

ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERUPUK PULI UD. VISKAR MANDIRI

Nurifa Adha¹, Dewi Riza Lisvi Vahlevi²

nurifaadha447@gmail.com¹, dewirizalisvivahlevi@gmail.com²

STAI An- Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo

Abstract:

The purpose of this Field Work Practice activity or research is an effort to improve the quality of management of the Puli Viskar Mandiri Cracker Home Industry due to the challenges of economic competition through the preparation of appropriate and accurate business strategies. The strategy used is SWOT analysis to help identify several factors that are formed systematically in the formulation of company strategy through observation, interviews, recording and direct involvement in the activities of the production process. This research uses a descriptive qualitative method. The results of the study show that the company's strategy to continue to grow is to maintain product quality with quality raw materials, manage good service, try and maximize the use of technology in marketing. While the SWOT analysis includes maximizing production, using the best technology, conducting training to upgrade skills for the workforce, increasing capital and expanding marketing

Keywords: SWOT analysis, Development Strategy, Home Industry

Abstrak:

Tujuan dari kegiatan Praktek Kerja Lapangan atau penelitian ini merupakan upaya meningkatkan kualitas manajemen Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri karena tantangan persaingan ekonomi melalui penyusunan strategi usaha yang tepat dan akurat. Strategi yang digunakan adalah analisis SWOT dalam membantu mengidentifikasi beberapa faktor yang terbentuk secara sistematis dalam perumusan strategi perusahaan melalui observasi, wawancara, pencatatan dan terjun langsung kelapangan dalam kegiatan proses produksi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif bersifat deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan strategi perusahaan agar terus berkembang yaitu menjaga kualitas produk dengan bahan baku yang berkualitas, mengatur pelayanan yang baik, mencoba dan memaksimalkan penggunaan teknologi dalam bidang pemasaran. Sedangkan analisis SWOT diantaranya memaksimalkan produksi, penggunaan teknologi yang terbaik, mengadakan pelatihan untuk upgrade keahlian bagi tenaga kerja, menambah modal dan memperluas pemasaran

Kata kunci: Analisis SWOT, Strategi Pengembangan, Home Industri

A. Pendahuluan

Home industry merupakan salah satu unit usaha dengan skala kecil yang fokus pada bidang tertentu. Umumnya unit usaha ini memakai fasilitas minimal 1 atau 2 rumah untuk kegiatan proses produksinya. Berdasarkan modal dan jumlah tenaga kerja unit usaha ini biasanya lebih kecil dari perusahaan perusahaan besar pada umumnya.¹

Peluang berhubungan dengan prospek usaha dalam menghadapi persaingan antar kegiatan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan permintaan. Dalam ilmu ekonomi prospek yaitu gambaran untuk masa yang akan datang, apakah usaha yang dijalani akan berjalan lancar dan mendapatkan keuntungan atau bangkrut karena tidak adanya permintaan atau tidak adanya promosi konsumen tidak mengetahui keberadaan produk yang dihasilkan.² Dengan demikian prospek merupakan kondisi yang akan dihadapi oleh suatu usaha di masa yang akan datang untuk melihat perkembangan usaha yang dijalankan dapat meningkatkan profit atau bahkan mengalami kebangkrutan. Kondisi ini dipengaruhi oleh berbagai peluang dan ancaman yang dihadapi, karena perkembangan home industri yang sangat pesat dalam masyarakat.

Secara Universal dan global, kompetisi bisnis akan diwarnai dengan perubahan yang kompleks tentunya dari berbagai factor yaitu ekonomi, teknologi, politik, sosial dan budaya. Berhubungan dengan hal tersebut, pelaku bisnis terutama usaha kecil akan tersudutkan posisinya jika dibandingkan dengan pesaingnya secara baik dan benar untuk memperebutkan konsumen.³

Adapun salah satu upaya yang bisa dilakukan yaitu dengan metode analisis SWOT, metode ini bisa dijadikan sebagai tolak ukur pelaku usaha dalam mencapai target usahanya. Pada intinya, jika analisis ini digunakan secara tepat, maka hal tersebut bisa menjadi suatu pencapaian sesuai dengan keakuratan perumusan strategi, yang kemudian bisa mengurangi risiko dalam menghadapi ancaman dan memaksimalkan peluang yang ada. Penggunaan analisis SWOT ini cukup sederhana namun bisa membantu dalam perumusan atau penyusunan strategi baik organisasi maupun perusahaannya.⁴

Kerupuk Puli yang merupakan produk makanan ringan khas Madiun yang dibuat dari nasi yang dikeringkan yang memiliki cita rasa sangat gurih dan renyah sehingga cocok dijadikan teman makan nasi. Jenis-jenis kerupuk puli di Indonesia diantaranya kerupuk puli lumajang, kerupuk puli bali, Kerupuk puli surabaya dan sebagainya. Sebagian masyarakat kurang pas jika pada saat makan tidak di temani dengan kerupuk. Mulai dari kebutuhan, kerupuk harus tersedia dan bagi masyarakat yang menyukai kerupuk menjadi bahan pokok dalam menyantap seperti soto, rawon dan lain-lain. Proses pembuatannya memang berbeda dari setiap jenis kerupuknya. Namun, untuk cara pengolahannya semua sama yaitu dengan tahapan penggorengan dengan menggunakan minyak di

¹ Jasa Ungguh Muliawa, *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis*, (Yogyakarta: Banyu Media, 2008), h.3

² Dede Sartiani, "*Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima di Pantai Selat Baru Kecamatan Bantan Kabupaten Bengkalis Menurut Perspektif Ekonomi Islam*" Skripsi, (Pekanbaru: Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau, 2011)

³ Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009)

⁴ Fajar Nuraini, *The Guide of SWOT* (Yogyakarta: Quadrant, 2019)

atas api. Proses pembuatan kerupuk membutuhkan waktu yang sangat lama jika menggunakan cara manual.

Ada banyak penelitian terkait strategi pengembangan home industri yang dilakukan beberapa peneliti sebelumnya, menjelaskan bahwa kegiatan seperti pelatihan dan pembinaan khusus dapat dilakukan dalam strategi pengembangan home industry dan bisa juga dengan mengikuti perkembangan teknologi modern dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi dengan system manajemen. Yaitu dengan perluasan pemasaran seperti pemasaran yang dikenal zaman sekarang (media online, titip jual, endors dan bazar), bisa juga melakukan dengan promosi yang efisien dan intensif pada daerah yang belum terjangkau. Melakukan jalinan kerjasama yang baik dengan pemerintah bisa juga untuk dilakukan.

B. Kajian Teoritis

Analisis SWOT

Pada umumnya, analisis SWOT ini merupakan langkah-langkah yang dipergunakan sebagai evaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dalam spekulasi usaha atau bisnis. Analisis ini sifatnya deskriptif dan subjektif. Analisis SWOT bisa dikatakan sebagai instrumen dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang terbentuk secara sistematis yang dipakai dalam merumuskan strategi perusahaan.⁵

Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha

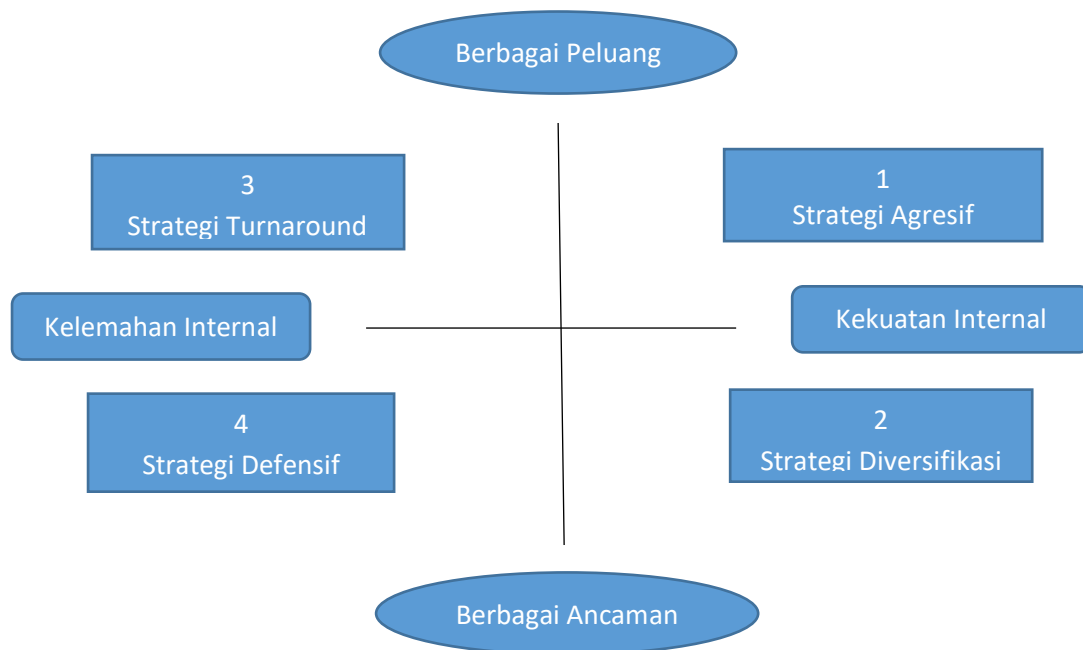
Perencanaan strategis harus dimiliki oleh perusahaan atau usaha kecil dan menengah. Pimpinan perusahaan harus berupaya mencari kesesuaian antara beberapa kekuatan internal dan eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar. Meliputi seperti pengamatan persaingan secara hati-hati, regulasi, tingkat inflasi, siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen serta faktor-faktor lain yang bisa mengidentifikasi peluang dan ancaman.

Keterangan Kuadran

1. Kuadran 1 merupakan situasi perusahaan memiliki peluang serta kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dijalankan yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan secara agresif.
2. Kuadran 2 merupakan situasi perusahaan memiliki ancaman namun tetap memiliki kekuatan dari sisi internal. Strategi yang dijalankan yaitu memanfaatkan peluang jangka panjang melalui diferensiasi produk dan pasar.

⁵ Fajar Nuraini, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020)

3. Kuadran 3 merupakan situasi perusahaan dengan peluang pasar yang besar tetapi masih memiliki beberapa kendala atau kelemahan internal. Strategi yang dijalankan yaitu meminimalisir masalah internal sehingga bisa menciptakan peluang yang lebih baik.
4. Kuadran 4 merupakan situasi perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal sehingga pada situasi ini tidak menguntungkan. Strategi yang dijalankan yaitu dengan cara tetap bertahan dan fokus pada perbaikan perusahaan.⁶



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

C. Metode Penelitian

Home industry merupakan usaha yang tergolong dalam skala kecil. Usaha kecil adalah industri yang menyerap tenaga kerja 1-9 orang tenaga kerja. Kontrol atau pengawasan usaha kecil biasanya bersifat informal. Apabila hanya terdapat beberapa karyawan, deskripsi pekerjaan dan segala aturan lebih baik secara tidak tertulis sebab wirausahawan mudah mengontrol usahanya.⁷

⁶ Sutrisna Wibawa "Strategi Pengembangan Bisnis melalui Analisis SWOT" (Universitas Negeri Yogyakarta: Juli 2013)

⁷ Suryana, *Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2013)

Strategi merupakan sebuah alat untuk mencapai tujuan. Konsep strategi berkaitan erat dengan sebuah perencanaan untuk mencapai arah tujuan jauh ke depan. Strategi adalah pola, sebab strategi itu masih berbentuk perencanaan yang berorientasi ke masa depan dan belum terlaksana. Tetapi jika sudah terlaksana, disebut dengan *realized strategy*. Strategi juga berarti posisi, yaitu strategi memposisikan produknya ke pasar pasaran. Ada dua model strategi jenis ini: (1) melihat kebawah, yaitu melihat titik temu antara produk dengan pelanggannya; (2) melihat keluar, yaitu memperhatikan berbagai aspek lingkungan eksternal yang mempengaruhi pasar. Strategi juga bisa berarti permainan atau taktik perusahaan dalam memperdaya pesaingnya, ibarat permainan sepakbola, diperlukan taktik ketika menggiring bola untuk mengecoh lawan sehingga dapat dengan mudah memasukkan bola ke gawang lawan. Jadi, strategi dimaknai bukan hanya sekedar membuat sesuatu menjadi lebih baik lagi, lebih dari itu strategi adalah menjadikan sesuatu menjadi lebih baru, baik dan berbeda.⁸

Adapun beberapa strategi agar bertahan dalam jangka panjang yang dapat digunakan untuk memajukan serta mengembangkan suatu usaha yakni:

1. Strategi pengembangan pasar

Suatu strategi utama untuk memasarkan sebuah produk yang ada kepada konsumen, sering kali terkait hanya dengan modifikasi tipis, dengan cara menambah saluran distribusi atau dengan cara menambah konten iklan atau promosi.

2. Strategi pengembangan produk

Dalam strategi pengembangan produk juga dibutuhkan modifikasi terhadap suatu produk yang ada saat ini atau penciptaan produk yang baru, namun masih terkait yang dapat dipasarkan pada pelanggan saat ini melalui saluran distribusi yang sudah ada. Dengan cara ini perusahaan dapat mampu bertahan, memperkuat posisi dan memperluas pangsa pasar dengan menghadirkan produk-produk baru yang dipasarkan.

3. Strategi inovasi

Strategi ini merupakan strategi untuk meraih keuntungan yang tinggi berkaitan dengan penciptaan atau penerimaan pelanggan atau produk baru atau yang telah diperbaiki.⁹

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.¹⁰ Dalam mengidentifikasi suatu masalah yang timbul didalam perusahaan, maka diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menentukan strategi yang sangat cepat dan tepat untuk mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan tersebut. Berikut beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan antara lain:

⁸ Moh Yunus, *Islam dan Kewirausahaan* (Malang: UIN Malang Press, 2008)

⁹ John A. Pearce dan Ricard B. Robinson *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian* (Jakarta: Salemba, 2013)

¹⁰ Syaeful Bakhri, "Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan Home Industri Kue Gapit Jaya Kabupaten Cirebon". *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Vol. 1 No.1, Dimasejati 2019, hal. 68

1. Kekuatan (Strenght)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain. Sehingga dapat membuat lebih kuat dari pada pesaingnya. Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang membedakan terhadap pesaing. Kekuatan adalah kopetensi khusus yang memberikan keunggulan bagi perusahaan di pasar. Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.

2. Kelemahan (weakness)

Kelemahan adalah kekuarangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi. Keterbatasan atau kekuarangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapasitas manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.

3. Peluang (opportunity)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan.

4. Ancaman (Treatment)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.¹¹

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yaitu penelitian dengan data yang didapatkan dari penelitian langsung pada kegiatan di lapangan kerja penelitian. Penelitian non dokrinal yakni menggunakan pemaparan yang sudah ada kemudian dikembangkan lebih lanjut sesuai dengan kondisi dilapangan.¹²

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Hasil penelitian kualitatif lebih focus makna dari pada generalisasi.¹³

Data yang dikumpulkan menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan studi Pustaka yang berhubungan dengan analisis SWOT yaitu yang berada di Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri.

¹¹ Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis* (Surabaya: Kata Pena, 2014)

¹² Supriadi, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: UII Press, 2005)

¹³ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2005)

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan dengan melakukan mengamati terhadap gejala-gejala yang diselidiki, wawancara merupakan bentuk yang paling sederhana terdiri dari sejumlah pertanyaan yang dipersiapkan oleh peneliti dan diajukan kepada seseorang mengenai topik penelitian secara tatap muka dan peneliti merekam jawaban-jawabannya sendiri¹⁴. Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan narasumber yakni pemilik Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri, karyawan Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan baik dari hasil data wawancara, observasi maupun dokumentasi terhadap subjek serta terjun langsung dalam kegiatan proses produksi, maka pembahasan ini mengenai strategi pengembangan yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan melalui Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri.



Gambar 2. Kemasan Produk

Strategi Produsen Kerupuk Puli Viskar Mandiri untuk bersaing dipasaran

Adanya persaingan pasar memang bukan hal yang baru itu merupakan hal yang biasa dalam menjalankan bisnis. Seperti kerupuk puli viskar mandiri ini dalam memproduksi produknya. Banyak cara yang dapat dilakukan agar usahanya tidak kalah saing dengan yang lain, sehingga bisa terus berkembang ditengah persaingan pasar yang semakin ramai. Agar usahanya tetap dapat berjalan maju, produsen kerupuk puli, seperti:

1. Menjaga Kualitas Produk dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas

Pada home industry viskar mandiri ini tentu mempunyai rasa yang berbeda dari kerupuk puli lainnya. Produksi kerupuk yang tidak menggunakan bahan utama nasi, yang umumnya masyarakat mengetahui bahwa nasi merupakan salah satu bahan utama kerupuk puli itu sendiri. Bisa disimpulkan pemilik kerupuk puli viskar mandiri ini, mencoba hal yang baru dengan tetap menjaga kualitas bahan dan juga ciri khas dari produknya. Pemilihan bahan baku pun tidak asal-asalan akan kualitasnya, dimana pemilik mencari produsen bahan baku yang sudah terpercaya dan aman.

2. Memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan

Berdasarkan observasi dan terjun langsung dalam proses produksi, pelayanan yang diberikan oleh home industry viskar mandiri cukup baik bagi pelanggannya. System

¹⁴ Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012)

pemesanan yang dilakukan pelanggan yaitu bisa langsung ke lokasi produksi. Namun untuk pemesanan yang cukup banyak, pelanggan sebelumnya harus order list terlebih dahulu ke pemilik

3. Menawarkan harga bersaing

Varian harga yang ditawarkan home industry kerupuk puli viskar mandiri ini cukup variatif. Untuk harga kerupuk puli paling tinggi yaitu 1 bal dengan harga Rp. 95.000, kemasan 1 kg dengan harga Rp.20.000 dan kemasan paling kecil yaitu 500 g dengan harga Rp. 10.000.¹⁵

4. Mencoba pemasaran online

Teknologi yang semakin canggih, begitu pula yang dimanfaatkan oleh produsen home industry kerupuk puli viskar mandiri. Mereka mulai beranjak ke system online untuk pemasaran produknya, walaupun masih sedikit pembeli yang melalui system onlinenya. Home industry ini sudah dicantumkan di google maps, sehingga memudahkan pembeli untuk datang langsung ke lokasi

Analisis SWOT dalam pengembangan Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri

Perkembangan usaha sangat berpengaruh oleh adanya factor internal dan factor eksternal yang mana home industry kerupuk puli viskar mandiri ini perlu memperhatikan dan menganalisis SWOT dalam pengambilan keputusan dan perencanaan strategis perusahaan. Maka faktor-faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.

1. Strength (Kekuatan)

Strength merupakan factor-faktor internal suatu perusahaan yang positif yang berdampak pada kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuan pada perusahaan. Dan merupakan kondisi yang menjadi sumber kekuatan dalam suatu perusahaan.

Yang menjadi kekuatan home industry kerupuk puli Viskar Mandiri yakni produk tahan lama dan berkualitas. Produk pada suatu usaha merupakan satu hal yang paling berpengaruh. Begitu juga dengan kualitas produk yang ditawarkan.

a. Bahan baku yang mudah didapat

Bahan baku merupakan salah satu komponen yang termasuk dalam proses produksi pada suatu usaha. Ketersediaan bahan baku yang mudah didapatkan menjadikan para pedagang kerupuk puli untuk tidak mengkhawatirkan akan kelangkaan yang menyebabkan ketidاكلancaran dalam produksinya. Adapun bahan-bahan yang digunakan yaitu tepung terigu, tepung tapioca, bawang putih, soda kue, sodium tripolifosfor (pengawet khusus kerupuk puli)

b. Tempat lokasi usaha yang strategis

Biasanya konsumen akan langsung mengunjungi tempat produksi untuk membeli hasil produk tersebut, maka dari itu lokasi usaha merupakan salah satu hal yang terpenting dalam suatu usaha. Lokasi home industri kerupuk puli Viskar Mandiri berada di Desa

¹⁵ Hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri, Sidoarjo: 10 Oktober 2022

Sarirogo yang lokasi jalannya menjadi penghubung ke jalan raya. Dan tentunya akan mudah dikunjungi dan sudah bisa dilihat di Google Maps.¹⁶

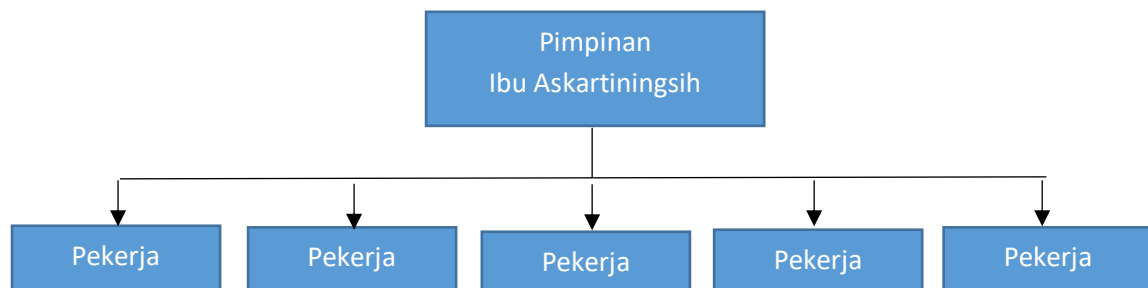
c. Kualitas rasa yang lebih khas

Cita rasa merupakan ciri khas dari hasil produksi. Inovasi rasa yang dibuat oleh pemilik yaitu pembuatan tanpa menggunakan nasi sebagai bahan pokoknya. Sehingga kerupuk ini yang membedakan dengan kerupuk puli lainnya.

d. Struktur organisasi

Struktur organisasi yang digunakan pada home industry kerupuk puli Viskar Mandiri ini adalah struktur organisasi yang berbentuk garis. Tipe struktur ini umum dijumpai dalam perusahaan yang berskala kecil, dimana manajer umumnya juga pemilik dari perusahaan itu sendiri. Semua keputusan baik yang strategis maupun operasional akan diambil sendiri oleh manajer sang pemilik usaha. Pada dasarnya home industry ini merupakan organisasi yang bersifat kekeluargaan yang saling bantu membantu satu sama lainnya. Perusahaan ini dipimpin langsung oleh Ibu Askartiningsih selaku pemilik home industry kerupuk puli Viskar Mandiri dibantu dengan suami. Dengan semua kendali dipegang langsung oleh pemilik, ini akan memudahkan pemilik dalam mengenali karakter masing-masing tenaga pekerja dan mengawasi proses produksi langsung.¹⁷

Adapun skema struktur organisasi yang bisa disimpulkan dalam Home Industri ini sebagai berikut:



Gambar 3. Struktur Organisasi

e. Terdaftar di Badan Resmi

Untuk melihat adanya keamanan dalam mengkonsumsi produk, diperlukan bagi setiap produk yang dikonsumsi mendapatkan izin edar dari P-IRT. Sama halnya home industri kerupuk puli Viskar Mandiri ini, legalitasnya sudah terdaftar pada tahun 2003 dengan nomor P-IRT 2063515011644-25

2. Weakness (Kelemahan)

¹⁶ Lokasi Home Industri tersedia di Google Maps (<https://goo.gl/maps/3YmaD7rcEGYmpFxG7>)

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Askartiningsih pemilik Home Industry Kerupuk Puli Viskar Mandiri, Sidoarjo: 15 Oktober 2022

Kelemahan ini yang menjadi faktor-faktor internal perusahaan yang bersifat negatif yang tentunya menjadi penghambat pencapaian tujuan yang ingin dicapai perusahaan tersebut. Pada dasarnya masalah yang dihadapi setiap perusahaan hendaknya diminimalisir karena jika faktor kelemahan yang lebih dominan maka perusahaan tidak akan mampu bersaing. Namun bagian yang terpentingnya adalah bagaimana suatu perusahaan dapat membangun sebuah kebijakan sehingga dapat mengurangi kelemahan yang ada atau bahkan mampu menghilangkan kelemahan tersebut.

Adapun yang menjadi faktor kelemahan dalam home industry kerupuk puli Viskar Mandiri sebagai berikut:

a. Tidak adanya pelatihan pada tenaga kerja

Bagaimanapun tenaga kerja adalah salah satu yang mempengaruhi kelancaran proses produksi untuk menghasilkan produk yang berkualitas. Di home industri kerupuk puli Viskar Mandiri, proses seleksi yang dilakukan pemilik yaitu dengan mengisi tenaga kerja pada proses produksi mana yang kosong

b. Modal yang masih terbatas

Dalam produksi pasti membutuhkan modal untuk dapat menghasilkan barang. Home industry kerupuk puli masih memiliki keterbatasan dalam memperbanyak modal produksi. Pemilik tidak meminjam modal ke lembaga manapun. Jika akan produksi pemilik menggunakan modal seadanya.

c. Penggunaan mesin pengering yang masih belum maksimal (jika digunakan musim hujan)

Musim hujan merupakan salah satu faktor terhambatnya proses pengeringan kerupuk puli. Yang dimana panasnya cahaya matahari membantu dalam menghasilkan kerupuk yang baik jika sudah kering yang digunakan untuk siap dipasarkan. Akan tetapi jika mesin pengering digunakan secara terus menerus pada musim hujan proses pengeringan tidak bekerja secara optimal. Dalam hal ini, mereka harus servis mesin yang menggunakan biaya

d. Belum ada laporan keuangan

Dalam proses penjualan, hendaknya kita mengetahui pencatatan pengeluaran dan juga pendapatan yang ada dalam proses produksi perusahaan. Meliputi biaya bahan produksi, biaya pemakaian alat-alat produksi, listrik dan lain-lainnya. Sejauh ini home industri kerupuk puli viskar mandiri tetap berjalan dengan baik menyesuaikan permintaan dari konsumen

e. Kurangnya pemasaran dan promosi

Ketika hendak memproduksi suatu barang pastinya banyak hal yang harus diperhatikan yaitu seperti jumlah barang yang diproduksi, pemasok, bahan baku dan pelanggan yang semuanya saling berkaitan. Pada home industri kerupuk puli yang terdapat di Desa Sarirogo Dusun Sarirogo ini masing kurang dalam hal mempromosikan

3. Opportunities (Peluang)

Peluang merupakan faktor yang memiliki sifat menguntungkan bahkan bisa dijadikan acuan sebagai senjata untuk perusahaan semakin berkembang dan maju. Begitu pula dengan home industri kerupuk puli Viskar Mandiri ini untuk memanfaatkan peluang yang ada. Karena suatu usaha bisa maju dan berkembang dengan memanfaatkan peluang-peluang yang muncul kemudian dimanfaatkan oleh setiap perusahaan. Berikut adalah peluang yang ada di home industri kerupuk puli Viskar Mandiri:

a. Produk banyak disukai

Kerupuk puli hadir sebagai pendamping makanan berat dan juga sebagai cemilan untuk menambah semangat dalam mengonsumsi makanan. Walau kerupuk versi ibu askartiningsih mudah dibuat, juga beliau tidak enggan dalam memberikan informasi tentang produksi produknya. Beliau yakin dengan cara itu, produknya akan menyebar keseluruh wilayah dengan tetap dianggap sebagai tangan pertama.¹⁸

b. Pemasaran sudah mulai online

Memperluas pemasaran tentunya akan berpengaruh dengan peningkatan kualitas produk dan bisa meningkatkan usaha kerupuk puli. Pemasaran usaha ini sudah ada sosial mediana yaitu Instagram.¹⁹

c. Adanya permintaan produk setiap bulannya

Dengan berjalannya waktu, home industri kerupuk puli ini selalu terima pesanan dari luar kota. Yang membuat home industri kerupuk puli Viskar Mandiri terus selalu produksi

d. Produk tahan lama

Karena produk yang ditawarkan adalah makanan setengah jadi atau mentah. Hal ini tidak akan membuat home industri kerupuk puli mengalami kerugian jika produk tidak habis dalam satu kali produksi.²⁰

4. Threats (Ancaman)

Ancaman justru kebalikan dari peluang. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang bisa mengganggu kelancaran berjalannya suatu perusahaan. Faktanya, ancaman sebenarnya tidak bisa dihilangkan namun dapat diatasi dengan cara di

minimalisir dengan kekuatan yang dimiliki suatu perusahaan. Berikut adalah ancaman yang ada pada Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri:

a. Pesaing bisnis yang sejenis

Jika suatu perusahaan mampu bersaing maka pesaing bisa dijadikan alat cambuk untuk lebih meningkatkan usahanya agar lebih berkembang. Di Sidoarjo sendiri banyak pengusaha kerupuk, tetapi home industri kerupuk puli Viskar Mandiri lebih menjaga produknya agar tetap rekomen dan berkualitas

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Askartiningsih pemilik Home Industri, Sidoarjo: 14 November 2022

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Askartiningsih pemilik Home Industri, Sidoarjo: 14 November 2022

²⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Askartiningsih pemilik Home Industri, Sidoarjo :10 Oktober 2022

b. Faktor Cuaca: Musim Hujan

Jika sudah memasuki musim hujan, seringkali mengalami kesulitan dalam proses pengeringan kerupuk. Solusi yang dilakukan Home Industri kerupuk puli Viskar Mandiri apabila sudah musim hujan, mereka biasanya menggunakan mesin pengering khusus agar tetap ke tahap penyelesaian proses pembuatan kerupuk



Gambar 4. Proses Penjemuran Produk

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa Home Industry Kerupuk Puli Viskar Mandiri bisa berkembang lagi dari usaha yang dilakukan sekarang. Terdapat beberapa strategi yang dapat mempengaruhi untuk bersaing dipasaran seperti penggunaan bahan baku yang berkualitas, memprioritaskan rasa, memaksimalkan produksi. Analisis SWOT yang terdiri dari faktor internal (strength, opportunity) dan faktor eksternal (weakness, treaths) yang digunakan pada Home Industri Kerupuk Puli Viskar Mandiri maka strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan yaitu mempertahankan kualitas produk yang berkualitas, menambah modal usaha, ada tenaga kerja khusus dibidang yang memasarkan produk kerupuk untuk memperluas pangsa pasar dengan cara memasarkannya lewat internet atau sosial media agar produk kerupuk puli lebih dikenal seluruh Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Bakhri, Syaeful. “Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Jaya Kabupaten Cirebon.” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Dimasejati)* 1, No 1 (2019).
- Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Fajar, Nuraini. *The Guide of SWOT*. Yogyakarta: Quadrant, 2019.
- Hubeis, Musa. *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Muliawa, Jasa Ungguh. *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis*. Yogyakarta: Banyu Media, 2008.
- Nuraini, Fajar. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020.
- Pearce, John A, dan Ricard B Robinson. *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba, 2013.
- Sartiani, Dede. “Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima di Pantai Selat Baru Kecamatan Bantan Kabupaten Bengkalis Menurut Perspektif Ekonomi Islam.” Skripsi, Pekanbaru, 2011.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2005.
- Supriadi. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Suryana. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Suryatama, Erwin. *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis*. Surabaya: Kata Pena, 2014.
- Wibawa, Sutrisna. “Strategi Pengembangan Bisnis melalui Analisis SWOT.” *Inkubator Bisnis*, 2013: 1-9.
- Yunus, Moh. *Islam dan Kewirausahaan*. Malang: UIN Malang Press, 2008.