

ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN KUE PILIN DI DESA PASAR BARU KECAMATAN PANGEAN KABUPATEN KUANTAN SINGINGI (STUDI KASUS PADA USAHA KUE PILIN MAMA ZeZE)

Muhamad Ziadi^{1)*}, Jamalludin²⁾, dan Mashadi³⁾

Program Studi Agribisnis

Fakultas Pertanian

Universitas Islam Kuantan Singingi

Jamal_fit@yahoo.com, hmas6069@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the magnitude of the use of costs, the amount of income, efficiency and marketing strategies. This research has been carried out for seven months starting from March to September 2018. This research was conducted on the business players of the MAMA ZeZE spinning cake in Pasar Baru Village, Pangean District, Kuantan Singingi Regency. To analyze the data used mathematical analysis with Qualitative Analysis. Marketing strategy analysis uses EFE matrix analysis, IFE matrix, and SWOT matrix to determine marketing strategies. This study did not use populations and samples, because this research is a case study research where the researcher focused only on one household industry of pilin cakes. The results of the study showed the use of monthly costs of Rp. 8,426,833.33, with monthly income of Rp. 3,093,166.67 and 1.37 business efficiency. Whereas from the Marketing Strategy analysis shows the results on the EFE matrix with the total score of weight that is owned by the MAMA ZeZE cake business is 3.24, the total IFE score is 3.08 and the SWOT matrix shows the strategy position is in quadrant I (Growth). From the results of business analysis and marketing strategies, the MAMA ZeZE roll cake business is feasible to be developed.

Keywords: *Income, Efficiency, Marketing Strategy.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya penggunaan biaya, besarnya pendapatan, efisiensi dan strategi pemasaran. Penelitian ini telah dilaksanakan selama tujuh bulan mulai pada bulan Maret sampai bulan September Tahun 2018. Penelitian ini dilakukan terhadap pelaku usaha industri kue pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. Untuk menganalisis data digunakan analisis secara matematika dengan Analisis Kualitatif. Analisis strategi pemasaran menggunakan analisis matriks EFE, matriks IFE, dan matriks SWOT untuk menentukan strategi pemasaran. Penelitian ini tidak menggunakan populasi dan sampel, karena penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dimana peneliti terfokus hanya satu usaha industri rumah tangga kue pilin saja. Hasil penelitian menunjukkan penggunaan biaya perbulan sebesar Rp. 8.426.833,33, dengan pendapatan responden per bulan Rp.3.093.166,67 dan efisiensi usaha 1,37. Sedangkan Dari analisis Strategi Pemasaran menunjukkan hasil pada matriks EFE dengan Total skor bobot yang dimiliki oleh usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah sebesar 3,24, total skor IFE 3,08 dan matriks SWOT menunjukkan posisi strategi berada dalam kuadran I (Growth). Dari hasil analisis usaha dan strategi pemasaran usaha kue pilin MAMA ZeZE layak untuk dikembangkan.

Kata Kunci : Pendapatan, Efisiensi, Strategi Pemasaran.

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG

Agroindustri merupakan suatu bentuk kegiatan atau aktifitas yang mengolah bahan baku yang berasal dari tanaman maupun hewan.

Mendefinisikan agroindustri dalam dua hal, yaitu pertama agroindustri sebagai industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian dan kedua agroindustri sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian tetapi sebelum

tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri. Agroindustri memiliki peranan yang sangat penting dalam pembangunan pertanian. Hal ini dapat dilihat dari kontribusinya dalam hal meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, menyerap tenaga kerja, meningkatkan perolehan devisa, dan mendorong tumbuhnya industri lain. Meskipun peranan agroindustri sangat penting, pembangunan agroindustri masih dihadapkan pada berbagai tantangan. (Soekartawi, 2000).

Pengembangan industri pangan di Indonesia yang didukung oleh sumber daya alam pertanian, baik nabati maupun hewani yang mampu menghasilkan berbagai produk olahan yang dapat dibuat dan dikembangkan dari sumber daya alam lokal atau daerah. Saat ini di beberapa negara Asia banyak produk pangan yang diangkat dari jenis pangan lokal dan diolah secara tradisional. Dengan berkembangnya produk lokal tersebut, maka jumlah dan jenis produk pangan menjadi semakin banyak jumlahnya (Soleh, 2003).

Hal itu dimungkinkan karena sektor industri merupakan kegiatan ekonomi yang menghasilkan output yang cukup besar. Selain itu ada beberapa faktor yang juga menyebabkan industri rumah tangga mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian antara lain: (1). Industri rumah tangga mampu menyerap tenaga kerja yang relatif lebih banyak dimana sektor ini akan mampu membantu pemerintah dalam mengatasi masalah pengangguran. (2). Jumlah industri rumah tangga relatif lebih banyak. (3). Lokasi penyebaran industri rumah tangga hampir berada diseluruh daerah. (4). Perkembangan sektor industri rumah tangga akan menunjang tercapainya pemerataan kesempatan kerja dan pemerataan pendapatan. (5). Industri rumah tangga dapat merupakan wadah kreatifitas masyarakat karena skala usahanya kecil dan tidak terlalu sulit untuk memulainya. (6). Pengembangan usaha tidak memerlukan kepemimpinan yang tinggi sebab bentuk organisasi perusahaan masih sederhana. (7). Mobilitas usaha industri rumah tangga tinggi.

Selain keuntungan semata, setiap pengusaha dalam pengambilan keputusan harus memperhatikan unsur resiko dan ketidakpastian. Setiap produsen mempunyai tujuan yang ingin dicapai yaitu bagaimana usaha yang dilakukan dapat memberikan keuntungan dengan menggunakan sumber daya yang ada. Produsen berusaha untuk mengalokasikan penggunaan sumber daya tersebut dengan

sebaik-baiknya agar memperoleh keuntungan yang sebesar besarnya (Soekartawi *et all*, 1993).

Usaha industri kue pilin di Kabupaten Kuantan Singingi dianggap sebagai usaha yang cukup potensial untuk dikembangkan lebih lanjut, mengingat usaha ini mudah untuk dijalankan dan merupakan satu satunya usaha yang berkembang di Kabupaten Kuantan Singingi (Disperindag, 2017).

Produsen kue pilin di Kabupaten Kuantan Singingi dalam usaha untuk memperoleh keuntungan akan menghadapi permasalahan selama proses produksi sampai pemasaran. Munculnya permasalahan tersebut dapat mempengaruhi besarnya biaya produksi yang akhirnya akan mempengaruhi besarnya keuntungan yang diperoleh produsen usaha industri rumah tangga kue pilin di Kabupaten Kuantan Singingi. Namun keuntungan yang besar belum tentu mengartikan bahwa usaha industri rumah tangga kue pilin yang dijalankan sudah efisien karena terdapat kemungkinan bahwa produsen kue pilin mengeluarkan biaya yang besar dalam memperoleh keuntungan yang besar tersebut. Produsen kue pilin di Kabupaten Kuantan Singingi dalam menjalankan usahanya kemungkinan akan menghadapi berbagai risiko.

Usaha industri kue pilin akan menghadapi berbagai masalah dalam menjalankan usahanya yaitu seperti, tingginya harga bahan baku, banyaknya usaha pesaing, dan lain sebagainya. Untuk itu, perlu adanya analisis usaha dan strategi pemasaran sehingga dapat meningkatkan keuntungan dan dapat meningkatkan kesejahteraan hidup pengusaha kue pilin.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “ **Analisis usaha dan strategi pemasaran kue pilin di Desa Pasar Baru Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi (studi kasus pada usaha kue pilin MAMA ZeZE).**”

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Pengambilan sampel dilakukan secara sengaja terhadap pemilik usaha industri kue pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang berasal dari pengamatan langsung, wawancara dengan pelaku usaha industri kue pilin MAMA ZeZE dan pengisian kuisioner yang telah di siapkan. Data primer yang dikumpulkan

terdiri dari: Karakteristik Usaha (umur, pendidikan, pengalaman, dan tanggungan keluarga), Penggunaan Input (tenaga kerja, produksi, dan pendapatan) Strategi Pemasaran (Faktor Internal dan Faktor Eksternal).

Metode Analisis Usaha

Analisis yang digunakan adalah analisis secara matematika dan analisis deskriptif dengan menyederhanakan data dalam bentuk tabel dan analisis SWOT. Analisis bertujuan untuk mengetahui pendapatan, tingkat efisiensi serta seberapa besar kekuatan, kekurangan, peluang dan ancaman pada usaha kue pilin MAMA ZeZE.

Analisis Biaya

Biaya total yaitu keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Secara matematis biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

$$TC \text{ (total cost) } = \text{Biaya total}$$

$$TFC \text{ (Total Fixed Cost) } = \text{Total biaya tetap}$$

$$TVC \text{ (Total Variable Cost) } = \text{Total biaya variabel}$$

(Firdaus, 2008).

Analisis Pendapatan.

1. Pendapatan Kotor

Menurut (Al. Haryono Jusup, 1997), pendapatan kotor adalah penghasilan yang diperoleh dari penjualan total kepada pembeli selama periode yang bersangkutan.

Pendapatan kotor dapat diperhitungkan dengan rumus : $TR = Y \cdot Py$

Keterangan :

TR : total revenue (pendapatan kotor total)

Y : jumlah produksi (buah)

Py : harga produk (buah)

2. Pendapatan Bersih

Menurut (Basu Swastha, 1993), pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh dari seluruh penghasilan dan dikurangi dengan seluruh biaya produksi.

Pendapatan bersih dapat diperhitungkan dengan rumus: $\pi = TR - TC$ (eksplisit)

Keterangan :

π : pendapatan bersih

TR : pendapatan kotor

TC : biaya total

Penyusutan

Menurut Zaki Baridwan (2008) metode perhitungan penyusutan yaitu: menghitung biaya yang dapat disusutkan. Biaya yang dapat disusutkan (*depreciable cost*) adalah harga perolehan asset dikurangi nilai sisa. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$\text{Penyusutan} = \frac{HP - NS}{n}$$

Keterangan:

HP = Harga perolehan (cost)

NS = Nilai sisa (20 %)

n = Taksiran umur kegunaan (Bulan)

Analisis R/C atau Efisiensi

Pengertian efisiensi menurut Sedarmayanti (2001) pada prinsipnya adalah “perbandingan terbaik antara hasil yang diperoleh dengan kegiatan yang dilakukan. Bekerja dengan efisien adalah bekerja dengan gerakan, usaha, waktu dan kelelahan yang sedikit mungkin. Dengan menggunakan cara kerja yang sederhana, penggunaan alat yang dapat membantu mempercepat penyelesaian tugas serta menghemat gerak dan tenaga, maka seseorang dapat dikatakan bekerja dengan efisien dan memperoleh hasil yang memuaskan”. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut: $R/C = TR : TC$

Dan nanti hasil dari R/C ratio dikategorikan menjadi tiga, yaitu :

1. Bila $R/C > 1$, maka artinya usaha mendapatkan keuntungan.
2. Bila $R/C < 1$, maka artinya usaha mengalami kerugian.
3. Bila $R/C = 1$, maka usaha impas (tidak untung dan tidak rugi).

Metode Strategi Pemasaran

Tabel 3.5.2. Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal

Faktor Strategi Internal/Eksterna	Rating	Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
Kekuatan/Kelemahan	1 2 3 4 5		
Total skor Kekuatan/Kelemahan		1,00	
Peluang/Ancaman	1 2 3 4 5		
Total skor Peluang/Ancaman		1,00	

Berdasarkan Tabel 3.5.2. di atas, tahapan yang dilakukan dalam menentukan faktor strateginya

adalah menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan serta peluang ancaman dalam kolom 1, lalu beri bobot masing-masing faktor tersebut yang jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1 pada kolom 3. Secara matematis penentuan bobot dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{Bobot} = \frac{\text{Rating} \times \text{Total Bobot}}{\text{Total Rating}}$$

Kemudian peringkatkanlah setiap faktor dari 4 (sangat besar) sampai 1 (tidak besar) dalam kolom 2 berdasarkan respon pengusaha terhadap faktor itu. Kemudian yang terakhir, kalikan setiap bobot faktor dengan rating untuk mendapatkan skoring dalam kolom 4.



Gambar 3.5.2. Diagram Analisis SWOT

Kuadran I: Posisi ini mengimplikasikan bahwa perusahaan berada pada kondisi yang baik untuk menggunakan kekuatan internalnya guna memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran II: Posisi ini mengimplikasikan bahwa perusahaan masih memiliki kekuatan dari sisi internal walaupun menghadapi berbagai ancaman. Strategi yang harus diterapkan adalah penggunaan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara diversifikasi (baik produk ataupun pasar).

Kuadran III: Posisi ini mengimplikasikan perusahaan menghadapi peluang besar, namun memiliki kendala dari sisi internal. Perusahaan sebaiknya tetap berada dekat dengan kompetensi dasar perusahaan dan tidak mengambil resiko berlebihan. Fokus strategi perusahaan pada kondisi ini adalah meminimalkan kendala-kendala internal perusahaan sehingga dapat memanfaatkan peluang.

Kuadran IV: Posisi ini mengimplikasikan bahwa perusahaan berada pada situasi yang sangat sulit karena menghadapi berbagai ancaman dan memiliki banyak kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan pada kondisi ini adalah memperbaiki kelemahan dan menghindari ancaman.

Matriks SWOT

Tabel 3.5.2. Matrik SWOT

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
	Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
EFAS		
<u>OPPORTUNITIES (O)</u>	<u>STRATEGI SO</u>	<u>STRATEGI WO</u>
Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan Untuk memanfaatkan peluang.
<u>STRATEGI WO</u>	<u>STRATEGI ST</u>	<u>STRATEGI WT</u>
Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan akumulasi dari semua biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau barang. Biaya ini meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Untuk mengetahui besarnya biaya dalam usaha kue pilin MAMA ZeZE dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 4. Biaya Usaha Industri Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru Per Bulan

No	Jenis Biaya	Jumlah Biaya (Rp/Bulan)
1	Biaya Penyusutan	66.833,33
2	Biaya Tenaga Kerja	2.100.000,00
3	Biaya Variabel	6.260.000,00
Total Biaya Produksi		8.426.833,33

Dari Tabel 4 diatas dapat dilihat bahwa total biaya produksi pada usaha kue pilin MAMA ZeZE dalam pembuatan kue pilin sebesar Rp.8.426.833,33 dan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah biaya variabel yaitu sebesar Rp.6.260.000,00. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Lampiran 5 dan 6.

Pendapatan

Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor adalah penghasilan yang diperoleh dari total penjualan kue pilin selama periode yang bersangkutan. Untuk hasil pendapatan kotor dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Pendapatan Kotor Usaha Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru.

No	Uraian	Volume Produksi i/ Bln	Harga Satuan (Rp)	Total Penerimaan/ Bln (Rp)
1	Penjualan Kue	14,400	800	11.520.000

Dari Tabel 5. Dapat dilihat produksi kue pilin MAMA ZeZE 720 butir/hari dengan harga jual Rp.900,00 /butir dengan memperoleh pendapatan kotor Rp. 11.520.000,00/bulan.

Pendapatan Bersih

Pendapatan yang diperoleh dari seluruh penghasilan usaha kue pilin MAMA ZeZE dan dikurangi dengan seluruh biaya produksi. Pendapatan bersih usaha kue pilin MAMA ZeZE dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Pendapatan Bersih Usaha Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru.

No	TR (Rp)	TC (Rp)	π (Rp)
1	11.520.000,	8.426.833,33	3.093.166,67

Dari Tabel 6. Dapat dilihat bahwa pendapatan bersih yang diperoleh usaha kue pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru sebesar Rp.3.093.166,67/bulan . hal ini dikarenakan

tingginya biaya produksi, terutama pada biaya variabel, yakni Rp. 6.260.000,00/bulan.

Efisiensi

Efisiensi pada prinsipnya adalah perbandingan terbaik antara hasil yang diperoleh dengan kegiatan yang dilakukan. Efisiensi usaha kue pilin MAMA ZeZE dapat dilihat dengan rumus *Return Cost Ratio* (RCR) dimana total pendapatan kotor dibagi dengan total biaya produksi, dimana kriterianya :

$RCR > 1$ berarti Usaha Kue pilin Efisien , $RCR < 1$ Usaha kue pilin tidak efisien dan $RCR = 1$ usaha kue pilin belum efisien atau usaha mencapai titik impas. Efisiensi usaha kue pilin disajikan pada Tabel 6.

Tabel 7. Nilai Efisiensi Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru

No	TR (Rp)	TC (Rp)	R/C Ratio
1	11.520.000,00	8.426.833,33	1,37

Dari Tabel 7. dapat diketahui bahwa nilai efisiensi usaha kue pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru sebesar 1,37 yang berarti usaha kue pilin MAMA ZeZE yang telah dijalankan telah efisien. Berdasarkan kriteria yang digunakan, maka usaha kue pilin MAMA ZeZE telah efisien, karena nilai efisiensi besar dari 1 berarti setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan didapatkan penerimaan Rp.1,37 atau keuntungan sebesar Rp.0,37

Analisis Strategi Pemasaran

Untuk menganalisis usaha kue pilin MAMA ZeZE akan digunakan pendekatan yaitu analisis SWOT. SWOT singkatan dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), *Threat* (Tantangan). Analisis SWOT berisi evaluasi faktor internal usaha kue pilin MAMA ZeZE berupa kekuatan dan kelemahannya dan faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Strategi yang dipilih harus sesuai dan cocok dengan kapabilitas internal dan situasi eksternalnya.

Internal Factor Evaluation (IFE)

IFE adalah alat analisis berupa matrik untuk mengetahui tingkat faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan. Faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha kue pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru Kecamatan Pangean.

Tabel 8. Matrik IFE Usaha Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
A. Kekuatan				
1	Produk berkualitas	0,12	3	0,36
2	Tersedianya tenaga kerja	0,12	3	0,36
3	Rasa enak dan gurih	0,16	4	0,64
4	Memiliki izin usaha	0,16	4	0,64
5	Harga murah/terjangkau	0,16	4	0,64
Jumlah Nilai		0,72		2,64
B. Kelemahan				
1	Kurangnya promosi	0,08	2	0,16
2	Teknologi sederhana/manual	0,08	2	0,16
3	Kemasan tidak menarik	0,04	1	0,04
4	Variasi produk sedikit	0,04	1	0,04
5	Terbatasnya modal	0,04	1	0,04
Jumlah Nilai		0,28		0,44
Nilai Total		1,00	25	3,08

Hasil analisis menunjukkan bahwa faktor yang menjadi kekuatan terbesar pada usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah rasa enak dan gurih, memiliki izin usaha dan harga yang terjangkau dengan bobot masing masing sebesar (0,16) dan rating 4 sehingga diperoleh skor (0,64). Adapun faktor lain yang menjadi kekuatan dalam usaha ini adalah produk berkualitas dan memiliki tenaga kerja yang cukup, masing masing memiliki skor (0,36).

Kelemahan utama dalam usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah terbatasnya modal dan kemasan yang tidak menarik masing masing dengan bobot sebesar 0,08 dan rating 2 sehingga diperoleh skor sebesar (0,16). Faktor-faktor lain yang menjadi kelemahan antara lain pekerjaan masih secara manual, variasi produk sedikit dan kurangnya promosi masing masing memiliki skor (0,04). Dari hasil analisis faktor-faktor internal didapat skor sebesar (3,08). Hal ini menunjukkan bahwa usaha kue pilin MAMA ZeZE memiliki kemampuan yang tinggi dalam memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan internal usahanya.

Eksternal Factor Evaluation (EFE)

Analisis lingkungan eksternal dilakukan dengan mengidentifikasi faktor peluang dan ancaman dari usaha kue pilin.

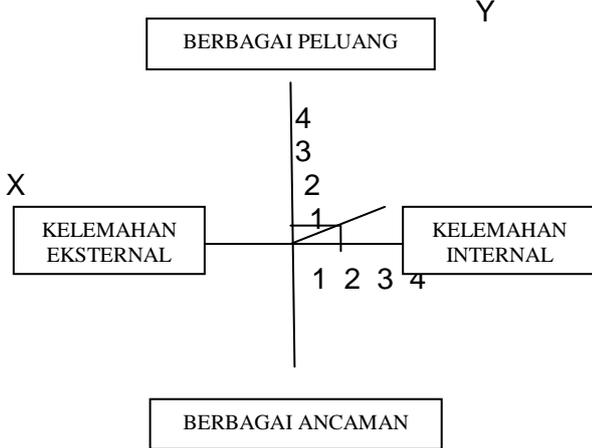
Tabel 9. Matrik EFE Usaha Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
A. Peluang				
1	Adanya bantuan UKM	0,12	3	0,36
2	Produk diterima oleh semua kalangan	0,16	4	0,64
3	Tersedianya warung/toko	0,16	4	0,64
4	Penduduk yang banyak	0,12	3	0,36
Jumlah Nilai		0,56		2
B. Ancaman				
1	Produk lain lebih murah	0,12	3	0,36
2	Kenaikan harga bahan baku	0,12	3	0,36
3	Banyaknya usaha pesaing	0,12	3	0,36
4	Tingginya upah tenaga kerja	0,08	2	0,16
Jumlah Nilai		1,00		1,24
Nilai Total			25	3,24

Hasil analisis menunjukkan bahwa faktor yang menjadi peluang utama pada usaha kue pilin MAMA ZeZE ini yaitu peluang dalam penerimaan produk oleh semua kalangan masyarakat dan memiliki hubungan baik dengan pelanggan masing masing dengan bobot 0,16 dan rating 4 sehingga diperoleh skor sebesar (0,64) Selain itu faktor lain yang menjadi peluang bagi usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah adanya program dari pemerintah dan banyak digemari oleh konsumen masing masing memiliki skor (0,36). Ancaman utama dalam usaha ini adalah banyaknya usaha pesaing, kenaikan bahan baku dan dicabutnya surat izin masing masing dengan bobot 0,12 dan rating 3 sehingga diperoleh skor (0,36). Faktor lain yang merupakan ancaman bagi usaha kue pilin MAMA ZeZE antara lain kejenuhan konsumen dengan produk yang tidak bervariasi dengan skor (0,16).

Analisis SWOT

Untuk menentukan posisi yang tepat maka total skor kekuatan harus dikurangi dengan total skor kelemahan untuk sumbu X dan sumbu Y maka nilai total skor peluang harus dikurangi dengan total skor nilai ancaman. Untuk analisis faktor internal memiliki skor kekuatan 2,64 dan total skor kelemahan 0,44 sehingga nilai sumbu X ($2,64-0,44=2,2$) untuk analisis faktor eksternal didapat nilai total skor peluang sebesar 2 dan total nilai skor ancaman 1,24 sehingga sumbu Y didapat nilai sebesar ($2-1,24=0,76$).



Gambar 3.5.2. Diagram Analisis SWOT

Hasil diagram SWOT yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah untuk faktor internal, bernilai (2,2) yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai (76) yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar dari pada ancaman.

Hasil ini menunjukkan posisi strategi berada dalam kuadran (I) dimana faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan faktor peluang lebih besar dari faktor ancaman, sehingga menunjukkan strategi agresif, artinya Pengembangan Usaha kue pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru Kecamatan Pangean dalam kondisi berpotensi sehingga sangat dimungkinkan untuk terus dilakukan usaha secara maksimal.

Matrik SWOT

Tujuan matrik ini adalah untuk memperoleh alternatif strategi (S-O, W-O, S-T, dan W-T). Dengan cara memindahkan matrik IFE dan EFE ke matrik SWOT. Untuk hasil matrik dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Matrik SWOT Usaha Kue Pilin MAMA ZeZE di Desa Pasar Baru

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Internal	S1 Produk berkualitas S2 Tersedianya Tenaga Kerja S3 Rasa enak dan gurih S4 Memiliki izin usaha S5 Harga murah dan terjangkau	W1 Terbatasnya modal W2 Kemasan tidak menarik W3 Teknologi Sederhana W4 Variasi produk sedikit W5 Kurangnya promosi
Eksternal		
Peluang (O)	Strategi (S-O)	Strategi (W-O)
O1 Adanya bantuan pemerintah untuk UKM	1. Memanfaatkan produk berkualitas, rasa gurih serta harga terjangkau untuk menambah ketertarikan konsumen (S1, S3, S5, O3, O4)	1. Meningkatkan modal usaha serta menggunakan teknologi(mesin) dalam proses pekerjaan dengan memanfaatkan bantuan dari pemerintah (W1, W3, O1)
O2 Produk diterima oleh semua kalangan	2. Memanfaatkan surat izin usaha untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah (S4, O1)	2. Mmanfaatkan warung/ toko sembako yang banyak untuk memperluas jangkauan pemasaran (W5, O3)
O3 Banyaknya tersedia warung / toko sembako		
O4 Banyaknya penduduk disekitar usaha		
Ancaman (T)	Strategi (S-T)	Strategi (W-T)
T1 Produk lain yang lebih murah dan lebih	1. Memanfaatkan produk berkualitas, rasa gurih serta harga terjangkau untuk mengatasi	1. Melakukan diversifikasi produk(ukuran) dengan

	menarik	banyaknya	rasa dan
T2	Kenaikan harga bahan baku dan penunjang	usaha pesaing dan produk lain yang lebih murah dan menarik (S1,S3, S5, T1, T3)	kualitas terjaga dan harga jual terjangkau (W1, T2)
T3	Banyaknya usaha pesaing		
T4	Upah tenaga kerja yang tinggi		

Dari Matrik SWOT diperoleh beberapa alternative strategi sebagai berikut, yaitu :

A. Strategi S – O (*Strenght – Opportunities*)

Strategi S-O merupakan strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dari hasil analisis yang dilakukan diperoleh 2 strategi S-O yang dapat dilakukan yaitu :

- 1 Memanfaatkan produk berkualitas, rasa gurih serta harga terjangkau untuk menambah ketertarikan konsumen (S1, S3, S5, O3, O4)
- 2 Memanfaatkan surat izin usaha untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah (S4, O1)

B. Strategi S – T (*Strenght – Threats*)

Staregti S-T merupakan strategi dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk menghadapi ancaman yang ada. Hasil analisa SWOT yang telah dilakukan diperoleh dua strategi yaitu :

1. Memanfaatkan produk berkualitas, rasa gurih serta harga terjangkau untuk mengatasi banyaknya usaha pesaing dan produk lain yang lebih murah dan menarik (S1,S3, S5, T1, T3)

C. Strategi W–O (*Weaknesse– Opportunities*)

Strategi W-O diperoleh dari memanfaatkan peluang yang dimiliki dalam upaya mengatasi kelemahan yang ada. Dari hasil analisis SWOT diperoleh beberapa alternatif strategi , yaitu :

- 1 Meningkatkan modal usaha serta menggunakan teknologi(mesin) dalam proses pekerjaan dengan memanfaatkan bantuan dari pemerintah (W1, W3, O1)

- 2 Mmanfaatkan warung/ toko sembako yang banyak untuk memperluas jangkauan pemasaran (W5, O3)

D. Strategi W – T (*Weaknesses – Threats*)

Strategi W – T dilakukan dalam upaya meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman. Strategi yang dapat dilakukan adalah :

- 1 Melakukan diversifikasi produk (ukuran) dengan rasa dan kualitas terjaga dan harga jual terjangkau (W1, T2)

Berdasarkan analisis strategi yang diatas, maka adapun program-program yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pemasaran usaha kue pilin MAMA ZeZE adalah:

1. Penambahan Modal Usaha
Penambahan modal usaha sangat diperlukan oleh usaha kue pilin MAMA ZeZE dengan modal yang cukup dapat menambah mesin-mesin produksi dan menambah jumlah produksi.
2. Informasi Pasar
Informasi Pasar sangat diperlukan usaha kue pilin MAMA ZeZE dalam memperluas jangkauan distribusi dan pemasaran mereka. Informasi yang dibutuhkan adalah, toko, mini market atau pun swalayan untuk menjalin kerja sama agar dapat mengembangkan usaha yang telah ada sehingga keuntungan dapat bertambah.
3. Penggunaan Teknologi
Penggunaan teknologi diperlukan untuk membantu proses pekerjaan dalam pembuatan kue pilin, dengan menggunakan teknologi modern yang tepat sehingga dapat menghemat waktu dan bisa meningkatkan produksinya.
4. Kemasan
Kemasan produk pada usaha kue pilin MAMA ZeZE sanagat dianjurkan untuk di perbaiki, karena kemasan pada produk kue pilin MAMA ZeZE pada saat ini berpengaruh terhadap ketahanan kue pilin dan juga terlihat tidak menarik dan juga bisa mengurangi kualitas produk kue pilin tersebut

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil analisis usaha menunjukkan bahwa keuntungan bersih yang diperoleh usaha kue pilin MAMA ZeZE dari penjualan kue pilin perbulan adalah sebesar Rp.3.093.166,67. Hasil juga menunjukkan bahwa usaha kue pilin MAMA ZeZE telah efisien dimana nilai R/C

Ratio lebih dari satu yaitu (1,37). Berdasarkan analisis matriks IFE didapatkan nilai skor sebesar (3,08) yang menunjukkan posisi internal usaha menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan yang ada. Sedangkan matriks EFE menghasilkan total skor sebesar (3,24) yang menunjukkan posisi eksternal usaha memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman yang ada. Hasil ini menempatkan usaha kue pilin MAMA ZeZE pada posisi strategi kuadran (I) sehingga menunjukkan strategi agresif.

Strategi agresif dengan lebih fokus kepada strategi SO (Strength Opportunities) yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO (Strength-Opportunities) :

1. Memanfaatkan produk berkualitas, rasa gurih serta harga terjangkau untuk menambah ketertarikan konsumen (S1, S3, S5, O3, O4)
2. Memanfaatkan surat izin usaha untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah (S4, O1)

Saran

A. Kepada Usaha kue pilin MAMA ZeZE

1. Agar meningkatkan keterampilan dalam membuat kue pilin dan menggunakan teknologi/mesin modren sehingga dapat mempercepat proses produksi dan mempermudah dalam pekerjaan.
2. Untuk meningkatkan promosi dan juga diharapkan membuat kemasan produk yang lebih menarik.
3. Diperlukan usaha kue pilin MAMA ZeZE memperluas jangkauan distribusi dan pemasaran. Menjalin kerjasama dengan, toko, mini market atau pun swalayan agar dapat mengembangkan usaha yang telah ada sehingga keuntungan dapat bertambah.

B. Kepada Pemerintah

Diharapkan memberikan perhatian kepada usaha industri rumah tangga dalam bentuk bantuan terutama kepada pengusaha kue pilin baik dalam bentuk modal maupun peralatan dan mesin.

DAFTAR PUSTAKA

- Soekartawi. (2000). *Pengantar Agroindustri*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soleh, M. 2003. Perbaikan Mutu dan Keamanan Pangan Produk Olahan Hasil Industri Kecil Melalui Analisa Bahaya dan Penentuan Titik Kendali. *Dalam Buletin Teknologi dan Informasi Pertanian*

Vol 6 Januari 2003. Departemen Pertanian Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian(BPTP). Jawa Timur.

- Soekartawi, Rusmadi dan E. Damaijati. 1993. *Risiko dan Ketidakpastian Dalam Agrobisnis : Teori dan Aplikasi*. PT. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Firdaus. 2008. *Pengaruh Tingkat Pengangguran Terbuka, PDRB Perkapita, Jumlah Penduduk Dan Index Williamson Terhadap Tingkat Kriminalitas (Studi Kasus 31 Provinsi Di Indonesia Tahun 2007-2012)*. Skripsi. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis. Malang. Universitas Brawijaya.
- Jusup, Al Haryono, 1997. *Dasar-dasar Akuntansi* Ed. 5. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- Basu Swastha, 1993, *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi Ketiga, Liberty, Yogyakarta. daerah. Andi. Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2008. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi Kelima. Yogyakarta: BPPE.
- Sedarmayanti. (2001). *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Jakarta: Mandar Maju.