

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERDASARKAN ANALISIS LINGKUNGAN USAHA PADA INDUSTRI SAPU IJUK DESA MEDAN SINEMBAH KECAMATAN TANJUNG MORAWA

Mitra Musika Lubis^{*1}, Khairul Saleh¹, Fatmawaty¹

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Medan Area,
Jl. Kolam No. 1 Medan Estate – Medan 20223

* Penulis Korespondensi : (mitra.lubis@yahoo.co.id)

Abstrak

Usaha sapu ijuk di Desa Sinembah yang masih bersifat konvensional sehingga penanganan masih sangat sederhana. Rendahnya kinerja usaha industri rumah tangga sapu ijuk di lokasi pengabdian dari aspek teknis produksi dalam penyediaan bahan baku dan pembentukan modal. Usaha industri kecil sapu ijuk selama ini memiliki keterbatasan dalam memperluas jaringan pemasaran dan kurangnya promosi usaha yang efektif dan efisien. Target luaran dari kegiatan ini adalah : Mitra memiliki kemampuan membuat catatan keuangan industri rumah tangga dan dapat meningkatkan perekonomian. Hasil yang diperoleh adalah tidak ada lembaga yang menjamin Harga Eceran Tertinggi (HET) untuk komoditas sapu ijuk sehingga harga sapu ijuk dibeli murah oleh pengumpul dan persaingan terhadap sapu plastik. Saluran pemasaran produk sapu ijuk dikatakan tidak efisien pada pengolahan karena nilai mark up on selling tinggi. Faktor yang mempengaruhi besarnya pendapatan tenaga kerja wanita adalah jumlah produksi dan harga sapu. Upaya yang dilakukan ialah membuat suatu organisasi perkumpulan para pengerajin sapu ijuk untuk menetapkan (HET), sehingga pengerajin yang tidak terjun langsung ke pemasaran tidak terlalu dirugikan kemudian meningkatkan penampilan dan kualitas untuk lebih menarik para konsumen.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Industri, Sapu Ijuk, harga, saluran pemasaran

Abstract

Enterprises broom fibers in the Sinembah village which is still conventional so that it result with minimal production. Simply handling, low performance of domestic industry broom fibers location dedication of the technical aspects of production in the supply of raw materials and capital formation. Small industries during this broom fibers have limitations in expanding the marketing network and the lack of promotion of effective and efficient business. The target outcomes of this project are: partners have the ability to make the financial records of domestic industry and can boost the economy. Result there is no institution that guarantees the highest retail price (HET) to commodity price of broom fibers is so cheap bought by collectors and competition against plastic broom. Product marketing channels broom fibers said to be inefficient in processing because it is considered a mark-up on selling high. Factors affecting the amount of female labor income is the amount of production and the price of a broom. Efforts to do is create an association of craftsmen organizations to establish HET broom fibers, so that craftsmen did not go directly to marketing, are not unduly disadvantaged then improve the appearance and quality to attract more consumers.

Keywords: development strategy, industry, broom fibers, price, marketing channels

Pendahuluan

Industri kecil dan mikro di Sumatera Utara terdiri berbagai industri, industri-industri ini menyebar di beberapa kabupaten diantaranya Kabupaten Dairi, Kabupaten Serdang Bedagai, Kabupaten Mandailing Natal, Kabupaten Deli Serdang.

Tabel 1. Jumlah Perusahaan Industri Mikro Dan Kecil Menurut Provinsi Sumatera Utara Tahun 2013-2014.

Provinsi	2013		2014	
	Mikro	Kecil	Mikro	Kecil
Sumatera Utara	64 034	18 854	76 227	9 836

Sumber: Diolah Dari Hasil Survei Industri Mikro Dan Kecil, KBLI, Berita Resmi Badan Pusat Statistik.

Dari Tabel 1. dapat dilihat bahwa banyaknya industri mikro di Sumatera Utara pada tahun 2013 sampai tahun 2014 mengalami peningkatan, sebaliknya industri kecil pada tahun 2014 sampai tahun 2014 mengalami penurunan.

Tabel 2. Distribusi PDRB Kabupaten Deli Serdang Di Sumatera Utara Menurut Lapangan Usaha 2011-2013

Lapangan Usaha	2011	2012	2013
Pertanian	2.499,58	2.621,78	2.731,16
Pertambangan dan Penggalian	205,76	219,37	231,33
Industri	5.932,29	6.196,54	6.442,21
Listrik, Gas dan Air Minum	34,53	37,54	40,86
Bangunan	455,64	500,55	545,94
Perdagangan, Hotel dan Restoran	3.226,10	3.431,96	3.655,45
Angkutan dan Komunikasi	326,49	350,99	1.577,84
Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	540,82	595,52	655,16
Jasa-Jasa	2.167,80	2.367,79	2.529,84
Jumlah	15.389,01	16.322,04	18.409,80

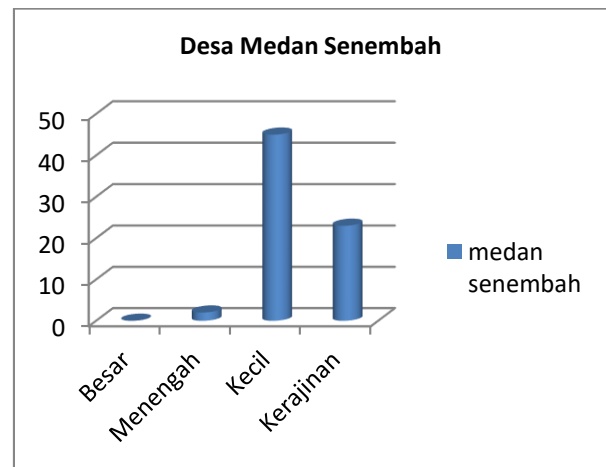
Sumber: BPS Prov. Sumatera Utara, 2010, BPS dan Bappeda Deli Serdang 2010.

Sektor industri perlu diteliti karena pada Tabel 2. menunjukkan bahwa sektor industri menjadi penyumbang terbesar dalam pembentukan PDRB Kabupaten Deli Serdang dan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya yaitu pada tahun 2011 sebesar 5.932,29, tahun 2012 sebesar 6.196,54 dan pada tahun 2013 sebesar 6.442,21.

Diantara industri kecil di Kabupaten Deli Serdang adalah industri sapu ijuk yang merupakan salah satu komoditi andalan di kabupaten Deli Serdang. Industri Sapu Ijuk ini terdapat di kecamatan Tanjung Morawa dan menyebar di desa Medan Senembah.

Desa Medan Senembah merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. Di Desa Medan Senembah ini terdapat beragam macam industri.

Grafik 1. Banyaknya Industri Yang Berada Di Desa Medan Senembah Kecamatan Tanjung Morawa Tahun 2012.



Sumber: Kantor Kepala Desa. 2015. *Beberapa Industri Kecil dan Menengah Wilayah Desa Medan Sinembah 2013*. Medan Sinembah. Kantor Kepala Desa

Dari Grafik 1. diatas dapat diketahui di desa Medan Senembah industri besar berjumlah 0, industri menengah berjumlah 2, industri kecil berjumlah 45, dan industri kerajinan berjumlah 45. Dari beberapa industri yang berada di desa Medan Senembah ini salah satunya yaitu industri pembuatan sapu ijuk, Keadaan industri kecil sapu ijuk di Desa Medan Senembah ini di mulai sejak tahun 1990. Pada awalnya kegiatan industri sapu ijuk ini merupakan mata pencaharian tambahan namun seiring meningkatnya permintaan akan sapu ijuk kegiatan industri ini berkembang hingga menjadi mata pencaharian pokok. Menurut data sensus desa pada tahun 2013 industri kecil pembuatan sapu ijuk ini berjumlah 32 usaha industri.

Salah satu pelaku usaha di Indonesia yang memiliki eksistensi penting namun kadang-kadang dianggap terlupakan dalam percaturan kebijakan adalah Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Padahal jika mengenal lebih jauh dan dalam, peran UKM bukanlah sekedar pendukung dalam kontribusi ekonomi nasional (Setyobudi, 2007). Dalam dunia yang serba tidak pasti dan keterbatasan sumber, manajemen yang berhubungan dengan formulasi dan pengambilan keputusan, berguna untuk memandu kegiatan manusia atau organisasi untuk meraih tujuan

(Renville Siagian, 2003). Untuk itu di dalam perusahaan, pemilik usaha mempunyai peranan yang besar dalam manajemen dan pengambilan keputusan didalam perusahaannya.

Dalam kaitannya dengan invensi dan inovasi setidaknya strategi perusahaan muncul dalam bentuk dan pengembangan produk baru, sophistikasi dan dipasok untuk memenuhi kebutuhan pasar (Teguh, 2010).

Pada dasarnya setiap industri mempunyai strategi dalam berusaha. Namun bisa terjadi seorang pengusaha pada industri tersebut tidak menyadarinya. Sedangkan motif sebuah industri menjalankan usahanya yaitu untuk mendapatkan keuntungan dan memenuhi kesejahteraan pengusahanya. Pengusaha sebagai pimpinan usaha dapat mengambil keputusan-keputusan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi, di samping itu pengusaha dapat memproduksi barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Menurut David (2004), strategi pengembangan usaha merupakan tindakan yang bersifat kontinu dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para konsumen dimasa depan. Dengan demikian, strategi pengembangan industri pengolahan sapu ijuk perlu dikaji secara komprehensif menggunakan analisis SWOT berdasarkan kondisi sosial ekonomi pengusaha industri sapu tersebut.

Pada usaha industri ini perlu dibuat perencanaan strategi pengembangan usaha industri tersebut berdasarkan kondisi sosial ekonomi pemilik usaha agar pemilik usaha dapat mengembangkan usahanya dengan menyesuaikan keadaan kondisi sosial ekonominya dan industri sapu ijuk ini dapat lebih maju dari sebelumnya. Pengembangan strategi usaha industri sapu ijuk ini menggunakan analisis SWOT yang memperhatikan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan (Rangkuti, 2009).

Perkembangan industri rumah tangga sapu ijuk di desa Medan Sinembah Kecamatan Tanjung Morawa ini belum sebagaimana yang diharapkan. Hal ini diduga karena terdapat berbagai kendala baik secara internal maupun eksternal. Kendala dimaksud menyebabkan rendahnya kinerja usaha industri rumah tangga sapu ijuk baik dari aspek produksi maupun pemasaran hasilnya. Dari aspek produksi kendala yang dialami mulai dari penyediaan bahan baku, ketrampilan tenaga kerja, keterbatasan modal, kurangnya pelatihan terhadap pelaku usaha dan tenaga kerja yang digunakan, minimnya pendampingan, serta belum maksimalnya produksi.

Bahan baku yang bersumber dari sisa industri pengolahan kelapa dimana hasilnya adalah ijuk kelapa tersebut dipengaruhi oleh besar kecilnya industri pengolahan kelapa yang ada di lingkungan kota Tanjung Morawa. Kondisi ini akan mempengaruhi bahan baku baik dari segi jumlah maupun harganya. Demikian juga dengan persoalan tenaga kerja yang bukan saja dilihat dari aspek kekurangan jumlah

tenaga kerja, tetapi juga pengalaman /ketrampilan tenaga kerja dalam mengolah ijuk kelapa menunjukkan bahwa proses pemberdayaan tenaga kerja baik yang memiliki *skill* maupun *unskill* atau tenaga kerja yang bersumber dari dalam keluarga maupun dari luar keluarga, sangat diperlukan dalam rangka peningkatan kinerja industri sapu ijuk.

Disamping tenaga kerja keterbatasan modal kerja maupun untuk mengembangkan industri rumah tangga sapu ijuk sering menjadi kendala. Hal ini dikarenakan lemahnya akses terhadap permodalan yang ditunjang oleh kultur kewirausahaan yang belum membudaya serta sifat usaha individual atau kekeluargaan.

Dari aspek pemasaran hasil-hasil industri rumah tangga, keterbatasan informasi harga sering menjadi kendala sehingga pelaku usaha cenderung menerima harga yang ditawarkan oleh pembeli. Pelaku usaha industri kecil memiliki keterbatasan dalam memperluas jaringan pemasaran karena keterbatasan informasi tersebut.

Disamping itu untuk memperkenalkan produk industri rumah tangga ke berbagai lapisan konsumen diperlukan promosi yang efektif dan efisien. Promosi tersebut memerlukan strategi biaya dalam menunjang sarana promosi yang digunakan. Demikian juga materi promosi dapat diselaraskan dengan tujuan pasar hasil produk industri rumah tangga sapu ijuk.

Sarana dan prasarana pasar seperti kondisi pasar serta lingkungannya yang kurang memadai akan mengurangi minat konsumen terhadap produk sapu ijuk yang dihasilkan. Aksesibilitas pasar yang rendah yang disebabkan kondisi infrastruktur serta terbatasnya sarana transportasi ke sentra-sentra industri rumah tangga di desa-kota yang berdekatan dengan lokasi menyebabkan keterisolasian usaha rumah tangga tersebut.

Mitra dalam program kegiatan ini adalah kelompok usaha sapu ijuk di wilayah Desa Medan Sinembah Tanjung Morawa yang pekerjaan utamanya adalah menghasilkan dan menjual sapu ijuk. Mitra yang terlibat adalah 2 kelompok usaha yang dibina oleh kepala desa di wilayah tersebut. Lokasi mitra tidak terlalu jauh dari lingkungan kampus Universitas Medan Area, sehingga diharapkan dapat melaksanakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi, yakni pengabdian kepada masyarakat untuk membantu meningkatkan kesejahteraan taraf hidup masyarakat di sekitarnya

Tujuan dilakukannya pengabdian masyarakat di Desa Medan Sinembah Tanjung Morawa ini adalah untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra saat ini yaitu :

- (1) Usaha sapu ijuk yang masih bersifat konvensional sehingga produksi minimal, kurangnya ketrampilan tenaga kerja, kurangnya pelatihan dan pendampingan terhadap pelaku usaha dan tenaga kerja yang digunakan.
- (2) Penanganan sangat sederhana, Masih rendahnya kinerja usaha industri rumah tangga sapu ijuk di

lokasi pengabdian dari aspek teknis produksi dalam penyediaan bahan baku dan pembentukan modal.

- (3) Pengelolaan belum maksimal pemasarannya, usaha industri kecil sapu ijuk selama ini memiliki keterbatasan dalam memperluas jaringan pemasaran dan kurangnya promosi usaha yang efektif dan efisien. Demikian juga materi promosi dapat diselaraskan dengan tujuan pasar hasil produk industri rumah tangga sapu ijuk.

Target luaran dari kegiatan ini adalah :

- (1) Mitra memiliki kemampuan membuat catatan keuangan industri rumah tangga.
- (2) Usaha berbagai jenis produk berbahan baku ijuk kelapa, merupakan sumber penghasilan tambahan dan dapat meningkatkan perekonomian

Metode

Metode pendekatan pada program yang akan dilaksanakan untuk penyelesaian permasalahan, digunakan dengan metode pendekatan pada program yang akan dilaksanakan adalah : 1. Menganalisis potensi usaha sapu ijuk di Kabupaten/Kota Tanjung Morawa, 2. Memberikan rekomendasi program pengembangan usaha industri sapu ijuk berdasarkan hasil temuan penelitian yang berjudul kajian analisis Data dan kondisi mitra adalah sebagai berikut :

- (1) Mitra merupakan kelompok usaha sapu ijuk.
- (2) Mitra merupakan industri rumah tangga sehingga produksi tidak optimal (belum memenuhi target) dan industri rumah tangga sapu ijuk masih bersifat sederhana.
- (3) Hasil langsung dijual di pasar (memenuhi kebutuhan masyarakat Medan dan sekitarnya).
- (4) Belum ada kegiatan lain yang mengarah pada pemberdayaan masyarakat, khususnya pada kelompok mitra.

Rencana kegiatan ini akan dilaksanakan sebagai berikut :

- metode penyuluhan dan ceramah, dengan sistem dialog yang diawali dengan diawali dengan ceramah yang disampaikan kurang lebih dengan menggunakan waktu 30 menit, dengan bahasa yang sederhana waktu 30 menit kedua adalah dilaksanakan dengan sistem dialog. Selanjutnya, dosen akan mencetak bulletin singkat yang berisikan kata-kata yang sifat memotivasi para pelaku usahadan membagikan buletin tersebut kepada mereka
- Mitra berpartisipasi aktif dalam setiap rencana kegiatan. Sebelum proposal ini dibuat terlebih dahulu dilakukan survei awal dan wawancara untuk mengetahui kondisi mitra dan hal-hal apa yang perlu dibenahi atau dilakukan untuk memberdayakan kelompok mitra. Pelatihan pembuatan pembukuan (catatan keuangan) sederhana merupakan kegiatan yang diusulkan oleh mitra dan rencananya akan dilaksanakan di tempat

mitra. Demikian halnya dengan penyampaian strategi pengembangan usaha merupakan kegiatan yang sudah disepakati dan akan dilakukan di tempat mitra. Pelatihan strategi pemasaran juga dilakukan di tempat mitra. Pembinaan dengan sistem koperasi dilakukan untuk membenahi pengelolaan yang selama ini dilakukan agar tercipta sistem pengelolaan dengan baik, sistematis dan sehat. Mitra juga dilibatkan dalam evaluasi program untuk menilai sejauh mana program telah dilaksanakan, apa dampak yang timbul setelah dilakukan berbagai kegiatan program, dan apa yang perlu dibenahi atau dikembangkan pada tahun mendatang. Tentunya, sangat diharapkan bahwa rangkaian kegiatan yang dilaksanakan dapat membantu meningkatkan perekonomian mitra pada khususnya dan masyarakat pelaku industri kecil wilayah Medan pada umumnya.

Pembahasan

Ijuk adalah bahan serat alami yang di dapat dari pohon (enau/aren/nira.), sebuah pohon yang sejenis palm ini mampu menghasilkan beberapa jenis bahan yang sangat berguna bagi kelangsungan hidup manusia, di antaranya serabut yang berupa serat yang disebut ijuknya. Pemanfaatan dari produk tanaman aren salah satunya adalah ijuk. Ijuk merupakan bahan serat alami yang berasal dari tanaman aren (*Arenga pinnata*). Ijuk mampu menghasilkan beberapa jenis bahan yang sangat berguna bagi kelangsungan hidup manusia, diantaranya sebagai bahan industri dan konstruksi. Untuk bahan industri, ijuk dapat digunakan sebagai bahan dasar sapu ijuk, sikat ijuk, tali ijuk serta bahan pembuat alat alat kebersihan lainnya. Untuk bahan konstruksi, ijuk bagus untuk bahan atap, resapan air pada kontuksi lapangan, atau pun *septictank*. Beberapa jenis bahan ijuk di atas memiliki nilai ekonomi yang berbeda-beda (Nurhayati, 2013).

Sektor pertanian mempunyai kaitan erat dengan sektor industri. Karena sektor pertanian menghasilkan bahan mentah yang pada gilirannya harus diolah oleh industri menjadi barang setengah jadi atau barang jadi dan sebaliknya sektor industri diharapkan mampu menghasilkan sendiri berbagai macam sarana produksi yang sangat diperlukan oleh industri pengolah pertanian meliputi usaha yang mengolah bahan baku menjadi komoditi yang secara ekonomi menambah tinggi nilainya (Soekartawi, 2000). Todaro (2004) menunjukkan banyaknya kesempatan dan alternatif untuk mensejahterakan masyarakat kelas bawah sekaligus menguntungkan private sektor yang bergerak dalam penyediaan kebutuhan masyarakat kelas bawah atau yang disebut "*The Bottom of Pyramid*". Industri adalah semua perusahaan atau usaha yang melakukan kegiatan merubah bahan dasar atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya.

Industri adalah semua perusahaan atau usaha yang melakukan kegiatan merubah bahan dasar atau

barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya. Termasuk kedalam sektor ini adalah perusahaan yang melakukan kegiatan jasa industri dan perakitan (*assembling*) dari suatu industri (BPS, 2014).

Menurut Badan Pusat Statistik (2014), industri pengolahan merupakan suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya. Industri sapu ijuk adalah kegiatan yang mengelola pembuatan sapu ijuk. Pengolahan ijuk menjadi bahan dasar pembuatan alat kebersihan seperti sapu.

Hasil penelitian dan pengabdian menunjukkan komponen biaya produksi sapu ijuk terbesar di daerah Sinembah ialah biaya bahan dengan persentase sebesar 88,95%. Total pendapatan rata-rata pengerajin sebesar Rp 14.489.794,-/Bulan. Kontribusi pendapatan industri rumah tangga sapu ijuk dikategorikan besar dikarenakan memiliki persentase rata-rata diatas 50 %. Pemasaran sapu ijuk tersebar di dalam kota maupun di luar kota seperti ke Kisaran, Siantar dan Aceh, dilakukan dalam waktu 1 kali dalam 2 minggu. Banyaknya ketersediaan tenaga kerja wanita membuat industri rumah tangga sapu ijuk berkembang di daerah penelitian. Masalah yang ditemukan dalam industri sapu ijuk yaitu tidak ada lembaga yang menjamin Harga Eceran Tertinggi (HET) untuk komoditas sapu ijuk sehingga harga sapu dibeli murah oleh pengumpul dan persaingan terhadap sapu plastik. Upaya yang dilakukan ialah membuat suatu organisasi perkumpulan para pengerajin sapu ijuk untuk menetapkan (HET), sehingga pengerajin yang tidak terjun langsung ke pemasaran tidak terlalu dirugikan kemudian meningkatkan penampilan dan kualitas untuk lebih menarik para konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengabdian diperoleh gambaran mengenai produk sapu ijuk ini sangat berperan dalam meningkatkan perekonomian daerah Kabupaten Deli Serdang, menimbulkan efek ganda (*multiple effect*) terhadap berbagai bidang usaha lain seperti usaha petani pohon aren, mobilitas transportasi, industry kayu, plastic dan aluminium dan berbagai sector lainnya. Sebagai bentuk komitmen Dinas perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Deli serdang terhadap pengembangan produk unggulan maka dilaksanakanlah beberapa langkah strategis melalui berbagai program taktis yang meliputi : program pembiayaan, peningkatan nilai tambah, perbantuan pemasaran dan promosi serta pengembangan kelembagaan.

Aren merupakan salah satu hasil hutan non kayu memiliki manfaat langsung dan potensi ekonomi yang tinggi, karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Salah satu produknya yaitu ijuk aren yang diolah menjadi sapu dan sikat ijuk. Akan tetapi sangat sedikit masyarakat yang memanfaatkan ijuk aren karena terbatasnya informasi nilai finansial dari pengolahan ijuk aren. Oleh

karena itu, pengabdian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan finansial, alur dan margin pemasaran serta efisiensi pemasaran produk ijuk. Hasil menunjukkan bahwa usaha pembuatan sapu dan sikat ijuk lebih layak karena nilai *R/C ratio* untuk sapu yaitu 1,15 dengan BEP volume produksi sebanyak 314 unit dan BEP harga sebesar Rp. 4668,07 serta *payback period* 12 kali. Sedangkan usaha sikat ijuk memiliki nilai *R/C ratio* yaitu 1,10 dengan BEP volume produksi sebanyak 321,20 dan BEP harga sebesar Rp. 729,99 serta *payback period* 3 kali. Terdapat 4 saluran dengan nilai margin untuk sapu Rp. 9650 dan nilai margin sikat Rp. 4630. Saluran pemasaran dikatakan tidak efisien pada pengolah karena nilai *mark up on selling* tinggi.

Industri sapu ijuk merupakan salah satu industri yang banyak menggunakan tenaga kerja wanita. Hasil menunjukkan bahwa peranan tenaga kerja wanita dalam kegiatan industri sapu ijuk adalah membersihkan ijuk, memasang segitiga atau kipas, mengikat ijuk terhadap tangkai, menjalin ijuk terhadap tangkai maupun segitiga, menyisir dan meratakan ijuk. Pekerjaan tersebut merupakan usaha sampingan bagi pendapatan keluarga. Hal tersebut dapat dilihat dari persentase kontribusi tenaga kerja wanita terhadap total pendapatan keluarga yang relatif kecil yaitu sebesar 37,33%. Faktor yang mempengaruhi besarnya pendapatan tenaga kerja wanita adalah jumlah produksi dan harga sapu.

KESIMPULAN

Tidak ada lembaga yang menjamin Harga Eceran Tertinggi (HET) untuk komoditas sapu ijuk sehingga harga sapu dibeli murah oleh pengumpul dan persaingan terhadap sapu plastik. Saluran pemasaran produk sapu ijuk dikatakan tidak efisien pada pengolah karena nilai *mark up on selling* tinggi. Faktor yang mempengaruhi besarnya pendapatan tenaga kerja wanita adalah jumlah produksi dan harga sapu.

Upaya yang dilakukan ialah membuat suatu organisasi perkumpulan para pengerajin sapu ijuk untuk menetapkan (HET), sehingga pengerajin yang tidak terjun langsung ke pemasaran tidak terlalu dirugikan kemudian meningkatkan penampilan dan kualitas untuk lebih menarik para konsumen. Pengembangan produk unggulan maka dilaksanakanlah beberapa langkah strategis melalui berbagai program taktis yang meliputi : program pembiayaan, peningkatan nilai tambah, perbantuan pemasaran dan promosi serta pengembangan kelembagaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2014). *Provinsi Sumatera Utara Dalam Angka 2014*, BPS SUMUT
- David, Fred R. (2004). *Manajemen Strategis: Konsep-konsep (Edisi Kesembilan)*. PT Indeks Kelompok Gramedia.

- Kantor Kepala Desa. (2015). *Beberapa Industri Kecil dan Menengah Wilayah Desa Medan Sinembah 2013*. Medan Sinembah. Kantor Kepala Desa.
- Nurhayati. (2013). Analisis Finansial Dan Pemasaran Produk Ijuk Aren (Arenga Pinnata) di Desa Pelintahan Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Bedagai. *Skripsi S1* Program Studi Kehutanan Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara.
- Rangkuti, F. (2009). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta
- Siagian, Renville. (2003). *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Gadjah Mada University Press: Yogyakarta.
- Soekartawi. (2000). *Pengantar Agroindustri*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Setyobudi, Andang, (2007), Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan* 5, 29.
- Teguh, M. (2010). *Ekonomi Industri*. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Todaro, Michael, P. (2004). *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Jilid I. Edisi Kedelapan, Erlangga. Jakarta.