

Analisis Matrik SWOT Dalam Pengembangan UMKM *Food And Beverage* Di Kelurahan Klampis Ngasem

SWOT Matrix Analysis in the Development of MSME Food and Beverage in Klampis Ngasem Village

Alexandra Thiara Hidayat¹, Dinar Erika Febianti², Kayana Violetta³

^{1,2,3} Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email : 20044010061@student.upnjatim.ac.id¹, 20042010228@student.upnjatim.ac.id²,
20044010144@student.upnjatim.ac.id³

Article History:

Received: 26 Februari 2023

Revised: 30 Maret 2023

Accepted: 12 April 2023

Keywords: *SWOT Analysis, MSME, Matrix, Klampis Ngasem*

Abstract: *The author conducted this research on MSMEs (Small, Micro and Medium Enterprises) in the Klampis Ngasem Village. The purpose of this research is to find out the opportunities, threats, strengths and weaknesses of several active MSMEs, especially in RW 09. The research method used in this study is a quantitative research method, which is carried out based on surveys resulting from interviews with MSME actors. This study uses data analysis techniques, namely SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). The tools used to compile the determining factors in the sustainability of MSMEs by using the SWOT matrix. With this matrix, it can describe the opportunities and threats as well as the strengths and weaknesses faced by MSME actors. Based on the analysis techniques above, the authors can obtain results with the ST, WT, SO, and WO strategies.*

Abstrak

Penulis melakukan penelitian ini kepada UMKM (Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah) yang berada di Kelurahan Klampis Ngasem. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan yang dimiliki oleh beberapa UMKM aktif khususnya di RW 09. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif, yakni dilakukan berdasarkan survey yang dihasilkan dari wawancara dengan pihak pelaku UMKM. Penelitian ini menggunakan teknik analisa data, yakni analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Adapun alat yang dipakai untuk menyusun faktor penentu dalam keberlangsungan UMKM dengan menggunakan matrik SWOT. Dengan adanya matrik ini dapat menggambarkan mengenai peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Berdasarkan teknik analisis diatas, penulis dapat memperoleh hasil dengan strategi ST, WT, SO, dan WO.

Kata Kunci: Analisis SWOT, UMKM, Matrik, Klampis Ngasem

PENDAHULUAN

UMKM (*Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*) Food And Beverages mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dengan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil Industri. Namun demikian, hal ini tetap tidak menutup kemungkinan bahwa masih banyak terdapat kelemahan yang melekat pada sektor UMKM Kelurahan Klampis Ngasem Khususnya di RW.09 seperti halnya Keterbatasan dalam Sumber Daya Manusia (SDM), Pembukuan yang kurang rapi, Branding, dan Marketing, Dengan keterbatasan ini, UMKM yang ada di Kelurahan Klampis Ngasem sebenarnya memiliki potensi pangsa pasar yang cukup besar karena pelaku UMKM tersebut mempunyai legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan para pelaku UMKM ini mendapatkan dukungan dari kecamatan, Tetapi pada kenyataannya masih belum banyak diketahui konsumen sehingga minat Masyarakat terhadap UMKM Kelurahan Klampis Ngasem masih rendah.

Strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan eksternal juga internal dapat dilihat dengan kekuatan,kelemahan, ancaman dan peluang. Analisis SWOT merupakan cara yang tepat untuk mengatasi permasalahan dalam manajemen pemasaran para pelaku UMKM Klampis Ngasem. Analisis SWOT di dalam menghadapi permasalahan lingkungan membagi atas 2 tahap yakni yang pertama Lingkungan Eksternal dengan mengetahui ancaman (*Threats*) apa saja dan peluang (*Oppurtunities*) yang dihadapi oleh pelaku UMKM Klampis Ngasem, yang kedua yaitu Lingkungan Internal mengetahui kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh para pelaku UMKM Klampis Ngasem . Dengan menggunakan Analisis SWOT, mengetahui faktor-faktor lingkungan eksternal maupun lingkungan internal dapat sebagai acuan bagi UMKM untuk menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan guna memajukan daya saing pada UMKM Klampis Ngasem khususnya di RW.09

	Strength (S) Daftar semua kekuatan/kelebihan yang dimiliki	Weakness (W) Daftar semua kekurangan/kelemahan yang dimiliki
Opportunities (O) Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	Strategi (S-O) Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi (W-O) Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada
Threats (T) Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi	Strategi (S-T) Gunakan semua kekuatan untuk menghindari semua ancaman	Strategi (W-T) Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman

Gambar 1. Matrik SWOT

Sumber: Google

Hal tersebut menjadi pertimbangan Kelompok 76 KKNT MKBKM UPN ‘Veteran’ Jawa Timur Kewirausahaan untuk melakukan Pengabdian masyarakat ini. Kelompok 76 akan melakukan berbagai macam tahapan serta program yang sistematis dan terstruktur dalam menangani permasalahan mengenai UMKM di Klampis Ngasem. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Matrik melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal pada pelaku UMKM yang ada di Kelurahan Klampis Ngasem mendeskripsikan dan menganalisis kendala dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kelurahan Klampis Ngasem.

METODE

Dalam membuat analisis matrik SWOT diperlukan sebuah metode dalam pencapaiannya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif yang dimana metode ini berlandaskan pada filsafat positivisme atau data yang konkrit. Analisa data pada penelitian ini bersifat statistik agar dapat menguji serta membuktikan hipotesis yang telah ditetapkan. Data yang dikumpulkan dengan metode ini dihasilkan berdasarkan survei dan wawancara. Adapun pengertian penelitian kuantitatif menurut seorang ahli bernama Emzir (2009), Ia berpendapat bahwa pendekatan kuantitatif menggunakan postpositivisme dalam mengembangkan ilmu pengetahuan dan menggunakan

strategi penelitian seperti survei yang dimana memerlukan data statistik. Berdasarkan metode penelitian diatas, adapun tahap analisis data dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Survei dan Wawancara

Dalam penelitian ini penulis melakukan survei ke Kelurahan Klampis Ngasem terlebih dahulu untuk mengetahui UMKM yang aktif di kelurahan tersebut. Ketika penulis telah mengetahui data dari UMKM aktif tersebut, penulis melakukan wawancara kepada setiap pelaku UMKM yang berbeda-beda dengan menggunakan pertanyaan yang terstruktur dan sama. Secara garis besar, penulis menanyakan mengenai potensi dan kendala oleh pelaku UMKM. Saat melakukan wawancara, semua jawaban yang didapat langsung dicatat oleh penulis.

b. Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah proses pemeriksaan, transformasi, dan pembersihan data. Tujuan dari analisis data yakni menemukan informasi yang berguna dalam memperoleh suatu kesimpulan yang akurat dalam proses pengambilannya. Dalam hal ini penulis melakukan analisis data dengan memilah informasi, melakukan pengecekan ulang dan merangkum data yang telah diperoleh pada proses survei dan wawancara.

c. Hasil dan Kesimpulan

Setelah melakukan tahap survei, wawancara, dan analisis data, penulis dapat melakukan sebuah penarikan kesimpulan dan hasil. Tujuan dari penarikan kesimpulan dan hasil adalah untuk menjawab rumusan masalah yang telah dijabarkan diawal. Dengan kesimpulan didapat pada nantinya akan berguna untuk menentukan variabel dari matrik SWOT dan analisis menggunakan strategi ST, WT, SO, dan WO.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan tahap survei, wawancara, dan analisis data, kelompok KKNT 76 mendapatkan informasi yang dapat digunakan sebagai bahan analisis SWOT UMKM Food and Beverages di Kelurahan Klampis Ngasem sebagai berikut :

SWOT	<u>Strength</u>	Weakness
<u>Opportunity</u> Harga pasar relatif terjangkau, termasuk UMKM paling majudi tingkat kelurahan, dan memiliki pelanggan tetap.	(S-O) Mempertahankan kualitas produk, pelanggan tetap, dan konsisten terhadap UMKM itu sendiri	(W-O) Meningkatkan kualitas SDM dari mental, integritas, & kemampuan dalam berwirausaha
<u>Treat</u> Memiliki potensi yang mudah tersaingi dengan UMKM yang lebih terstruktur	(S-T) Dengan adanya arahan dan program bantuan dari pihak kecamatan, sehingga membuat UMKM tetap berjalan	(W-T) Melakukan kegiatan sosialisasi, penyuluhan dan pendampingan terhadap UMKM dengan bekal kewirausahaan

Dari tabel SWOT yang telah dijabarkan, dapat dilihat bahwa salah satu *strength* (kekuatan atau kelebihan) dari UMKM F&B Kelurahan Klampis Ngasem adalah sudah memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha) yang memiliki berbagai manfaat bagi pelaku usaha, salah satunya adalah mendapat dampingan usaha dari pemerintah, dan manfaat lainnya. Hal ini didukung pula dengan *opportunity* yang dimiliki karena memiliki harga yang terjangkau, juga salah satu UMKM yang maju di tingkat kecamatan. Namun selain kelebihan tersebut, juga disertai kendala seperti sistem pembukuan pihak UMKM yang belum tertata, serta kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) untuk menjalankan usaha dalam skala yang lebih tinggi. Adanya UMKM yang lebih terstruktur juga menjadi salah satu hal yang dapat menyaingi UMKM F&B di Kelurahan Klampis Ngasem.

PENUTUP

Simpulan

Dari tabel analisis SWOT yang telah dijabarkan diatas, dapat disimpulkan bahwa UMKM Food and Beverages yang berada di Kelurahan Klampis Ngasem memiliki potensi yang dapat dikembangkan dan dimaksimalkan oleh kelompok 76 KKNT Skema Kewirausahaan. Hal ini karena UMKM di Kelurahan Klampis Ngasem memiliki strength dan opportunity yang baik dan besar berdasarkan survey dan analisis SWOT yang telah dilaksanakan. Dengan merancang beberapa program kerja yang mendukung, serta mencari solusi atas kendala-kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM Food and Beverages Kelurahan Klampis Ngasem Surabaya, maka hal tersebut tidak menutup kemungkinan dari adanya peningkatan yang dapat dilakukan oleh para pelaku UMKM di wilayah Kelurahan Klampis Ngasem dibantu oleh Kelompok KKNT 76 Surabaya.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan pendanaan terhadap kegiatan pengabdian masyarakat. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada masyarakat RW.09 dan pihak Kelurahan Klampis Ngasem yang telah memberikan dukungan dan membantu dalam mengumpulkan data yang diperlukan serta tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada teman-teman KKN Tematik MBKM Kelompok 76 atas waktu, tenaga, dan pikiran yang telah diberikan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Pengertian Metode Penelitian Dan Jenis-jenis Metode Penelitian. (n.d.). Ranah Research. Retrieved April 7, 2023, from <https://ranahresearch.com/metode-penelitian-dan-jenis-metode-penelitian/>
- Berikut Ini 4 Pengertian Metode Kuantitatif Menurut Para Ahli. (2021, March 22). Meenta. Retrieved April 7, 2023, from <https://meenta.net/metode-kuantitatif/>
- Apa Itu Survei ? (n.d.). Statistics Center Undip. Retrieved April 7, 2023, from <https://scundip.org/uncategorized/apa-itu-survei/>
- Fungsi Teknik Analisis Data, Pengertian, Jenis Hingga Contoh. (2022, October 22). DQLab. Retrieved April 7, 2023, from <https://dqlab.id/fungsi-teknik-analisis-data-pengertian-jenis-hingga-contoh>
- Produk Food and Beverages Umkm. (2020, Desember 13). Pikiranrakyat.com, from Retrieved April 7, 2023 <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-011101345/produk-food-and-beverages-umkm-kian-agresif-rambah-pasar-mancanegara>
- Pengertian matriks,dan contohnya. (2022,Maret 22). temanstartup.com, Retrieved April 7, 2023 from <https://temanstartup.com/apa-itu-swot-matrix/>
- Analisis swot untuk mencapai tujuan usaha. (2022, Juni 28). katadata.co.id, Retrieved April 7, 2023 from <https://katadata.co.id/agung/ekonopedia/62ba4f99bd393/contoh-analisis-swot-untuk-mencapai-tujuan-usaha>
- Manajemen sdm untuk umkm. (2021, Maret 24). topkarir.com Retrieved April 7, 2023 from <https://www.topkarir.com/article/detail/langkah-awal-manajemen-sdm-untuk-kesuksesan-ukm>
- Strategi pemasaran efektif. (2023, Februari 28). accurate.id Retrieved April 7, 2023 from <https://accurate.id/marketing-manajemen/strategi-pemasaran-produk-efektif/>
- Survey efektif. (2020, Agustus 20). medium.com Retrieved April 7, 2023 from <https://medium.com/@dimasananda0501/12-tips-membuat-survei-yang-efektif-47561d12a39c>