

Strategi Pengelolaan Sanggar Seni Sidoum di Kota Langsa, Aceh

Rininta Yulia Kartika

Program Pascasarjana Institut Seni Indonesia Yogyakarta
riyukalaruku@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini mengkaji tentang pengelolaan Sanggar Seni Sidoum dalam upaya mewujudkan manusia yang berbudaya, mandiri, dan juga menjadi pusat informasi yang menjadi wadah komunikasi para seniman dalam pengembangan seni dan budaya. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab dua permasalahan yang diajukan: pertama, strategi apa yang semestinya diterapkan oleh pengelola dalam rangka menjaga eksistensi di tengah persaingan global; kedua, bagaimana rancangan penerapan strategi pada Sanggar Seni Sidoum. Untuk membedah permasalahan tersebut, digunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan alat pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan studi kepustakaan. Analisis data dilakukan dengan metode SWOT untuk mengkaji permasalahan, baik dalam lingkup internal dan eksternal. Sumber data diperoleh di lokasi penelitian dengan menentukan *key person* yang kompeten dan sumber data tertulis yang mendukung dan relevan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Sanggar Seni Sidoum perlu melakukan pemilihan strategi berupa penggunaan setiap kekuatan (*strength*) untuk menghadapi segala ancaman (*threat*) dengan melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan ofensif yang menggunakan strategi mempertahankan dan memelihara, sehingga Sanggar Seni Sidoum dapat dikelola dengan baik dan mewujudkan manusia yang berbudaya, mandiri, serta menjadi pusat informasi yang menjadi wadah komunikasi para seniman untuk perkembangan seni dan budaya.

Kata kunci: *sanggar seni sidoum, strategi pengelolaan*

Abstract

This study examines the management of Sidoum Art Studio in an effort to realize humanity that is cultured, self-reliant and also become the information center which become the communication container of artists in the development of art and culture. The purpose of this study is to answer two things proposed: first, what strategy should be implemented by managers in the scope to maintain existence in the midst of global competition; both strategies in Sidoum Art Studio. To dissect it, a qualitative approach is used, using tools. Observational data, interviews, and literature study. Data analysis by SWOT method to study the problem both internal and external scope. Data sources were obtained at the research sites by determining the key of competent persons and supporting and relevant written data sources. The results of this study indicate that Sidoum Art Studio needs to do a strategy to achieve all the power by penetrating the market, market development, product development and intensive strategy, Sidoum Art Studio can be managed well and manifest humanity that is cultured, independent, and become the center information that becomes a place of communication of artists for the development of art and culture.

Keywords: *sidoum art studio, management strategy*

PENDAHULUAN

Perkembangan lembaga-lembaga kesenian di Indonesia semakin hari semakin bertumbuh dan sangat beragam, tujuannya tidak jauh berbeda yaitu untuk mencapai suatu tujuan. Terbentuknya suatu lembaga kesenian yang tetap eksis dan berkembang, tidak berjalan begitu saja tanpa adanya suatu strategi yang sesuai dengan misi ke depan. Setiap peralihan pasti memunculkan keinginan yang berbeda dari publik (audiens), oleh sebab itu strategi yang dihadirkan juga memikirkan perbedaan-perbedaan pada setiap perencanaan kegiatan (Kaiser, 2011:5).

Strategi organisasi tersebut juga diimplementasikan berdasarkan audit internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang bertujuan untuk mengembangkan daftar terbatas dari peluang dan kekuatan yang dapat menguntungkan dan kelemahan dan ancaman harus dihindari (David, 2010:120). Untuk menjaga keberlangsungan, suatu organisasi harus memerhatikan kekuatan, menghindari kelemahan, mencari peluang, serta peka terhadap ancaman yang ada.

Saat ini banyak sekali organisasi-organisasi seni yang dalam jangka panjang tidak mampu bertahan di tengah persaingan global. Implementasi strategi yang kurang dalam suatu organisasi, membuat visi-misi tidak dapat berjalan dengan benar. Tujuan dari penelitian ini, agar menjadi referensi untuk dapat dimanfaatkan oleh pengelola organisasi-organisasi seni. Dengan demikian, penting adanya menganalisis dari eksternal dan internal, dalam rangka menerapkan strategi pengembangan usaha.

Berdasarkan hal tersebut, penulis mencoba mengangkat Sanggar Seni Sidoum di Kota Langsa, Aceh, sebagai objek penelitian. Sanggar Seni Sidoum adalah sebuah komunitas yang mewadahi pemuda-pemudi khususnya di Kota Langsa yang merasa mencintai dan peduli terhadap seni dan budaya. Selain itu, sanggar seni ini dibentuk sebagai media untuk berekspresi dan berkreasi dengan bebas, dengan menjunjung tinggi nilai-nilai humanitas, kebebasan, dan independensi.

Persoalan ini membuat Sanggar Seni Sidoum menjadi objek yang menarik bagi penulis untuk dikaji, karena dengan pengelolaan yang serba kekurangan, sanggar ini masih konsisten selama 10 tahun. Dalam hal ini mungkin pengelola sanggar sudah menemukan kepentingan dan pentingnya seni tersebut untuk dikelola. Dengan demikian, penulis merumuskan permasalahan penelitian menjadi dua, yaitu: pertama, strategi apa yang semestinya diterapkan oleh Sanggar Seni Sidoum dalam rangka menjaga eksistensi di tengah persaingan global; kedua, bagaimana rancangan penerapan strategi pada Sanggar Seni Sidoum?

METODE PENELITIAN

Observasi

Observasi dilakukan pada bulan Mei 2015 dengan pengamatan langsung pada objek yang akan diteliti dengan menggunakan alat pengumpulan data berupa catatan lapangan dan ingatan penulis. Kegiatan ini dilakukan di lokasi Sanggar Seni Sidoum di Blang Paseh, Kota Langsa, Aceh. Adapun yang penulis lakukan adalah: (1) melihat

kegiatan Sanggar Seni Sidoum; (2) memerhatikan aktivitas pengelola; dan (3) mengamati proses latihan dan pementasan.

Wawancara

Terdapat beberapa tahapan mempersiapkan wawancara yang diterapkan dalam penelitian ini, yaitu proses menemukan jawaban penelitian, di antaranya: menentukan pertanyaan, melihat kompetensi dan relevansi narasumber, menentukan alat rekam dan menjalankan prosedur perekaman, merancang dan menggunakan panduan wawancara, menyempurnakan lebih lanjut pertanyaan wawancara melalui pengujian awal, meminta persetujuan narasumber dan membacakan kembali tujuan penelitian tersebut, waktu yang dibutuhkan untuk wawancara dan rencana penggunaan hasil wawancara (Cresswell, 2013:227). Pada wawancara kali ini, jenis wawancara yang dipilih oleh penulis adalah semi terstruktur.

Pemilihan narasumber berdasarkan atas pertimbangan pengetahuan serta mengacu pada pertimbangan-pertimbangan tertentu yang dapat memberikan data, terkait dengan permasalahan penelitian. Adapun narasumber (*key person*) yang dipilih sebagai informan, yaitu:

1. Reva, sebagai penggagas sekaligus ketua Sanggar Seni Sidoum. Peneliti mendapatkan informasi program-program, visi dan misi sanggar yang sudah dan belum terealisasi, dari tahun 2007, termasuk dalam strategi pengelolaannya.

2. Alex, sebagai pemilik sekaligus bertindak sebagai penasehat Sanggar Seni Sidoum. Penulis mendapatkan informasi terkait dengan keunggulan dan kelemahan dari Sanggar Seni Sidoum.

3. Lili, sebagai penasehat Sanggar Seni Sidoum. Penulis mendapatkan informasi terkait dengan peluang dan ancaman untuk keberlangsungan dari Sanggar Seni Sidoum.

Narasumber di atas menentukan strategi pengelolaan pada Sanggar Seni Sidoum karena mereka yang tahu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Sanggar Seni Sidoum. Narasumber lain digunakan untuk memperkuat data yang diperoleh dari: 1) Dinas Kebudayaan dan Pariwisata, 2) seniman, dan 3) masyarakat.

Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT untuk mendapatkan isian dari bobot dan *rating*. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti, 2016:19), dan untuk mengukur variabel-variabel pada faktor internal dan faktor eksternal. Sebelum melakukan analisis SWOT (*Strength, Opportunity, Weakness, Threat*) terlebih dahulu menentukan *key person* yang sangat berpengaruh terhadap Sanggar Sidoum. Tujuannya agar dapat membantu dalam pengisian bobot dan *rating*. Pengisian SWOT juga ditentukan dari saling negosiasi dengan *key person* itu sendiri.

Pada penelitian ini data dianalisis menggunakan metode IFE (*Internal Factor Analysis*) dan EFE (*External Factor Analysis*) yang bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat digunakan oleh Sanggar Seni Sidoum berdasarkan hasil analisis SWOT. Matriks

Internal-Eksternal memosisikan berbagai devisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel sebagaimana diilustrasikan dalam tabel 1, 2, dan 3 (David, 2010:344).

Riset SWOT terdiri dari dua bagian yaitu: kondisi internal, yang bertujuan untuk mendapatkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan organisasi tersebut; kondisi eksternal, bertujuan untuk mendapatkan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman organisasi tersebut.

Tabel 1. *The Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix*

No.	<i>Strength</i> (Keunggulan)	Bobot	<i>rating</i>	<i>Weighted score</i>
1				
2				
3				
Total				
No.	<i>Weakness</i> (Kelemahan)	Bobot	<i>rating</i>	<i>Weighted score</i>
1				
2				
3				
Total				

Tabel 2. *The External Factor Evaluation (EFE) Matrix*

No.	<i>Opportunity</i> (Peluang)	Bobot	<i>rating</i>	<i>Weighted score</i>
1				
2				
3				
Total				
No.	<i>Threat</i> (Ancaman)	Bobot	<i>rating</i>	<i>Weighted score</i>
1				
2				
3				
Total				

Tabel 3. Matriks IFE dan EFE

Total Skor EFE	Total Skor IFE			
	4.0	3.0	2.0	1.0
	3.0	I	II	III
	2.0	IV	V	VI
	1.0	VII	VIII	IX

TEMUAN DAN PEMBAHASAN

Dari kumpulan data yang diperoleh, selanjutnya dilakukan tahapan analisis, yaitu melalui analisis deskriptif (menjabarkan pokok-pokok hasil penelitian) dan analisis dua tahapan formulasi strategi yang terdiri dari tahapan masukan dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal (EFE dan IFE); tahapan pencocokan, yaitu IE dan analisis SWOT. Melalui beberapa hasil penelitian maka, ditemukan hal-hal penting yang terkait dengan pengelolaan Sanggar Seni Sidoum di Kota Langsa, Aceh, dari faktor internal dan eksternal.

Faktor Internal

Kekuatan (*Strengths*)

No	Kekuatan (<i>Strengths</i>)
1	Satu-satunya sanggar kesenian penting di Kota Langsa.
2	Sudah berdiri sejak tahun 2007 (berpengalaman).
3	Selalu menjadi rekan kerja yang baik.
4	Dilatih oleh profesional yang sudah pernah berkarya dan mengajar kesenian di luar kota.

Kelemahan (*Weaknesses*)

No	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
1	Tidak menentunya jumlah personel menjelang pentas.
2	Sarana yang masih kurang memadai (<i>sound</i> kurang baik untuk latihan dan alat yang sudah lama tidak diremajakan).
3	Tidak dapat menentukan harga ketika ditawarkan pentas.
4	Sasaran pasar masih dalam ruang lingkup Kota Langsa.

Faktor Eksternal

Peluang (*Opportunities*)

No	Peluang (<i>Opportunities</i>)
1	Peran pemerintah dan swasta yang sangat apresiatif terhadap sanggar-sanggar daerah di Kota Langsa, termasuk untuk sanggar ini.
2	Salah satu sanggar yang sudah diakui Dinas Pendidikan Aceh.
3	Menjadi penghasilan tambahan bagi anggota.

Ancaman (*Threats*)

No	Ancaman (<i>Threats</i>)
1	Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa.
2	Berkompetisi ketat dengan komunitas atau sekolah musik modern.

Analisis SWOT

SWOT adalah akronim untuk *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat* dari suatu organisasi. Analisis SWOT mengharuskan para manajer strategis untuk menemukan kesesuaian strategis antara kekuatan dan kelemahan internal (*Internal Factor Evaluation*) serta peluang dan ancaman eksternal (*External Factor Evaluation*). Analisis ini juga harus mengidentifikasi kompetensi langka organisasi, yaitu keahlian dan sumber-sumber tertentu yang dimiliki oleh sebuah organisasi. Kompetensi langka organisasi secara tepat akan mencerminkan keunggulan kompetitif yang dimiliki.

Berikut ini analisis SWOT untuk usaha Sanggar Seni Sidoum.

a. Tahap Masukan

Melalui penyebaran kuesioner kepada beberapa responden, diperoleh data yang disajikan dalam beberapa tabel sebagai berikut:

1. Pemberian Bobot Faktor

Pada analisis internal dan eksternal, penentuan bobot dilakukan dengan mengajukan kuesioner kepada pihak pengelola Sanggar Seni Sidoum. Bobot menunjukkan tingkat kepentingan suatu faktor terhadap keberhasilan organisasi dalam suatu kinerjanya.

Penentuan bobot pada setiap variabel digunakan skala 1, 2, dan 3. Penilaian untuk setiap skala dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1 = jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal.
- 2 = jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal.
- 3 = jika indikator horizontal lebih penting daripada indikator vertikal.

Tabel 1. Format tabel dalam pemberian bobot

Faktor Internal/Eksternal	A	B	C	...	Total	Bobot
A						
B						
C						
...						
Total keseluruhan variabel						1,000

Berikut ini rangkuman pemberian bobot dalam usaha Sanggar Seni Sidoum. Dalam usaha ini *key person* ada tiga orang yaitu Reva, Alex, dan Ibu Lili. Untuk detail pembobotan per *key person* dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Pemberian Bobot faktor internal (kekuatan dan kelemahan) usaha Sanggar Seni Sidoum

Faktor Internal	Reva	Alex	Ibu Lili	Rata-rata
A	0,162	0,140	0,156	0,153
B	0,142	0,168	0,147	0,152
C	0,152	0,131	0,138	0,140
D	0,123	0,112	0,156	0,130
E	0,114	0,121	0,083	0,106
F	0,085	0,084	0,083	0,084
G	0,104	0,121	0,083	0,102
H	0,114	0,121	0,156	0,130
Total Rata-rata				1,00

Keterangan:

- A = Satu-satunya sanggar musik penting di Kota Langsa.
- B = Sudah berpengalaman.
- C = Selalu menjadi rekan kerja yang baik.
- D = Dilatih oleh profesional yang sudah pernah berkarya dan mengajar kesenian di luar kota.
- E = Tidak menentunya jumlah personel menjelang pentas.
- F = Sarana yang masih kurang memadai (*sound* kurang baik untuk latihan dan alat yang sudah lama tidak diremajakan).
- G = Tidak dapat menentukan harga ketika ditawari pentas.
- H = Sasaran pasar masih dalam ruang lingkup Kota Langsa.

Pada tabel 2 menunjukkan, bahwa faktor internal usaha Sanggar Seni Sidoum (dilihat dari rata-rata) yang memiliki bobot tertinggi adalah “A = Satu-satunya sanggar penting di Kota Langsa” dan bobot yang terendah adalah “F = Tidak menentunya jumlah personel menjelang pentas”.

Tabel 3. Pemberian Bobot faktor eksternal (peluang & ancaman) usaha Sanggar Seni Sidoum

Faktor Eksternal	Reva	Alex	Ibu Lili	Rata-rata
A	0,265	0,200	0,190	0,218
B	0,176	0,257	0,214	0,216
C	0,235	0,200	0,167	0,200
D	0,147	0,143	0,124	0,138
E	0,176	0,200	0,214	0,197
Total Rata-rata				1,000

Keterangan:

- A = Peran pemerintah yang sangat apresiatif terhadap sanggar ini.
- B = Salah satu sanggar yang sudah diakui.
- C = Menjadi penghasilan tambahan bagi anggota.
- D = Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa.
- E = Berkompetisi ketat dengan komunitas atau sekolah musik modern.

Pada tabel 3 menunjukkan, bahwa faktor eksternal usaha Sanggar Seni Sidoum (dilihat dari rata-rata) yang memiliki bobot tertinggi adalah “A = Peran pemerintah yang sangat apresiatif terhadap sanggar ini” dan bobot yang terendah adalah “D = Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa”.

2. Pemberian Peringkat

Peringkat menggambarkan seberapa efektif strategi organisasi atau perusahaan saat ini dalam merespons faktor strategis yang ada. Penilaian peringkat untuk lingkungan diberikan dalam skala dengan pembagian sebagai berikut:

Lingkungan Eksternal

Aspek Peluang:

rating 4 = respons sangat superior

rating 3 = respons di atas rata-rata

rating 2 = respons rata-rata

rating 1 = respons di bawah rata-rata

Aspek Ancaman:

rating 4 = respons di bawah rata-rata

rating 3 = respons rata-rata

rating 2 = respons di atas rata-rata

rating 1 = respons sangat superior

Lingkungan Internal:

Aspek Kekuatan:

rating 4 = sangat kuat

rating 3 = kuat

rating 2 = lemah

rating 1 = sangat lemah

Aspek Kelemahan:

rating 4 = sangat lemah

rating 3 = lemah

rating 2 = kuat

rating 1 = sangat kuat

Berikut ini pemberian peringkat dalam usaha Sanggar Seni Sidoum. Dalam usaha ini *key person* ada tiga orang yaitu Reva, Alex, Ibu Lili.

Kekuatan (*Strengths*)

Tabel 4. Pemberian peringkat faktor kekuatan usaha Sanggar Seni Sidoum

No	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Reva	Alex	Ibu Lili	Rata-rata
1	Satu-satunya sanggar musik penting di Kota Langsa.	3	4	3	3,333
2	Sudah berdiri sejak tahun 2007 (berpengalaman).	3	3	4	3,333
3	Selalu menjadi rekan kerja yang baik.	2	2	3	2,333
4	Dilatih oleh profesional yang sudah pernah berkarya dan mengajar kesenian di luar kota.	3	4	3	3,333

Berdasarkan tabel 4, peringkat terhadap kekuatan usaha Sanggar Seni Sidoum yang terendah adalah “Selalu menjadi rekan kerja yang baik”. Sedangkan peringkat yang tertinggi ada tiga yaitu “satu-satunya sanggar musik penting di Kota Langsa”, “sudah berpengalaman”, dan “dilatih oleh profesional yang sudah pernah berkarya dan mengajar di luar kota”.

Kelemahan (*Weaknesses*)

Tabel 5. Pemberian peringkat faktor kelemahan usaha Sanggar Seni Sidoum

No	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	Reva	Alex	Ibu Lili	Rata-rata
1	Tidak menentukannya jumlah personel menjelang pentas.	2	2	3	2,333
2	Sarana yang masih kurang memadai (<i>sound</i> kurang baik untuk latihan dan alat yang sudah lama tidak diremajakan).	3	3	3	3,000
3	Tidak dapat menentukan harga ketika ditawarkan pentas.	2	3	3	2,667
4	Sasaran pasar masih dalam ruang lingkup Kota Langsa.	3	4	2	3,000

Berdasarkan tabel 5, peringkat terhadap kelemahan usaha Sanggar Seni Sidoum yang terendah adalah “Tidak menentukannya jumlah personel menjelang pentas”. Sedangkan peringkat yang tertinggi adalah “Sarana yang masih kurang memadai dan sasaran pasar masih dalam ruang lingkup Kota Langsa”.

Peluang (*Opportunities*)

Tabel 6. Pemberian peringkat faktor peluang usaha Sanggar Seni Sidoum

No	Peluang	Reva	Alex	Ibu Lili	Rata-rata
1	Peran pemerintah dan swasta yang sangat apresiatif terhadap sanggar-sanggar daerah di Kota Langsa, termasuk untuk sanggar ini.	3	4	3	3,333
2	Salah satu sanggar yang sudah diakui.	3	4	4	3,667
3	Menjadi penghasilan tambahan bagi anggota.	2	3	2	2,333

Berdasarkan tabel 6, peringkat terhadap peluang usaha Sanggar Seni Sidoum yang terendah adalah “Menjadi penghasilan tambahan bagi anggota”. Sedangkan peringkat yang tertinggi adalah “Salah satu sanggar yang sudah diakui”.

Ancaman (*Threats*)

Tabel 7. Pemberian peringkat faktor ancaman usaha Sanggar Seni Sidoum

No	Ancaman (<i>Threats</i>)	Reva	Alex	Ibu Lili	Rata-rata
1	Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa.	3	3	2	2,667
2	Berkompetisi ketat dengan komunitas atau sekolah musik modern.	2	2	2	2,000

Berdasarkan tabel 7, peringkat terhadap ancaman usaha Sanggar Seni Sidoum yang terendah adalah “Berkompetisi ketat dengan komunitas atau sekolah musik modern”. Sedangkan peringkat yang tertinggi yaitu “Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa”.

Hasil Matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*

Tabel 8. Hasil analisis matrik IFE usaha Sanggar Seni Sidoum

No	Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Nilai
Kekuatan				
1	Satu-satunya sanggar musik penting di Kota Langsa.	0,153	3,333	0,510
2	Sudah berdiri sejak tahun 2007 (berpengalaman).	0,152	3,333	0,507
3	Selalu menjadi rekan kerja yang baik.	0,140	2,333	0,327
4	Dilatih oleh profesional yang sudah pernah berkarya dan mengajar kesenian di luar kota.	0,130	3,333	0,333
Total Nilai Kekuatan				1,776
Kelemahan				
5	Tidak menentunya jumlah personel menjelang pentas.	0,106	2,333	0,247
6	Sarana yang masih kurang memadai (<i>sound</i> kurang baik untuk latihan dan alat yang sudah lama tidak diremajakan).	0,084	3,000	0,252
7	Tidak dapat menentukan harga ketika ditawari pentas.	0,102	2,667	0,272
8	Sasaran pasar masih dalam ruang lingkup Kota Langsa.	0,130	3,000	0,390
Total Nilai Kelemahan				1,161
Total Kekuatan dan Kelemahan		1,000	-	2,937

Pada tabel 8, hasil analisis matriks IFE yaitu nilai tertinggi adalah “Satu-satunya sanggar musik penting di Kota Langsa” yaitu sebesar 0,510, sedangkan yang terendah adalah “Tidak menentunya jumlah personel menjelang pentas” sebesar 0,247.

Hasil Matriks *External Factor Evaluation (EFE)*

Tabel 9. Hasil analisis matriks EFE usaha Sanggar Seni Sidoum

No	Faktor Eksternal	Bobot	Peringkat	Nilai
Peluang				
1	Peran pemerintah dan swasta yang sangat apresiatif terhadap sanggar-sanggar daerah di Kota Langsa, termasuk untuk sanggar ini.	0,218	3,333	0,727
2	Salah satu sanggar yang sudah diakui.	0,216	3,667	0,792
3	Menjadi penghasilan tambahan bagi anggota.	0,200	2,333	0,466
Total Nilai Peluang				1,985
Ancaman				
5	Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa.	0,138	2,667	0,368
6	Berkompetisi ketat dengan komunitas atau sekolah musik modern.	0,197	2,000	0,394
Total Nilai Ancaman				0,762
Total Peluang dan Ancaman		1,000	-	2,747

Pada tabel 9, hasil analisis matrik EFE yaitu nilai tertinggi yaitu “Salah satu sanggar yang sudah diakui” sebesar 0,792, sedangkan yang terendah adalah “Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa” sebesar 0,368.

b. Tahap Pencocokan

Analisis Matriks IE (*Internal-Eksternal*)

Tahap ini merupakan tahap pencocokan dengan memasukkan hasil pembobotan dan peringkat pada matriks EFE dan IFE ke dalam matriks IE. Total nilai tertimbang pada matriks EFE dan IFE akan berada pada kisaran 1,0 (terendah) hingga 4,0 (tertinggi), dengan nilai rata-rata 2,5. Matriks IE mempunyai sembilan sel strategi yang dapat dikelompokkan menjadi tiga sel strategi utama, yaitu *Growth and Build* (tumbuh dan bina) berada dalam sel I, II, dan IV. Strategi yang cocok adalah intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integrasi (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal).

Hold and Maintain (pertahankan dan pelihara) dilakukan untuk sel III, V, dan VII. Strategi umum yang dipakai adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. *Harvest or Divest* (panen atau divestasi) dipakai untuk sel VI, VIII, dan IX. Strategi umum yang dipakai adalah strategi divestasi, strategi diversifikasi konglomerat, dan strategi likuidasi. Matriks IE dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 10. Matriks IE SWOT

		Total Skor IFE			
		4,0	3,0	2,0	1,0
Total EFE	Skor	3,0	I	II	III
		2,0	IV	V	VI
		1,0	VII	VIII	IX

Dari hasil perhitungan di atas, diperoleh hasil IFE sebesar 2,937 dan EFE sebesar 2,747. Angka tersebut selanjutnya dapat menggambarkan posisi usaha Sanggar Seni Sidoum melalui Matriks IE.

Tabel 11. Matriks IE usaha Sanggar Seni Sidoum

		Total Skor IFE			
		4,0	3,0	2,0	1,0
Total EFE	Skor	3,0	I	II	III
		2,0	IV	V	VI
		1,0	VII	VIII	IX

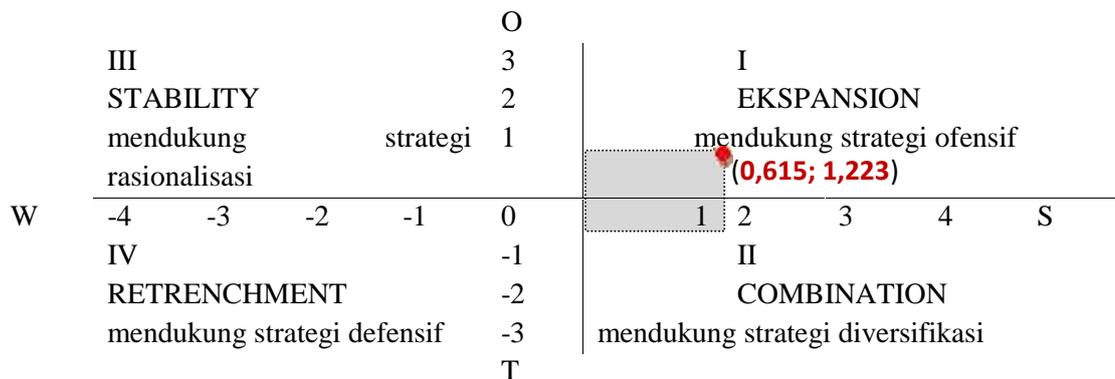
Posisi usaha Sanggar Seni Sidoum melalui Matriks IE menunjukkan *Hold and Maintain* (pertahankan dan pelihara) karena berada pada posisi V. Strategi yang cocok adalah intensif (penetrasi pasar dan pengembangan produk).

Kuadran Analisis SWOT

Untuk kuadran analisis SWOT usaha Sanggar Seni Sidoum dihitung berdasarkan berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Nilai Faktor Internal} &= \text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} \\
 &= 1,776 - 1,161 \\
 &= 0,615
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Nilai Faktor Eksternal} &= \text{Peluang} - \text{Ancaman} \\
 &= 1,985 - 0,762 \\
 &= 1,223
 \end{aligned}$$



Gambar 1. Kuadran analisis SWOT usaha Sanggar Seni Sidoum

Kuadran analisis SWOT Usaha Sanggar Seni Sidoum menunjukkan posisinya berada pada kuadran I sehingga diperlukan pemilihan strategi yang berupa penggunaan setiap kekuatan untuk menghadapi setiap ancaman dengan menciptakan ofensif dengan memperluas pasar, penjualan, dan jumlah pelanggan. Selanjutnya adalah perumusan strategi-strategi melalui matriks SWOT yang diperoleh dengan memasang faktor-faktor eksternal dengan faktor-faktor internal. Dalam matriks SWOT diperlihatkan kesesuaian antara kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Matriks SWOT

Matriks SWOT diperoleh dengan memasang faktor-faktor eksternal dengan faktor-faktor internal. Dalam matriks SWOT diperlihatkan kesesuaian antara kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman seperti terlihat pada tabel berikut.

Tabel 12. Alternatif strategi dalam matriks SWOT

Internal / Eksternal	<i>Strengths (S)</i> *Faktor Kekuatan	<i>Weaknesses (W)</i> *Faktor Kelemahan
<i>Opportunities (O)</i> *Faktor Peluang	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
<i>Threats (T)</i> *Faktor Ancaman	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Strategi TW Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Berdasarkan hasil kuadran analisis SWOT Usaha Sanggar Seni Sidoum menunjukkan posisinya berada pada kuadran I yaitu *Ekspansion* mendukung strategi ofensif. Selanjutnya perlu dirumuskan alternatif-alternatif strategi menggunakan matriks SWOT untuk mendukung keputusan dari hasil analisis kuadran SWOT. Perumusan strategi-strategi melalui matriks SWOT adalah sebagai berikut:

Tabel 13. Alternatif strategi usaha Sanggar Seni Sidoum dalam matriks SWOT

<p>FAKTOR INTERNAL</p> <p>FAKTOR EKSTERNAL</p>	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Satu-satunya sanggar musik penting di Kota Langsa. • Sudah berdiri sejak tahun 2007 (berpengalaman). • Selalu menjadi rekan kerja yang baik. • Dilatih oleh profesional yang sudah pernah berkarya dan mengajar kesenian di luar kota. 	<p><i>Weaknesses (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak menentunya jumlah personel menjelang pentas. • Sarana yang masih kurang memadai (<i>sound</i> kurang baik untuk latihan dan alat yang sudah lama tidak diremajakan). • Tidak dapat menentukan harga ketika ditawari pentas. • Sasaran pasar masih dalam ruang lingkup Kota Langsa.
<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Peran pemerintah dan swasta yang sangat apresiatif terhadap sanggar ini. • Salah satu sanggar yang sudah diakui. • Menjadi penghasilan tambahan bagi anggota. 	<p>SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan dengan terus-menerus sanggar seni dengan menggunakan media sosial atau dari mulut ke mulut. (S1, S2, S4, O2, O3) • Menggunakan <i>link</i> kerja sama untuk mendapatkan anak didik lebih banyak. (S3, O1) 	<p>WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan manajer lapangan profesional untuk merekrut para anggota tetap untuk perkembangan sanggar. (W1, W3, O2, O3) • Bekerja sama dengan pemerintah atau mencari investor untuk memperbaiki sarana-prasarana yang lebih memadai dan sasaran pasar lebih luas. (W2, W4, O1)
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Berkompetisi ketat dengan sanggar-sanggar di Kota Langsa. • Berkompetisi ketat dengan komunitas atau sekolah musik modern. 	<p>ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menambah sarana-prasarana yang sudah ada. (S1, S2, T2) • Menambah guru profesional. (S3, S4, T1) 	<p>WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perlu perubahan tatanan sistem organisasi dalam perkembangan pangsa pasar yang lebih luas. (W1, W2, W3, W4, W5, T1, T2)

Kesimpulan

Segmentasi pasar Sanggar Seni Sidoum masih menawarkan produk dan jasa kepada kampung di sekitar lokasi berdirinya sanggar, khususnya di Kota Langsa dan sekitarnya. Untuk sementara ini, pihak pengelola hanya memiliki beberapa peserta didik dari luar daerah, karena jangkauan pasar masih sempit dan fasilitas yang belum begitu lengkap. Strategi yang dapat diterapkan pada Sanggar Sidoum yaitu dengan menggunakan variasi strategi, yaitu strategi penetrasi pasar, pengembangan produk, mempertahankan, memelihara, dan menggunakan strategi ofensif. Rancangan penerapan strategi pada Sanggar Seni Sidoum yaitu: memasarkan dengan gencar sanggar seni menggunakan media

sosial dan dari mulut ke mulut; menambah dan menjaga kualitas, kuantitas, sarana, prasarana yang sudah ada dan menambah guru profesional; memperluas pasar, penjualan, dan jumlah pelanggan.

Konsep pelatihan dengan berbagai macam lagu dan tarian yang unik dapat membuat para murid lebih aktif, kreatif, dan cinta pada proses yang diikuti, sehingga anak-anak sanggar akan antusias untuk terus mengikuti proses pelatihan. Memasarkan dan memperluas pasar akan meningkatkan jumlah anak didik sehingga Sanggar Seni Sidoum bisa bertahan di era persaingan bisnis saat ini. Berdasarkan hal tersebut dengan menggunakan variasi strategi dapat membantu mengelola Sanggar Seni Sidoum.

KEPUSTAKAAN

- Ardiyasa, I Putu. 2015. Strategi Pengelolaan Sanggar Seni Anacaraka Dalam Mewadahi Bakat Anak-Anak di Pegunungan Kintamani Bali. *Jurnal Tata Kelola Seni*, Volume 1 No. 2.
- Cresswell, Jhon W. 2015. *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset* (edisi bahasa Indonesia). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- David, Fred R. 2010. *Strategic Management: concept*. Pearson Prentice Hall: Pearson Education.
- Irham, Fahmi. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis dan Keputusan Investasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Harwanto, Setyo. 2015. Peningkatan Potensi dan Pengembangan Atraksi Wisata Budaya Batik, di Desa Jarum. *Jurnal Tata Kelola Seni Vol. 1 No. 1*.
- Juwita, Ida Ayu Eva Ratna. 2015. Strategi Pemasaran Museum Wayang Kekayon Yogyakarta dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung. *Jurnal Tata Kelola Seni*, Volume 1 No. 1.
- Kotler, Phillip dan Kevin L. Keller. 2016. *Marketing Management* 16 edition. New Jersey: Pearson.
- Kaiser, Michael M. dan Egan, Brett. 2011. *The Cycle*. Kennedy Center: The DeVos Institute of Arts Management.
- Rachamat. 2013. *Manajemen Strategik, cet-1*. Bandung: Pustaka Setia.
- Rahayu, Putu M. 2016. Pengembangan Strategi Pelestarian Budaya di Sanggar Tari Bali Saraswati Yogyakarta. *Jurnal Tata Kelola Seni*, Volume 2 No. 2
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.