, obstacles such as lack of innovation and stability in raw material prices require special strategies. SWOT analysis shows that strengths and opportunities can be exploited to overcome weaknesses and threats, with strategies such as improving product quality and utilizing information technology.

The results of this research found 4 strategies, namely (1) SO (Strength-Opportunity) Strategy: Improving the quality of product taste, expanding marketing and promotions, and utilizing information and communication technology. (2) WO (Weakness-Opportunity) Strategy: Improving the quality of product taste to increase competitiveness and utilizing information and communication technology for marketing and promotion. (3) ST (Strength-Threat) Strategy: Improving the quality of product taste to retain customers and utilizing strategic locations to increase market reach. And (4) WT (Weakness-Threat) Strategy: Improve product taste quality to minimize the impact of seasonal or weather factors and expand product marketing and promotions to increase sales in the low season.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT sang maha segalanya, atas seluruh curahan rahmat dan hidayatNya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis *Strenght Weakness Opportunity Treath* (SWOT) Untuk Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk Pasir di Kecamatan Kepohbaru” ini tepat pada waktunya. Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar sajana Pendidikan ekonomi pada fakultas ilmu pengetahuan sosial IKIP PGRI Bojonegoro.

Dalam penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini, penulis banyak bantuan baik pengerjaan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Dr. Junarti, M.Pd., selaku Rektor IKIP PGRI Bojonegoro
2. Dr. Fruri Stevani, S.Pd., M.Pd., selaku Dekan Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
3. Ali Mujahidin, S.Pd., M.M. dan Rika Pristian F,A. M.Pd., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu di tengah kesibukan beliau. Memberikan saran, kritik, dan pengarahan kepada penulis dalam proses penulisan skripsi.
4. Seluruh Dosen IKIP PGRI Bojonegoro khususnya jurusan Pendidikan Ekonomi
5. Kedua orang tua. Alm Riyanto dan ibu Warjiah untuk beliau berdualah skripsi ini penulis persembahkan. Terima kasih atas kasih sayang yang diberikan dalam membesarkan dan membimbing penulis selama ini, sehingga penulis dapat terus berjuang dalam meraih mimpi dan cita-cita, kesuksesan dan segala hal baik yang kedepannya akan penulis dapatkan untuk panjenengan.
6. Teman-teman angkatan 2020 Pendidikan Ekonomi yang selalu memberikan dukungan, saran dan motivasi.
7. Semua pihak yang telah membantu skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan, namun penulis telah berusaha untuk memperoleh hasil yang maksimal. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis, khususnya bagi pembaca.

Bojonegoro, 18 Juli 2024

Mochamad Choirudin Askafi
NIM. 20210008

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO DAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRAK</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Operasional.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA TEORETIS, DAN KERANGKA BERIPKIR	10
A. Kajian Pustaka.....	10
B. Kerangka Teoretis	13
1. Strategi Pengembangan.....	13
2. Faktor-Faktor Pengembangan Usaha	15
3. Analisis SWOT	17
4. <i>Home Industry</i>	26
C. Kerangka Berpikir.....	33
BAB III METODE PENELITIAN.....	35

A. Pendekatan Penelitian	35
B. Tempat Dan Waktu Penelitian	36
DAFTAR ISI	
C. Data dan Sumber Data Penelitian.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
E. Teknik Analisis Data.....	39
F. Teknik Validasi Data.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	41
A. Hasil Penelitian	41
1. Faktor-faktor Internal <i>Home Industry</i> Kerupuk Pasir Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro.....	42
2. Faktor-faktor Eksternal <i>Home Industry</i> Kerupuk Pasir Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro.....	49
3. Tabel Matriks Strategi SWOT	56
B. Pembahasan.....	61
BAB V PENUTUP.....	76
A. Simpulan	76
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN.....	80

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Matriks SWOT	23
Tabel 2.2 Matriks IFE	24
Tabel 2.3 Matriks IFE	25
Tabel 4.1 Matriks Strategi SWOT	58
Tabel 4.2 Matriks IFE.....	61
Tabel 4.3 Matriks IFE.....	66
Tabel 4.4 Faktor Strategi Eksternal usaha Kerupuk goring Pasir.....	67
Tabel 4.5 Tahap Perhitungan Usaha.....	68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	32

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Instrumen Wawancara
- Lampiran 2. Transkrip Hasil Wawancara Informan 1 (Narasumber Bapak Harno)
- Lampiran 3. Transkrip Hasil Wawancara Informan 2 (Narasumber Bapak Budi)
- Lampiran 4. Transkrip Hasil Wawancara Informan 3 (Narasumber Bapak Bianto)
- Lampiran 5. Transkrip Hasil Wawancara Informan 4 (Narasumber Bapak Yudha)
- Lampiran 6. Dokumentasi Foto
- Lampiran 7. Proses Pembuatan Kerupuk Pasir
- Lampiran 8. Surat Pencarian Data

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi kesempatan untuk mengembangkan usaha semakin meluas, namun pada era industry sekarang banyak pelaku usaha dituntut untuk mengembangkan dan mempertahankan keberlangsungan usaha agar tetap kompetitif dimana tingginya persaingan yang terjadi sekarang. Ditengah persaingan dunia bisnis yang sudah sangat ketat, saat ini kita dihadapkan dengan tuntutan untuk memperluas perkembangan usaha agar dapat mencapai kemajuan dan pertumbuhan usaha yang lebih besar, serta meraih kesuksesan sebagai pengusaha.

Dalam mengembangkan usaha, banyak sekali tantangan yang akan dihadapi, seperti kekurangan modal usaha, kurangnya sumber daya manusia, administrasi keuangan yang jelek, dan lain-lain. Namun, semua hambatan itu dapat diatasi dengan menerapkan strategi pengembangan usaha yang lebih efektif. Bukan hanya perlu modal, tetapi lebih utama memiliki tekad yang kuat disertai dengan mental yang tidak mudah menyerah serta kepandaian untuk membaca setiap peluang usaha. Prinsip yang tidak kalah penting dan harus ditanamkan dalam diri seorang pengusaha adalah keberanian dalam muncul. Persaingan dan tantangan inilah yang merupakan ujian bagi para usaha agar dapat bertahan, bahkan terus maju dan mengembangkan potensi yang ada. (Kuswiratmo 2016: 3)

Pendidikan dan peningkatan keahlian merupakan juga merupakan hal yang penting dalam mengembangkan usaha. Menurut Hidayati (2018) bahwa pengembangan usaha merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (*Marketing Plan*), oleh karena itu setiap pengusaha baik skala makro maupun mikro harus mempunyai rencana pemasaran sebelum mengembangkan usahanya menjadi lebih jauh dan lebih besar. Selain itu, faktor pemasaran merupakan indikator yang sangat penting dalam pengembangan usaha perusahaan.

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu ataupun kelompok memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka melalui penciptaan dan pertukaraan produk ataupun nilai dengan pihak lain (Philip Kotler, 2007). Tujuan utama dari pemasaran adalah memahami suatu kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga produk ataupun jasa dapat terjual dengan lancar. Oleh karena itu, penjual dituntut untuk memahami tantangan utama dalam industri mereka, memberikan gambaran yang jelas tentang aktivitas perusahaan, dan merumuskan strategi yang baik dan benar untuk mencapai tujuan perusahaan (Zefi, 2018).

Strategi pemasaran merupakan alat penting bagi perusahaan untuk mencapai keunggulan dalam kompetitif di dunia pasar. Selain itu, pemasaran bagi perusahaan memperpendek jarak antara produsen dan konsumen dengan memproduksi barang maupun jasa yang dibutuhkan konsumen serta meningkatkan penjualan melalui strategi yang sesuai. Setiap perusahaan

memiliki pendekatan dan strategi yang berbeda dalam menarik sebanyak mungkin pelanggan (Mulyani, 2019).

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, dewasa ini dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, agar usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Definisi pengembangan usaha terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit.

Dalam sebuah perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam persaingan bisnis. Hal ini akan sangat membantu sebuah perusahaan dalam mengenali bisnisnya, serta memanfaatkan setiap peluang yang ada serta meminimalisir ancaman. Dalam menentukan strategi bersaing dan mengambil keputusan, dibutuhkan seorang manajer yang cakap sehingga dapat mengenali apa saja kelemahan, kekuatan, ancaman dan peluang yang dimiliki perusahaan serta keunggulan pesaing yang mungkin dimiliki. (Nuary 2016: 31)

Suatu perusahaan harus memiliki strategi yang tepat untuk menghadapi perubahan-perubahan lingkungan bisnis yang berubah-ubah. Analisis SWOT sering digunakan untuk memformulasikan strategi. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan

dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). (Rangkuti 2019) Dengan menggunakan analisis SWOT akan diperoleh beberapa alternatif strategi yang saling memiliki keterkaitan antar alternatif, namun alternatif yang diperoleh perlu ditingkatkan karena kepentingan dari tiap alternatif berbeda. Dari beberapa alternatif harus ditentukan prioritas strategi yang akan digunakan, dibutuhkan suatu metode untuk menyelesaikan masalah tersebut, salah satunya adalah dengan menggunakan analisis SWOT.

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan bisa lebih fokus, sehingga dengan penerapan analisis tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan fikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi dimasa yang akan datang. Dalam pencapaian tujuan, perusahaan harus mengambil keputusan yang tepat dan kegiatan-kegiatan yang mengarah pada pencapaian tujuan tersebut. Tolak ukur keberhasilan perusahaan adalah kemampuannya untuk dapat mengalokasikan dan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki untuk menangkap kesempatan (*opportunity*), menyikapi ancaman (*threat*) yang ada dalam usahanya, serta mengevaluasi lingkungan internal. Oleh sebab itu, strategi bisnis yang menggunakan analisis SWOT tersebut dirasa cukup penting bagi setiap perusahaan yang ingin mengetahui posisi perusahaan dan hendak menerapkan langkah-langkah strategis dalam berbisnis. Tidak terkecuali bagi perusahaan seperti *home industry*, juga perlu menggunakan strategi tersebut

untuk mengetahui langkah yang tepat dalam bertindak demi keberlangsungan usahanya.

Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro Jawa Timur merupakan salah satu daerah yang cukup terkenal dengan *home industry* kerupuk pasir yang sudah beroperasi sejak tahun 2004. Ada beberapa *home industry* yang berada di kawasan tersebut yang hingga saat ini masih beroperasi, salah satunya adalah *home industry* kerupuk pasir milik Bapak Harno di Desa Sumberoto Kecamatan Kepohbaru. Berkat ketekunan dan upayanya, kini beliau telah berhasil menjalin kerjasama dengan beberapa toko dan pusat oleh-oleh yang ada di Bojonegoro.

Salah satu keunggulan dari *home industry* kerupuk pasir yang di kelola oleh Bapak Harno ini adalah bahwa mereka masih menggunakan metode produksi secara manual dan memiliki rasa ciri khas tersendiri, berbeda dengan kerupuk pasir yang lain, serta konsistensi terhadap rasa sangat terjaga dari waktu ke waktu. Proses pembuatan kerupuk dilakukan dengan sangat teliti, mulai dari pemilihan bahan baku pembuatan hingga proses produksi kerupuk, sehingga menghasilkan kualitas yang sangat baik. Namun dibalik semua keunggulannya, beliau mengaku masih mengalami beberapa kendala dalam hal pengembangan usahanya yang menjadi masalah internal, diantaranya kurangnya pengetahuan teknologi dalam pemasaran, kurangnya kreativitas dan inovasi pada produk, saluran pemasaran yang belum optimal, serta kekurangan tenaga kerja. Sementara permasalahan eksternal meliputi adanya pesaing sejenis dan ketidakstabilan harga bahan baku.

Hal serupa yang dialami oleh pengusaha kerupuk pasir lainnya, yakni *home industry* kerupuk pasir Pak Bianto yang berada di Desa Balongdowo Kecamatan Kepohbaru yang mengatakan bahwa juga mengalami permasalahan yang tidak beda jauh, diantaranya permasalahan internal yang meliputi produk yang kurang inovasi, serta jaringan pemasaran yang belum optimal. Sementara permasalahan eksternal meliputi adanya pesaing sejenis, harga BBM mengalami kenaikan dan ketidakstabilan harga bahan baku.

Sementara itu, di pihak lain pun juga dialami oleh pengusaha kerupuk pasir yang berada di Desa Ngelumber Kecamatan Kepohbaru yang dikelola oleh Bapak Yudha. Menurut beliau, usahanya juga menghadapi masalah baik secara internal dan eksternal. Permasalahan internal yang dihadapi oleh usahanya meliputi kurangnya inovasi dalam pengembangan produknya, dan kurangnya tenaga pekerja dalam pembuatan kerupuk pasir. Sementara permasalahan eksternalnya hampir mirip dengan Bapak, Harno yaitu adanya pesaing sejenis dan ketidakstabilan harga bahan baku.

Dari keterangan beberapa pengusaha kerupuk pasir tersebut, diketahui bahwa permasalahan yang dialami oleh mereka memiliki kemiripan satu sama lain baik masalah internal maupun eksternal. Oleh karena itu, dalam menghadapi tantangan dan perubahan dalam bisnis *home industry* kerupuk pasir yang terkadang alami pasang surut, diperlukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan produk guna meminimalkan kelemahan produk, serta untuk mengidentifikasi peluang yang dapat dimanfaatkan dan mengatasi ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Melihat fenomena tersebut, maka

penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam terhadap fenomena tersebut kedalam bentuk penelitian ilmiah yang diberi judul "Analisis SWOT Untuk Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk Pasir Di Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha *home industry* kerupuk pasir menggunakan metode analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan yang ada tujuan dari dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT dalam pengembangan usaha *home industry* kerupuk pasir di Desa Sumberoto Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro dengan metode analisis SWOT.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Menambah wawasan pengetahuan penulis dan untuk melengkapi salah satu syarat akademik dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam bidang Pendidikan Ekonomi pada IKIP PGRI Bojonegoro.

2. Manfaat Praktis

Sebagai informasi ilmiah dan pertimbangan bagi pemilik home industri dalam mengelola usaha yang efisien dan dapat dijadikan sebagai

rujukan mahasiswa Pendidikan Ekonomi selanjutnya apabila ingin meneliti permasalahan yang sama.

E. Definisi Operasional

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan evaluasi hasil identifikasi situasi dengan tujuan mengategorikan kondisi tertentu sebagai kekuatan, kelemahan, peluang, atau ancaman.

2. Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan merupakan langkah-langkah yang dirancang untuk meningkatkan posisi kompetitif suatu perusahaan dalam lingkungan bisnis yang penuh persaingan. Ini mencakup serangkaian tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang jika berhasil dilaksanakan, akan memberikan keunggulan kompetitif yang diinginkan. Strategi juga mencakup proses pengidentifikasi dan pelaksanaan tujuan dan rencana tindakan tersebut. Untuk membuat keputusan strategi yang tepat, informasi yang diperlukan mencakup pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran, dan aspek-aspek lain yang bersifat jangka panjang.

3. *Home Industry*

Home Industry merupakan suatu usaha mencari manfaat atau faedah bentuk fisik dari suatu barang sehingga dapat di pergunakan untuk memenuhi kebutuhan dan dikerjakan dirumah. Dalam pengertian ini termasuk juga kegiatan kerajinan tangan. Sehingga *home industry* dapat

diartikan sebagai suatu usaha untuk memproduksi dimana didalamnya terdapat perubahan bentuk atau sifat dari suatu barang. Kegiatan *home industry* umumnya merupakan pekerjaan para petani dan penduduk desa, yang memiliki arti sebagai sumber penghasilan tambahan. Salah satu tujuan industrialisasi daerah pedesaan adalah untuk mengembangkan kegiatan ekonomi daerah tersebut.