



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KAYU GERGAJIAN UD ASAN PAYONG DI GAMPONG ARA BUNGKOK KECAMATAN MILA KABUPATEN PIDIE

*(Business Development Strategy For The Sawn Wood Industry UD. Asan Payong
In Gampong Ara Bungkok Mila District Pidie Regency)*

Syahrial Aziz¹, Julia^{1*}, Al Asri Abubakar¹

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jabal Ghafur

*Corresponding author: juliahassballah@gmail.com

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pengembangan Usaha Industri Kayu Gergajian UD. Asan Payong di Gampong Ara Bungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie. Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari 2024 sampai dengan selesai. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis kualitatif deskriptif analitik. Pengolahan data menggunakan Analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahwa kekuatan utama dari UD. Asan Payong adalah sudah memiliki izin usaha secara resmi. Kelemahan utama yang di miliki oleh UD. Asan Payong adalah tidak memiliki pasokan bahan baku yang banyak dan bahan baku terbatas. Peluang utama yang di miliki oleh UD. Asan Payong adalah potensi pasar yang masih cukup besar di kecamatan mila maupun kabupaten pidie dan pemanfaatan teknologi dalam produksi serta pemasaran produk. Ancaman utama yang di miliki oleh UD. Asan Payong adalah sumber bahan baku yang semakin menipis dan kondisi hutan yang semakin menurun. Walaupun UD. Asan Payong memiliki kelemahan dan ancaman namun UD. Asan Payong juga memiliki kekuatan serta kesempatan yang dapat dimaksimalkan agar usahanya terus berkembang. Melalui strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT. Seperti mencari lebih banyak pemasok bahan baku kayu atau bekerja sama dengan pihak yang menanam kayu yang dibutuhkan untuk kemudian diolah pada UD. Asan Payong, memanfaatkan teknologi informasi dalam proses produksi dan pemasaran agar jangkauannya lebih luas.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Industri Kayu, Usaha Dagang.

Abstract. This research aims to determine the business development strategy for the UD sawn wood industry. Asan Payong in Gampong Ara Bungkok, Mila District, Pidie Regency. This research was conducted in January 2024 until completion. The method used in this research is the analytical descriptive qualitative analysis method. Data processing uses SWOT Analysis. The research results show that the main strength of UD. Asan Payong already has an official business license. The main weakness that UD has. Asan Payong does not have a large supply of raw materials and limited raw materials. The main opportunity that UD has. Asan Payong has a market potential that is still quite large in Mila sub-district and Pidie district and uses technology in product production and marketing. The main threat that UD has. Asan Payong is a source of raw materials that is dwindling and forest conditions are decreasing. Even though UD. Asan Payong has weaknesses and threats but UD. Asan Payong also has strengths and opportunities that can be maximized so that its business continues to grow. Through SO strategy, ST strategy, WO strategy and WT strategy. Such as looking for more suppliers of wood raw materials or collaborating with parties who grow the wood needed to then be processed at UD. Asan Payong, utilizes information technology in the production and marketing processes so that its reach is wider.

Keywords: Development Strategy, Wood Industry, Trading Business.

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi hutan yang sangat besar serta sumber daya alam yang melimpah. Kayu adalah salah satu dari hasil hutan yang berperan penting dalam kehidupan masyarakat serta memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Kayu merupakan bahan bangunan yang memiliki fungsi sebagai hiasan maupun perlengkapan perabotan rumah tangga yang sering dibutuhkan oleh masyarakat. Banyaknya kegunaan dan



manfaat kayu bagi masyarakat, serta bernilai ekonomis sehingga mendorong berkembang industri pengolahan kayu. Industri penggergajian kayu (sawmill) merupakan salah satu bentuk industri pengolahan kayu. Penggergajian kayu adalah unit pengolahan kayu yang bahan bakunya adalah kayu gelondongan atau kayu bulat, alat utamanya menggunakan mata gergajian yang digerakkan oleh mesin dan juga dilengkapi oleh berbagai alat serta mesin bantuan lainnya yang dioperasikan oleh tenaga manusia.

Di Aceh sendiri industri penggergajian kayu juga mengalami peningkatan yaitu ditandai dengan adanya usaha-usaha penggergajian kayu yang semakin banyak dari tahun ketahun mulai dari UD (Usaha Dagang) hingga ke Perusahaan yang besar. Usaha dagang merupakan salah satu bisnis yang banyak dilakukan oleh masyarakat dunia, termasuk di Indonesia. Usaha Dagang adalah suatu badan usaha yang dijalankan secara mandiri oleh satu orang saja dan tidak memerlukan *partner* (rekan) dalam menahkodai usahanya. Jika ada yang membantu usaha tersebut, kedudukannya tidak sama dengan pemilik UD. Artinya, orang yang membantu itu tidak memiliki hak kepemilikan saham UD tersebut, tetapi hanya berperan sebagai karyawan ataupun bawahan UD. Usaha dagang membutuhkan sumber daya manusia yang baik.

Kabupaten Pidie merupakan salah satu Kabupaten yang ada di Provinsi Aceh. Kabupaten Pidie memiliki potensi kekayaan alam yang sangat melimpah, begitu juga dengan hasil alamnya yang sangat banyak termasuk hasil hutan berupa kayu. Salah satunya seperti adanya usaha gergajian kayu UD. Asan Payong yang ada di gampong Arabungkok. UD. Asan Payong merupakan salah satu unit usaha yang memiliki peluang bisnis yang potensial. Usaha ini tetap menjadi pilihan terbaik bagi masyarakat Gampong Ara Bungkok dari masa kemasa dan sangat membantu perekonomian masyarakat setempat untuk bekerja di UD. Asan Payong. Bisnis panglong kayu UD. Asan Payong adalah sebuah usaha dimana penjual dari usaha tersebut menjual bahan bangunan jenis kayu untuk membangun property atau furniture. Strategi pengembangan usaha ini juga merupakan teknik atau cara yang harus diterapkan oleh pelaku usaha yaitu pemilik usaha industri kayu gergajian untuk meningkatkan kualitas produk, sarana distribusi hingga promosi yang efektif agar mencapai sasaran serta tujuan yang diinginkan secara maksimal. Dilihat dari permintaan di pasaran sendiri, usaha pengrajin kayu ini juga memiliki potensi yang sangat besar untuk dikembangkan karena jenis produk yang di hasilkanpun berbagai jenis serta memiliki ciri khas yang menjadikannya sebagai daya tarik tersendiri.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu

Penelitian berlokasi di UD. Asan Payong Gampong Ara Bungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie. Pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai dengan selesai. Objek dari penelitian ini adalah pemilik usaha UD. Asan Payong Gampong Ara Bungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie.

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif yang selanjutnya data di analisis dengan analisis SWOT. Analisis SWOT yang dilakukan berdasarkan akronim dari kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Analisa SWOT dilakukan dengan cara menganalisis dan memilah segala kemungkinan yang mempengaruhi keempat faktor



tersebut dan tujuan dari analisa SWOT ialah menyatakan untuk menentukan strategi yang tepat berdasar pasar (Leonardo, 2021).

Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakeness</i>)
Berisi poin-poin kekuatan usaha	Berisi poin-poin kelemahan usaha
Kesempatan (<i>opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
Berisi poin-poin peluang usaha	Berisi poin-poin ancaman usaha

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

1. Faktor-faktor Internal (IFAS)

Hasil wawancara dengan responden yaitu pemilik usaha dan pekerja di UD. Asan Payong ini telah didapatkan faktor internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh UD. Asan Payong ini dalam upaya Strategi Pengembangan Usaha Industri Kayu Gergajian UD. Asan Payong di Gampong Arabungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie. Berikut ini merupakan faktor internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh UD. Asan Payong yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha.

Tabel 1. Hasil Identifikasi Faktor Internal (IFAS)

No	Kekuatan (<i>strength</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
1.	Sudah memiliki izin usaha secara resmi	Tidak memiliki pasokan bahan baku yang banyak dan bahan baku terbatas
2.	Usaha sudah berdiri cukup lama sejak 2009 dibanding pesaing sekitar sehingga lebih dulu dikenal pasar	Belum ditentukan penerus untuk melanjutkan usaha
3.	Memiliki mesin, alat produksi yang lengkap sederhana untuk membuat produk dan kendaraan yang memadai untuk mengantar pesanan	Kurang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk belajar desain produk terbaru dan memasarkan produk melalui sosial media
4.	Dapat menerima pesanan sesuai dengan desain produk yang diinginkan pelanggan (costum/variasi produk)	Tidak adanya pelatihan khusus bagi para pekerja baru atau pekerja lama untuk meningkatkan keterampilan dalam membuat produk
5.	Harga produk mengetahui harga pasar	Tidak adanya manajer khusus yang menangani pemasaran
6.	Pekerja sudah berpengalaman dan memiliki keahlian dibidangnya	Belum terdapat mesin dan peralatan terbaru untuk meningkatkan rendemen
7.	Modal usaha sendiri	Manajemen usaha masih dikelola secara sederhana, desain produk masih terbatas
8.	Memiliki konsumen yang tetap	
9.	Memiliki area lokasi yang cukup luas untuk perkembangan usaha dan milik sendiri	

Sumber : Data, 2024

2. Faktor-faktor Eksternal (EFAS)

Hasil wawancara dengan responden yaitu pemilik usaha dan pekerja di UD. Asan Payong ini telah didapatkan faktor eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang dimiliki oleh UD. Asan Payong ini dalam upaya Strategi Pengembangan Usaha Industri Kayu Gergajian UD. Asan Payong di Gampong Arabungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie. Berikut ini merupakan faktor eksternal yaitu peluang



(*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang dimiliki oleh UD. Asan Payong yang dapat mempengaruhi berjalannya usaha untuk menyusun strategi pengembangan usaha yang tepat.

Tabel 2. Hasil Identifikasi Faktor Eksternal (EFAS)

No	Peluang (<i>opportunity</i>)	Ancaman (<i>threat</i>)
1.	Tersedia teknologi informasi yang memadai yang dapat digunakan untuk meningkatkan manajemen, keterampilan pekerja dan pemasaran	Sumber bahan baku yang semakin menipis
2.	Potensi pasar yang masih cukup besar di kecamatan mila maupun kabupaten pidie	Kondisi hutan yang semakin menurun
3.	Masih banyak pembangunan rumah, gedung dan lain-lain	Munculnya produk substitusi atau produk pengganti sejenis
4.	Meningkatkan sektor properti	Banyaknya produk mebel yang dijual secara online dengan berbagai model, bahan dan harga
5.	Berpotensi dalam melakukan ekspansi	Adanya pungutan liar dari pihak aparat tertentu
6.	Terjalanin hubungan yang baik dengan para konsumen	

Sumber : Data, 2024

3. Faktor Analisis Internal (IFAS) dan Faktor Analisis Eksternal (EFAS)

Setelah dilakukan identifikasi faktor internal yakni kekuatan kelemahan dan eksternal yakni peluang dan ancaman maka selanjutnya dapat dirincikan dalam Matriks IFAS dan EFAS, yang berfungsi untuk menentukan faktor-faktor utama baik dari kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. Sebagaimana ditunjukkan pada tabel dibawah ini:

Tabel 3. Faktor Analisis Internal (IFAS)

Faktor-Faktor Internal			
Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Bobot	Ranting	Skor
1.Sudah memiliki izin usaha secara resmi	0.073	4.0	0.292
2.Usha sudah berdiri cukup lama sejak 2009 dibanding pesaing sekitar sehingga lebih dulu dikenal pasar	0.072	3.8	0.274
3.Memiliki mesin, alat produksi yang lengkap sederhana untuk membuat produk dan kendaraan yang memadai untuk mengantar pesanan	0.071	3.7	0.273
4.Dapat menerima pesanan sesuai dengan desain produk yang diinginkan pelanggan (costum/variasi produk)	0.064	3.5	0.224
5.Harga produk mengetahui harga pasar	0.064	3.5	0.224
6.Pekerja sudah berpengalaman dan memiliki keahlian dibidangnya	0.072	3.8	0.274
7.Modal usaha sendiri	0.071	3.7	0.273
8.Memiliki konsumen yang tetap	0.055	3.0	0.165
9.Memiliki area lokasi yang cukup luas untuk perkembangan usaha dan milik sendiri	0.065	3.6	0.234
Sub Total	0.543		2.233
Faktor-Faktor Internal			
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	Bobot	Ranting	Skor
1.Tidak memiliki pasokan bahan baku yang banyak dan bahan baku terbatas	0.071	3.7	0.273
2.Belum ditentukan penerus untuk melanjutkan usaha	0.061	3.2	0.195
3.Kurang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk belajar desain produk terbaru dan memasarkan produk melalui sosial media	0.052	2.7	0.140



4.Tidak adanya pelatihan khusus bagi para pekerja baru atau pekerja lama untuk meningkatkan keterampilan dalam membuat produk	0.065	3.6	0.234
5.Tidak adanya manajer khusus yang menangani pemasaran	0.062	3.3	0.205
6.Belum terdapat mesin dan peralatan terbaru untuk meningkatkan rendemen	0.062	3.3	0.205
7.Manajemen usaha masih dikelola secara sederhana, desain produk masih terbatas	0.045	2.5	0.112
Sub Total	0.418		1.364
Total	1.00		3.60

Sumber. Data, 2024

Pada tabel 3 pada kolom kekuatan, yang menjadi faktor kekuatan Sudah memiliki izin usaha secara resmi berada pada skor 0.292 yakni izin usaha cukup mendukung dan strategis untuk pengembangan usaha. Disusul dengan memiliki konsumen yang tetap dengan skor 0.165. Kemudian pada kolom kelemahan, yang menjadi kelemahan tidak memiliki pasokan bahan baku yang banyak dan bahan baku terbatas berada pada skor bobot 0.273 yakni semakin menipis bahan baku, disusul dengan manajemen usaha masih dikelola secara sederhana, desain produk masih terbatas dengan skor bobot 0.112. Secara keseluruhan faktor kekuatan memiliki nilai kekuatan 2.233 sedangkan kelemahan mempunyai nilai 1.364 ini berarti dalam strategi pengembangan usaha industri gergajian UD. Asan Payong masih mempunyai kekuatan lebih baik daripada kelemahan-kelemahan yang ada.

Tabel 4. Faktor Analisis Eksternal (EFAS)

Faktor-Faktor Eksternal			
Peluang (<i>opportunity</i>)	Bobot	Ranting	Skor
1. Tersedia teknologi informasi yang memadai yang dapat digunakan untuk meningkatkan manajemen, keterampilan pekerja dan pemasaran	0.088	3.3	0.290
2. Potensi pasar yang masih cukup besar di kecamatan mila maupun kabupaten pidie	0.096	3.6	0.346
3. Masih banyak pembangunan rumah, gedung dan lain-lain	0.096	3.6	0.346
4. Meningkatkan sektor property	0.088	3.3	0.290
5. Berpotensi dalam melakukan ekspansi	0.096	3.6	0.346
6. Terjalanin hubungan yang baik dengan para konsumen	0.093	3.5	0.325
Sub Total	0.557		1.943
Faktor-Faktor Eksternal			
Ancaman (<i>threat</i>)	Bobot	Ranting	Skor
1. Sumber bahan baku yang semakin menipis	0.102	3.8	0.388
2. Kondisi hutan yang semakin menurun	0.096	3.6	0.346
3.Munculnya produk subsitusi/produk pengganti	0.091	3.4	0.309
4.Banyaknya produk mebel yang dijual secara online dengan berbagai model, bahan dan harga	0.075	2,8	0.210
5. Adanya pungutan liar dari pihak aparat tertentu	0.077	2,9	0,223
Sub Total	0.441		1.476
Total	1.00		3.42

Sumber. Data, 2024

Pada tabel 4 dapat dilihat pada kolom peluang, yang menjadi faktor utama peluang pengembangan usaha adalah potensi pasar yang masih cukup besar di kecamatan mila maupun kabupaten pidie dengan skor 0.346, disusul dengan tersedia teknologi informasi yang memadai yang dapat digunakan untuk meningkatkan



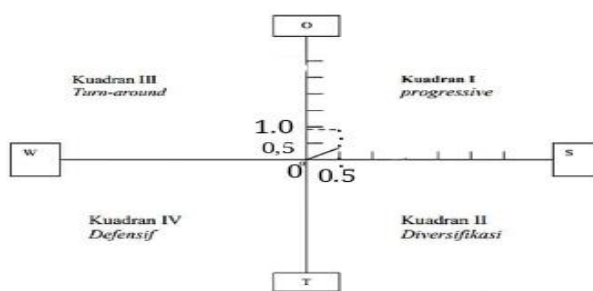
manajemen, keterampilan pekerja dan pemasaran dengan skor 0.290. Pada kolom ancaman yang menjadi faktor utamanya adalah sumber bahan baku yang semakin menipis dengan skor 0.388, disusul dengan banyaknya produk mebel yang dijual secara online serta berbagai model, bahan dan harga dengan skor 0.210. Secara kesuruhan faktor peluang memiliki nilai ancaman sebesar 1.943 dan faktor ancaman mempunyai nilai sebesar 1.476, ini menunjukkan bahwa dalam strategi pengembangan usaha industri gergajian UD. Asan Payong masih mempunyai peluang yang lebih tinggi daripada ancaman-ancaman yang ada.

4. Diagram Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor internal dan eksternal. Dengan tersusunnya matriks IFAS dan EFAS, maka dapat dihasilkan nilai skor masing-masing faktor yaitu, Faktor Kekuatan 2.233, Faktor Kelemahan 1.364, Faktor Peluang 1.943, Faktor Ancaman 1.476.

$$\text{Sumbu } x = 2.233 - 1.364 = 0.87$$

$$\text{Sumbu } y = 1.943 - 1.476 = 0.47$$



5. Alternatif Strategi SWOT

Setelah mengetahui hasil identifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang ada pada UD. Asan Payong di Gampong Arabungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie, selanjutnya dari hasil tersebut dilakukan analisis kedalam Alternatif Strategi SWOT yang menggambarkan keterkaitan antara satu sama lain yang mana menghasilkan 4 alternatif strategi yaitu SO (Kekuatan-Peluang), ST (Kekuatan-Ancaman), WO (Kelemahan-Peluang) dan WT (Kekuatan-Ancaman). Formulasi 4 strategi yang telah disusun dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Matrik SWOT UD. Asan Payong

IFAS	Kekuatan (<i>strength</i> /S)	Kelemahan(<i>weakness</i> /W)
EFAS	-Sudah memiliki izin usaha secara resmi -Usaha sudah berdiri cukup lama sejak 2009 dibanding pesaing sekitar sehingga lebih dulu dikenal pasar -Memiliki mesin, alat produksi yang lengkap sederhana untuk membuat produk dan kendaraan yang memadai untuk mengantar pesanan	-Tidak memiliki pasokan bahan baku yang banyak dan bahan baku terbatas -Belum ditentukan penerus untuk melanjutkan usaha -Kurang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk belajar desain produk terbaru dan memasarkan produk melalui sosial media -Tidak adanya pelatihan khusus bagi para pekerja baru atau pekerja lama untuk meningkatkan keterampilan dalam membuat produk



	-Dapat menerima pesanan sesuai dengan desain produk yang diinginkan pelanggan (costum/variasi produk) -Harga produk mengetahui harga pasar -Pekerja sudah berpengalaman dan memiliki keahlian dibidangnya -Modal usaha sendiri -Memiliki konsumen yang tetap -Memiliki area lokasi yang cukup luas untuk perkembangan usaha dan milik sendiri.	-Tidak adanya manajer khusus yang menangani pemasaran -Belum terdapat mesin dan peralatan terbaru untuk meningkatkan rendemen -Manajemen usaha masih dikelola secara sederhana, desain produk masih terbatas.
Peluang (<i>opportunity/O</i>)	Strategi SO	Strategi WO
-Tersedia teknologi informasi yang memadai yang dapat digunakan untuk meningkatkan manajemen, keterampilan pekerja dan pemasaran -Potensi pasar yang masih cukup besar di kecamatan mila maupun kabupaten pidie -Masih banyak pembangunan rumah, gedung dan lain-lain -Meningkatkan sektor properti -Berpotensi dalam melakukan ekspansi -Terjalalin hubungan yang baik dengan para konsumen.	-Mempertahankan komunikasi yang baik dengan para konsumen dan pelanggan -Meraih keuntungan sebanyak-banyaknya di sektor properti -Kualitas produk harus dipertahankan dan ditingkatkan agar dapat memenuhi keinginan dan kepuasan konsumen -Menggunakan kekuatan yang ada seperti izin usaha, harga terjangkau dan kualitas produk yang baik untuk belajar tentang model mebel terbaru dan juga mempromosikan produk agar cakupan semakin luas serta konsumen semakin banyak -Memanfaatkan teknologi informasi yang ada untuk meningkatkan manajemen, keterampilan pekerja dan pemasaran produk.	-Memanfaatkan peluang yaitu ketersediaan teknologi agar dapat mengelola manajemen Perusahaan dengan lebih baik serta belajar membuat model produk yang terbaru yang lebih menarik seperti furniture yang minimalis estetik untuk menangkap peluang pasar yang cukup besar. -Membuat pelatihan kepada para pekerja agar keterampilan yang dimiliki dapat ditingkatkan dan dapat menciptakan produk yang lebih inovatif dalam menghadapi persaingan pasar. -Memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk memasarkan produk sehingga dan dapat memudahkan konsumen dalam bertransaksi.
Ancaman (<i>threat/T</i>)	Strategi ST	Strategi WT
-Sumber bahan baku yang semakin menipis -Kondisi hutan yang semakin menurun -Munculnya produk substitusi atau produk pengganti sejenis -Banyaknya produk mebel yang dijual secara online dengan berbagai model, bahan dan harga -Adanya pungutan liar dari	-Mencari lebih banyak pemasok bahan baku agar ada alternatif untuk memenuhi pasokan bahan baku kayu atau bekerja sama dengan pihak yang menanam kayu yang dibutuhkan untuk kemudian diolah -Menggunakan bahan baku secara efisien dengan memanfaatkan seluruh limbah	-Mencari mesin dan peralatan yang terbaru sehingga dapat meningkatkan rendemen baik model maupun kualitas produk -Menyediakan produk yang ready atau tersedia sebagai salah satu cara promosi dan mencoba membuat produk-produk terbaru yang banyak diminati oleh konsumen dengan kualitas dan harga yang bisa bersaing dipasaran



pihak aparat tertentu.	hasil produksi -Mempromosikan usaha di media sosial agar jangkauan lebih luas -Meningkatkan kualitas produk dan menjaul produk dengan harga yang sesuai serta lebih inovatif dalam menghasilkan produk yang diinginkan konsumen.	-Memanfaatkan terknologi informasi untuk menunjang perkembangan usaha baik dari segi produksi maupun pemasaran. -Memilih penerus yang tepat untuk persiapan melanjutkan usaha dari sekarang, agar dapat memahami usaha sehingga dapat dikembangkan dengan baik.
------------------------	--	--

Sumber : Data, 2024

KESIMPULAN DAN SARAN

Strategi Pengembangan Usaha Industri Kayu Gergajian UD. Asan Payong di Gampong Ara Bungkok Kecamatan Mila Kabupaten Pidie dapat disimpulkan bahwa kekuatan utama dari UD. Asan Payong adalah sudah memiliki izin usaha secara resmi. Kelemahan utama yang di miliki oleh UD. Asan Payong adalah tidak memiliki pasokan bahan baku yang banyak dan bahan baku terbatas. Peluang utama yang di miliki oleh UD. Asan Payong adalah potensi pasar yang masih cukup besar di kecamatan mila maupun kabupaten pidie dan pemanfaatan teknologi dalam produksi serta pemasaran produk. Ancaman utama yang di miliki oleh UD. Asan Payong adalah sumber bahan baku yang semakin menipis dan kondisi hutan yang semakin menurun.

Walaupun UD. Asan Payong memiliki kelemahan dan ancaman namun UD. Asan Payong juga memiliki kekuatan serta kesempatan yang dapat dimaksimalkan agar usahanya terus berkembang. Melalui analisis SWOT yang telah dilakukan maka UD. Asan Payong sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi atau perkembangan, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan dalam usahanya melalui strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT. Seperti mencari lebih banyak pemasok bahan baku kayu atau bekerja sama dengan pihak yang menanam kayu yang dibutuhkan untuk kemudian diolah pada UD. Asan Payong, memanfaatkan teknologi informasi dalam proses produksi dan pemasaran agar jangkauannya lebih luas

DAFTAR PUSTAKA

- A., Morissan M., dkk. (2012). Metode Penelitian Survei. Jakarta: Abdul Rodjak. 2006. Manajemen Usaha Tani. Jilid II. Bandung: Pustaka Gratuna.
- Ali Musa Pasaribu. 2012. Perencanaan dan Evaluasi Proyek Agribisnis (Konsep dan Aplikasi). Yogyakarta. Lily Publisher. 182 hal.
- Asman, Nasir. 2020. Studi Kelayakan Bisnis, (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0). Jawa Barat: CV Adanu Abimata.
- Avrie Scoot, Pengertian Kayu dan Jenisnya, hlm.1, alviescoot.blogspot.com, Diakses pada 28 Juli 2018.
- Azwar, Saifuddin. 2007. Metode Penelitian. Pustaka Pelajar: Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2023. Strategi Pengembangan Usaha Industri Kayu Gergajian. Diakses dari www.bps.go.id. Diakses tanggal 23 Januari 2023.



- Depperin, 2009. Roadmap Industri Furniture, Jakarta: Direktorat Jenderal Industri Agro dan Kimia. Page 2. 112.
- Freddy Rangkuty, 2018. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis, 19. Jakarta: PT Gramedia Pusaka.
- Greenomics, 2004. Industri Pengolahan Kayu Evolusi Terhadap Mekanisme Perizinan, Kewenangan, dan Pembinaan Industri Pengolahan Kayu, Jakarta.
- Ginanjari, Ryan. 2012. Pengertian Kayu. <https://ryanginanjari.blogspot.com/2011/10/pengertian-kayu.html>. (15 November 2012) Kasmujdo. 2010. Teknologi Hasil.
- Karyoto. 2021. Proses Pengembangan Usaha. Semarang.
- Maulana, N. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Kopi Arabika di CV Gayo Mandiri Coffee. USU : Medan.
- Nimran, U. 2014. Perilaku Organisasi. Surabaya: Citra Media. Nitisemito, A. (2014). Manajemen Personal. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nita, R., Wahyuni, F., & Indriyani, R. (2022). Peningkatan Kualitas Produk Kerajinan Kayu Melalui Penerapan Teknologi CNC di Kabupaten Bandung Barat. Jurnal Ilmu Teknologi & Rekayasa, 2(1), 1-10.
- Pranata, Y. A., & Suryatmono, B. 2019. Struktur Kayu. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Rachmat, Manajemen Strategik, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 14
- Ravizha Marshella Azis. 2016. Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Penggajian Kayu Santa Desa Cibeber, Kec. Leuwiliang, Kab. Bogor, Jawa Barat. IPB. Bogor.
- Sudjana. 2017. Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar. Bandung
- Sugiyono (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung
- Wahyudi, T., T.R, Pangabean., dan Pujiyanto. 2008. Panduan Lengkap Kakao Manajemen Agribisnis dari Hulu hingga Hilir. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Wahyudi. 2013. Pemanfaatan Kulit Pisang (Musa Paradisiaca) sebagai Bahan Dasar Nata De Banana Pale dengan Penambahan Gula Aren Dan Gula Pasir. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Wanggai Frans. 2009. Manajemen Hutan (Pengelolaan Sumberdaya Hutan Secara Berkelanjutan). Jakarta: Grasindo.