

Analisis Pendapatan Jasa Persewaan Tenda Pesta di Desa Klampok Kabupaten Malang

Ananda Febriansyah

^a Ekonomi Pembangunan, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang Alamat Jl. Raya Tlogomas No. 246 Malang, Indonesia

* Corresponding author: ananda.febriansyah1@gmail.com

Abstract

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis pendapatan usaha dan analisis SWOT pada bidang sektor jasa persewaan Tenda Pesta di Desa Klampok Kabupaten Malang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif deskriptif dengan menganalisis pendapatan dan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) usaha Persewaan Tenda Pesta di Desa Klampok Kabupaten Malang. Analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan menganalisis pendapatan, R/C rasio, SWOT dan matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan yang diperoleh oleh jasa Persewaan Tenda Pesta dapat terbilang sangat banyak karena penerimaan dan biaya yang dikeluarkan memiliki selisih yaitu sebesar Rp. 13.871.389. Dari analisis R/C rasionya sebesar 1,95 yang lebih besar dari 1. Nilai efisiensi usaha 1,95 berarti bahwa setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan oleh usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta akan didapatkan penerimaan 1,95 kali, dari hasil perhitungan IFAS (Internal Factors Analysis Summary) dan EFAS (External Factors Analysis Summary) bahwa kesempatan usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta lebih besar daripada ancaman, sehingga strategiyang sesuai adalah strategi S-O.

Keywords:

Pendapatan Usaha; Analisis SWOT; Tenda Pesta; Jasa Persewaan; Strategi S-O

Artikel Info

Article history:

Received 03/01/2023

Revised 11/01/2023

Accepted 09/01/2023

Available online 14/07/2023

Copyright (c) 2023

Ananda Febriansyah

This is an open access article and licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike4.0 International License



PENDAHULUAN

Provinsi Jawa Timur mempunyai banyak potensi sumber daya alam seperti pertanian, kehutanan, kelautan dan perikanan, peternakan dan perkebunan, dan pertambangan dan jasa-jasa lainnya. Salah satu cara untuk menilai prestasi pertumbuhan ekonomi suatu daerah adalah melalui penghitungan Produk Domestik Bruto (PDB) menurut harga-harga yang berlaku dan atas harga konstan. Laju pertumbuhan sektor jasa perusahaan pada Provinsi Jawa Timur pada tahun 2010 berada pada level 1,29 persen, Sepuluh tahun kemudian tahun 2020, laju pertumbuhan sektor jasa perusahaan Provinsi Jawa Timur berkontraksi sebesar 2,35 persen. Merujuk pada nilai PDRB dan laju pertumbuhan per lapangan usaha



dalam interval waktu tertentu, bisa terlihat sektor jasa perusahaan masuk dalam kategori unggulan dan berpotensi. (BPS Jawa Timur, 2021)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pengembangan ekonomi nasional, selain karena UMKM menjadi tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan. Pengembangan UMKM akan memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat struktural, yaitu meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional (Nindi Mei Ambarsari, 2021).

Perkembangan usaha di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun ke tahun dan ditandai dengan munculnya berbagai usaha bisnis. Perkembangan bisnis yang semakin tinggi berdampak pada ketatnya persaingan antara para pelaku bisnis. Begitu pula yang terjadi pada perkembangan usaha layanan jasa persewaan perlengkapan yang menawarkan produk-produk seperti tenda, panggung dan alat pesta yang juga meningkat. Masyarakat Indonesia identik dengan suka mengadakan acara dari kelahiran seseorang hingga akhir kehidupannya seseorang. Pengguna jasa tersebut biasanya menggelar berbagai acara seperti pesta pernikahan, aqiqah, perpisahan sekolah, konser musik, kegiatan hari besar keagamaan dan acara lainnya. Namun, berbeda dengan masyarakat yang hidup di kota dan di desa. kota-kota besar, acara seperti pernikahan, perpisahan sekolah bahkan acara musik banyak digelar disebuah gedung tertentu. Sehingga, pemilik jasa persewaan tenda hanya perlu mendekorasi gedung tersebut. Lain halnya dengan masyarakat yang ada di desa, ketersediaan gedung untuk acara pesta pernikahan dan acara lainnya masih sangat minim. Sehingga, usaha ini sangat membantu dan dibutuhkan oleh masyarakat yang tinggal di desa untuk menggelar sebuah acara. Maka tak heran, banyak pengusaha yang mendirikan usaha persewaan tenda ini (Azizi Soniawan, 2019).

Penelitian ini dilaksanakan dengan menganalisis pendapatan bisnis sektor jasa persewaan tenda pesta yang pada dasarnya pendapatan di sektor jasa tidak dapat dihitung menggunakan biaya tetap karena ketergantungan dari konsumen sehingga terdapat ketidakpastian pendapatan. Sebelumnya terdapat penelitian terdahulu yang tema atau fokusnya hampir sama dengan penelitian ini, berdasarkan penelusuran keperpustakaan terdapat penelitian yang sama dengan penelitian ini diantaranya, yang pertama penelitian berjudul "Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa Sebagai Pendapatan Asli Desa (Studi kasus di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi)". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pemerintah Desa Setiris telah berupaya memajukan dan meningkatkan pendapatan Desa melalui beberapa sektor salah satunya dengan meningkatkan pendapatan melalui BUMDes. Dimana jasa WO ini memiliki prospek atau peluang berkembang karena tidak adanya kompetitor, data demografi dan dukungan dari pemerintah dan masyarakat desa. Adapun kendala yang dihadapi adalah masih minimnya dana untuk meningkatkan usaha yang sedang berkembang. Kemudian sarana dan prasarana yang dimiliki BUMDes belum lengkap serta belum adanya transportasi sehingga berpengaruh pada perkembangan BUMDes. Strategi yang dilakukan pemerintah Desa dan pengurus BUMDes sudah cukup baik yaitu dengan mengalokasikan dana desa pertahunnya untuk pengembangan badan usaha ini. Selain itu pengurus BUMDes juga



berkomitmen untuk menambah sarana dan prasarana untuk kedepannya (S. Budiono, 2021).

Penelitian yang kedua, dengan judul “Analisis Strategi Bisnis Untuk Usaha Jasa Penyewaan Alat Pesta dan Tenda Pada CV. Surya Rianputra Sentosa”. Penelitian ini menghasilkan bahwa metode bisnis yang disarankan yaitu melakukan promosi dengan menggunakan brosur atau sosial media (Elvira Maharani, 2014).

Penelitian yang ketiga, dengan judul “Analisis Strategi Bisnis Jasa Penyewaan Tenda dan Peralatan Pesta Pada Alfian Wedding Organizer”. Penelitian ini menghasilkan bahwa terdapat 6 kelemahan dan 7 kekuatan, pada faktor eksternal terdapat 5 ancaman dan 4 peluang. Dihasilkan sebanyak delapan strategi dari analisis SWOT yang kemudian diutamakan dengan menggunakan analisis QSPM dan menghasilkan tiga alternatif strategi utama antara lain membuat inovasi produk, memelihara kualitas produk, dan memperluas pangsa pasar (Eli Suryani, 2019).

Penelitian yang keempat, berjudul “Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis Swot dan Topsis Pada Jasa Sewa Alat Tenda Siti Aisyah”. Penelitian ini menghasilkan nilai skor matriks IFE sebesar 3,5 dan skor matriks EFE sebesar 3,8. Hasil dari matriks IE terletak pada kuadran I yang artinya strategi pertumbuhan dan membangun. Terdapat delapan strategi alternatif pemasaran yang dihasilkan dari matriks SWOT yang kemudian dipetakan berdasarkan rangking dengan menggunakan metode TOPSIS. Alternatif strategi yang dihasilkan oleh metode TOPSIS yang paling disarankan dan diutamakan yaitu mengembangkan dan membuat produk dengan variasi baru dengan nilai preferensinya yaitu 0,7 (Alivia Muthia Putri M, 2021).

Penelitian kelima, yang berjudul “Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT Pada Persewaan UD. Erlangga di Jember”. Penelitian ini menghasilkan penentuan strategi pemasaran yang tepat pada organisasi UD. Erlangga Jember yaitu peningkatan kualitas pada pelayanan, Menjalin kerja sama yang luas, memperbanyak jumlah truk dan membuka kantor cabang serta peningkatan metode promosi melalui sosial media (Muhammad Miftaql Rizky, 2017).

Perbedaan dari penelitian terdahulu adalah bahwa penelitian terdahulu membahas mengenai strategi pemasaran, aplikasi pemesanan online, dan penerapan akuntansi, sedangkan penelitian sekarang berfokus pada analisis pendapatan usaha dan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Keterbaruan penelitian ini terletak pada analisis pendapatan usaha yang bertujuan untuk menentukan apakah usaha persewaan tenda pesta di Desa Klampok, Kabupaten Malang mengalami keuntungan atau sebaliknya. Berdasarkan uraian tersebut, analisis pendapatan dan analisis SWOT pada usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta di Desa Klampok, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang menjadi dasar pertimbangan. Oleh karena itu, Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan usaha dan melakukan analisis SWOT pada usaha persewaan tenda pesta di Desa Klampok, Kabupaten Malang.

METODE PENERAPAN

Penelitian ini dilakukan di usaha Persewaan Tenda Pesta di Desa Klampok Kabupaten Malang, metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif deskriptif, (Arikunto, 2006) dengan tujuan membuat gambar atau deskriptif tentang suatu keadaan secara objektif yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dan hasilnya (Pathimatuz Zuhra, 2016). Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh. Seperti yang dikemukakan oleh (Sugiyono, 2018) sampling jenuh adalah metode penentuan sampel ketika semua individu dari populasi digunakan sebagai sampel. Metode ini sering diterapkan ketika ukuran populasi relatif kecil, atau penelitian yang perlu membuat spekulasi dengan kesalahan yang kecil. Nama lain dari sampling jenuh yaitu sensus yang dimana seluruh populasi dijadikan sebagai sampel. Berdasarkan pengertian diatas penulis menjadikan seluruh pengusaha persewaan Tenda Pesta sebagai responden (Rizky Rachman, 2020).

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui hasil wawancara dan observasi. Sedangkan data sekunder merupakan data yang tidak langsung meliputi buku-buku, majalah, jurnal, dan internet yang berkaitan dengan topik penelitian mengenai analisis pendapatan dan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity*) bisnis jasa persewaan Tenda Pesta. Untuk mengukur keberhasilan dari analisis pendapatan dan analisis SWOT menggunakan R/C rasio untuk menilai kelayakan usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta apabila $R/C > 1$ maka usaha tersebut dinyatakan menguntungkan serta Penggunaan R/C ratio ini diketahui bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil yang diperoleh dari usaha yang menguntungkan pada periode tertentu dan matriks SWOT untuk menemukan strategi yang harus dilakukan oleh usaha persewaan Tenda Pesta. (Nurlaila Hanum et al., 2021). Adapun tahapan penelitian yang diuraikan oleh peneliti dalam proses pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan

Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Mengidentifikasi dan merumuskan masalah	■															
Mengumpulkan literatur	■	■														
Menentukan Informan yang tepat			■													
Membuat jadwal wawancara			■	■												
Wawancara dan Observasi				■	■	■	■									
Menganalisis data					■	■	■	■	■	■						
Menyusun Laporan																
Seminar Hasil																■



HASIL DAN PENCAPAIAN SASARAN

Persewaan Tenda Pesta yang berlokasi di Desa Klampok, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Terdapat sembilan pengusaha antara lain *Jazz Decoration*, *Harmonis Audio*, Gema Jaya, Arif Indah Jaya, HS Pro, Sabar Jaya, Dewa Decoration, *Doubledee Decoration*, dan ATK Pro Audi. Para pengusaha tersebut menyediakan produk-produk seperti tenda pesta, meja tamu, meja prasmanan, panggung hiburan, *sound system*, *genset* dan lain sebagainya. Mereka menyewakan peralatan-peralatan pesta tersebut untuk keperluan berbagai acara seperti pernikahan, khitanan, wisuda, upacara, pentas seni, dan lain-lain. Pengusaha Persewaan Tenda Pesta menghasilkan produk utama berupa tenda dekorasi untuk berbagai macam kebutuhan acara. Jenis tenda yang disewakan pun beragam, seperti tenda plafon standar dan tenda dekorasi. Tenda plafon standar termasuk yang paling mudah pengerjaannya, tenda ini disebut plafon karena memiliki ciri khusus berupa plafon berwarna putih polos dan datar, tidak ada corak khusus dan kombinasi warna di plafon. Berbeda halnya dengan tenda dekorasi yang pengerjaannya memerlukan keahlian khusus. Tenda ini ditandai dengan pemberian beberapa kombinasi perpaduan warna pada plafon tenda. Hal yang perlu diperhatikan dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan menggunakan R/C rasio untuk menilai kelayakan dari usaha dan analisis SWOT menggunakan matriks SWOT untuk menemukan strategi yang cocok sesuai dengan analisis. Dengan adanya penelitian ini dapat memperlihatkan hal tersebut (Erwin Nur Kholiq, 2020).

Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya, atau dengan kata lain pendapatan meliputi pendapatan kotor atau penerimaan total dan pendapatan bersih, pendapatan kotor/penerimaan total adalah nilai produksi secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya. Pendapatan usaha persewaan tenda pesta meliputi pendapatan total rata-rata dikurangi dengan total biaya rata-rata yang digunakan dalam proses operasional usaha. Data yang diambil oleh peneliti adalah penerimaan dan pengeluaran pada bulan Desember 2022 (Abas et al., 2016).

Tabel 2. Total Penerimaan usaha Persewaan Tenda Pesta Periode Desember 2022

No	Nama Usaha	Jumlah Penerimaan
1	JAZZ Decoration	Rp25.605.000
2	Harmonis Audio	Rp36.430.000
3	Gema Jaya	Rp24.765.000
4	Arif Indah Jaya	Rp29.955.000
5	HS Pro	Rp24.105.000
6	Sabar Jaya	Rp26.290.000
7	Dewa Decoration	Rp18.100.000
8	Doubledee Decoration	Rp33.340.000
9	ATK Pro Audio	Rp30.310.000
	Rata-Rata	Rp28.463.889

Berdasarkan tabel 2 tersebut dapat diketahui pendapatan terendah berada pada usaha Dewa Decoration, sedangkan pendapatan tertinggi berada pada usaha



Harmonis Audio. Rata-rata pendapatan usaha Persewaan Tenda Pesta di Desa Klampok sebesar Rp. 28.463.889 pada bulan Desember 2022.

Tabel 3. Total Pengeluaran usaha Persewaan Tenda Pesta

No	Nama Usaha	Biaya Variabel	Biaya Tetap
1	JAZZ Decoration	Rp10.120.000	Rp3.350.000
2	Harmonis Audio	Rp15.210.000	Rp4.300.000
3	Gema Jaya	Rp10.280.000	Rp2.300.000
4	Arif Indah Jaya	Rp12.260.000	Rp3.350.000
5	HS Pro	Rp10.120.000	Rp2.250.000
6	Sabar Jaya	Rp11.160.000	Rp2.750.000
7	Dewa Decoration	Rp7.430.000	Rp1.900.000
8	Doubledee Decoration	Rp14.550.000	Rp3.450.000
9	ATK Pro Audio	Rp12.740.000	Rp3.450.000
	Rata-Rata	Rp11.541.111	Rp3.051.389

Berdasarkan tabel 3 tersebut dapat diketahui total rata-rata pengeluaran Persewaan Tenda Pesta di Desa Klampok pada bulan Desember 2022. Pada tabel tersebut total rata-rata biaya Variabel sebesar Rp. 11.541.111 dan biaya Tetap sebesar Rp. 3.051.389. Untuk perhitungan pendapatan usaha persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya (TC)} &= VC + FC \dots\dots\dots (1) \\ &= \text{Rp. } 11.541.111 + \text{Rp. } 3.051.389 \\ &= \text{Rp. } 14.592.500 \\ \text{Total Pendapatan} &= TR - TC \dots\dots\dots (2) \\ &= \text{Rp. } 28.463.889 - \text{Rp. } 14.592.500 \\ &= \text{Rp. } 13.871.389 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka akan diperoleh besarnya pendapatan rata-rata pemilik usaha persewaan tenda pesta dalam hasil sewa pada bulan Desember 2022 di Desa Klampok Kabupaten Malang menunjukkan bahwa jumlah penerimaan persewaan sebesar Rp. 28.463.889, sedangkan jumlah biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 14.592.500, maka jumlah pendapatan rata-rata yang pemilik usaha persewaan tenda dan alat-alat pesta dalam bulan Desember adalah Rp. 13.871.389. Sehingga usaha Persewaan Tenda Pesta dapat dikatakan menguntungkan.

Analisis Rasio

R/C rasio merupakan perbandingan antara penerimaan dengan total biaya. Untuk mengetahui besarnya perbandingan antara penerimaan dengan pemasukan. Berikut perhitungan R/C Ratio :

$$\text{R/C Ratio} = \frac{28.463.889}{14.592.500} = 1,95$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa nilai R/C rasio usaha jasa persewaan tenda pesta di desa Klampok Kabupaten Malang adalah sebesar 1,95 yang berarti bahwa usaha jasa persewaan tenda pesta yang dijalankan sudah efisien karena nilainya lebih besar dari satu. Nilai R/C sebesar 1,95 berarti bahwa setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan oleh usaha jasa persewaan tenda dan



alat-alat pesta akan didapatkan penerimaan 1,95 kali dari biaya yang telah dikeluarkan tersebut (Nurjannah, 2019).

Analisis SWOT

Adapun strategi yang digunakan oleh usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta di desa Klampok Kabupaten Malang dalam mempertahankan usahanya dapat diilustrasikan berdasarkan kondisi usaha, baik dari aspek kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), kesempatan (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta.

Untuk mengetahui implementasi analisis SWOT pada usaha jasa Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta peneliti akan membuat Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) dalam bentuk tabel. Namun sebelum peneliti membuat format tabel untuk menyusun suatu formula SWOT yang representatif terlebih dahulu dengan menempatkan tahapan tahapan sebagai berikut:

Matriks Internal Strategy Factor Analysis Summary (IFAS)

Menurut (Ahmad, 2020) mengatakan untuk mengetahui secara pasti posisi perusahaan maka pertama kali harus melakukan perhitungan bobot dan rating poin faktor serta jumlah total perkalian bobot dan rating pada setiap faktor S-W (*Strenght-Weakness*). Cara pemberian nilai yaitu pemberian rating untuk kekuatan dan peluang mendapatkan peringkat 3 (kuat) atau 4 (sangat kuat). Sedangkan untuk kelemahan dan ancaman mendapatkan peringkat 1 (Sangat lemah) atau 2 (lemah). Berilah setiap faktor tersebut bobot yang berkisaran dari 0,00 (tidak penting) sampai 1,0 (semua penting). Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0 (Andika, 2020).

Tabel 4. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Faktor-Faktor Internal Utama	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
a. Harga yang relatif murah	0,12	4	0,48
b. Melayani daerah Singosari maupun Malang Raya	0,10	3	0,30
c. SDM memiliki keterampilan khusus	0,12	4	0,48
d. Tenda maupun peralatan pesta terawat (tidak rusak)	0,12	3	0,36
e. <i>Service Excellent</i>	0,12	4	0,48
Total Peluang	0,58		2,1
Kelemahan			
a. Keterbatasan kendaraan <i>pick up</i>	0,12	3	0,36
b. Data pembukuan historis tidak lengkap	0,06	2	0,12
c. Belum memiliki aplikasi pemesanan <i>online</i>	0,04	2	0,08
d. Kurangnya jumlah peralatan pesta dari jumlah yang disepakati	0,11	3	0,33
e. Terbatasnya Sumber Daya Manusia yang berkualitas	0,09	2	0,18
Total Ancaman	0,42		1,07
Total	1		3,17



Berdasarkan tabel 3 diperoleh total nilai skor berbobot sebesar 3,17. Sebelumnya menurut (Freddy Rangkuti, 2001) jika skor yang didapatkan 1,00 sampai 1,99 maka menunjukkan posisi internal lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan rata-rata. Skor 3,00 sampai 4,00 menunjukkan posisi internal kuat. Dari total skor 3,17 tersebut maka, dapat disimpulkan bahwa persewaan Tenda Pesta di desa Klampok saat ini berada pada posisi kuat karena kondisi internal perusahaan berada diatas nilai rata-ratanya. Hasil diatas menunjukkan bahwa faktor internal persewaan Tenda Pesta di desa Klampok relatif kuat dalam memanfaatkan berbagai macam kekuatan yang dimiliki. Faktor-faktor kekuatan yang dominan bagi perusahaan masing-masing memiliki nilai skor sebesar 0,48. Faktor kekuatan tersebut seperti SDM yang memiliki keterampilan khusus dan Service Excellent yang mengutamakan kreatifitas keindahan dekorasi serta kualitas pelayanan yang terbaik demi mencapai kepuasan dan loyalitas konsumen.

Kelemahan utama yang dimiliki usaha persewaan Tenda Pesta di desa Klampok dengan nilai skor sebesar 0,36 antara lain seperti terbatasnya kendaraan pick up karena pengusaha hanya memiliki satu kendaraan yang hanya mampu memuat beberapa barang saja dan harus memuat sebanyak 3-4 kali menyebabkan proses pengerjaan memerlukan waktu yang lama. Kelemahan utama ini karena usaha persewaan tenda pesta sebagai jasa penyedia perlengkapan pesta membutuhkan tambahan kendaraan untuk memuat barang-barang yang disewakan secara bersamaan sehingga waktu untuk proses pengerjaan menjadi efisien. Selanjutnya kelemahan lainnya dengan skor yang lebih rendah yaitu sebesar, 0,08 dengan faktor kelemahannya, pengusaha belum memiliki aplikasi pemesanan online untuk konsumen karena keterbatasan pengetahuan Teknologi dan Informasi.

Matriks Eksternal Startegy Factor Analysis Sumary (EFAS)

Sama seperti matriks Matriks Internal Startegy Factor Analysis Sumary (IFAS) untuk mengetahui secara pasti posisi perusahaan maka pertama kali harus melakukan perhitungan bobot dan rating poin faktor serta jumlah total perkalian bobot dan rating pada setiap faktor O-T (Opportunities-Threats) (Andika, 2020).

Tabel 4 Matriks EFAS (*Eksternal Fators Analysis Summary*)

Faktor-Faktor Eksternal Utama	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
a. Permintaan penyewaan tenda meningkat dari tahun ke tahun	0,12	4	0,48
b. Mencakup banyak kalangan pelanggan	0,10	3	0,30
c. Gaya dekorasi memiliki daya tarik pada sebuah acara	0,10	3	0,30
d. Masyarakat Indonesia terutama Jawa Timur yang suka mengadakan pesta	0,12	3	0,36
e. Sumber material mudah didapat	0,09	2	0,18
Total Peluang	0,53		1,62
Ancaman			
a. Munculnya usaha baru yang sejenis	0,07	3	0,21

Dilanjutkan pada halaman 9



Lanjutan dari halaman 8

Faktor-Faktor Eksternal Utama	Bobot	Rating	Skor
b. Terganggunya target penyelesaian pekerjaan pada saat hujan	0,11	4	0,44
c. Keterlambatan pengiriman barang	0,11	3	0,33
d. Banyaknya promosi lewat media sosial oleh kompetitor	0,10	3	0,30
e. Perkembangan gaya dekorasi tenda sering berubah sesuai dengan trend	0,08	2	0,16
Total Ancaman	0,47		1,55
Total	1		3,06

Berdasarkan table 4 menurut (Freddy Rangkuti, 2001) jika skor yang didapatkan 1,00 sampai 1,99 maka menunjukkan posisi eksternal lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan rata-rata. Skor 3,00 sampai 4,00 menunjukkan posisi internal kuat. Hasil total skor berbobot adalah sebesar 3,06 maka dapat dikatakan bahwa strategi pengembangan usaha Persewaan Tenda Pesta sudah mampu mengelola peluang dengan baik. Meskipun begitu, Persewaan Tenda Pesta masih harus mengantisipasi berbagai macam ancaman dari lingkungan luar perusahaan. Berdasarkan nilai skor diatas sebesar 0,48 maka, peluang utama yang bisa digunakan usaha Persewaan Tenda Pesta yaitu seiring pertumbuhan angka pernikahan meningkat dari tahun ke tahun maka permintaan kebutuhan tenda pesta akan meningkat juga maka pengusaha dapat memanfaatkan peluang dengan maksimal sehingga usaha persewaan Tenda pesta dapat terus berjalan dengan baik.

Ancaman terbesar yang harus diantisipasi oleh usaha persewaan Tenda Pesta dengan nilai skor 0,44 yaitu terganggunya target penyelesaian pada saat hujan dan keterlambatan pengiriman barang, karena faktor cuaca saat kondisi hujan sangat membahayakan bagi keselamatan karyawan serta kemacetan, kendaraan bermasalah, dan keterlambatan kehadiran karyawan akan menghambat proses pengerjaan sehingga kedua faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap target penyelesaian pekerjaan.

Analisis Strategi SWOT

Setelah mengetahui strength (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman) yang ada pada usaha Persewaan Tenda Pesta di desa Klampok Kabupaten Malang. Matriks SWOT adalah alat yang penting untuk membantu usaha dalam mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO (strengths-opportunities), WO (weakness-opportunities), ST (strengths-threats), dan WT (weakness-threats).

1. Strategi SO (*Strengths-Opportunity*)

Strategi SO adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan jalan pikiran organisasi yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar - besarnya. Strategi yang disusun berdasarkan analisis ini adalah:

- a. Mempertahankan *Service Excellent*
- b. Menambah SDM yang professional
- c. Memelihara kualitas mutu produk

2. Strategi WO (*weakness-opportunity*)

Strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan dalam usaha persewaan Tenda Pesta di



desa Klampok. Dalam hal ini perlu dirancang strategi *turn around* yaitu strategi merubah Haluan. Identifikasi strategi dari hasil analisis ini adalah:

- a. Menambah jumlah *pick up* untuk operasional
- b. Menambah jumlah stok barang
- c. Pelatihan keterampilan karyawan

3. Strategi ST (*strenghts-threats*)

Strategi ST adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang terdeteksi dalam organisasi. Strategi ini dikenal dengan istilah strategi diversifikasi atau strategi perbedaan. Identifikasi strategi dari hasil analisis ini adalah :

- a. Memanfaatkan media sosial untuk promosi
- b. Menjaga hubungan baik dengan konsumen
- c. Manajemen waktu yang baik

4. Strategi WT (*weakness-threats*)

Strategi WT adalah strategi yang diterapkan ke dalam bentuk kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Identifikasi strategi pada analisis ini adalah :

- a. Menjaga kualitas SDM dan Kendaraan
- b. Melakukan promosi untuk dapat bersaing dengan kompetitor

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta di Desa Klampok, Kabupaten Malang tergolong efisien dari segi ekonomi. Hal ini ditunjukkan oleh analisis R/C rasio yang mencapai 1,95, artinya setiap biaya yang dikeluarkan oleh usaha tersebut menghasilkan penerimaan sebesar 1,95 kali lipat dari biaya yang telah dikeluarkan.

Hasil perhitungan IFAS menunjukkan bahwa kekuatan usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta lebih besar daripada kelemahan, dengan skor total tabel IFAS sebesar 3,07. Selanjutnya, hasil perhitungan EFAS menunjukkan bahwa peluang usaha tersebut lebih besar daripada ancaman, dengan skor total tabel EFAS sebesar 3,17. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha tersebut berada dalam posisi yang menguntungkan, karena memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan dengan baik.

Dalam menghadapi kondisi ini, perusahaan disarankan untuk mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi S-O (*Strengths-Opportunities*), yaitu menggunakan strategi dan memanfaatkan peluang yang ada dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Dengan demikian, usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta dapat mengoptimalkan potensi bisnisnya dan mencapai kesuksesan yang lebih baik di pasar.

SARAN

Meningkatkan pemasaran dan promosi, Meskipun usaha Persewaan Tenda dan Alat-Alat Pesta memiliki potensi yang baik, perlu dilakukan upaya untuk meningkatkan pemasaran dan promosi. Hal ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan saluran pemasaran yang lebih luas, seperti media sosial, situs web, atau kolaborasi dengan pihak-pihak terkait di industri acara dan pernikahan.



Meningkatkan efisiensi operasional: Meskipun usaha ini tergolong efisien, perlu terus melakukan evaluasi dan peningkatan terhadap efisiensi operasional. Hal ini meliputi pengelolaan inventaris yang baik, optimisasi penggunaan sumber daya, dan peningkatan efisiensi proses bisnis secara keseluruhan. Dengan melakukan hal ini, dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan profitabilitas.

Melakukan analisis rutin SWOT. Dalam menghadapi perubahan pasar dan lingkungan bisnis, perusahaan perlu melakukan analisis SWOT secara rutin. Hal ini akan membantu dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang baru muncul. Dengan pemahaman yang baik tentang faktor-faktor ini, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah strategis yang tepat untuk menjaga keberhasilan bisnisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abas, D. S., Saleh, Y., & Murtisari, A. (2016). *Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Tani Kelapa di Desa Tanah Putih Kecamatan Dulupi Kabupaten Boalemo*. *Ejurnal Ung*, 3(3), 151–155.
- Ahmad. (2020). *Manajemen Strategis*. CV. Nas Media Pustaka.
- Alivia Muthia Putri M. (2021). *Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis Swot dan Topsis Pada Jasa Sewa Alat Tenda Siti Aisyah*. In *Repository UIN SUSKA*. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Andika, M. (2020). *Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan PT Al Muchtar Tour dan Travel dalam Perspektif Ekonomi Islam*. In *Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh*. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
- Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Rineka Cipta.
- Azizi Soniawan. (2019). *Pembangunan Aplikasi Pendaftaran Penyewaan Pada Usaha Penyewaan Perlengkapan Pesta Pernikahan di Kota Padang Berbasis Web GIS*. In *e-skripsi Universitas Andalas*. Universitas Andalas.
- BPS Jawa Timur. (2021). <https://jatim.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/105>
- Eli Suryani. (2019). *Analisis Strategi Bisnis Jasa Penyewaan Tenda dan Peralatan Pesta Pada Alfian Wedding Organizer*. In *repository ppm unila*. Universitas Lampung.
- Elvira Maharani. (2014). *Analisis Strategi Bisnis Untuk Usaha Jasa Penyewaan Alat Pesta dan Tenda Pada CV. Surya Rianputra Sentosa*. In *Library Binus*. Universitas Bina Nusantara.
- Erwin Nur Kholiq. (2020). *Strategi Pemasaran Jasa Sewa Alat Pesta dan Tenda Pada Waluyo Grup (Studi Kasus Waluyo Grup 28 Purwosari Metro Utara)*. In *Repository metrouniv*. Institut Agama Islam Negeri Metro.
- Freddy Rangkuti. (2001). *Manajemen Strategis: Konsep (7th ed.)*. PT. Prenhallindo.
- Muhammad Miftaqul Rizky. (2017). *Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT Pada Persewaan UD. Erlangga di Jember*. In *Repository Universitas Jember*. Universitas Jember.
- Nindi Mei Ambarsari, A. (2021). *Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (Kur), dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan UMKM Jenis Perdagangan dan Reparasi di Kabupaten Ponorogo*. In *Repository Muhammadiyah University Of Ponorogo*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Nurjannah. (2019). *Analisis Pendapatan Usaha Kue Tradisional Baje di Desa Tanete Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa*. In *eprints unu*. Universitas Negeri



- Makassar.
- Nurlaila Hanum, Miswar, & Utari Amanda. (2021). *Analisis Kelayakan Usaha Ternak Sapi Potong di Desa Sei Litur Tasik Kecamatan Sawit Seberang Kabupaten Langkat. Jurnal Samudra Ekonomika*, 5(1), 68–78.
- Pathimatuz Zuhra. (2016). *Gambaran Pelaksanaan Discharge Planning Pasien Pascaoperasi Apendiktomi di RS PKU Muhammadiyah Gamping Yogyakarta*. In *UMY Repository*. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Rizky Rachman. (2020). *Pengaruh Asset Loan Ratio, Capital Adequacy Ratio, Cost Income, Return On Equity, Sensitivity to Market dan Liquid Assets Terhadap Profit Distribution Management Perbankan Syariah di Indonesia Periode Tahun 2015-2017*. In *Repository STEI*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- S. Budiono. (2021). *Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa Sebagai Pendapatan Asli Desa (Studi Kasus di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi)*. In *Repository UIN Sulthan Thaha Saifuddin*. UIN Sulthan Thaha Saifuddin.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

