
Journal Of Industrial Engineering And Technology (Jointech) Universitas Muria Kudus

Journal homepage :
<http://journal.UMK.ac.id/index.php/jointech>

ANALISIS SWOT, ANALYTICAL HIEARCHY PROCESS, DAN TECHNIQUE FOR OREDE PREFERENCE BY SIMILARITY TO IDEAL SOLUTION PADA STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK IKAN PASCA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS: UMKM PUJI RAHAYU REMBANG)

Vikha Indira Asri¹, Bagus Rizal Febrianto*², Akh. Sokhibi³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri, Universitas Muria Kudus, Gondangmanis. Kudus, 59324, Indonesia

*email Koredpondensi : Vikha.indira@umk.ac.id

INFO ARTIKEL

Article history :

Received : 14-2-2023

Accepted : 23-6-2023

Kata Kunci:

Usaha Mikro, Kecil, dan
Menengah (UMKM)

Development Strategy

*Strenght, Weakness, Opportunity,
and Threats(SWOT)*

*Analytical Hierarchy Process
(AHP)*

*Technique for Order Preference
by Similarity to Ideal Solution
(TOPSIS)*

ABSTACT

Fish crackers are one of the superior regional products of Rembang Regency, which are produced by several MSMEs in the Rembang Regency area. Puji Rahayu is one of the SMEs that produces fish crackers. After the Covid-19 pandemic, these MSMEs experienced a decline in terms of product sales. Therefore this study aims to determine the business development strategy of the Puji Rahayu Fish Cracker MSME business in Rembang Regency. This study uses several methods in processing data, so that it can determine the right method with a higher level of accuracy. To determine the development strategy using SWOT analysis while the many criteria used in the MSME development strategy were solved by Multi Criteria Decision Making (MCDM) using the AHP and TOPSIS methods. The results of the analysis show that there are three priority alternatives for Puji Rahayu's MSME business development strategy with the highest priority being product diversification in terms of taste and product packaging with a weight of 0.296, improving production quality with a weight of 0.273, and utilizing appropriate technology to optimize MSME performance results with a weight of 0.238 . The alternative strategy that is a top priority in developing Puji Rahayu's MSME is to improve production quality by improving product quality by controlling the production process well, so that it will produce products that have good quality.

PENDAHULUAN

Ketahanan pangan merupakan kondisi dimana individu atau rumah tangga menerima akses secara fisik ataupun ekonomi untuk mendapatkan pangan bagi seluruh anggota rumah tangga dan tidak berisiko kehilangan keduanya (*Food and Agriculture Organization, 2016*). Dalam rangka mewujudkan ketahanan pangan tersebut, sektor perikanan merupakan sektor yang sangat penting karena sektor ini menjadi salah satu penyedia pangan utama. Pradiana (2014) menyatakan bahwa tujuan program ketahanan pangan yaitu menjamin hak atas

pangan, menjadi basis pembentukan sumberdaya manusia yang berkualitas dan menjadi pilar ketahanan pangan nasional. Salah satu bidang industri yang berperan besar terhadap pembangunan ketahanan pangan nasional adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Menurut Miespundip (2021), jumlah unit usaha di sektor UMKM tercatat menguasai 98% pangsa pasar sektor usaha atau mencapai 56 juta unit usaha dan 70% diantaranya merupakan UMKM pangan. Salah satu diantaranya adalah UMKM industri makanan ringan seperti kerupuk ikan. Kota Rembang merupakan salah satu kota yang berpotensi dalam peningkatan sentra kerupuk ikan. Menurut Al-Musthofa (2021), kerupuk ikan merupakan produk pangan lokal yang menjadi produk khas di Kota Rembang. Berdasarkan data Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah (2022), jumlah UMKM di Kota Rembang berjumlah 931 unit, dengan 76 unit UMKM yang memproduksi kerupuk ikan. Salah satu UMKM penghasil kerupuk ikan yaitu Puji Rahayu. Pandemi COVID-19 mengakibatkan UMKM ini mengalami penurunan dari segi penjualan produk secara drastis. Menurut Saputra (2021), sebanyak 87,5% UMKM terdampak pandemi COVID-19. Dari jumlah ini, sekitar 93,2% diantaranya terdampak negatif di sisi penjualan.

Selama kurun waktu dua tahun terakhir UMKM kerupuk ikan Puji Rahayu mengalami terjadinya penurunan jumlah penjualan hingga 24%. Penurunan tersebut dipengaruhi oleh cara pemasaran yang masih sederhana yaitu mendisplaykan produk di etalase kios. Cara pemasaran yang baik mempengaruhi banyak sedikitnya konsumen yang membeli produk dari UMKM Kerupuk Ikan Puji Rahayu. Oleh karena itu perlu dilakukan perbaikan dan penentuan strategi pengembangan yang terus menerus dan tepat. Penentuan strategi pengembangan menggunakan metode *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* (SWOT) merupakan instrumen yang baik dalam melakukan pemilihan strategi karena didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan peluang (Astuti, 2020).

Penentuan strategi pengembangan dengan banyaknya kriteria dapat diselesaikan menggunakan metode ANP dilanjutkan dengan pemilihan kriteria melalui metode *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) sebagai strategi terbaik (Diniaty, 2019). Hal ini dikarenakan TOPSIS memiliki konsep dimana alternatif yang terpilih merupakan alternatif terbaik dengan jarak terpendek dari solusi ideal positif dan jarak terjauh dari solusi ideal negatif (Zakiyah *et al.*, 2019). Penentuan strategi pengembangan dengan metode ANP memiliki keterbatasan dalam penentuan banyaknya kriteria dan keakuratan perbandingan berpasangan hanya tergantung pada penelitian expertise, sehingga memungkinkan hasil yang tidak valid Utama (2019).

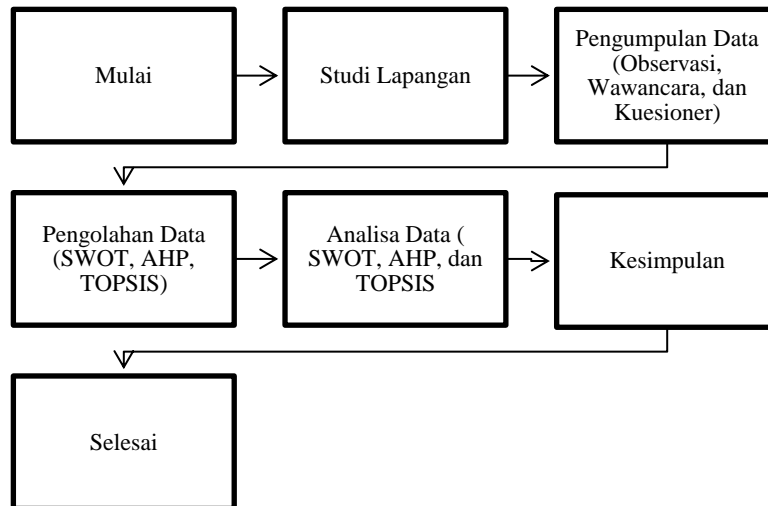
Pada penentuan strategi dengan banyaknya kriteria dapat diselesaikan dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Jadianan (2019) menyatakan bahwa AHP adalah sebuah konsep untuk pembuatan keputusan berbasis multikriteria. Secara umum, dengan menggunakan AHP, prioritas yang dihasilkan akan bersifat konsisten dengan teori, logis, transparan, dan partisipatif.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi maka peneliti menerapkan kombinasi dengan menggunakan metode SWOT, AHP dan TOPSIS. SWOT sebagai instrumen pemilihan strategi yang tepat dan AHP sebagai teori pembobotan dari setiap faktor dan kriteria nyata yang di hasilkan dari analisis SWOT. Sedangkan metode TOPSIS digunakan untuk mengurutkan alternatif.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April-Agustus 2022 di UMKM Puji Rahayu yang terletak di Desa Waru Kecamatan Rembang Kabupaten Rembang. UMKM Puji Rahayu

merupakan salah satu usaha mikro yang memproduksi kerupuk ikan. Pertimbangan pemilihan UMKM Puji Rahayu merupakan salah satu UMKM yang merasa dirugikan dengan pandemi COVID-19 di Indonesia dan membutuhkan sebuah strategi pengembangan untuk usahanya. Adapun tahapan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini :



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Hal pertama kali yang harus dilakukan untuk melakukan penelitian adalah studi lapangan dengan mengunjungi UMKM Puji Rahayu. Selanjutnya melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dengan pemilik UMKM Puji Rahayu, dan melakukan penyebaran kuesioner yang berhubungan dengan pengembangan strategi usaha. Setelah melakukan pengumpulan data, selanjutnya melakukan pengolahan data SWOT, AHP, dan TOPSIS. Selanjutnya, data yang sudah diolah lalu di analisis yang bertujuan untuk pengembangan strategi usaha pada UMKM Puji Rahayu. Tahapan yang terakhir yaitu menarik kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum UMKM

UMKM Kerupuk Ikan Puji Rahayu didirikan oleh Ibu Lasinah pada tahun 2001 yang terletak di Desa Waru Kecamatan Rembang Kabupaten Rembang. Kerupuk ikan yang disediakan memiliki tiga varian rasa antara lain cakalang, tuna, dan tengiri. Kerupuk ikan yang diproduksi dengan ukuran 200 gr, 250 gr, 500 gr, dibanderol harga Rp7.000, Rp9.000, Rp15.000. jumlah karyawan pada UMKM tersebut sebanyak 20 orang yang terdiri dari 6 orang bagian pengadonan kerupuk, 5 orang bagian penggorengan, 6 orang bagian pengemasan, 3 orang bagian pengiriman. Dalam proses produksi kerupuk, Puji Rahayu menerapkan sistem *make to stock*. Hal ini dikarenakan UMKM ini memproduksi kerupuk ikan tidak menunggu permintaan dari pelanggan.

B. Identifikasi Faktor Internal

Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan usaha. Pada UMKM Kerupuk Ikan Puji Rahayu, faktor internal dapat dilihat pada Tabel 1.

Table 1. Faktor Internal UMKM Kerupuk Ikan Puji Rahayu.

Kekuatan	Kelemahan
Produk kerupuk ikan merupakan makanan khas Rembang	Sistem promosi belum optimal pasca pandemic covid-19
Memiliki izin usaha dari dinas terkait	Kurang memiliki manajemen dan sistem keuangan sistematis
Harga yang ditawarkan sangat terjangkau	Proses produksi masih manual-semi otomatis
Umur simpan produk lama	Jaringan pemasaran produk belum luas
Tenaga kerja cukup tersedia	Biaya kemasan masih tinggi

Tahapan awal Analisa SWOT adalah mengidentifikasi faktor internal menggunakan matriks IFE. Matriks IFE merupakan alat perumusan strategi yang meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional bisnis dan juga menjadi landasan untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan di antara area tersebut.

C. Identifikasi Faktor Eksternal

Faktor eksternal terdiri dari peluang dan tantangan usaha. Pada UMKM Kerupuk Ikan Puji Rahayu, faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 2.

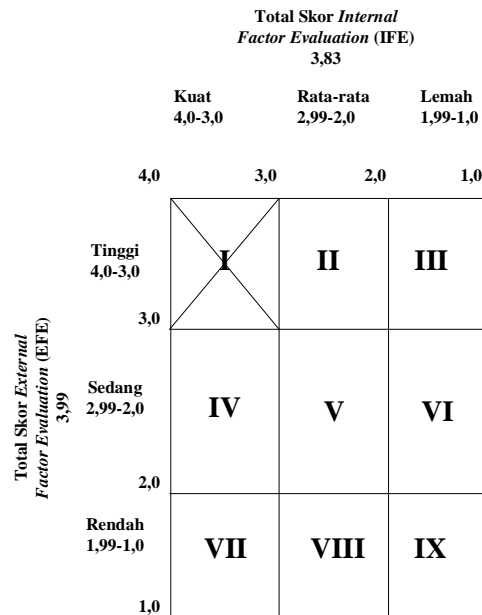
Table 2. Faktor Eksternal UMKM Kerupuk Ikan Puji Rahayu.

Peluang	Tantangan
Pemerintah setempat melakukan program bantuan	Adanya pesaing produk sejenis
Pemerintah setempat melakukan program pelatihan	Harga jual produk dengan pesaing berbeda
Daya beli masyarakat terhadap produk tinggi	Peningkatan harga bahan baku yang meningkat dari tahun ke tahun
Semakin berkembangnya ilmu pengetahuan teknologi tepat guna (TTG)	Fluktuasi permintaan pasar
Berkembangnya telekomunikasi dalam membantu kegiatan promosi	Biaya kemasan masih tinggi

Mengidentifikasi faktor eksternal menggunakan matriks EFE yang merupakan alat yang memungkinkan perencanaan strategi di dalam meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial budaya, lingkungan, politik, hukum, teknologi, dan persaingan (Krisning Tyas and Chriswahyudi, 2017).

D. Analisis IE

Matriks Internal-Eksternal berfungsi untuk mengetahui posisi UMKM Puji Rahayu dan untuk menentukan alternatif strategi pengembangan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang terdapat pada UMKM. Posisi UMKM Puji Rahayu dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 2. Matriks IE

Berdasarkan Gambar 2, letak posisi UMKM Puji Rahayu pada kuadran ke- I artinya UMKM Puji Rahayu memiliki strategi tumbuh dan berkembang, dimana didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, aset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Hal ini dapat dicapai dengan menurunkan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas.

E. Analisis SWOT

Matriks SWOT bertujuan untuk memberikan alternatif strategi utama yang terdiri dari S-O (*Strength-Opportunity*), W-O (*Weakness- Opportunity*), S-T (*Strength-Threat*), dan W-T (*Weakness-Threat*). Berdasarkan matriks SWOT telah didapatkan lima alternatif strategi untuk strategi pengembangan UMKM Puji Rahayu, yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks SWOT.

IFE	Strength (S)	Weakness (W)
EFE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk kerupuk ikan merupakan makanan khas Rembang 2. Memiliki izin usaha dari dinas terkait 3. Harga yang ditawarkan sesuai dengan pasar 4. Umur simpan produk lama 5. Tenaga kerja lokal cukup tersedia 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem promosi belum optimal akibat pandemi 2. Kurang memiliki manajemen dan sistem laporan keuangan secara sistematis 3. Proses produksi masih manual-semi otomatis 4. Jaringan pemasaran produk belum luas 5. Biaya kemasan tinggi

<p style="text-align: center;">Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemerintah setempat melakukan program bantuan 2. Pemerintah setempat melakukan program pelatihan 3. Daya beli masyarakat terhadap produk tinggi 4. Semakin berkembangnya ilmu pengetahuan Teknologi Tepat Guna (TTG) 5. Berkembangnya telekomunikasi dalam membantu promosi 	<p style="text-align: center;">(SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan (S1, S2, S3, S4, S5, O1, O2, O3, O4) 2. Memperluas jaringan pemasaran (S1, S2, S3, S4, O1, O2, O3, O4, O5) 	<p style="text-align: center;">(WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM (W1, W2, W3, W4, W5, O1, O2, O3, O4, O5)
<p style="text-align: center;">Threat (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing produk sejenis 2. Harga jual produk dengan pesaing berbeda 3. Peningkatan harga bahan baku yang meningkat dari tahun ke tahun 4. Fluktuasi permintaan pasar 	<p style="text-align: center;">(ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi bahan baku dan meminimalisasi biaya produksi (S3, T3, T4) 	<p style="text-align: center;">(WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produksi (W3, T1, T2, T3, T4)

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi W-O adalah strategi untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan. Strategi S-T adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang ada untuk menghindari dan mengatasi ancaman yang terdeteksi. Strategi W-T adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman yang ada.

F. Analisis Strategi Dengan AHP

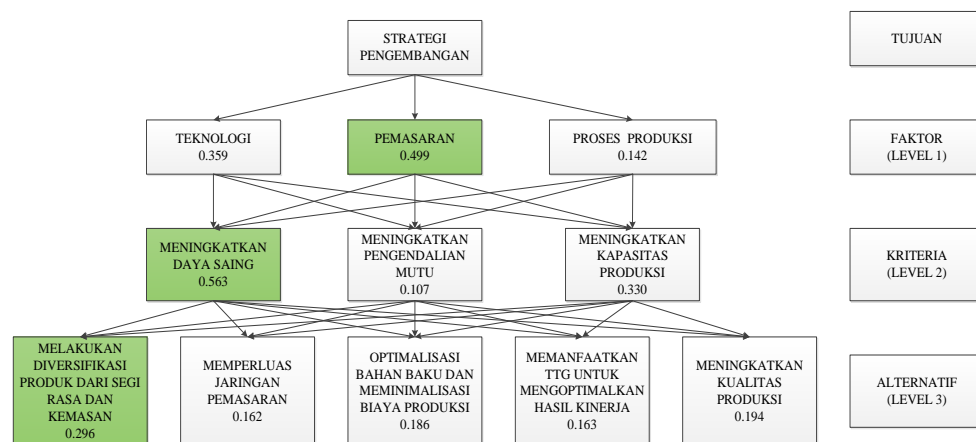
Penentuan strategi pengembangan usaha Puji Rahayu dilakukan dengan menggunakan metode AHP untuk pengambilan keputusan yang dilakukan oleh responden yang ahli dalam bidangnya. Responden ahli yang dipilih untuk pengisian kuesioner sebanyak empat orang antara lain: pemilik UMKM Puji Rahayu (1 orang), karyawan bagian produksi (2 orang), dan koordinator UMKM (1 orang). Perhitungan hasil kuesioner dengan menggunakan *Software Microsoft Excel* diperoleh nilai rasio konsistensi responden dan bobot masing-masing alternatif strategi pengembangan usaha

Puji Rahayu kurang dari atau mendekati 0,1 atau 10% artinya Hasil dari kuesioner yang dilakukan dinilai konsisten. Hasil perhitungan CR dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Nilai CR

No.	Tujuan, Faktor, Kriteria	Nilai Konsistensi (CR)
1	Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Puji Rahayu	0,001
2	Pemasaran	0,013
	Proses Produksi	0,005
	Teknologi Produksi	0,000
3	Meningkatkan Daya Saing	0,077
	Meningkatkan Pengendalian Mutu	0,070
	Meningkatkan Kapasitas Produksi	0,071

Selanjutnya menentukan nilai vektor prioritas yang berpengaruh dalam strategi pengembangan usaha dapat dilihat pada Gambar 3. Kemudian menentukan definisi operasional hierarki AHP yang dapat dilihat pada Tabel 5.



Gambar 3. Hierarki dan Bobot Hasil AHP

Tabel 5. Definisi Operasional AHP

Level AHP	Definisi Operasional
Faktor	
1. Teknologi	1. Terkait dengan penggunaan mesin dan peralatan yang digunakan yang dapat meningkatkan jumlah produksi serta mutu produk
2. Pemasaran	2. Terkait dengan pemasaran produk
3. Proses Produksi	3. Terkait proses pembuatan produk olahan
Kriteria	
1. Meningkatkan daya saing	1. Terkait perbaikan produk dan

2. Meningkatkan pengendalian mutu	layanan	2. Terkait penyajian produk yang bermutu
3. Meningkatkan kapasitas produksi		3. Terkait kinerja agroindustri yang baik
Alternatif Strategi		
1. Melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan		1. Menambah variasi produk dan kemasan
2. Memperluas jaringan pemasaran		2. Melakukan ekspansi pemasaran
3. Memanfaatkan TTG untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM		3. Penggunaan teknologi tepat guna untuk mengoptimalkan hasil kerja UMKM
4. Optimalisasi bahan baku dan meminimalisasi biaya produksi		4. Terkait optimalisasi bahan baku dan meminimalisasi biaya produksi
5. Meningkatkan kualitas produksi		5. Terkait pengawasan dan pengendalian kualitas produk

Prioritas faktor yang berpengaruh pada pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu:

Tabel 6. Prioritas Faktor Berpengaruh.

No.	Faktor	Vektor Prioritas	Prioritas
1.	Pemasaran	0,499	1
2.	Teknologi Produksi	0,359	2
3.	Proses Produksi	0,142	3

Tabel 6 menunjukkan bahwa faktor dengan prioritas pertama yang berpengaruh untuk strategi pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu adalah pemasaran dengan hasil 0,499; faktor dengan prioritas kedua adalah teknologi produksi dengan hasil sebesar 0,359; dan faktor prioritas ketiga adalah proses produksi dengan hasil sebesar 0,142. Selanjutnya analisis prioritas kriteria pengembangan usaha pada tabel 7.

Tabel 7. Prioritas Faktor Pengembangan Usaha UMKM Puji Rahayu.

	Meningkatkan Daya Saing	Meningkatan Kualitas Produk	Meningkatkan Kapasitas Produksi
Pemasaran	0,563	0,107	0,330
Teknologi Produksi	0,450	0,084	0,466
Proses Produksi	0,573	0,274	0,154

Tabel 7 merupakan hasil pengolahan data, diperoleh nilai vektor prioritas kriteria yang berpengaruh pada strategi pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu. Berdasarkan nilai vektor prioritas, dapat diketahui urutan prioritas dari setiap kriteria.

Berikut merupakan prioritas kriteria yang berpengaruh pada pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Prioritas Faktor Berdasarkan Faktor Pengembangan Usaha UMKM Puji Rahayu.

No.	Kriteria	Faktor Prioritas	Prioritas
1.	Meningkatkan Daya Saing	0,563	1
2.	Meningkatkan Pengendalian Mutu	0,107	3
3.	Meningkatkan Kapasitas Produksi	0,330	2

Pada tabel 8 menunjukkan kriteria yang tertinggi adalah peningkatan daya saing dengan skor 0,573. Persaingan yang ketat menjadi kendala dalam pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu. Hal tersebut terjadi karena lokasi UMKM Puji Rahayu berada pada sentra industri kerupuk. Meningkatkan daya saing dapat dilakukan dengan cara melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan, memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM, meningkatkan kualitas produksi dan optimalisasi bahan baku dan meminimalisasi biaya produksi , serta memperluas jaringan pasar.

Prioritas alternatif strategi berdasarkan kriteria yang berpengaruh pada pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Kriteria Yang Berpengaruh Pada Pengembangan Usaha UMKM Puji Rahayu

	Meningkatkan Daya Saing	Meningkatkan Pengendalian Mutu	Meningkatkan Kapasitas Produksi
Melakukan Diversifikasi Produk Dari Segi Rasa Dan Kemasan	0,296	0,238	0,257
Meningkatkan Kualitas Produksi	0,194	0,273	0,213
Memanfaatkan TTG untuk Mengoptimalkan Hasil Kinerja UMKM	0,186	0,108	0,238
Optimalisasi Bahan Baku dan Meminimalisasi Biaya Produksi	0,162	0,207	0,168
Memperluas Jaringan Pemasaran	0,162	0,174	0,123

Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh bobot tertinggi alternatif strategi berdasarkan setiap kriteria. Nilai alternatif tertinggi berdasarkan setiap kriteria untuk pengembangan usaha dapat dilihat pada Tabel 9.

Berdasarkan nilai vektor prioritas dapat diketahui urutan prioritas dari setiap alternatif strategi. Nilai vektor prioritas dan prioritas strategi dapat dilihat pada Tabel 10.

Table 10. Prioritas alternatif strategi yang berpengaruh pada usaha UMKM Puji Rahayu

Alternatif Strategi	Vektor Prioritas	Prioritas
Melakukan Diversifikasi Produk Dari Segi Rasa Dan Kemasan	0,296	1
Meningkatkan Kualitas Produksi	0,193	2
Memfaatkan TTG untuk Mengoptimalkan Hasil Kinerja UMKM	0,183	3
Optimalisasi Bahan Baku dan Meminimalisasi Biaya Produksi	0,164	4
Memperluas Jaringan Pemasaran	0,161	5

Tabel 10 menunjukkan bahwa alternatif strategi yang paling penting yaitu melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan dengan skor 0,296. Diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan pada UMKM Puji Rahayu perlu ditingkatkan lagi, contohnya dengan menampilkan kemasan yang menarik dan menyajikan semua jenis rasa yang ada pada label kemasan.

G. Analisis Strategi Dengan TOPSIS

Pada analisis prioritas alternatif strategi penguat dengan menggunakan TOPSIS, terlebih dahulu menguraikan alternatif strategi. Selanjutnya dilakukan perbandingan untuk setiap alternatif.

1. Prioritas alternatif strategi penguat untuk melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan

Alternatif strategi yang memiliki prioritas pertama pada perhitungan AHP adalah melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan dengan skor sebesar 0,296. Berdasarkan alternatif strategi penguat yang sudah ada kemudian akan dipilih prioritas yang paling penting dari perhitungan solusi ideal. Hasil perhitungan solusi ideal sub alternatif strategi untuk meningkatkan inovasi produk dapat dilihat pada solusi ideal alternatif strategi penguat untuk Melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan

Table 11. Hasil Perhitungan Solusi Ideal Alternatif Strategi Penguat Untuk Melakukan Diversifikasi Produk Dari Segi Rasa Dan Kemasan

Sub Alternatif Strategi Melakukan Diversifikasi Produk Dari Segi Rasa Dan Kemasan	D+	D-	VI	%	Rank
Memfaatkan program pemerintah dalam pelatihan meningkatkan kompetensi UMKM	0,017	0,018	0,514	28,571	2
Menampilkan kemasan yang menarik	0	0,035	1	55,586	1
Penambahan varian rasa	0,025	0,01	0,285	15,842	3
Menampilkan bentuk baru dari produk agar terlihat menarik	0,035	0	0	0	4
TOTAL			1,799	100	

Pada tabel 11 menunjukkan bahwa sub strategi yang menjadi prioritas tertinggi adalah menampilkan kemasan yang menarik dengan nilai kepentingan sebesar 55,586. UMKM Puji Rahayu, saat ini belum menampilkan kemasan yang begitu menarik. Menampilkan kemasan yang menarik sangat diperlukan agar konsumen menjadi tertarik dan berminat dengan produk yang dihasilkan oleh UMKM. Selain itu, menampilkan kemasan menarik untuk meningkatkan kesadaran kepada tenaga kerja akan nilai lebih dan keindahan akan produk guna menjamin mutu. Oleh karena itu diharapkan UMKM memiliki tampilan kemasan produk yang menarik agar produk memiliki nilai jual yang tinggi.

2. Prioritas alternatif strategi penguat untuk meningkatkan kualitas produk
Alternatif strategi yang memiliki prioritas kedua pada perhitungan AHP adalah meningkatkan pengendalian mutu dengan skor sebesar 0,193. Hasil perhitungan solusi ideal sub alternatif strategi untuk meningkatkan pengendalian mutu dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Hasil Perhitungan Solusi Ideal Alternatif Strategi Penguat Untuk Meningkatkan Kualitas Produk

Sub Alternatif Strategi Meningkatkan Kualitas Produk	D+	D-	VI	%	Rank
Melakukan proses produksi yang baik	0,016	0	0	0	4
Melakukan penyortiran bahan baku	0,011	0,005	0,313	18,543	3
Melakukan diversifikasi produk	0,01	0,006	0,375	22,216	2
Meningkatkan mutu produk	0	0,016	1	59,241	1
TOTAL			1,688	100	

Tabel 12 menunjukkan bahwa sub strategi yang menjadi prioritas tertinggi adalah meningkatkan mutu produk dengan nilai kepentingan sebesar 59,241. Meningkatkan mutu produk merupakan cara mengontrol proses produksi dengan baik, sehingga akan menghasilkan produk yang memiliki mutu yang baik. UMKM Puji Rahayu belum meningkatkan kualitas produknya pada proses produksi kerupuk ikan. Tenaga kerja hanya melakukan perkiraan dalam melaksanakan proses produksi. Hal ini karena pihak UMKM tidak menerapkan standar yang dapat dijadikan sebagai patokan dalam melakukan proses produksi. Oleh karena itu, diharapkan UMKM menerapkan standar kualitas produksi agar produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik.

3. Prioritas alternatif strategi penguat untuk memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM
Alternatif strategi yang memiliki prioritas ketiga pada perhitungan AHP adalah memanfaatkan TTG untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM dengan skor sebesar 0,135. Hasil perhitungan solusi ideal sub alternatif strategi memanfaatkan TTG untuk mengoptimalkan hasil kinerja dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Hasil perhitungan Solusi Ideal Alternatif Strategi Penguat Memanfaatkan TTG Untuk Mengoptimalkan Hasil Kinerja UMKM

Sub Alternatif Strategi Meningkatkan Kualitas Produk	D+	D-	VI	%	Rank
Melakukan proses produksi yang baik	0	0,0006	1	52,632	1
Melakukan penyortiran bahan baku	0,0006	0	0	0	4
Melakukan diversifikasi produk	0,0002	0,0004	0,6	31,579	2
Meningkatkan mutu produk	0,0004	0,0002	0,3	15,789	3
TOTAL			1,688	100	

Tabel 13 menunjukkan bahwa sub strategi yang menjadi prioritas pertama adalah melakukan penyuluhan pengetahuan TTG kepada tenaga kerja, dengan nilai kepentingan sebesar 52,632. Penyuluhan merupakan salah satu kegiatan pengenalan teknologi tepat guna yang perlu diketahui oleh karyawan. Karyawan Puji Rahayu masih belum mengetahui tentang peranan teknologi tepat guna. Untuk itu, sangat perlu dilakukan penyuluhan tentang teknologi tepat guna agar pekerja dapat memahami dan menerapkan ilmu teknologi dengan baik di proses produksi.

H. Implikasi Manjerial

Strategi pertama yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu adalah melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan. Hal ini perlu ditingkatkan lagi, contohnya dengan menampilkan kemasan yang menarik dan menyajikan semua jenis rasa yang ada pada label kemasan.

Strategi kedua yang dapat dilakukan UMKM Puji Rahayu dalam mengembangkan usahanya adalah meningkatkan kualitas produksi dengan cara meningkatkan mutu produk.

Strategi ketiga yang dapat mengembangkan usaha UMKM Puji Rahayu adalah strategi memanfaatkan teknologi sederhana untuk meningkatkan hasil kinerja UMKM dengan melakukan penyuluhan pengetahuan teknologi tepat guna kepada seluruh tenaga kerja yang merupakan salah satu kegiatan pengenalan teknologi tepat guna yang perlu diketahui oleh tiap karyawan UMKM Puji Rahayu.

KESIMPULAN

Faktor dengan prioritas tertinggi yang berpengaruh untuk strategi pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu pasca pandemi Covid-19 adalah pemasaran dengan hasil 0,499. Berdasarkan faktor pemasaran bahwa kriteria tertinggi untuk faktor pemasaran adalah peningkatan daya saing dengan nilai sebesar 0,563. Oleh karena itu, diharapkan UMKM Puji Rahayu dapat mempromosikan produknya melalui website atau situs jual beli secara online agar produk yang ditawarkan dapat dikenal oleh masyarakat terutama masyarakat yang berada di luar Kota Rembang.

Terdapat tiga alternatif strategi pengembangan usaha UMKM Puji Rahayu dengan prioritas tertinggi adalah melakukan diversifikasi produk dari segi rasa dan kemasan produk dengan bobot 0,296, kedua adalah meningkatkan kualitas produksi dengan bobot 0,193. ketiga adalah memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM dengan bobot 0,186.

Alternatif strategi penguat yang menjadi prioritas utama dalam melakukan pengembangan UMKM Puji Rahayu adalah: pertama, diversifikasi produk dari segi rasa dan

kemasan produk adalah menampilkan kemasan yang menarik, kedua meningkatkan kualitas produksi adalah meningkatkan kualitas produk. Ketiga, memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mengoptimalkan hasil kinerja UMKM adalah melakukan penyuluhan pengetahuan teknologi tepat guna kepada tenaga kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Diniaty, Dewi; Simanjuntak, Rizky Andean; Nur, M. (2019). SEMINAR NASIONAL TEKNIK INDUSTRI UNIVERSITAS GADJAH MADA 2016 Yogyakarta, 27 Oktober 2016. *Frontier In Industrial Engineering*, 33–39.
- Food and Agriculture Organization. (2016). *Sustainable Agriculture Development for Food Security and Nutrition*. July, 139.
- Krisning Tyas, S., & Chriswahyudi. (2017). *Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Matrik Ie, Swot Dan Ahp Untuk Mendapatkan Alternatif Strategi Prioritas*. November, 1–9. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnastek/article/view/1989/1632>
- Nuary, N. S. (2016). Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Analisis SWOT Pada PT.Super Sukses Motor Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 2(1), 30–42. https://www.researchgate.net/publication/269107473_What_is_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civilwars_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625
- Pradiana, Y. H. W. (2014). Analisis Ketersediaan Pangan dan Kinerja Penyuluh Pertanian dalam Penyediaan Pangan di Kota Bogor. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 12(1), 43–58. <https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/715>
- Utama, D. rer. nat. D. N. (2017). *Sistem Penunjang Keputusan* (Issue January). Penerbit Garudhawaca, Yogyakarta. www.penerbitgarudhawaca.com
- Utama, I. D. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Era Digital di Kota Bandung. *EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 7(1), 1. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v7i1.3829>