



Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ulap Doyo (Curculigo Latifolia) Di Kelurahan Loa Ipuh Kabupaten Kutai Kartanegara

Value Added Analysis and Development Business Strategy for Ulap Doyo (Curculigo latifolia) in Loa Ipuh district , Kutai Kartanegara Regency

Ali Zainal Abidin Alaydrus¹⁾

²⁾ *Department of Agroecotechnology, Faculty of Agriculture, Universitas Mulawarman, Samarinda, Indonesia*

*Correspondent Author : alizainal@faperta.unmul.ac.id

How to Cite :

Alaydrus, Ali. Z.A. (2022). Value Added Analysis and Business Development Strategy for Ulap Doyo (Curculigo latifolia) in Loa Ipuh district , Kutai Kartanegara Regency. *Sinta Journal*, 3 (2), 57-68. DOI: <https://doi.org/10.37638/sinta.3.2.57-64>

ARTICLE HISTORY

Received [10 September 2022]

Revised [15 October 2022]

Accepted [11 November 2022]

Published [31 December 2022]

KEYWORDS

Ulap Doyo, Added Value,
Development Strategy

*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*



ABSTRAK

Usaha Kerajinan Ulap Doyo di Kelurahan Loa Ipuh merupakan usaha yang memiliki potensi untuk dikembangkan, Walaupun pengembangan telah dilakukan, masih ada beberapa masalah yang belum terselesaikan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui nilai tambah pada produk ulap doyo yang dihasilkan dan mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) perusahaan serta mengetahui faktor eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan strategi pengembangan usaha kerajinan kain ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh, Kabupaten Kutai Kartanegara. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif, sedangkan teknik pelaksanaan menggunakan teknik survei. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dan pemilihan sampel atau informan kunci dilakukan secara sengaja (purposive). Sampel yang menjadi target yakni 15 orang perajin yang berada di Kelurahan Loa Ipuh Kutai Kartanegara, untuk sumber data pemasar, peneliti menggunakan snowball sampling. Adapun informan kunci di tingkat instansi pemerintah adalah orang yang berkompeten dan memiliki hubungan dengan keberadaan usaha ulap doyo. Metode untuk mengetahui nilai tambah menggunakan metode Hayami. Sedangkan untuk mengetahui strategi pengembangan dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Berdasarkan analisis nilai tambah pada usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 2.728.929 per kilogram. Rasio nilai tambah yang dimiliki yaitu 76,952 persen. Nilai koefisien tenaga kerja yang diperoleh sebesar 12,122. Berdasarkan analisis internal eksternal SWOT, usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh ini berada pada Kuadran I, strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha adalah strategi expansion. Artinya strategi ini menggunakan kekuatan-kekuatan internal untuk meraih peluang-peluang yang ada.

ABSTRACT

Ulap Doyo's handicraft business in Loa Ipuh Village is a business that has the potential to be developed, although development has been carried out, there are still some unresolved issues. This study aims to determine the added value of ulap doyo products that are produced and to know the internal factors (strengths and weaknesses) of the company as well as knowing the external factors (opportunities and threats) of the company as a consideration in determining the development strategy of ulap doyo cloth craft business in Loa Ipuh district , Kutai Kartanegara Regency. The method used in this study is descriptive, while the implementation technique uses survey techniques. The selection of research locations was carried out and the samples selection or key informants was done purposively. The target samples were 15 craftsmen in

the Loa Ipuh, Kutai Kartanegara regency, for marketers data sources, researchers used snowball sampling. The key informants at the level of government agencies are people who are competent and have a relationship with the existence of Ulap doyo business. Method to find out the value added using Hayami method. While to find out the development strategy is carried out using a SWOT analysis. Based on the value added analysis of ulap doyo processing industry in Loa Ipuh district, the business was able to produce added value of IDR. 2,728,929 per kilogram input of ulap doyo thread. The value added ratio owned is 76,952 percent. Based on the external internal analysis of SWOT, the ulap doyo processing business in Loa Ipuh district is in Quadrant I, a strategy that can be done to develop the business is an expansion strategy. This means that this strategy uses internal forces to reach opportunities.

PENDAHULUAN

Industri Kerajinan (craft), yang dikenal juga dengan sebutan industri kreatif terbagi dalam Industri Kecil Menengah (IKM) maupun Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan kegiatan ekonomi yang selalu diperhatikan oleh banyak pihak (Isma Widiaty dkk 2009). Menurut Paramita (2021) Sektor ini dipandang sebagai sektor yang dapat memberikan kontribusi yang besar bagi negara terutama dalam menangani pengangguran dan pemerataan distribusi pendapatan karena kerajinan bisa menghasilkan keluaran (output) dari pemanfaatan kreativitas, keahlian, dan bakat individu untuk menciptakan nilai tambah, lapangan kerja, dan juga kualitas hidup yang lebih baik (Nardjoko dkk, 2015).

Salah satu keberadaan usaha kecil menengah yang terdapat di wilayah Kelurahan Loa Ipuh dan memiliki potensi untuk dikembangkan adalah usaha kerajinan ulap doyo. Ulap doyo merupakan komoditi yang bernilai ekonomis dan termasuk salah satu dari 10 produk unggulan kerajinan Kalimantan Timur (Disperindagkop Kaltim, 2014).

Menurut Indriastuti (2021) usaha pengolahan Ulap Doyo merupakan salah satu industri kecil yang telah lama berkembang di Kabupaten Kutai Kartanegara. Tanaman doyo memiliki nilai tambah setelah melalui proses pengolahan hingga menjadi kain ulap doyo. Nilai tambah merupakan perbedaan nilai suatu produk sebelum dilakukan proses produksi dengan setelah dilakukan proses produksi. Oleh karena itu, pengembangan agroindustri sebagai model pembangunan perekonomian hendaknya memanfaatkan sumber daya potensial daerah (Santoso, 2008).

Usaha pengolahan ulap doyo di Loa Ipuh menghadapi berbagai permasalahan utama dalam menjalankan usahanya yang berasal dari internal berupa semakin terbatasnya bahan baku, sumber daya manusia, manajemen dan pembukuan akuntansi yang masih sederhana, serta masalah terpenting lainnya yaitu pemasaran yang dianggap belum optimal. Sedangkan dari pengaruh lingkungan eksternal berupa munculnya pendatang baru dan pesaing usaha sejenis menjadi ancaman bagi perusahaan. Hal yang menjadi masalah dasar dari usaha kecil menengah ini sebenarnya bagaimana menyelaraskan kondisi lingkungan internal dengan kondisi lingkungan eksternalnya sehingga dapat melahirkan suatu strategi yang cocok yang dimungkinkan bisa diimplementasikan.

Oleh karena itu penelitian ini dilakukan analisis mengenai nilai tambah pada produk yang dihasilkan dan diharapkan melalui penelitian ini juga dapat membantu melihat apa saja sebenarnya yang menjadi kelemahan dan kekuatan dari usaha pengolahan ulap doyo ini. Beberapa alternatif pemecahan masalah akan dipertimbangkan dengan seksama seperti pemakaian model Analisis SWOT (Strengths, weakness, opportunities dan threats), yang dianggap merupakan cara yang sistematis untuk menggambarkan kondisi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dihadapi usaha ini (Drianti and Nurmala, 2020). Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Mengetahui nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kain ulap doyo di kelurahan Loa Ipuh kabupaten Kutai Kartanegara, Mengetahui strategi pengembangan usaha pengolahan kain ulap doyo di kelurahan Loa Ipuh kabupaten Kutai Kartanegara.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Bulan Maret-Mei 2018 di Sentra Pengolahan Kerajinan Tenun Ulap Doyo di Kelurahan Loa Ipuh Kabupaten Kutai Kartanegara. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif, yaitu metode yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan se jelas mungkin tanpa ada perlakuan apapun terhadap obyek yang diteliti (Kountur & Herawati., 2007)). Sedangkan teknik pelaksanaan menggunakan teknik survei yaitu cara pengumpulan data dari sejumlah unit atau individu dalam jangka waktu yang bersamaan melalui alat pengukuran wawancara beberapa daftar pertanyaan berbentuk kuesioner (Surakhmad, 1994)

Metode Pengambilan Sampel

1. Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja. Penelitian dilaksanakan di Kelurahan Loa Ipuh, Kabupaten Kutai Kartanegara. Alasan diambil lokasi tersebut dikarenakan daerah disana merupakan tempat yang terbanyak mengolah kerajinan ulap doyo di daerah Kabupaten Kutai Kartanegara.

2. Metode Pengambilan Responden

Dalam penelitian ini, peneliti memilih teknik purposive dalam pengambilan sampel. Sampel yang menjadi target yakni 15 orang perajin yang berada di Kelurahan Loa Ipuh Kutai Kartanegara. Adapun untuk sumber data pemasar, peneliti menggunakan *snowball sampling*. Informan kunci di tingkat instansi pemerintah adalah orang yang berkompeten dan memiliki hubungan dengan keberadaan usaha ulap doyo.

Metode Analisis

1. Analisis Nilai Tambah

Metode untuk mengetahui nilai tambah yang diperoleh dari daun doyo menjadi kain ulap doyo digunakan dengan metode Hayami.

2. Analisis Lingkungan

Analisis dilakukan terhadap lingkungan internal maupun eksternal setiap subsistem usaha pengolahan ulap doyo. Lingkungan internal yang diamati meliputi kondisi sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, manajemen dan operasional. Lingkungan eksternal juga harus diperhatikan guna mengidentifikasi kemungkinan yang akan terjadi dan berpotensi mempengaruhi kondisi usaha. Point yang perlu diketahui yaitu faktor sosial dan kebudayaan, tren pemerintah, perkembangan teknologi, pelanggan, lingkungan alam dan peta persaingan.

3. Perumusan Strategi

a) Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk faktor-faktor strategis subsistem-subsistem usaha pengolahan ulap doyo baik internal (kekuatan, kelemahan) maupun eksternal (peluang, ancaman) dalam kondisi saat ini kemudian berusaha menyesuaikan antara faktor internal kekuatan kelemahan dengan faktor eksternal peluang ancaman.

b) Matriks SWOT

Matriks SWOT berisi daftar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sama dengan yang sudah tersusun sebelumnya di dalam analisis lingkungan. Matriks SWOT memudahkan penyusunan alternatif strategi pengembangan usaha pengolahan kain ulap doyo sesuai faktor-faktor strategis yang sudah ditentukan sebelumnya. Dalam matriks SWOT terdapat beberapa tahapan penentuan strategi diantaranya :

1. Menyebutkan peluang eksternal.
 2. Menyebutkan ancaman eksternal.
 3. Menyebutkan kekuatan internal.
 4. Menyebutkan kelemahan internal.
 5. Menyesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan menentukan strategi SO.
 6. Menyesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan menentukan strategi WO.
 7. Menyesuaikan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan menentukan strategi ST.
 8. Menyesuaikan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan menentukan strategi WT.
- Strategi SO memungkinkan perusahaan dapat memanfaatkan peluang menggunakan kekuatan internalnya. Strategi WO mengarahkan untuk meminimalisir kelemahan dalam upaya memanfaatkan peluang. Strategi ST merupakan pengoptimalan kekuatan dalam menghindari ancaman, dan strategi WT menitikberatkan pada upaya meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman (Rangkuti, 2011).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelurahan Loa Ipuh adalah salah satu kelurahan di wilayah Kecamatan Tenggarong, Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Kelurahan Loa Ipuh memiliki luas wilayah 67,38 Km² dengan batas administratif sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Maluhu dan Kelurahan Mangkurawang
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Timbau, Kelurahan Melayu dan Kelurahan Panji
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Bukit Biru, Kelurahan Jahab
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Sebulu

Wilayahnya Kelurahan Loa Ipuh termasuk daerah dataran rendah sehingga tidak mempunyai gunung dengan titik koordinat terletak pada 116,97424° BT dan 0,420607° LS.. Secara administratif Kelurahan Loa Ipuh terbagi dalam 77 RT. Penduduk Kelurahan Loa Ipuh mencapai 24.521 jiwa terdiri dari 6.452 KK.

Gambaran Umum Usaha Pengolahan Ulap Doyo

Kegiatan bahan baku merupakan kegiatan penting yang dapat mempengaruhi produksi suatu usaha. Bahan baku utama dalam usaha ini adalah gulungan benang doyo yang terdiri dari 25 senik, dimana 1 senik terdiri dari 25-30 lembar doyo. Gulungan benang doyo tersebut sebagian besar berasal dari kabupaten kutai barat terutama dari desa tanjung isui, desa mancong dan muara tae.

Proses pembuatan ulap doyo terdiri dari dua tahapan yaitu pertama tahap pengolahan bahan baku dari tanaman doyo menjadi gulungan benang doyo dan kedua tahapan pengolahan bahan setengah jadi yaitu gulungan benang doyo menjadi lembaran ulap doyo. Namun dalam penelitian ini hanya fokus dalam proses yang kedua yaitu pengolahan menjadi lembaran ulap doyo. Pengolahan tersebut terdiri dari beberapa proses diantara lain sebagai berikut :

1. Proses Menghani (Menyusun corak)
Peralatan pada proses ini disebut hani atau ngorak uta, alat tersebut berfungsi untuk menyusun corak, benang doyo dikencangkan pada kedua tongkat yang ditancapkan pada sebatok balok yang lunak (lempung). Agar dapat menjaga kestabilan dipasang bambu yang berlubang ujungnya diantara kedua tiang, bambu ini disebut dengan pelumpuk. Pada proses ini benang di susun rapi kemudian diikat (ngikat) bila dilepaskan nanti tidak berubah. Tujuan proses penghanian adalah agar proses selanjutnya dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu seluruh benang yang digulung harus sama panjang dan sama tegangannya. Pekerjaan ini memakan waktu sampai 2-3 hari.
2. Proses Pewarnaan
Setelah proses pengikatan selesai maka benang tersebut dilepaskan dari telagat pengencang untuk selanjutnya diproses untuk pewarnaan (nyarau). Pewarna yang digunakan pada pengolahan ini adalah terdiri dari 2 pewarna yaitu pewarna alam dan kimia (sintetis). Bahan pewarna alami yang digunakan untuk warna hijau adalah diperoleh dari daun ketapang atau putri malu, warna cokelat diperoleh dari kulit bakau, warna orange diperoleh dari buah jelawi, warna merah muda diperoleh dari kulit pohon mahoni atau biji buah glingging, warna hitam dari bahan asap bakaran damar yang ditampung, sedangkan warna kuning diambil dari umbi kunyit
3. Menenun
Proses ini masih menggunakan proses yang klasik yaitu menggunakan alat gedokan. Setelah benang dipasang pada peralatan tenun maka si penenun mulai duduk untuk proses menenun dan pekerjaan ini dilakukan selama 2-4 hari. Produk yang dihasilkan oleh perajin di Kelurahan Loa Ipuh terdiri dari Ulap doyo murni, ulap doyo kombinasi dan ulap doyo pewarna alam dengan ukuran panjang 60-70 cm dan lebar 150-220 cm.

Nilai Tambah Pengolahan Ulap Doyo

Kegiatan usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh telah memberikan nilai tambah sehingga telah memberikan keuntungan untuk perajin usaha ulap doyo. Nilai tambah pengolahan ulap doyo di lokasi penelitian, dihitung melalui model perhitungan hayami. Perhitungan nilai tambah dilakukan dengan memperhatikan berbagai komponen yang dapat mempengaruhi dalam perhitungan, antara lain sumbangan input lain termasuk faktor produksi yaitu biaya penyusutan alat dan harga bahan baku. Secara rinci, perhitungan nilai tambah dengan menggunakan metode hayami berdasarkan data yang didapatkan dari lapangan dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perhitungan Nilai Tambah

No	Variabel	Nilai
Output, input dan harga		
1	Output (kg/bulan)	A 2,21
2	Bahan baku (kg/bulan)	B 2,15
3	Tenaga kerja (HOK/bulan)	C 26,063
4	Faktor konversi	$D=A/B$ 1,028
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg)	$E=C/B$ 12,122
6	Harga output (Rp/kg)	F Rp 3.450.000
7	Upah rata-rata tenaga kerja(Rp/HOK)	G Rp 52.083
Pendapatan dan nilai tambah		
8	Harga bahan baku (Rp/kg)	H Rp 350.000
9	Sumbangan input lain (Rp/kg)	I Rp 477.594
10	Nilai output (Rp/kg)	$J = D \times F$ Rp 3.546.729
11.a	Nilai tambah (Rp/kg)	$K = J - I - H$ Rp 2.718.685
.b	Rasio nilai tambah (%)	$L = (K/J) \times 100\%$ 76,952
12.a	Imbalan tenaga kerja (Rp/kg)	$M = E \times G$ Rp 631.359
B	Bagian tenaga kerja (%)	$N\% = (M/K) \times 100\%$ 24,505
13.a	Keuntungan (Rp/kg)	$O = K - M$ Rp 1.945.128
B	Tingkat keuntungan (%)	$P\% = (O/K) \times 100\%$ 76,864
Balas jasa untuk faktor produksi		
14	Margin keuntungan (Rp/kg)	$Q = J - H$ Rp 3.196.279

A	Keuntungan (%)	$R = O/Q \times 100\%$	65,625
b	Tenaga kerja (%)	$S = M/Q \times 100\%$	19,753
C	Input lain (%)	$T = I/Q \times 100\%$	14,942

Hasil pengolahan data Primer, 2018

Bahan baku adalah faktor yang sangat menunjang dan proses produksi suatu industri. Pada usaha pengolahan ulap doyo di kelurahan Loa Ipuh, Harga bahan baku berpengaruh signifikan terhadap nilai tambah ulap doyo yang dihasilkan. Persediaan bahan baku berupa benang doyo sangat mempengaruhi dalam proses pengolahan ini, untuk menghasilkan 1 lembar doyo murni dibutuhkan sebanyak 4-5 gulungan benang doyo dengan harga per gulungan rata-rata sebesar Rp 75.000. Melalui proses pengolahan dari benang menjadi lembaran ulap doyo didapatkan nilai tambah sebesar Rp 2.718.685, hal ini menunjukkan bahwa proses pengolahan tersebut menghasilkan nilai tambah untuk para perajin.

Berdasarkan perhitungan juga menunjukkan sumbangan balas jasa untuk faktor produksi yang terbesar adalah keuntungan yaitu sebanyak 65,635 % dibanding balas jadi tenaga kerja dan balas jasa input lainnya, hal ini dikarenakan produk ulap doyo bernilai seni dan mempunyai ciri khas tersendiri, hal itulah yang membuka peluang perajin menjual dengan harga yang tinggi. Berdasarkan penelitian terhadap penggunaan tenaga kerja pada usaha pengolahan ulap doyo untuk menunjukkan bahwa penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi yaitu sebanyak 4 orang mulai dari proses menghani, proses pewarnaan, hani lanjutan hingga proses penenunan dengan rata-rata 1 orang setiap prosesnya. Hasil penjualan ulap doyo mampu menambah pendapatan yang mereka peroleh. Selain pendapatan dari usaha pengolahan ulap doyo mereka juga mendapatkan pendapatan dari membuat kerajinan tangan lainnya antara lain sulam tumpar dan badong tencep.

Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ulap Doyo

Setelah faktor strategis internal usaha ini diidentifikasi, kemudian disusun tabel IFAS (Internal Factors Analysis Summary) untuk merumuskan strategi yang tepat dalam kerangka faktor kekuatan dan kelemahan usaha ulap doyo.

Tabel 2. Matrik IFAS

No	Kekuatan	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Keunikan/Kekhasan produk	4,85	0,075	4	0,300
2	Kualitas Produk	4,45	0,069	3,5	0,241
3	Keterampilan Perajin	4,15	0,064	3,5	0,225
4	Pelayanan terhadap Konsumen	4,25	0,066	3,5	0,230
5	Lokasi usaha	2,9	0,045	2,5	0,112
6	Hubungan baik antar pegawai dan pemilik	3,75	0,058	3	0,174
7	Variasi Harga dan ukuran	3,65	0,056	3	0,169
8	Keragaman Motif dan Warna	3,9	0,060	3,5	0,211
9	Hubungan baik dengan pemasok	3,75	0,058	3	0,174
Total Kelemahan		35,65	0,551	Total	1,836
No	Kelemahan	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Permodalan	4,1	0,063	1	0,063
2	Pengerjaan yang relatif lama	3,55	0,055	2,5	0,137
3	Kompetensi SDM dalam pengelolaan dana	3,5	0,054	3	0,162
4	Ketergantungan dengan bahan baku	3,55	0,055	1	0,055
5	Sistem akuntansi yang sederhana	3,4	0,053	3,5	0,184
6	Keterbatasan Sumber Daya Manusia(SDM)	3,8	0,059	2,5	0,147
7	Sifat doyo yang mudah rusak/Luntur	3,85	0,060	2,5	0,149
8	Belum terdaptarnya Brand di HAKI	3,25	0,050	4	0,201
Total Kelemahan		29	0,449	Total	1,099
Total Bobot x skor untuk Internal Factor		64,65	1,000	Total Score	2,935

Setelah faktor strategis external usaha ulap doyo ini diidentifikasi, kemudian disusun tabel EFAS (External Factors Analysis Summary) untuk merumuskan strategi yang tepat dalam kerangka faktor kekuatan dan kelemahan usaha ulap doyo. Tabel 8 adalah tabel EFAS usaha tenun ulap doyo.

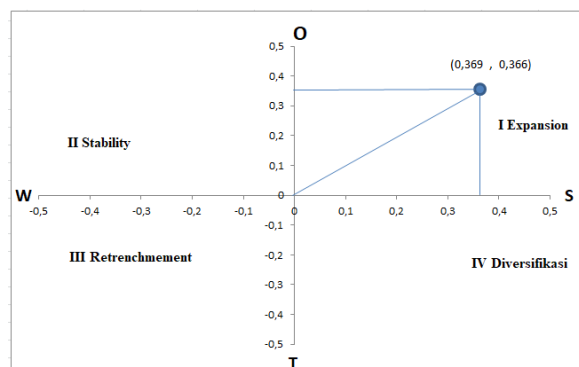
Tabel 3. Matrik EFAS

No	Peluang	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Luasnya pasar	4,6	0,073	4	0,293
2	Kebijakan Pemerintah	4,15	0,066	3,5	0,233

3	Tren Pasar yang sesuai dengan bisnis ini	4,2	0,067	3,5	0,235
4	Pertumbuhan Penduduk	3,45	0,055	3,5	0,193
5	Kemajuan dalam bidang Teknologi, informasi, transportasi dan komunikasi	3,8	0,061	3	0,183
6	Kunjungan kerja dari berbagai Perusahaan/Instansi daerah	3,75	0,060	3	0,180
7	Liputan/Publikasi dari media	3,65	0,058	3	0,175
8	Promosi produk melalui media sosial	3,65	0,058	3	0,175
Total Peluang		31,25	0,483	Total	1,667
No	Ancaman	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Ketidakpastian perolehan dana investasi	4,5	0,072	1	0,072
2	Melemahnya daya beli masyarakat	3,85	0,062	2	0,123
3	Ancaman pendatang baru	4,4	0,070	1,5	0,106
4	Usaha sejenis	3,9	0,062	1,5	0,094
5	Situasi politik dan keamanan	3,9	0,062	3	0,187
6	Persaingan harga	3,35	0,054	2	0,107
7	Kelangkaan bahan baku	4,2	0,067	2	0,135
8	Kenaikan harga baku	3,5	0,056	2	0,112
Total Ancaman		31,6	0,489	Total	0,935
Total Bobot x skor untuk External Factor		62,85	0,489	Total Score	2,603

Diagram Matrik SWOT

Berdasarkan hasil analisis pada gambar 6 dapat diketahui bahwa usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh terletak di kuadran I artinya strategi pertumbuhan cepat atau agresif. Kuadran I merupakan situasi yang menguntungkan karena para perajin memiliki peluang dan kekuatan yang baik dan bisa dioptimalkan dengan cara meminimalisir segala kelemahan dan ancaman.



Gambar 1. Diagram Matrik

Berikut ini merupakan strategi pengembangan strategi dari hasil interpretasi analisis SWOT usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh:

Tabel 4. Matriks SWOT Usaha Pengolahan Ulap Doyo

FAKTOR INTERNAL	KEKUATAN (S):		KELEMAHAN (W):	
	1	2	3	4
FAKTOR EXTERNAL	1	Keunikan/Kekhasan produk	1	Permodalan
	2	Kualitas Produk	2	Pengalaman yang relatif lama
	3	Keterampilan Perajin	3	Kompetensi SDM dalam pengelolaan dana
	4	Pelayanan terhadap Konsumen	4	Ketergantungan dengan bahan baku
	5	Lokasi usaha	5	Sistem akuntansi yang sederhana
	6	Hubungan baik antar pegawai dan pemilik	6	Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)
	7	Variasi Harga dan ukuran	7	Sifat doyo yang mudah rusak/Luntur
	8	Keragaman Motif dan Warna		
	9	Hubungan baik dengan pemasok		

PELUANG (O):		Strategi S-O:		Strategi W-O:	
1	Luasnya pasar	1	Memaksimalkan pemasaran melalui Media Online (S1, S4, S5, S9, O1, O4, O5)	1	Mengusahakan pengembangan dan pelatihan manajemen SDM dan Keuangan sehingga lebih teratur dan memiliki pengetahuan dalam pengelolaan manajemen (W3, W5, W6, O2, O5)
2	Kebijakan Pemerintah	2	Meningkatkan produksi ulap doyo untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S4, S6, S7, S8, O1, O3, O4, O8)	2	Mencari formulasi pewarnaan yang tepat agar tidak luntur (W4, W7, O5)
3	Tren Pasar yang sesuai dengan bisnis ini	3	Usulan Pemerintah dalam membuat Kampung Tenun di Kelurahan Loa Ipuh (S1, S2, S3, S5, O1, O2, O4, O5, O6, O7)	3	Mengusulkan ke Pemerintah agar memberikan pelatihan pembukuan sederhana (W1, W3, O2, O5)
4	Pertumbuhan Penduduk	4	Mengikuti Pelatihan, Workshop yang diadakan pemerintah ataupun lainnya (S2, S3, S4, O2, O5)	4	Melakukan percobaan penggunaan alat ATBM yang sesuai dengan bahan doyo (W2, W6, O5)
5	Kemajuan dalam bidang Teknologi, informasi, transportasi dan komunikasi	5	Perbaikan sarana, prasarana dan Lay out tempat untuk menarik customer dalam berkunjung (S4, O5, O7)		
6	Kunjungan kerja dari berbagai Perusahaan/Instansi daerah				
7	Liputan/Publikasi dari media				
8	Promosi produk melalui media sosial				
ANCAMAN (T):		Strategi S-T:		Strategi W-T:	
1	Ketidakpastian perolehan dana investasi	1	Melakukan kerjasama dengan para desainer dalam pengembangan produk (S1, S2, S3, S7, S8, T2, T3, T4, T6)	1	Membentuk badan koperasi (W1, W3, W5, T1, T3, T4, T6, T7, T8)
2	Melemahnya daya beli masyarakat	2	Pengembangan produk dengan memodernisasi desain dan warna (S1, S2, S3, S6, S7, S8, T2, T3, T4, T6, T7, T8)	2	Peningkatan kualitas produksi (W2, W4, W6, W7, T2, T3, T4, T6)
3	Ancaman pendatang baru	3	Membuat produk turunan dari Ulap Doyo (S1, S2, S3, S4, S7, S8, T1, T3, T4, T6, T7)	3	Mengusulkan ke Pemerintah agar membuka lahan dan juga perlindungan tanaman doyo (W4, T5, T6, T7, T8)
4	Banyaknya usaha sejenis				
5	Situasi politik dan keamanan				
6	Persaingan harga				
7	Kelangkaan bahan baku				
8	Kenaikan harga baku				

Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahapan yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang dihasilkan dapat dijadikan acuan untuk pengembangan usaha ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh. Sesuai dengan diagram matrik pada gambar 5 yang menunjukkan usaha ini berada pada kuadran I, maka strategi yang dimaksud adalah:

Strategi SO

1. Memaksimalkan pemasaran melalui Media Online (S1, S4, S5, S9, O1, O4, O5)
2. Meningkatkan produksi ulap doyo untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S4, S6, S7, S8, O1, O3, O4, O8)
3. Usulan Pemerintah dalam membuat Kampung Tenun di Kelurahan Loa Ipuh (S1, S2, S3, S5, O1, O2, O4, O5, O6, O7)
4. Peningkatan dan Pengembangan SDM Perajin (S2, S3, S4, O2, O5) Perbaikan sarana, prasarana dan Lay out tempat untuk menarik customer dalam berkunjung (S4, O5, O7)

Berdasarkan analisis strategi yang diatas, maka adapun program-program yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh adalah:

Program Jangka Pendek

1. Program Peningkatan Kualitas
Program peningkatan kualitas dapat dilakukan dengan pengikutsertaan SDM atau perajin melalui bimbingan teknis, serta pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan agar mendapatkan produk yang lebih berkualitas. Selain itu menurut (Nelly Nur Azizah and Farida Rahmawati, 1970) peningkatan kualitas dilakukan dengan melakukan quality control yang lebih ketat.
2. Program Peningkatan Inovasi
Program ini diperlukan untuk meningkatkan penjualan ulap doyo. Program ini dapat berupa penciptaan sesuatu yang baru pada produk seperti motif yang lebih modern dan warna yang lebih variatif bahkan penambahan fungsi produk (Purbasari and Rahardja, 2018). Inovasi produk yang berbasis kain ulap doyo di kelurahan Loa Ipuh, perlu dikembangkan secara komprehensif ke dalam aneka ragam produk sehari-hari, sehingga ulap doyo dapat lebih dikenal luas dan lestari. Perkembangan desain produk ini perlu mendapat perhatian penuh dari Pemerintah Daerah, karena merupakan pengembangan produk lokal menuju produk global yang menguntungkan semua pihak dalam jangka panjang.
3. Program Perluasan Jaringan Pemasaran

Program ini diperlukan untuk memperluas jangkauan pemasaran ulap doyo guna meningkatkan penjualan perajin di Kelurahan Loa Ipuh. Program ini dapat dilakukan seiring dengan program peningkatan inovasi dan promosi. Bentuknya adalah dengan mengikuti pameran-pameran baik dalam kota maupun luar kota agar didapatkan pasar yang lebih agar lebih mengenalkan produk sehingga pasar tertarik kepada produk yang dihasilkan.

4. Memaksimalkan Pemasaran melalui Internet

Hal ini perlu dimaksimalkan agar pemasaran yang dijangkau dapat lebih luas, melalui postingan-postingan yang rutin baik berupa gambar ataupun video dengan rincian proses dan harganya. Selain itu perlu juga didaftarkan produk ulap doyo ini di e-commerce yang sudah ada (Jessica, 2018).

Program Jangka Panjang

1. Pembuatan Kampung Tenun

2. Pembuatan kampung tenun ini akan menambah fungsi daerah ini sebagai tempat wisata.

3. Meningkatkan Sarana dan Fasilitas

Meningkatkan sarana dan fasilitas diperlukan seperti rumah produksi, alat tenun yang modern serta fasilitas pendukung lainnya agar dapat membantu para perajin dalam peningkatan kualitas dan kuantitas dari produk ulap doyo.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 2.728.929 per kg.
2. Berdasarkan tabel IFAS diperoleh skor 0,369 dan dari tabel EFAS diperoleh skor 0,366 yang berarti usaha pengolahan ulap doyo di Kelurahan Loa Ipuh ini berada pada Kuadran I, strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha adalah strategi *expantion*. Artinya strategi ini menggunakan kekuatan-kekuatan internal untuk meraih peluang-peluang yang ada.
3. Strategi yang dapat dilakukan adalah memaksimalkan pemasaran melalui media online, meningkatkan produksi ulap doyo untuk memenuhi permintaan pasar, usulan ke pemerintah untuk membuat Kampung Tenun di Kelurahan Loa Ipuh, peningkatan dan pengembangan SDM perajin, perbaikan sarana, prasarana dan *lay out* tempat untuk menarik customer dalam berkunjung.

Saran

1. Perlu dilakukan upaya peningkatan ketersediaan bahan baku ulap doyo melalui pemerintah daerah dengan mengeluarkan kebijakan untuk pembukaan lahan dan perlindungan untuk tanaman doyo.
2. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai analisa nilai tambah pada produk turunan ulap doyo.
3. Perlu dilakukan penelitian pembuatan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) yang sesuai dengan bahan benang doyo guna dapat meningkatkan produksi ulap doyo.

DAFTAR PUSTAKA

- Disperindagkop Kaltim (2014) *Media Indagkop Kaltim*. Triwulan I. Samarinda: Disperindagkop Kaltim.
- Drianti, A. and Nurmala, I. (2020) 'Strategi Pemasaran Tenun Ulap doyo (Daun Lemba) Menggunakan Matriks SWOT (Studi Kasus pada UMKM Pokant Takaq)', *Rawa Sains: Jurnal Sains STIPER Amuntai*, 10(2), pp. 95–106. Available at: [://doi.org/10.36589/rs.v10i2.138](https://doi.org/10.36589/rs.v10i2.138).
- Imam Santoso (2008) *Pengantar Agroindustri*. Malang: Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya.
- Indriastuti, H. (2021) *Ulap Doyo : Produk Regiosentris Kalimantan Timur*.
- Isma Widiaty, ana, S. (2009) '41773-114020-1-SM.pdf'. Bandung: Prosiding Seminar Nasional Podi STB.
- Jessica, J. (2018) 'PUSAT INDUSTRI KREATIF KOTA PONTIANAK (Pontianak Creative Hub)', *Jurnal Online Mahasiswa S1 Arsitektur UNTAN*, 6, pp. 344–357. Available at: <http://jurnal.untan.ac.id/index.php/jmarsitek/article/view/27278>.
- Nardjoko, Dionisius Ardiyanto., Anas, Titik., Aswicahyono, H. 2015 (2015) *Rencana Pengembangan Kerajinan Nasional 2015-2019*. Jakarta: PT. Republik Solusi.
- Nelly Nur Azizah and Farida Rahmawati (1970) 'Strategi Pengembangan Agrowisata Melalui Pendekatan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)', *EDUTOURISM Journal Of Tourism Research*, 2(01), pp. 43–54. Available at: [://doi.org/10.53050/ejtr.v2i01.128](https://doi.org/10.53050/ejtr.v2i01.128).
- Paramita, R.W.. (2021) *Industri Kreatif, Manajemen INDUSTRI KREATIF*.
- Purbasari, M. and Rahardja, A. (2018) 'Warna Tenun Doyo Sebagai Ekspresi Masyarakatnya (Tanjung Isuy - Kutai Barat)', *Jurnal Dimensi Seni Rupa dan Desain*, 14(2), pp. 1–18. Available at: <https://doi.org/10.25105/dim.v14i2.2864>.
- Rangkuti, F. (2011) *SWOT Balanced Scorecard*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ronny Kountur; Poppy Herawati. (2007) *Metode penelitian untuk penyusunan skripsi dan tesis*. Jakarta: PPM.
- Surakhmad (1994) *Pengantar penelitian ilmiah : dasar metode dan teknik penelitian*. Bandung: Tarsito.