

Strategi Pengembangan Olahan Labu Jipang (*Sechium edule*) di UMKM ULIQ FOOD Kecamatan Bae Kabupaten Kudus

Niken Zalsa Billa Agustia¹ dan Dheny Arina Hartawaty^{2*}

Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta

Jalan Lowanu No.47, Sorosutan, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta

Daerah Istimewa Yogyakarta

Email Korespondensi : dheny@unu-jogja.ac.id

ABSTRAK

UMKM ULIQ FOOD merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang olahan pangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan Usaha Olahan Labu Jipang di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode kuesioner dan metode interview. Data dan informasi penelitian ini terdiri dari data primer dan data skunder. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui perkembangan Olahan Labu Jipang di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus, mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan Usaha Olahan Labu Jipang. Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS, kekuatan utama yang dimiliki adalah kualitas labu jipang dan kelemahan utamanya adalah modal kecil. Sedangkan untuk hasil analisis matriks EFAS menunjukkan peluang yang paling dominan adalah semakin tinggi permintaan produk olahan labu jipang dan ancumannya adalah tidak adanya bantuan dari pemerintah. Berdasarkan hasil tahap keputusan strategi dari kekuatan dan peluang serta kelemahan dan peluang: melakukan pengembangan produk dengan memanfaatkan bahan baku yang mudah didapatkan dan usaha mudah resiko kecil, menciptakan produk yang berkualitas memunculkan permintaan produk yang semakin tinggi sehingga dapat dimanfaatkan untuk pemasaran produk secara lebih luas, menjual harga produk yang terjangkau sehingga dapat mempertahankan peluang konsumen yang cukup tinggi. Melakukan perbaikan dengan cara memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat dijadikan tempat wisata edukasi, dan melakukan promosi dengan cara mengikuti bazar disetiap event dan dimedia sosial untuk dapat meningkatkan permintaan produk olahan labu jipang. Berdasarkan hasil tahap keputusan strategi dari kekuatan dan ancaman serta kelemahan dan ancaman: produk yang berkualitas dapat mengatasi munculnya ancaman dan pesaing baru, harga yang terjangkau akan mengatasi ancaman kemajuan teknologi. Keterbatasan modal usaha kecil dapat diatasi dengan cara bekerjasama dengan lembaga keuangan, dan memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat mengatasi munculnya pesaing baru.

Kata Kunci: *Strategi Pengembangan, Analisi SWOT, Matriks IFAS dan EFAS*

ABSTRACT

UMKM ULIQ FOOD is a business engaged in food processing. The purpose of this study was to determine the development of the Jipang Pumpkin Processed Business in Bae District, Kudus Regency. The data collection method in this research is the questionnaire method and the interview method. The data and information of this research consist of primary data and secondary data. The data analysis method used in this research is SWOT analysis. This study aims to determine the development of Jipang Pumpkin Processed in Bae District, Kudus Regency, identify and evaluate internal and external factors that affect the development of Jipang Pumpkin Processed Business. Based on the results of the IFAS matrix analysis, its main strength is the quality of jipang pumpkin and its main weakness is small capital. Meanwhile, the results of the EFAS matrix analysis show that the most dominant opportunity is the higher demand for jipang pumpkin processed products and the threat is the absence of assistance from the government. Based on the results of the strategic decision stage of the strengths and opportunities as well as the weaknesses and opportunities: conducting product development by utilizing easily available raw materials and easy business with small risks, creating quality products that lead to higher product demand so that they can be used for product marketing more broadly, selling affordable product prices so as to maintain a fairly high consumer opportunity. Making improvements by having special employees in the field of jipang pumpkin processing to be used as an educational tourist spot, and conducting promotions by participating in bazaars at every event and on social media to increase demand for jipang pumpkin processed products. Based on the results of the strategic decision stage of strengths and threats as well as weaknesses and threats: quality products can overcome emerging threats and new competitors, affordable prices will overcome the threat of technological advances. The limited capital of small businesses can be overcome by collaborating with financial institutions, and having special employees in the field of pumpkin processing to be able to overcome the emergence of new competitors.

Keywords: *Development Strategy, SWOT Analysis, IFAS, and EFAS Matrix*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), kegiatan usaha yang dilakukan persorangan atau usaha yang dilakukan dengan cara berkelompok untuk mensejahterakan individu atau kelompoknya. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat berpengaruh dalam membangun ekonomi nasional, dan juga dapat menumbuhkan ekonomi serta tenaga kerja. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Usaha Mikro Kecil, dan Menengah di

Desa memiliki prospek masa depan yang baik. Manfaat UMKM bagi peranan perekonomian nasional antara lain, dapat membuka lapangan pekerjaan, penyumbang terbesar domestik bruto, dan juga dapat menjadi solusi bagi ekonomi masyarakat kelas kecil dan menengah. Sedangkan manfaat dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah bagi daerah yaitu meningkatkan pendapatan, dapat memberikan lowongan pekerjaan khususnya bagi perempuan, dapat memberikan pengalaman dalam bidang berwirausaha, dapat mengurangi angka pengangguran yang di desa, mempererat rasa kebersamaan karena di dalam UMKM akan adanya komunikasi setiap harinya, mengembangkan potensi pada masyarakat, dan juga dapat menimbulkan rasa keingintahuan sehingga dapat lebih maju.

Labu jipang mempunyai begitu manfaat bagi kesehatan manusia, dengan banyaknya kandungan yang terdapat didalam labu jipang dapat mendapat perhatian dari semua pihak. Olahan labu jipang yang terdapat di ULIQ Food merupakan industri yang lemah dalam hal permodalan dan juga manajemen. Dengan adanya permasalahan ini dapat menuntut pimpinan ULIQ Food untuk membuat strategi yang lebih baik dan dapat membawa olahan labu jipang tetap eksis dan juga dapat menghadapi persaingan di masa yang sekarang, selain hal tersebut adanya kendala yang sering dihadapi yaitu proses produksi olahan labu jipang yang masih sederhana. Pengolah sayuran labu jipang menjadi makanan yang tahan lama seperti manisan labu jipang, pempek jipang, dan es gempol jipang.

Proses penjualan pengusaha menjual dengan pelanggan yang tetap, tetapi selain itu juga menjual di tempat produksi sendiri. Proses penjualan dilakukan dengan cara diantar ketempat pelanggan. Pimpinan ULIQ Food dalam melakukan kegiatan usaha tidak memiliki strategi pengembangan untuk meningkatkan hasil dari penjualannya atau mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu diperlukannya strategi pengembangan untuk mengembangkan usaha olahan labu jipang Yang dapat dilakukan oleh pimpinan ULIQ Food.

B. Rumusan Masalah

1. Apa faktor internal yang dapat dilakukan dalam mengembangkan usaha olahan labu jipang pada UMKM ULIQ Food Kecamatan Bae Kabupaten Kudus?
2. Apa faktor eksternal yang dapat dilakukan dalam mengembangkan usaha olahan labu jipang pada UMKM ULIQ Food Kecamatan Bae Kabupaten Kudus?
3. Bagaimana strategi pengembangan yang dapat dilakukan dalam mengembangkan olahan labu jipang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal yang dihadapi dalam mengembangkan usaha olahan labu jipang pada UMKM ULIQ Food Kecamatan Bae Kabupaten Kudus?
2. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor eksternal yang dihadapi dalam mengembangkan Olahan Labu Jipang pada UMKM ULIQ Food Kecamatan Bae Kabupaten Kudus?
3. Untuk menganalisis dan menentukan strategi yang dapat dilakukan dalam mengembangkan usaha UMKM ULIQ Food olahan labu jipang Desa Pedawang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus.

II. METODE PENELITIAN**A. Pelaksanaan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Desa Pedawang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus. Tempatnya di UMKM ULIQ Food selama empat bulan (November 2021-Februari 2022). Penentuan daerah dilakukan dengan secara purposive sampling (sengaja) dimana UMKM ULIQ Food salah satu UMKM yang mengolah hasil sayuran yaitu labu jipang. Metode penelitian dilakukan dengan metode deskripti kualitatif dan kuantitatif. Teknik pengambilan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara, dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan skunder.

B. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis yang menggolongkan berbagai faktor sistematis dalam sebuah strategi bisnis atau proyek, tujuannya yaitu untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, di sisi lain juga dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman(dari dalam maupun luar), sehingga bisnis atau proyek tersebut mendapatkan strategi yang efektif.

Kinerja suatu perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor yaitu faktor internal dan eksternal (Rangkuti, 2016).

Tabel 1. Matriks SWOT

| | | |
|---|---|---|
| IFAS EFAS | STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal | WEAKNESSES (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan eksternal |
| OPPORTUNIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal | STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang | STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang |
| TREATHS (T) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal | STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman | STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman |

Matriks ini dapat menghasilkan 4 sel kemungkinan alternatif yaitu:

1. Strategi Strength Opportunities (Kekuatan-Peluang)
2. Strategi Strength Threats (Kekuatan-Ancaman)
3. Strategi Weakness Opportunities (Kelemahan-Peluang)
4. Starategi Weakness Threats (Kelemahan-Ancaman)

C. Metode Analisis Data

Metode pengolahan analisis data ini menggunakan identifikasi faktor internal dengan menggunakan matriks IFAS, dan untuk faktor eksternal menggunakan matriks EFAS. Matriks IFAS bertujuan mengetahui apa kekuatan yang dimiliki oleh usaha olahan labu jipang dan Matriks EFAS Bertujuan untuk mengetahui apakah usaha pembuatan olahan labu jipang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus, mampu memanfaatkan peluang untuk menghadapi ancaman

yang ada. Dengan cara mengitung bobot dan ranting. Penhitungan ranting mulai dari angka empat (outstanding) sampai dengan satu (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua kategori kekuatan) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik), sedangkan variable yang bersifat negatif sebaliknya.pemberian nilai ranting untuk faktpr peluang bersifat positif (peluang semakin besar diberi ranting +4, tetapi jika peluang kecil diberi angka+1. Pmberian nilai ranting ancaman adalah kebalikannya.

Bobot setiap variable diperoleh dengan menentukan nilai setiap variable terhadap jumlah nilai keseluruhan variable dengan menggunakan rumus:

$$A_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

Dimana :

A_i = bobot variable ke-i

n = jumlah variable

i = 1,2,3,...n

X_i = nilai varibel ke-I

Total bobot yang diberikan sama dengan 1,0

Untuk perhitungan sekor yaitu bobot dikalikan dengan ranting

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Analisis lingkungan internal merupakan faktor yang mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh “Usaha Olahan Labu Jipang” dalam menghadapi pesaing. Lingkungan internal dapat diamati dengan pendekatan secara langsung mengetahui dengan cara pembagian kuesioner, tanya jawab, observasi, atau pengamatan langsung pada usaha olahan labu jipang.

Tabel 2. Faktor Internal Kekuatan dan Peluang

| Kekuatan | Kelemahan |
|---------------------------------|--|
| 1. Kualitas labu jipang | 1. Modal kecil |
| 2. Pengemasan yang menarik | 2. Kemampuan pengusaha olahan labu jipang terbatas |
| 3. Harga terjangkau | 3. Tidak adanya promosi |
| 4. Usaha mudah dan resiko kecil | 4. Tidak adanya bukti tertulis transaksi |
| 5. Produk berkualitas | 5. Belum memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang |

Sumber: Data Primer Diolah 2022

B. Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Analisis lingkungan eksternal merupakan faktor yang mengetahui peluang dan ancaman yang dimiliki oleh “Usaha Olahan Labu Jipang” dalam menghadapi pesaing. Lingkungan eksternal dapat diamati dengan pendekatan secara langsung mengetahui dengan cara pembagian kuesioner, tanya jawab, observasi, atau pengamatan langsung pada usaha olahan labu jipang.

Tabel 3. Faktor Eksternal Peluang dan Ancaman

| Peluang | Ancaman |
|--|---|
| 1. Semakin tinggi permintaan produk olahan labu jipang | 1. Tidak adanya bantuan dari pemerintah |
| 2. Bahan baku mudah didapatkan | 2. Kemajuan teknologi |
| 3. Usaha dapat dikembangkan disemua lokasi/franchise | 3. Kenaikan harga bahan baku olahan labu jipang |
| 4. Peluang konsumen cukup tinggi | 4. Munculnya pesaing baru |
| 5. Dapat dijadikan tempat wisata edukasi | 5. Kurangnya pengawasan dari Dinas terkait |

Sumber : Data Primer Diolah 2022

C. Matriks Faktor Strategi Internal(IFAS)

Hasil identifikasi dan faktor-faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan dipindahkan ke tabel matriks IFAS untuk diberikan skoring (bobot x ranting) pada tabel berikut ini:

Tabel 4. Matriks IFAS

| Faktor internal | Bobot | Ranting | Skor |
|--|-------|---------|------|
| Kekuatan | | | |
| 1. Kualitas labu jipang | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 2. Pengemasan yang menarik | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 3. Harga terjangkau | 0,13 | 4 | 0,52 |
| 4. Usaha mudah dan resiko kecil | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 5. Produk berkualitas | 0,10 | 4 | 0,40 |
| Jumlah Kekuatan | 0,54 | 18 | 1,97 |
| Kelemahan | | | |
| 1. Modal kecil | 0,10 | 2 | 0,20 |
| 2. Kemampuan pengusaha olahan labu jipang terbatas | 0,12 | 2 | 0,24 |
| 3. Tidak adanya promosi | 0,08 | 1 | 0,08 |
| 4. Tidak adanya bukti tertulis transaksi | 0,06 | 1 | 0,06 |
| 5. Belum memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang | 0,10 | 1 | 0,10 |
| Jumlah Kelemahan | 0,46 | 7 | 0,68 |
| Total Kekuatan-Kelemahan | 1,00 | 25 | 2,65 |

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa antara faktor-faktor strategi internal, faktor kekuatan yang paling besar yaitu faktor harga terjangkau dengan skor 0,52. Sedangkan faktor kelemahan yang paling besar adalah kemampuan pengusaha olahan labu jipang terbatas dengan skor 0,24.

D. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Hasil identifikasi faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman, bobot dan ranting dipindahlan ke tabel matriks EFAS untuk diberi skoring (bobot x ranting) seperti padatabel berikut ini:

Tabel 5. Matriks EFAS

| Faktor eksternal | Bobot | Ranting | Skor |
|---|-------|---------|------|
| Peluang | | | |
| 1. Semakin tinggi permintaan produk olahan labu jipang | 0,16 | 4 | 0,64 |
| 2. Bahan baku mudah didapatkan | 0,13 | 4 | 0,60 |
| 3. Usaha dapat dikembangkan disemua lokasi atau franchise | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 4. Peluang konsumen cukup tinggi | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 5. Dapat dijadikan tempat wisata edukasi | 0,10 | 4 | 0,40 |
| Jumlah Peluang | 0,56 | 18 | 2,15 |
| Ancaman | | | |
| 1. Tidak adanya bantuan dari pemerintah | 0,10 | 1 | 0,10 |
| 2. Kemajuan teknologi | 0,09 | 2 | 0,18 |

Lanjutan Tabel 5

| | | | |
|--|------|----|------|
| 3.Kenaikan harga bahan baku olahan labu jipang | 0,09 | 2 | 0,18 |
| 4.Munculnya pesaing baru | 0,08 | 4 | 0,32 |
| 5.Kurangnya pengawasan Dinas terkait | 0,08 | 2 | 0,16 |
| Jumlah Ancaman | 0,44 | 11 | 0,94 |
| Total Peluang-Ancaman | 1,00 | 29 | 3,09 |

Sumber: Data Primer Diolah 2022

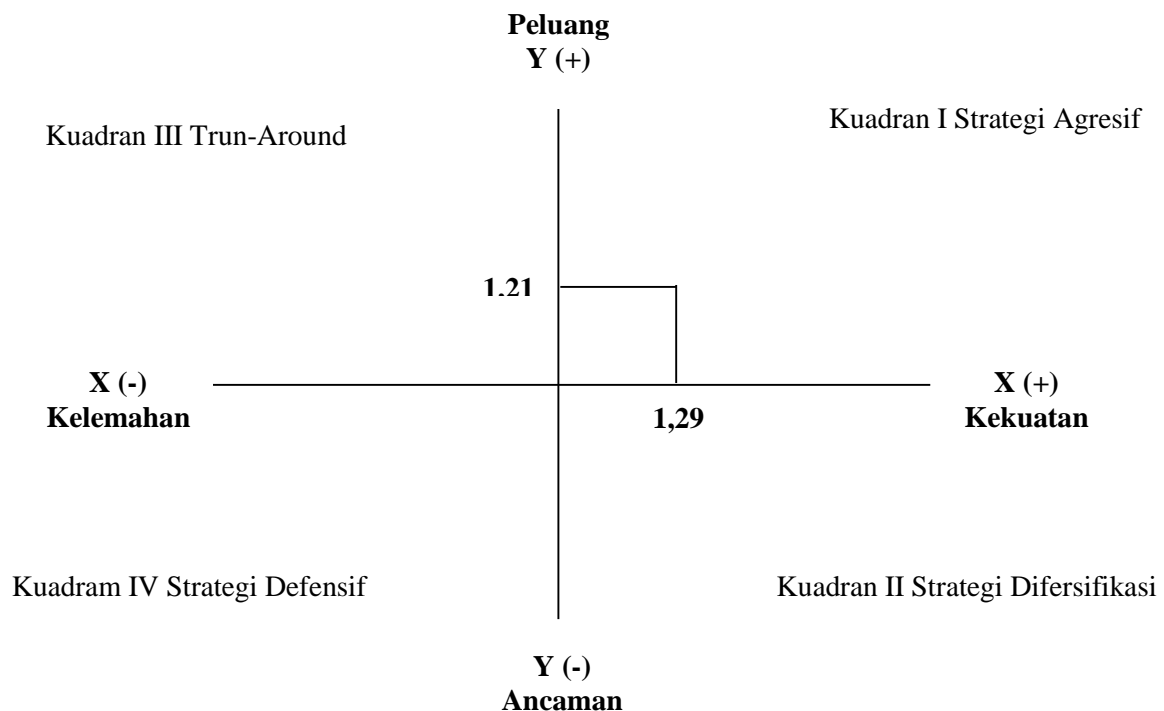
Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa diantara faktor-faktor strategi eksternal, faktor peluang yang paling besar adalah faktor peluang semakin tinggi permintaan produk olahan labu jipang dengan skor 0,64. Sedangkan ancaman yang paling besar adalah munculnya pesaing baru dengan skor 0,32.

E. Tahap Analisis

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa selisih faktor internal (kekuatan-kelemahan) adalah sebesar 1,29 yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usaha olahan labu jipang. Sedangkan selisih faktor strategi eksternal (peluang-ancaman) sebesar 1,21 yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan dengan pengaruh ancaman terhadap usaha olahan labu jipang.

Maka dapat diperoleh gambat diagram SWOT dengan mengurangi total kekuatan dengan total kelemahan (selisih) yang hasilnya menjadi titik koordinat sumbu x. Selanjutnya mengurangi total.

Peluang dan total ancaman (selisih) yang hasilnya menjadi titik kordinat sumbu y. Berdasarkan tabel maka diperoleh nilai $X > 1,29$ dan $Y > 0$ yaitu 1,21. Posisi koordinatonya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini:



Dari gambar tersebut menunjukkan nilai $X > 0$ yaitu 1,29 dan nilai $Y > 0$ yaitu 1,21. Hal ini menunjukkan bahwa posisi strategi pengembangan usaha olahan labu jipang di Desa Pedawang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa usaha olahan labu jipang memiliki kekuatan dan peluang. Staregi yang diberikan adalah Agresif, dimana strategi ini ada kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk meraih peluang yang dapat menguntungkan untuk perusahaan.

Penjelasan hasil di atas dari tahap pengumpulan data, maka dapat diperoleh data yang lebih spesifik dengan membuat “tahap analisis” dimana tahap ini mengumpulkan informasi kedalam model perumusan staretgi. Model yang dimaksud adalah Matriks SWOT, sehingga dengan menggunakan model maka akan muncul beberapa kategori strategi yaitu startegi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 6. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Olahan Labu Jipang

| | | |
|---|--|--|
| Faktor Internal | Kekuatan (S) | Kelemahan (W) |
| Faktor Eksternal | <ol style="list-style-type: none"> 1.Kualitas labu jipang 2.Pengemasan yang menarik 3.Harga terjangkau 4.Usaha mudah dan resiko kecil 5.Produk berkualitas | <ol style="list-style-type: none"> 1.Modal kecil 2.Kemampuan pengusaha olahan labu jipang terbatas 3.Tidak adanya promosi 4.Tidak adanya bukti tertulis transaksi 5.Belum memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang |
| Peluang (O) | Strategi SO | Strategi WO |
| <ol style="list-style-type: none"> 1.Semakin tinggi permintaan produk olahan labu jipang 2.Bahan baku mudah didapatkan 3.Usaha dapat dikembangkan disemua lokasi atau franchise 4.Peluang konsumen cukup tinggi 5. Dapat dijadikan tempat wisata edukasi | <ol style="list-style-type: none"> 1.Melakukan pengembangan produk dengan memanfaatkan bahan baku yang mudah didapatkan dan usaha mudah resiko kecil. 2.Menciptakan Produk yang berkualitas memunculkan permintaan produk yang semakin tinggi sehingga dapat dimanfaatkan untuk pemasaran produk secara lebih luas. 3.Menjual harga produk yang terjangkau sehingga dapat mempertahankan peluang konsumen yang cukup tinggi | <ol style="list-style-type: none"> 1.Melakukan perbaikan dengan cara memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat dijadikan tempat wisata edukasi 2.Melakukan promosi dengan cara mengikuti bazar disetiap event dan dimedia sosial untuk dapat meningkatkan permintaan produk olahan labu jipang |
| Ancaman (T) | Strategi ST | Strategi WT |
| <ol style="list-style-type: none"> 1.Tidak adanya bantuan dari Pemerintah 2.Kemajuan teknologi 3.Kenaikan harga bahan baku olahan labu jipang 4.Munculnya pesaing baru 5. Kurangnya pengawasan dari Dinas terkait | <ol style="list-style-type: none"> 1.Produk yang berkualitas dapat mengatasi munculnya ancaman pesaing baru 2.Harga yang terjangkau akan mengatasi ancaman kemajuan teknologi | <ol style="list-style-type: none"> 1.Keterbatasan modal usaha kecil dapat diatasi dengan cara bekerjasama dengan Lembaga Keuangan 2.Memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat mengatasi munculnya pesaing baru |

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Pada analisis SWOT terdapat faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancamanyang pada usaha olahan labu jipang. Dari hasil penelitian yang menggunakan metode analisis SWOT, tidak hanya faktor internal yang dapat mempengaruhi perkembangan tetapi juga faktor eksternal sangat berpengaruh. Semakin ketatnya persaingan usaha pengusaha harus mampu berupaya mempertahankan usahanya agar tetap lebih berkembang dan bersaing dengan usaha sejenisnya atau lainnya. Pada tabel 6 yaitu Matriks SWOT Strategi Pengembangan Olahan Labu Jipang, telah dihasilkan strategi alternative yang dapat diterapkan guna mengembangkan usaha, strategi–strategi tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Strategi SO

- a. Melakukan pengembangan produk dengan memanfaatkan bahan baku baku yang mudah didapatkan dan usaha mudah resiko kecil melakukan dengan cara melakukan inovasi-inovasi seperti pada pengemasan, pada pemasaran dan segala aspek yang dapat menambahkan keuntungan pada perusahaan. Selain itu juga dapat dilakukan dengan cara menambah jumlah produksi karena bahan baku mudah didapatkan sehingga perusahaan dapat menambah jumlah produksi olahan labu jipang.
- b. Menciptakan Produk yang berkualitas memunculkan permintaan produk yang semakin tinggi sehingga dapat dimanfaatkan untuk pemasaran produk secara lebih luas. Olahan labu jipang yang berkualitas maka permintaan produk dari olahan labu jipang akan semakin tinggi, dengan begini merupakan hal yang baik untuk melakukan strategi pemasaran.
- c. Menjual harga produk yang terjangkau sehingga dapat mempertahankan peluang konsumen yang cukup tinggi.

harga yang terjangkau maka konsumen akan membeli produk tersebut.

2. Strategi WO

- a. Melakukan perbaikan dengan cara memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat dijadikan tempat wisata edukasi. ULIQ Food dapat memperkerjakan sesuai dibidang keahliannya masing-masing, dengan cara

memiliki pegawai yang khusus dibidang olahan labu jipang, maka tempat olahan labu jipang dapat dijadikan tempat wisata edukasi.

- b. Melakukan promosi dengan cara mengikuti bazar disetiap event dan dimedia sosial untuk dapat meningkatkan permintaan produk olahan labu jipang. Promosi merupakan sesuatu kegiatan yang perlu dilakukan dalam sebuah perusahaan, agar calon konsumen dapat mengetahui produk yang diproduksi oleh perusahaan.

3. Strategi ST

- a. Produk yang berkualitas dapat mengatasi munculnya ancaman pesaing baru. Dalam menjalankan kegiatan sebuah usaha maka kemungkinan akan munculnya pesaing baru dan itu pasti akan terjadi dalam sebuah usaha. Tetapi hal seperti ini bisa dihadapi oleh sebuah perusahaan yaitu dengan cara mempertahankan kualitas.
- b. Harga yang terjangkau akan mengatasi ancaman kemajuan teknologi. Harga yang terjangkau akan dapat mengatasi munculnya kemajuan teknologi seperti sekarang untuk proses produksi sudah banyak menggunakan teknologi mesin.

4. Strategi WT

- a. Keterbatasan modal usaha kecil dapat diatasi dengan cara bekerjasama dengan Lembaga Keuangan. Modal usaha yang kecil dapat dilakukan dengan cara bekerjasama dengan Lembaga Keuangan.
- b. Memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat mengatasi munculnya pesaing baru. Memiliki pegawai yang khusus dibidangnya yaitu memiliki pengaruh yang besar terhadap usaha olahan labu jipang. Karena dengan memiliki pegawai yang khusus maka seperti memiliki admin maka tugas admin yaitu salah satunya dengan mempromosikan produk olahan labu jipang.

IV. PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis internal Usaha Olahan Labu Jipang di Desa Pedawang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus terdapat beberapa kekuatan dan kelemahan yaitu: Kekuatan (*Strength*) yang terdiri dari kualitas labu jipang,

pengemasan yang menarik, harga terjangkau, usaha mudah dan resiko kecil, produk berkualitas. Kelemahan (*Weaknesses*) yang terdiri dari modal kecil, kemampuan pengusaha olahan labu jipang terbatas, tidak adanya promosi, tidak adanya bukti tertulis transaksi, belum memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang.

Berdasarkan hasil analisis eksternal Usaha Olahan Labu Jipang di Desa Pedawang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus terdapat beberapa peluang dan ancaman: Peluang (*Opportunities*) yang terdiri dari semakin tinggi permintaan produk olahan labu jipang, bahan baku mudah didapatkan, usaha dapat dikembangkan disemua lokasi atau franchise, peluang konsumen cukup tinggi, dapat dijadikan tempat wisata. Ancaman (*Threats*) yang terdiri dari tidak adanya bantuan dari Pemerintah, kemajuan teknologi, kenaikan harga bahan baku olahan labu jipang, munculnya pesaing baru, kurangnya pengawasan dari Dinas terkait.

Strategi pengembangan yang diberikan untuk Usaha Olahan Labu Jipang di Desa Pedawang Kecamatan Bae Kabupaten Kudus yaitu: Strategi SO yang terdiri dari Melakukan pengembangan produk dengan memanfaatkan bahan baku yang mudah didapatkan dan usaha mudah resiko kecil, menciptakan produk yang berkualitas memunculkan permintaan produk yang semakin tinggi sehingga dapat dimanfaatkan untuk pemasaran produk secara lebih luas, menjual harga produk yang terjangkau sehingga dapat mempertahankan peluang konsumen yang cukup tinggi. Strategi WO yang terdiri dari melakukan perbaikan dengan cara memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat dijadikan tempat wisata edukasi, melakukan promosi dengan cara mengikuti bazar disetiap event dan dimedia sosial untuk dapat meningkatkan permintaan produk olahan labu jipang. Strategi ST yang terdiri dari produk yang berkualitas dapat mengatasi munculnya ancaman pesaing baru, harga yang terjangkau akan mengatasi ancaman kemajuan teknologi. Strategi WT yang terdiri dari keterbatasan modal usaha kecil dapat diatasi dengan cara bekerjasama dengan Lembaga Keuangan, memiliki pegawai khusus dibidang olahan labu jipang untuk dapat mengatasi munculnya pesaing baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Syafirah Lukman Lubis. 2019. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Arang Di Desa Paya Pasir Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai. *Skripsi*. Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
- Alves, J., & Soeaidy, M. S. 2015. Strategi Pengembangan USAha Mikro Kecil dan Menengah dalam Upaya Penguatan Modal Usaha di Timor Leste. *JISIP: Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 4(2).
- Alyas, A. and Rakib, M., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal Sosiohumaniora*, 19 (2), pp.114-120.
- Alyas, A., & Rakib, M. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal Sosiohumaniora*, 19(2), 114-120.
- Ariani, A., & Utomo, M. N. 2017. Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota tarakan. *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, 13 (2), 99-118.
- Hafizh Mujahid Pattisahusiwa. 2021. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Dinas Koperasi Kota Makassar. *Skripsi*. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Makkasar, Makassar.
- Idayu, R., Husni, M. and Suhandi, S., 2021. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandala wangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), pp.73-85.
- Kuyun Lindasari. 2021. Pengaruh Kompensasi, Motivasi, dan Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan (Studi Kasus Balai Diklat Industri Yogyakarta). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Taman siswa, Yogyakarta.