



ANALISIS SWOT PADA UMKM PISANG LUMER CRISPY (BANABOW)

Fadila Kurniasih¹, Tyna Yunita², Putri Mutiara³, Salsabila Taqwaning Afifi⁴^{1,2,3,4}Universitas Bhayangkara Jakarta Raya¹202010325156@mhs.ubharajaya.ac.id, ²tyna.ubj@gmail.com,³202010325155@mhs.ubharajaya.ac.id, ⁴202010325157@mhs.ubharajaya.ac.id

Info Artikel :

Diterima : 8 Mei 2023

Disetujui : 19 Mei 2023

Dipublikasikan : 25 Mei 2023

ABSTRAK

Kewirausahaan ialah keterampilan kreatif serta inovatif yang berupaya mengidentifikasi peluang dan selalu terbuka terhadap setiap masukan serta perubahan positif yang bisa membantu perusahaan berkembang. Terdapat peluang dan inovasi asal wirausaha sebagai akibatnya timbul pandangan baru produk, untuk membuat pendapatan harus terdapat strategi pemasaran yg baik (mencapai tujuan asal strategi pemasaran) sebagai akibatnya masyarakat dapat mengenal produk tersebut. Analisis SWOT ialah metode analisis perencanaan strategis yang dipergunakan buat memantau dan mengevaluasi lingkungan eksternal dan internal perusahaan pada kaitannya dengan tujuan usaha tertentu. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman bagi produk UMKM Pisang Lumer Cisy BanaBow. Data yg diperoleh berasal dari studi literatur terhadap jurnal-jurnal yang terdapat sebagai data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam bagi pemangku kepentingan UMKM buat mengambil tindakan mempertahankan kekuatannya sekaligus mempertinggi manfaatnya sesuai peluang yang ada sekaligus mengurangi kelemahannya dan juga menghindari ancaman.

Kata Kunci :

Kewirausahaan,
UMKM, Analisis
SWOT

ABSTRACT

Entrepreneurship is a creative and innovative skill that seeks to identify opportunities and is always open to any input and positive changes that can help the company grow. There are opportunities and innovations of entrepreneurial origin as a result of which a new view of the product arises, to make revenue there must be a good marketing strategy (achieving the original purpose of the marketing strategy) as a result of which the public can recognize the product. SWOT analysis is a strategic planning analysis method used to monitor and evaluate the company's external and internal environment in relation to specific business objectives. The purpose of this study is to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats for Cisy BanaBow's Lumer Banana MSME products. The data obtained comes from a literature study of journals available as secondary data. The results showed that SWOT analysis was able to provide results in the form of a sharp enough analysis for MSME stakeholders to take action to maintain their strengths while increasing their benefits according to existing opportunities while reducing their weaknesses and also avoiding threats.

Keywords :

Entrepreneurship,
SMEs, SWOT
Analysis

PENDAHULUAN

Kewirausahaan berarti keterampilan kreatif serta inovatif yang sebagai dasar buat menemukan peluang buat sukses. Sesuatu yang baru dan tidak sama adalah nilai tambah barang dan jasa, yang artinya sumber keunggulan yang bisa diubah menjadi peluang. Kewirausahaan artinya kemampuan buat membentuk hal baru dan tidak sama melalui pemikiran kreatif serta inovatif buat menciptakan peluang (Khairunnisa et al., 2021).

Kewirausahaan secara longgar dapat diartikan sebagai jiwa, semangat, perilaku, perilaku serta potensi kemampuan seseorang buat melakukan perjuangan dan /atau kegiatan yang membuat upaya buat menemukan, menciptakan dan mengembangkan cara kerja baru, teknologi dan produk menerapkannya dengan menaikkan efisiensi. menyampaikan pelayanan yang lebih baik buat mencapai laba yang lebih besar”.

Dukungan kewirausahaan bertujuan buat menyampaikan unsur-unsur dukungan pada start-up yang menjaga kelangsungan dan pengembangan usaha (Ratinho *et al.*, 2020) Keputusan penting pada berwirausaha ditentukan oleh berbagai faktor persiapan yang berkaitan menggunakan modal, manusia dan keahlian. terdapat 2 jenis sumber dukungan usaha: (1) nyata, mirip penyediaan asal daya keuangan, dan (2) tidak berwujud, seperti saran dari para ahli di bidang: investor, akuntan dan pembela terdakwa resmi (Ratinho *et al.*, 2020).

Berdasarkan Undang-Undang angka 20 Tahun 2008 perjuangan Mikro, kecil, serta Menengah (UMKM) artinya kegiatan perjuangan yang bisa memperluas kesempatan kerja dan menyampaikan pelayanan ekonomi yang menyeluruh kepada rakyat, dan berperan pada proses pertumbuhan dan keadilan. berperan dalam pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi serta berperan pada mencapai stabilitas nasional. Selain itu, perjuangan mikro, mungil, dan menengah ialah keliru satu pilar utama perekonomian nasional, yang menjadi bentuk keterpaduan yang kokoh dengan kelompok perjuangan ekonomi warga, harus diberi kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan untuk semaksimal mungkin, menggunakan tak mengabaikan kiprah perusahaan serta badan perjuangan akbar. milik negara.

UMKM umumnya membuat klaster sendiri berdasarkan warisan dari keluarga leluhur (Sianturi, 2020). UMKM selalu sebagai daerah yang baik buat membentuk lapangan kerja produktif. UMKM ialah perjuangan padat karya yang tidak memerlukan persyaratan spesifik seperti taraf pendidikan, keahlian (*skill*) tenaga kerja serta menggunakan kapital yang relatif kecil dan teknologi yang digunakan cenderung sederhana (Sunarjo, Ilmiani & Ardianingsih, 2019). UMKM adalah tumpuan perekonomian Indonesia, keberadaannya sangat berpengaruh terhadap roda perekonomian nasional (Bismala, 2016).

Terdapat peluang serta inovasi asal wirausaha sehingga ada pandangan baru produk, untuk membuat pendapatan wajib ada strategi pemasaran yang baik (mencapai tujuan berasal strategi pemasaran) sehingga warga dapat mengenal produk tadi. UMKM merupakan sektor ekonomi mandiri yang tidak dikelola oleh anak perusahaan namun oleh perusahaan perorangan. UMKM terbukti berkembang pesat pada perekonomian Indonesia. Jumlah UMKM terus bertambah dari tahun ke tahun.

UMKM memberikan kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan ekonomi di kota Bekasi sesuai hasil Sensus Ekonomi BPS tahun 2016, jumlah UMKM di kota Bekasi cukup besar yaitu lebih kurang 203.000 UMKM, dimana 12.186 jenis ialah perjuangan pengolahan kuliner serta minuman, menggunakan jumlah tenaga kerja sebesar 410.000 orang di tahun 2016. Jumlah UMKM, didukung oleh Dinas Koperasi serta perjuangan

mungil serta Menengah Kota Bekasi, hingga dua.186 UKM dari 12.988 UKM, yang bisa menampung energi kerja sebanyak 6.558 orang.

SWOT artinya alat yang dipergunakan untuk mengidentifikasi kekuatan serta kelemahan perusahaan, khususnya di bidang pemasaran. Analisis SWOT ialah analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Rangkuti, (2006:18). Analisis SWOT ada secara eksklusif atau tidak pribadi sebab adanya persaingan berasal perusahaan lain yang menghasilkan barang dan jasa yang serupa dengan produk suatu perusahaan.

Analisis SWOT artinya teknik analisis yang banyak dipergunakan oleh organisasi, usaha, dan lembaga pemerintah. keliru satu alasan mengapa analisis SWOT banyak digunakan adalah karena relatif mendasar menjadi senjata buat mengidentifikasi solusi terbaik berasal permasalahan yang bisa ada pada organisasi. Analisis SWOT telah menjadi senjata yang berguna dalam persaingan dunia, baik nasional juga internasional. Analisis ini juga dapat dipergunakan sebagai software pendukung keputusan pada mengidentifikasi serta menaikkan UMKM (Novia, Saiful & Utomo, 2020).

BanaBow merupakan salah satu jenis makanan epilog yang artinya makanan manis. makanan jenis ini seringkali dijadikan oleh-oleh sang sebagian besar rakyat Indonesia sebab proses pembuatannya cukup sederhana dan bahan-bahan yg digunakan praktis ditemukan atau didapat. BanaBow juga merupakan camilan yang menunjukkan banyak sekali topping atau rasa yang tidak selaras. Ditambah menggunakan topping yang majemuk, bahan berasal produk BanaBow ini sangat mudah ditemukan atau ditemukan sebab menggunakan kulit pisang serta kulit lumpia sebagai bahan utamanya.



Gambar 1. Produk Pisang Lumer Crispy (BanaBow)

Dalam jurnal ini kami membahas tentang produk BanaBow. Usaha ini awali dengan skala industri kecil rumahan. Produk ini merupakan salah satu produk yang dapat meningkatkan nilai ekonomi dari buah pisang dan menjadi jajanan yang cocok untuk dikonsumsi segala kalangan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang dipergunakan oleh pengamat merupakan studi penelusuran kepustakaan. kajian pustaka meninjau literatur ilmiah wacana suatu topik dan menganalisis secara kritis, mengevaluasi, dan mensintesis akibat penelitian, teori, serta praktik. gunakan database ilmiah asal Google Cendekia, Google buku, dan situs web untuk mencari artikel penelitian menggunakan istilah kunci seperti Kewirausahaan, Analisis SWOT, dan UMKM. Jumlah item yang diperoleh selesainya mencari kriteria

sedemikian rupa sebagai akibatnya lebih berasal 15 item dicermati dalam yang akan terjadi akhir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

BanaBow adalah singkatan dari Banana Rainbow atau Pisang Pelangi. BanaBow ialah kuliner yang terbuat dari pisang, lalu dibungkus menggunakan kulit lumpia, diisi menggunakan selai coklat kemudian digoreng dan diberi topping berbagai jenis selai serta topping dengan rasa manis dan gurih. Produk ini artinya keliru satu produk yang dapat mempertinggi nilai ekonomi pisang serta menjadi camilan yang cocok dikonsumsi oleh semua kalangan. Faktor produksi Banabow relatif murah dan terjangkau dan simpel diperoleh. Alasan dipilihnya produk Banabow sebagai perusahaan ialah banyak orang yang membutuhkan camilan sebelum makan untuk memuaskan rasa lapar. sang sebab itu, mereka membutuhkan camilan yang tinggi karbohidrat berasal tepung terigu serta glukosa buat menambah energi buat beraktivitas.

Selain membawa banyak manfaat dan digemari banyak orang, pisang goreng termasuk makanan penutup paling enak di 50 negara, mengalahkan churros dari Spanyol. Pisang Goreng, kuliner epilog terbaik nomor satu di dunia, sudah dirilis oleh Taste Atlas melalui situs resmi serta media sosialnya. Ternyata makanan ini menerima skor 4,60 yang adalah yang terbaik dibanding gorengan dari negara lain. Taste Atlas adalah panduan pengalaman buat membantu Anda mencicipi makanan tradisional berasal seluruh dunia.

Usaha BanaBow ini terletak di samping SuperIndo tepatnya di Marakas Pondok Ungu Permai Jl. Raya Candrabaga, Bahagia, Kec. Babelan, Kab. Bekasi, Jawa Barat. BanaBow~ menyediakan take away dan dine in serta bisa melakukan pemesanan secara online lewat GoFood, GrabFood dan ShopeeFood. Alasan kami memakai lokasi tersebut adalah karena lokasinya yang strategis dan ramai dengan masyarakat karena berdasarkan data dari sistem informasi pemetaan Kabupaten Bekasi terdapat 229.392 penduduk pada tahun 2021 di Kecamatan Babelan. Selain itu Marakas PUP merupakan pusat pembelanjaan dan kuliner yang menjual berbagai macam produk dengan harga yang terjangkau. Target pemasaran merupakan suatu kelompok konsumen yang menjadi sasaran pendekatan bisnis untuk membeli produk yang hendak ditawarkan. Adapun para pelajar, Mahasiswa serta masyarakat menjadi target pemasaran BanaBow.

Pisang Crispy Lumer (BanaBow) bergerak dalam jenis perusahaan UMKM yang berada pada bidang pangan yaitu pembuatan dan penjualan pisang yang dibungkus dengan kulit lumpia, menggunakan rasa yg disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan saya, dan bahan pendukung yang sinkron. Faktor untuk menyebarkan perjuangan ini, perjuangan ini dapat tumbuh serta berkembang. Kami sangat konfiden perusahaan ini akan maju dan terus berkembang sebab dijalankan oleh orang-orang yang mempunyai kualitas pada pelaksanaan setiap tugas.

Aspek Rencana Usaha

Dilihat dari aspek pemasaran pada toko BanaBow ini, pemasaran dilakukan pada kurang lebih area Bekasi Utara, area Pondok Ungu Permai, dilingkupi banyak sekali kuliner serta area yang terjangkau untuk pembelian makanan dan minuman. Sedangkan berdasarkan aspek sosial ekonomi, produk makanan BanaBow dapat dikonsumsi sang semua lapisan ekonomi. Kemudian berdasarkan analisis SWOT yang mana merupakan ukuran atau strategi buat menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman sebelum memulai perjuangan. Kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman perusahaan Banabow adalah sebagai berikut:

Tabel 1. SWOT Pisang Lumer Crispy (BanaBow)

Kekuatan (<i>Strengths</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Cita rasa • Jumlah karyawan yang memadai • Modal besar • Peralatan produksi lengkap
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku lumpia sebagai pelapis pisang sulit • Tempat kurang strategis • Kurangnya keterampilan karyawan dalam membungkus pisang
Peluang (<i>Opportunities</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Peminat pisang lumer banyak
Ancaman (<i>Threats</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan ketat • Harga bahan baku naik turun (tidak stabil) • Kualitas bahan baku kurang terjamin

Tabel 2 Bagan Matriks Analisis Swot Pisang Lumer Crispy (BanaBow)

Eksternal/Internal	<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>
<i>Opportunities</i>	Menggunakan modal besar Banabow serta peralatan serta karyawan yang lengkap, mereka akan menghasilkan cukup banyak dan memasarkan produknya melalui media sosial atau marketplace dipandang berasal banyaknya peminat pisang lumer.	Mengingat banyaknya peminat pisang leleh, maka Banabow akan memperkecil ukurannya agar tidak menyulitkan petugas buat mengemasnya dan bahan pelapis pisang leleh tidak cepat habis. buat alasan pemasaran, Banabow akan mempromosikannya pada media sosial.
<i>Threats</i>	Sebab persaingan yang begitu ketat, Banabow memperlihatkan harga kenaikan pangkat atau bonus buat penjualan pertama kali dan mempertinggi kualitas rasa, sedangkan Banabow membeli dalam jumlah besar dengan harga murah setiap kali membeli bahan standar.	Banabow akan membeli bahan standar pada jumlah besar Jika harganya murah dan kualitas bahan standar cukup baik buat menjaga stok dan memberikan petunjuk cara melapisi pisang leleh menggunakan benar, sedangkan pemasaran Banabow akan merilis brosur diskon untuk pisang leleh renyah Banabow produk sebagai kawasan yang penuh dengan orang.

KESIMPULAN

Sesuai yang akan terjadi serta pembahasan analisis SWOT dapat membantu mengidentifikasi suatu problem UMKM baik asal lingkungan internal yaitu kekuatan dan kelemahan, maupun lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman. Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam bagi pemangku kepentingan UMKM buat mengambil tindakan mempertahankan kekuatannya sekaligus mempertinggi manfaatnya sesuai peluang yang ada sekaligus mengurangi kelemahannya dan juga menghindari ancaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Acamedia. (n.d.). Membangun Usaha Kreatif Dan Inovatif. Retrieved May 21, 2023, from https://www.academia.edu/download/62846836/223703-membangun-usaha-kreatif-inovatif-1_120200406-48380-1yh0v9e.pdf
- Adhitya, I., & Christmastianto, W. (2017). Analisis Swot Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia (Vol. 20, Issue 1). <https://pdfs.semanticscholar.org/f2f2/8809b051ae5b923e7b8690358e7a3ce7467a.pdf>
- Atikatul Latifah. (2021). Rencana Bisnis Pisang Coklat Lumer. http://repository.untag-sby.ac.id/13294/1/1211900343_Atikatul%20Latifah_%20EAS_E-BISNIS%20%28R%29.pdf#:~:text=Pisang%20cokelat%20lumer%20ini%20merupakan%20cemilan%20yang%20terbuat,harga%20terbilang%20mudah%20dijangkau%20oleh%20semua%20kalangan%20masyarakat
- Desak Nyoman Arix, et al. (2021). Proposal Usaha Banana Roll. https://id.scribd.com/embeds/557296026/content?start_page=1&view_mode=scroll&access_key=key-fFexxf7r1bzEfWu3HKwf
- Dewita Sari. (2020). Analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti. Jurnal Manajemen Dan Bisnis, 7–14. <https://journal.uwks.ac.id/index.php/pragmatis/article/download/1052/846>
- Fitri Insani, B. B. D. P. L. (2021). Zona Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pengolah Makanan Di Kota Bekasi. Jurnal Perencanaan Pembangunan Wilayah Dan Pendesaan, 1–16. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/p2wd/article/download/32506/21284/>
- Indi, et al. (2021). Bisnis Kuliner Banana Roll. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjgqo_louf-AhW8TgGHS0xD5sQFnoECAwOAQ&url=https%3A%2F%2Fosf.io%2F3gnv8%2Fdownload&usq=AOvVaw0sMIxpcAdyV958AKIGvKcR
- Noor S. (2014). Penerapan Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio Di Malang (Studi Kasus Pada PT. Astra International Tbk.- Daihatsu Malang) (Issue 2). <https://ejurnal.poliban.ac.id/index.php/intekna/article/download/181/170>
- Rahdiana, N. (2022). Analisis Swot Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm Keripik Pisang Di Kabupaten Karawang. <https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/ProsidingKNPP/article/download/2545/1658>
- Saragih, R. (2017). Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial.

- Sri Handayani, S. H. M. K. N. (n.d.). Analisis Strategi Pemasaran Kain Batik Besurek Di Kota Bengkulu. *Jurnal Ekombis*, 1–12. Retrieved May 21, 2023, from <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/er/article/view/609/530>
- Unggul Mulia Silitonga. (2021). Proposal Usaha Olahan Makanan Banana Roll. <https://www.studocu.com/id/document/universitas-lancang-kuning/mechatronics/proposal-bisnis-banana-roll/21428244>
- Vanderkley, C., Farid, E. S., & Kadang, J. (2023). Strategi Pemasaran Pada UMKM. *Jkpim: Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(2). <https://jurnal.aksaraglobal.co.id/index.php/jkpim/article/view/83/74>
- Wiratno, S. (2012). Pelaksanaan Pendidikan Kewirausahaan Di Pendidikan Tinggi. <http://jurnaldikbud.kemdikbud.go.id/index.php/jpnk/article/view/101>
- Yunita, T., & Wijayanti, M. (2021). Edukasi Kewirausahaan Pada Pemuda Karang Taruna Melalui Motivasi. 5(6). <https://doi.org/10.31764/jmm.v5i6.5752>