



**ANALISIS FINANSIAL DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
INDUSTRI RUMAH TANGGA PENGOLAHAN KERUPUK UDANG
DI DESA GADUNG KERAMAT, KECAMATAN BAKARANGAN,
KABUPATEN TAPIN**

(STUDI KASUS USAHA KERUPUK UDANG “ZAKIAH”)

**Financial Analysis and Development Strategy of Shrimp Cracker
Home Industry in Gadung Keramat Village, Bakarangan sub-District,
Tapin District
(Case Study of “ZAKIAH” Shrimp Cracker Business)**

Azzahra Luthfiah*, Rifiana, Nurmelati Septiana

Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat
Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan Selatan

ABSTRAK

Kata Kunci

Analisis Finansial; Strategi
Pengembangan; SWOT.

Korespondensi

Corresponding author

E-mail:

Viaazzahra0110@gmail.com

Diterima: xx Februari 2021,

Disetujui: 20 Februari 2021,

Diterbitkan on-line : 01 Maret 2021

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya, penerimaan, keuntungan dan mengetahui strategi pengembangan usaha kerupuk udang “ZAKIAH”. Penelitian ini dimulai pada bulan Februari 2020 sampai dengan Agustus 2020. Data yang dikumpulkan adalah data selama satu bulan produksi kerupuk udang “ZAKIAH” yaitu pada bulan Juli tahun 2020. Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode studi kasus dan teknik *accidental sampling* untuk pemilihan responden. Responden yang digunakan berjumlah 21 orang terdiri dari responden internal yaitu pemilik usaha dan responden eksternal terdiri dari 1 orang dari Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin selaku pembina usaha, 4 orang tukang sayur keliling, 3 orang pemilik warung, 2 orang pemilik toko dan 10 orang konsumen yang mengkonsumsi kerupuk udang “ZAKIAH”. Hasil penelitian menunjukkan biaya total yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama bulan Juli 2020 sebesar Rp 4.556.915, penerimaan sebesar Rp 10.481.000, sehingga keuntungan yang diperoleh Rp 5.924.085. Pada hasil analisis faktor internal dan eksternal terhadap usaha kerupuk udang “ZAKIAH” diperoleh faktor internal strategis yang menjadi kekuatan bagi usaha ini adalah tidak menggunakan bahan pengawet, memiliki PIRT dan label halal serta upah tenaga kerja yang murah, sedangkan kelemahan terbesar adalah distribusi yang tidak luas dan kurangnya promosi. Peluang terbesar adalah dukungan pemerintah serta ancaman terbesar adalah kenaikan harga BBM dan faktor cuaca. Total score IFAS sebesar 3.08 dan score EFAS sebesar 2.80. Berdasarkan hasil penggabungan dari total score matriks IFAS dan EFAS dapat diketahui posisi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” berada di sel IV yaitu tumbuh dan berkembang (*growth and built*).

seperti strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk). Hasil perumusan alternatif strategi pada matriks SWOT yang dapat diterapkan yaitu strategi S-O (memperluas daerah pemasaran serta mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk).

PENDAHULUAN

Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia sangatlah banyak. Menurut berbagai data, jumlahnya sekitar 99 persen dari total jumlah usaha yang ada di Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, jumlahnya mencapai 49,82 juta unit. Hal tersebut menjadi angin segar bagi perekonomian Indonesia, sebab UMKM mempunyai kontribusi dan peran penting di dalam pertumbuhan ekonomi nasional (Abduh, 2017: 28).

Di Kabupaten Tapin, UMKM juga memberikan peran yang besar bagi pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin, jumlah unit di sektor industri tahun 2019 mengalami peningkatan sebesar 9,57 persen menjadi 7.055 unit usaha dibandingkan dengan tahun 2018. Jumlah tenaga kerja yang terserap disektor industri mencapai 13.772 pekerja di tahun 2019. Nilai investasi yang tersalur ke sektor industri mencapai 44,41 milyar di Tahun 2019. Sedangkan nilai produksi sektor industri di tahun 2019 mencapai 179,11 milyar (BPS Kabupaten Tapin, 2020).

UMKM di Kabupaten Tapin salah satunya adalah industri kerupuk. Menurut Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin, Tahun 2019 terdapat 10 unit industri kerupuk di Kabupaten Tapin, salah satunya adalah industri kerupuk udang “ZAKIAH” di Desa Gadung Keramat, Kecamatan Bakarangan yang merupakan satu-satunya usaha pengolah kerupuk udang di Kabupaten Tapin yang sampai sekarang masih beroperasi dengan baik.

Usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini memiliki berbagai macam permasalahan seperti beralihnya selera konsumen, proses produksi yang masih menggunakan peralatan sederhana dan tidak pernah melakukan pencatatan keuangan. Keadaan tersebut jika dibiarkan begitu saja akan mempengaruhi terhadap penerimaan dan keuntungan serta perkembangan usahanya ke depan.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dilaksanakan penelitian ini yaitu pertama, untuk mengetahui besarnya biaya-biaya, penerimaan, keuntungan dari usaha kerupuk udang “ZAKIAH” di Desa Gadung Keramat, Kecamatan Bakarangan, Kabupaten Tapin. Kedua, untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kerupuk udang “ZAKIAH” di Desa Gadung Keramat, Kecamatan Bakarangan, Kabupaten Tapin.

Kegunaan penelitian ini yaitu pertama bagi penulis dapat bermanfaat untuk menambah wawasan mengenai analisis finansial dan strategi pengembangan suatu usaha. Kedua, bagi pemilik usaha dapat menjadi bahan kajian dalam peningkatan dan pengembangan usaha. Ketiga, bagi pemerintah dapat menjadi pertimbangan untuk peningkatan dan pengembangan UMKM. Keempat, bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat menjadi wawasan bagi masyarakat ketika ingin menjalankan sebuah usaha. Kelima, bagi universitas dapat dijadikan referensi bagi peneliti yang melakukan penelitian sejenis.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” yang beralamat di Jalan Syekh Salman Al Farisi RT 04 RW 02 Desa Gadung Keramat, Kecamatan Bakarangan, Kabupaten Tapin yang dilaksanakan pada bulan Februari 2020 - Agustus 2020, yaitu dari tahap pengumpulan data sampai dengan penyusunan laporan.

Jenis Data dan Sumber Data

Data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui kuesioner yang berisi daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan lebih dahulu untuk memperoleh informasi dari responden. Data sekunder diperoleh dari dinas

terkait seperti Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin, serta dari buku, jurnal, dan internet yang mampu memberikan informasi dan berkaitan dengan penelitian ini.

Metode Penarikan Contoh

Pemilihan responden pada penelitian ini menggunakan teknik *accidental sampling* dengan pertimbangan bahwa responden tersebut mengetahui mengenai informasi yang berhubungan dengan penelitian ini. Responden yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 21 orang yang terdiri dari responden internal yaitu pemilik usaha dan responden eksternal terdiri dari 1 orang dari Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin selaku pembina usaha, 4 orang tukang sayur keliling yang menjual kerupuk udang “ZAKIAH”, 3 orang dari pemilik warung yang menjual kerupuk udang “ZAKIAH”, 2 orang dari pemilik toko yang menjual kerupuk udang “ZAKIAH” dan 10 orang konsumen yang mengkonsumsi kerupuk udang “ZAKIAH”.

Analisis Data

Untuk tujuan pertama yaitu menghitung biaya-biaya, penerimaan, dan keuntungan usaha kerupuk udang “ZAKIAH”. Rumus yang dapat digunakan dalam menghitung biaya total yaitu (Soekartawi, 2002: 57):

$$TC = FC + VC \quad (1)$$

dengan:

$$\begin{aligned} TC &= \text{Biaya Total (Rp)} \\ FC &= \text{Biaya Tetap (Rp)} \\ VC &= \text{Biaya Variabel (Rp)} \end{aligned}$$

Dalam penelitian ini untuk menghitung nilai penyusutan peralatan menggunakan metode garis lurus, dinyatakan dengan rumus (Kasim, 1997: 17):

$$D = \frac{N - N_s}{U} \quad (2)$$

dengan:

$$\begin{aligned} D &= \text{Penyusutan (Rp/tahun)} \\ N_a &= \text{Nilai awal barang (Rp)} \\ N_s &= \text{Nilai sisa barang (Rp)} \\ U &= \text{Umur ekonomis barang (tahun)} \end{aligned}$$

Besarnya penerimaan total dihitung dengan rumus (Soekartawi, 2002: 54):

$$TR = Y \cdot P_y \quad (3)$$

dengan:

$$\begin{aligned} TR &= \text{Penerimaan Total (Rp)} \\ Y &= \text{Jumlah Output (kg)} \\ P_y &= \text{Harga Output Perunit (Rp/kg)} \end{aligned}$$

Keuntungan yang diperoleh dihitung dengan rumus (Maulidah, 2012: 145):

$$\pi = TR - TC \quad (4)$$

dengan:

$$\begin{aligned} \pi &= \text{Keuntungan (Rp)} \\ TR &= \text{Penerimaan Total (Rp)} \\ TC &= \text{Biaya Total (Rp)} \end{aligned}$$

Untuk menjawab tujuan kedua, yaitu menggunakan analisis SWOT dengan mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor penentu usaha kerupuk udang “ZAKIAH” baik dari faktor internal maupun eksternalnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha

Usaha kerupuk udang “ZAKIAH” didirikan pada tahun 2010 oleh Ibu Zakiah dalam bentuk industri rumah tangga dan sekarang usaha tersebut sudah dijalankan selama 10 tahun. Alasan beliau memilih usaha pengolahan kerupuk udang karena pada saat itu masih belum ada usaha kerupuk berbahan baku udang di Kabupaten Tapin. Usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini termasuk salah satu usaha binaan Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin.

Kegiatan Produksi

Dalam menjalankan produksinya, pemilik usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini memanfaatkan rumah beliau sendiri untuk melakukan proses produksi. Dalam proses pembuatannya kerupuk udang “ZAKIAH” melewati beberapa tahap yaitu pencucian, pencampuran bumbu, pencetakan, pengukusan, pendinginan, pemotongan, pengeringan/penjemuran, penggorengan, pengemasan.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini terdiri dari 4 orang yaitu pemilik usaha dan 3 orang tenaga kerja tidak tetap. Tenaga kerja tidak tetap tersebut hanya membantu dalam hal memotong adonan kerupuk, menjemur dan mengemas, sedangkan

tahap produksi lain dikerjakan sendiri oleh pemilik usaha. Untuk sistem pembayaran tenaga kerja, upah dibayarkan dalam satu kali produksi. Satu orang tenaga kerja biasanya dibayar sebesar Rp 15.000.

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang akan selalu dikeluarkan walaupun tidak melakukan proses produksi dan tidak berpengaruh pada besar kecilnya produksi. Komponen biaya tetap pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini terdiri dari biaya penyusutan peralatan serta pajak Bumi dan Bangunan.

Peralatan. Untuk peralatan produksi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini hanya mengandalkan peralatan tradisional. Dalam proses produksinya, banyak menggunakan alat manual. Berikut peralatan yang digunakan dalam usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebagai berikut:

Tabel 1. Peralatan yang digunakan untuk produksi kerupuk udang “ZAKIAH”

Alat	Jumlah (Unit)	Harga/Unit (Rp)	Biaya Perolehan (Rp)
Wajan Besar	3	125.000	375.000
Ember Besar	2	70.000	140.000
Baskom Besar	1	95.000	95.000
Baskom Kecil	4	25.000	100.000
Kompor	2	450.000	900.000
Blender	1	540.000	540.000
Tangguk	2	25.000	50.000
Timbangan	1	135.000	135.000
Lesung Batu	1	100.000	100.000
Keranjang buah	15	15.000	225.000
Keranjang	7	10.000	70.000
Serok	3	25.000	75.000
Panci	3	250.000	750.000
Pisau	7	8.000	56.000
Gayung kecil	2	5.000	10.000
Pompa Air	1	480.000	480.000
Alas penjemur kerupuk	18	10.000	180.000

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Tabel 2. Biaya penyusutan peralatan pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama Bulan Juli 2020.

Alat	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan/ Tahun (Rp)	Penyusutan/ Bulan (Rp)
Wajan Besar	2	187.500	15.625
Ember Besar	2	70.000	5.833
Baskom Besar	2	47.500	3.958
Baskom Kecil	1	100.000	8.333
Kompor	3	300.000	25.000
Blender	3	180.000	15.000
Tangguk	1	50.000	4.167
Timbangan	5	27.000	2.250
Lesung Batu	4	25.000	2.083
Keranjang buah	1	225.000	18.750
Keranjang	1	70.000	2.333
Serok	1	75.000	6.250
Panci	2	375.000	31.250
Pisau	1	56.000	4.667
Gayung Kecil	1	10.000	833
Pompa Air	5	96.000	8.000
Alas Penjemur Kerupuk	3	60.000	5.000
Total		1.954.000	159.332

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama bulan Juli 2020 sebesar Rp 159.332. Penyusutan terbesar terjadi pada panci sebesar Rp 375.000/tahun dan Rp 31.250/bulan sedangkan penyusutan terkecil terjadi pada pada gayung kecil sebesar Rp 10.000/tahun dan Rp 833/bulan.

Pajak Bumi dan Bangunan. Pembayaran pajak ini meliputi rumah pemilik usaha sendiri yang digunakan sebagai tempat produksi. Pajak Bumi dan Bangunan yang dibayarkan usaha ini sebesar Rp 25.000/tahun dan sebesar Rp 2.083/bulan.

Untuk rincian mengenai biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” pada bulan Juli 2020 dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Total biaya tetap usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama Bulan Juli 2020.

Biaya Tetap	Biaya (Rp)
Penyusutan Peralatan	159.332
Pajak Bumi dan Bangunan	2.083
Total	161.415

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang hanya dikeluarkan ketika melakukan produksi. Komponen biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Total biaya variabel pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama Bulan Juli 2020.

Komponen Biaya	Biaya (Rp/bulan)
Bahan Baku	
- Tepung Terigu (kg)	560.000
- Tepung Tapioka (kg)	870.000
- Udang (kg)	458.500
Bahan Penolong	
- Bawang putih (kg)	302.000
- Penyedap rasa (kg)	130.000
- Garam (kg)	91.000
- Minyak goreng (Liter)	312.000
Bahan Pengemasan	
- Plastik roll (Roll)	400.000
- Plastik sedang (Pack)	272.000
- Plastik kecil (Pack)	16.000
- Kertas label usaha (Lembar)	200.000
- Lilin (Bungkus)	32.000
Bahan Bakar	
- Elpiji (Tabung)	167.000
PDAM & Listrik	50.000
Upah tenaga kerja tidak tetap (HKO)	455.000
Biaya Transportasi :	
- Bensin	80.000
Total Biaya Variabel	4.395.500
Rata-Rata Biaya Variabel	627.929

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Dapat dilihat pada Tabel 4 diketahui bahwa total biaya variabel selama bulan Juli 2020 sebesar Rp 4.395.500 sedangkan untuk biaya rata-rata variabel dalam satu kali produksi sebesar Rp 627.929.

Biaya Total

Biaya total adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha. Biaya total didapatkan dari penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Rincian biaya total usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama Bulan Juli 2020 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 TC &= FC + VC \\
 &= Rp 161.415 + Rp 4.395.500 \\
 &= Rp 4.556.915
 \end{aligned}$$

Penerimaan

Penerimaan merupakan hasil dari seluruh penjualan produk yang dihasilkan kemudian dikalikan dengan harga produk.

Tabel 5. Penerimaan kerupuk udang “ZAKIAH” yang masak selama Bulan Juli 2020.

Bulan Juli	Jumlah (Perbungkus)	Kerupuk Udang Masak Harga/Bungkus (Rp)	Penerimaan (Rp)
Minggu ke-1	283	10.000	2.830.000
Minggu ke-2	119	10.000	1.190.000
Minggu ke-3	234	10.000	2.340.000
Minggu ke-4	196	10.000	1.960.000
Total	832		8.320.000

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Dalam bulan Juli untuk kerupuk udang yang masak terjual sebanyak 832 bungkus dengan harga perbungkusnya sebesar Rp 10.000, sehingga penerimaan yang didapat sebesar Rp 8.320.000.

Tabel 6. Penerimaan kerupuk udang “ZAKIAH” yang mentah selama bulan Juli 2020.

Bulan Juli	Jumlah (Kg)	Kerupuk Udang Mentah Harga/kg (Rp)	Penerimaan (Rp)
Minggu ke-1	$9\frac{1}{2}$	45.000	428.000
Minggu ke-2	-	-	-
Minggu ke-3	$16\frac{1}{2}$	45.000	743.000
Minggu ke-4	22	45.000	990.000
Total	48		2.161.000

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Dalam bulan Juli untuk kerupuk udang yang mentah terjual sebanyak 48 kg dengan harga 1 kg sebesar Rp 45.000 dan $\frac{1}{2}$ kg sebesar Rp 23.000, sehingga penerimaan yang didapat sebesar Rp 2.161.000.

Tabel 7. Total penerimaan kerupuk udang “ZAKIAH” selama Bulan Juli 2020.

Kerupuk Udang	Penerimaan Total (Rp)
Kerupuk Udang Masak	8.320.000
Kerupuk Udang Mentah	2.161.000
Total	10.481.000

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Keuntungan

Keuntungan didapat dari hasil selisih antara penerimaan total dengan biaya total yang telah

dikeluarkan untuk menjalankan proses kegiatan produksi. Rincian keuntungan usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama bulan Juli 2020 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}u &= TR - TC \\&= Rp 10.481.000 - Rp 4.556.915 \\&= Rp 5.924.085\end{aligned}$$

Analisis Lingkungan Internal

Manajemen. Dalam hal manajemen, pengendalian usaha di kendalikan penuh oleh pemilik usaha seperti mengambil keputusan kapan ingin berproduksi, sebagai besar kegiatan produksi dilakukan pemilik usaha sendiri serta pemilik usaha juga langsung turun tangan sebagai tenaga pemasar.

Pemasaran

Produk. Produk yang ditawarkan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini aman untuk dikonsumsi karena tidak mengandung bahan pengawet ataupun pewarna serta sudah memiliki no PIRT dan sertifikat halal. Namun, pengemasan pada kerupuk udang “ZAKIAH” ini dapat dikatakan kurang menarik karena hanya dikemas secara sederhana yaitu berupa bungkus plastik biasa lalu diberikan kertas label usaha yang diprint dengan kertas HVS saja.

Harga. Pemilik usaha biasanya menjual kerupuk udang yang masak seharga Rp 10.000/bungkus, dimana dalam satu bungkus berisi 13 kemasan kecil kerupuk udang. Sedangkan untuk kerupuk udang yang mentah memiliki beragam harga, dimulai dari Rp 45.000 untuk berat 1 kg dan Rp 23.000 untuk berat $\frac{1}{2}$ kg.

Promosi. Promosi yang dilakukan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” yaitu hanya melakukan promosi “*Mouth to Mouth*” atau penyebaran dari mulut ke mulut serta mengikuti pameran melalui bantuan dari Dinas Perindustrian Kabupaten Tapin. Promosi yang dilakukan usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini masih terasa belum optimal.

Distribusi. Saluran pemasaran untuk kerupuk udang yang masak pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini dilakukan dengan dua cara yaitu pemasaran langsung kepada konsumen dan pemasaran perantara melalui pedagang lain seperti tukang sayur keliling, warung serta toko yang berada di Rantau. Sedangkan untuk

kerupuk udang mentah, hanya dijual ketika ada konsumen yang datang kerumah pemilik usaha untuk membeli kerupuk udang dalam keadaan mentah. Pemasaran kerupuk udang “ZAKIAH” ini belum luas karena hanya berada di sekitaran Kota Rantau saja.

Keuangan. Dalam hal keuangan, usaha kerupuk udang “ZAKIAH” dapat dikatakan masih kurang karena tidak pernah melakukan pembukuan keuangan. Padahal dalam suatu usaha, pembukuan keuangan ini sangat berperan penting dalam suatu usaha.

Produksi dan Operasi. Untuk fasilitas produksi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini hanya mengandalkan peralatan tradisional. Dalam proses produksinya, banyak menggunakan alat manual sehingga mengalami kendala dan menyebabkan tidak efisien dan efektifnya waktu. Padahal pemilik usaha mendapat bantuan dari Dinas terkait berupa alat-alat produksi modern, tetapi pemilik usaha memilih untuk tidak menggunakannya.

Sumber Daya Manusia. Tenaga kerja pada usaha ini merupakan tipe pekerja keras, rajin serta disiplin waktu. Hal tersebut sangat diperlukan dalam suatu usaha untuk mengembangkan usahanya kedepan sebab tenaga kerja yang rajin dan disiplin waktu membuat proses produksi berjalan lancar serta target produksi bisa tercapai.

Analisis Lingkungan Eksternal

Kondisi Ekonomi. Faktor ini perlu diperhatikan dalam menjalankan suatu usaha sebab faktor ekonomi mampu berpengaruh terhadap daya beli serta pola konsumsi masyarakat. Kondisi ekonomi dimasa sekarang maupun dimasa mendatang dapat mempengaruhi keuntungan dan strategi perusahaan.

Sosial, Budaya, Demografi dan Alam. Perubahan sosial, budaya dan demografi mampu mempengaruhi suatu usaha dalam mengembangkan usahanya, sebab setiap perubahan yang terjadi dapat menjadi ancaman maupun peluang dalam suatu usaha.

Politik, Pemerintah dan Hukum. Faktor ini dapat menjadi peluang sebab saat ini pemerintah telah mengeluarkan kebijakan berupa peraturan perundang-undangan untuk mempersiapkan dan melindungi para pelaku UMKM agar mempunyai kemampuan dan daya bersaing yang tinggi.

Teknologi. Kemajuan dan kecanggihan teknologi di zaman sekarang sangat berperan dalam meningkatkan efisiensi proses produksi serta pemasaran di dalam sebuah usaha, sehingga faktor teknologi banyak memberikan kontribusi terhadap suatu usaha.

Kekuatan Kompetitif. Munculnya beberapa pendatang baru dapat menyebabkan sejumlah ancaman bagi suatu usaha yang sudah ada seperti terjadinya perebutan sumber daya produksi serta perebutan pasar.

Identifikasi Faktor Lingkungan Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebagai berikut:

Tabel 8. Identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha kerupuk udang “ZAKIAH”.

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Manajemen	- Keuletan Pemilik usaha	-
Pemasaran	- Tidak menggunakan bahan pengawet - Memiliki PIRT & label halal	-
Kuangan	-	- Tidak melakukan Pencatatan keuangan
Produksi & Operasi	-	- Peralatan yang digunakan masih tradisional
SDM	- TK yang rajin dan disiplin waktu - Upah TK yang murah	-
Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Kondisi Ekonomi	- Pertumbuhan ekonomi - Meningkatnya daya beli masyarakat	- Kenaikan harga BBM - Tingkat inflasi
Sosial, Budaya, Demografi & Alam	- Pertumbuhan penduduk	- Beralihnya selera konsumen - Faktor cuaca
Politik, Pemerintah & Hukum	- Dukungan pemerintah	-
Teknologi	- Perkembangan sistem informasi & teknologi	-
Kekuatan Kompetitif	-	- Adanya pendatang baru

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020

Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Matriks IFAS disusun berdasarkan faktor internal usaha kerupuk udang “ZAKIAH” seperti kekuatan dan kelemahan yang dilengkapi dengan *rating* dan bobot. Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Matriks IFAS usaha kerupuk udang “ZAKIAH”.

Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Skor
Kekuatan			
Keuletan pemilik usaha	3	0.12	0.36
Tidak menggunakan bahan pengawet	4	0.15	0.60
Memiliki PIRT dan label halal	4	0.15	0.60
Tenaga kerja yang rajin dan disiplin waktu	3	0.12	0.36
Upah tenaga kerja yang murah	4	0.15	0.60
Kelemahan			
Kemasan yang tidak menarik	2	0.08	0.16
Distribusi tidak luas	1	0.04	0.04
Kurang promosi	1	0.04	0.04
Tidak melakukan pencatatan keuangan	2	0.08	0.16
Peralatan yang digunakan masih tradisional	2	0.08	0.16
Total Faktor Internal (IFAS)	26	1	3.08

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020.

Faktor internal strategis yang menjadi kekuatan terbesar bagi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” adalah tidak menggunakan bahan pengawet, memiliki PIRT dan label halal serta upah tenaga kerja yang murah dengan jumlah *score* sebesar 0.60. Faktor strategis internal yang menjadi kelemahan terbesar bagi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” adalah distribusi yang tidak luas dan kurangnya promosi dengan hasil *score* yang sama sebesar 0.04.

Total *score* IFAS usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebesar 3.08 berada diatas nilai rata-rata 2.5, menunjukkan usaha tersebut memiliki posisi internal yang kuat. Artinya, usaha ini mampu memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki.

Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

Matriks EFAS disusun berdasarkan faktor eksternal usaha kerupuk udang “ZAKIAH” seperti peluang dan ancaman yang dilengkapi dengan *rating* dan bobot. Matriks EFAS dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Matriks EFAS usaha kerupuk udang “Zakiah”.

Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Skor
Peluang			
Pertumbuhan ekonomi	1	0.04	0.04
Meningkatnya daya beli masyarakat	2	0.09	0.18
Pertumbuhan penduduk	3	0.13	0.39
Dukungan pemerintah	4	0.17	0.68
Perkembangan sistem informasi dan teknologi	4	0.17	0.68
Ancaman			
Tingkat Inflasi	3	0.13	0.39
Kenaikan harga BBM	1	0.04	0.04
Beralihnya selera konsumen	2	0.09	0.18
Faktor cuaca	1	0.04	0.04
Adanya pendatang baru	2	0.09	0.18
Total Faktor Eksternal (EFAS)	23	1	2.80

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2020.

Faktor eksternal strategis yang menjadi peluang paling besar bagi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” adalah dukungan pemerintah dan perkembangan sistem informasi dan teknologi dengan hasil *score* sebesar 0.68. Faktor eksternal strategis yang menjadi ancaman terbesar bagi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” adalah kenaikan harga BBM dan faktor cuaca dengan hasil *score* sebesar 0.04.

Total *score* EFAS usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebesar 2.80 berada diatas nilai rata-rata 2.5, menunjukkan bahwa usaha ini mampu merespon dengan baik peluang serta ancaman yang muncul didalam usahanya.

Matriks Internal Eksternal (IE)

Matriks IE berfungsi dalam mengetahui posisi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” saat ini yang didapat dari penggabungan hasil matriks IFAS dan EFAS. Matriks Internal Eksternal (IE) pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” dapat dilihat pada Gambar 1.

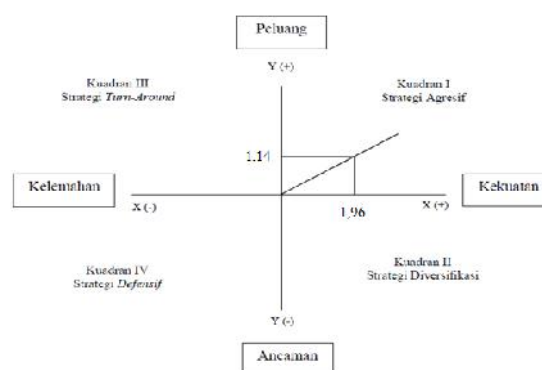
		Skor Bobot Total IFAS		
		Kuat 3,0-4,0	Rata-rata 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99
Skor Bobot Total EFAS	Tinggi 3,0-4,0	I	II	III
	Sedang 2,0-2,99	IV	V	VI
	Rendah 1,0-1,99	VII	VIII	IX

Gambar 1. Matriks IE Usaha Kerupuk Udang “ZAKIAH”

Berdasarkan Gambar 1 dapat dilihat hasil penggabungan dari total *score* matriks IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa posisi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” berada di sel IV yaitu tumbuh dan berkembang (*growth and built*), strategi pada sel IV yaitu strategi intensif seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.

Matriks Posisi

Dengan menggunakan matriks posisi ini dapat diketahui posisi perusahaan pada kuadran yang tepat sehingga sebuah usaha dapat memutuskan strategi yang tepat (Rangkuti, 2015). Matriks posisi pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Matriks Posisi Kerupuk Udang “ZAKIAH”.

Nilai X diperoleh dari selisih total skor faktor internal yaitu (kekuatan – kelemahan) yaitu 1.96 dan nilai Y diperoleh dari selisih total skor faktor eksternal (peluang – ancaman) yaitu 1.14. sehingga pada matriks posisi menunjukkan bahwa usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini terletak pada kuadran I, menggambarkan bahwa usaha ini dalam keadaan yang menguntungkan sebab memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang ada. Strategi yang dapat digunakan pada keadaan seperti ini yaitu pengembangan strategi agresif atau SO (*Strenght and Opportunities*).

Matriks SWOT

Matriks SWOT dapat menunjukkan bagaimana suatu usaha mampu menyesuaikan peluang maupun ancaman yang ada dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Analisis ini menggunakan hasil dari matriks IFAS dan

matriks EFAS yang telah didapat. Hasil analisis matriks SWOT pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” dapat dilihat pada Gambar 3.

EFAS	IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
		1. Keuletan pemilik usaha 2. Tidak menggunakan bahan pengawet 3. Memiliki PIRT & label halal 4. Tenaga kerja yang rajin dan disiplin waktu 5. Upah Tenaga kerja yang murah	1. Kemasan tidak menarik 2. Distribusi tidak luas 3. Kurangnya promosi 4. Tidak melakukan pencatatan keuangan 5. Peralatan yang digunakan masih tradisional
	OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
	1. Pertumbuhan ekonomi 2. Meningkatnya daya beli masyarakat 3. Pertumbuhan penduduk 4. Dukungan pemerintah 5. Perkembangan sistem informasi dan teknologi	1. Memperluas daerah pemasaran. (S1, S2, S3, O1, O2, O3, O4, O5) 2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk. (S1, S2, S3, O4, O5)	1. Melakukan promosi secara optimal. (W3, O4, O5) 2. Penggunaan alat-alat produksi modern yang tepat guna. (W5, O4, O5)
	THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
	1. Tingkat inflasi 2. Kenaikan harga BBM 3. Beralihnya selera konsumen 4. Faktor cuaca 5. Adanya pendatang baru	1. Melakukan inovasi produk agar sesuai dengan selera konsumen. (S1, S2, S3, T3, T5)	1. Melakukan perbaikan manajemen keuangan untuk menambah daya saing. (W4, T5) 2. Memperbaiki kemasan produk agar memiliki daya tarik yang tinggi. (W1, T4)

Gambar 3. Matriks SWOT usaha kerupuk udang “ZAKIAH”

Strategi SO: (1) memperluas daerah pemasaran, (2) mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk.

Strategi ST: (1) melakukan inovasi produk agar sesuai dengan selera konsumen.

Strategi WO: (1) melakukan promosi secara optimal, (2) penggunaan alat-alat produksi yang tepat guna.

Strategi WT: (1) melakukan perbaikan manajemen keuangan untuk menambah daya saing, (2) memperbaiki kemasan produk agar memiliki daya tarik yang tinggi.

Tahap Pengambilan Kesimpulan

Tahap pengambilan keputusan merupakan tahap terakhir yang bertujuan untuk memilih strategi tepat pada matriks SWOT untuk dijadikan sebagai dasar untuk meningkatkan strategi pengembangan usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini. Adapun strategi yang tepat bagi usaha ini yaitu strategi SO (*Strength and Opportunities*) yaitu:

1. Memperluas daerah pemasaran
2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Besarnya biaya total yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk udang “ZAKIAH” selama bulan Juli 2020 sebesar Rp 4.556.915, kemudian penerimaan yang diterima sebesar Rp 10.481.000, sehingga keuntungan yang diperoleh selama bulan Juli 2020 sebesar Rp 5.924.085.
2. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” diperoleh faktor internal strategis yang menjadi kekuatan terbesar bagi usaha ini adalah tidak menggunakan bahan pengawet, memiliki PIRT dan label halal serta upah tenaga kerja yang murah dengan hasil *score* sebesar 0.60. Sedangkan faktor strategis internal yang menjadi kelemahan terbesar bagi usaha ini adalah distribusi yang tidak luas dan kurangnya promosi dengan hasil *score* sebesar 0.04.
3. Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal pada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” diperoleh faktor eksternal strategis yang menjadi peluang terbesar bagi usaha ini adalah dukungan pemerintah dan perkembangan sistem informasi dan teknologi dengan hasil *score* sebesar 0.68. Faktor strategis eksternal yang menjadi ancaman terbesar bagi usaha ini adalah kenaikan harga BBM dan faktor cuaca dengan hasil *score* sebesar 0.04.
4. Total *score* IFAS usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebesar 3.08 yang menandakan usaha tersebut mampu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan yang ada.
5. Total *score* EFAS usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebesar 2.80 yang menunjukkan bahwa usaha ini mampu merespon dengan baik peluang dan ancaman yang ada didalam usahanya.
6. Berdasarkan hasil penggabungan dari total *score* matriks IFAS dan EFAS dapat diketahui posisi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” berada di sel IV yaitu tumbuh dan berkembang (*growth and built*) seperti *intensif strategy* berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.
7. Hasil perumusan alternatif strategi yang tepat bagi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” adalah strategi S-O yaitu:
 - a. Memperluas daerah pemasaran.
 - b. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk.

Saran

Berdasarkan kondisi usaha kerupuk udang “ZAKIAH” saat ini, maka terdapat beberapa saran, yaitu:

1. Untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan, usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebaiknya memperluas daerah pemasaran baik didalam ataupun diluar daerah Kabupaten Tapin dengan cara membangun kerjasama dengan toko-toko makanan, warung-warung, tempat makan ataupun swalayan.
2. Usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebaiknya memperbaiki desain label produk agar terlihat lebih menarik. Selain itu label pada kerupuk udang “ZAKIAH” ini hanya memuat nama produk, alamat produksi, no P-IRT dan label halal. Oleh sebab itu sebaiknya dilengkapi lagi dengan mencantumkan informasi berat bersih produk, komposisi makanan serta informasi kontak yang memudahkan konsumen untuk menghubungi ketika ingin memesan produknya.
3. Usaha kerupuk udang “ZAKIAH” sebaiknya melakukan pencatatan keuangan untuk mengetahui apakah usahanya mengalami kerugian atau keuntungan, mengetahui banyaknya pengeluaran serta pemasukan.
4. Usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini tidak menggunakan alat-alat produksi modern yang diberikan oleh dinas terkait, oleh sebab itu sebaiknya pemilik usaha bisa melakukan konsultasi dengan Dinas perindustrian Kabupaten Tapin selaku pembina mengenai penggunaan alat-alat produksi modern yang baik dan benar karena bisa jadi hasil yang tidak sesuai dengan harapan pemilik usaha disebabkan oleh salahnya penggunaan alat produksi tersebut. Selain itu, antara pemilik usaha dan dinas terkait bisa saling berkomunikasi dengan baik agar tidak salah memberi alat produksi modern seperti mesin penghancur daging tadi serta alat yang diberikan merupakan teknologi tepat guna yang sesuai dengan kondisi sosial ekonomi pemilik usaha, sehingga diharapkan alat-alat produksi modern yang diberikan oleh pemerintah kepada usaha kerupuk udang “ZAKIAH” ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya.

Badan Pusat Statistik. 2020. *Kabupaten Tapin dalam Angka 2020*. BPS, Kabupaten Tapin

Dinas Perindustrian dan Perdagangan. 2018. *Rekapitulasi Data Industri Kecil dan - Menengah (IKM)*. Disperindag, Kabupaten Tapin

Maulidah, Silvana. 2012. *Pengantar Manajemen Agribisnis*. UB Press, Malang

Kasim, S.A. 1997. *Pengantar Ekonomi Produksi Pertanian*. Universitas Lambung Mangkurat, Banjarbaru

Soekartawi. 2002. *Analisis Usaha Tani*. Universitas Indonesia Press, Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

Abduh, T. 2017. *Strategi Internasionalisasi UMKM*. CV Sah Media, Makassar