

## STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DI MASA PANDEMIC COVID-19 DI DESA WARGASERTRA MELALUI ANALISIS SWOT

<sup>1</sup>Amir

Prodi Teknik Msin, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer

<sup>2</sup>Rizki Aditia Putra

Prodi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer

[amir@ubpkarawang.ac.id](mailto:amir@ubpkarawang.ac.id)<sup>1</sup>, [ti18.riskiputa@ubpkarawang.ac.id](mailto:ti18.riskiputa@ubpkarawang.ac.id)<sup>2</sup>,

### ABSTRAK

*Kegiatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) telah menjadi alternative penyerapan tenaga kerja maupun usaha produktif barang dan jasa karna merupakan mesin untuk merangsang pertumbuhan ekonomi dan berperan peningkatan dalam membantu perekonomian Indonesia. usaha mikro kecil menengah memiliki daya tahan tinggi dalam menopang perekonomian Negara bahkan saat terjadi krisis global. Selanjutnya, kegiatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang dikelola perorangan dan tidak dibentuk oleh badan usaha sifatnya independen serta membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat. usaha mikro kecil menengah UMKM di Desa Wargasetra, Kecamatan Tegalwaru, khususnya UMKM Pengrajin Pandai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kendala dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah(UMKM). Serta untuk mengetahui proses pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Metode penelitian yang di gunakan melalui pendekatan kualitatif deskriptif dan analisis SWOT, data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder , tehnik pengumpulan data dengan melakukan observasi wawancara dan dokumentasi. Data yang di peroleh dari hasil pengumpuln data kemudian di analisis menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi Usaha pengrajin pandai milik bapak Mislal. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha pengrajin pandai milik bapak Mislal pada kuadran growth(pertumbuhan ) di mana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha pengrajin pandai memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan dan mengatasi berbagai ancaman*

Kata kunci: Usaha micro kecil menengah, produktif, ekonomi, kekuatan

### PENDAHULUAN

Usaha micro kecil dan menengah (UMKM) di percaya sebagai solusi dari masalah masalah tersebut sehingga di harapkan Usaha micro kecil dan menengah akan terus tumbuh dan berkembang di Indonesia. Dianggap dapat membantu perekonomian Indonesia karna sifatnya yang nyata dalam menciptakan lapangan

kerja baru sumber daya dan serta jasa (*putra,2003 dalam widiawati, 2015*).

Masa pandemi COVID-19 tentu memiliki dampak yang nyata terhadap tatanan kehidupan di masyarakat. Pemerintah melaksanakan tindakan untuk agar masyarakat tetap di rumah saja “stay at home”, hal ini disebabkan karena wabah virus corona tersebut berkembang dan dapat menyebarkan dengan masif. Dengan adanya penetapan tersebut, kehidupan masyarakat, dunia pendidikan, jasa dan non jasa baik besar maupun kecil, serta UMKM ikut terkena dampaknya. Pembatasan sosial berskala besar adalah pembatasan kegiatan untuk mencegah penyebaran penyakit dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi atau terkontaminasi penyakit. Kebijakan ini meliputi sejumlah poin di antaranya peliburan sekolah dan tempat kerja, hingga pembatasan kegiatan di tempat umum. Pada sektor industri maupun ekonomi, masyarakat kehilangan tenaga kerja. Selain itu, pada sektor usaha kecil dan menengah, UMKM tidak memiliki modal untuk melanjutkan usaha. Bahkan, terjadi UMKM tersebut gulung tikar atau tutup usaha.

Usaha Mikro kecil dan menengah disalah satu usaha milik warga. Secara geografis desa Wargasetra terletak pada posisi -6.519005 selatan dan 107.232494 bujur timur. Topografi ketinggian desa ini berupa daratan rendah yaitu sekitar 100 m di atas permukaan laut. Luas wilayah desa Wargasetra adalah 9738.87 Ha Luas lahan yang ada terbagi ke dalam beberapa peruntukan, yang dapat dikelompokkan seperti untuk fasilitas umum, pemukiman, pertanian, perkebunan, kegiatan ekonomi dan lain-lain. Desa Wargasetra, Kec. Tegalwaru, Kab. Karawang memiliki Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bergerak di sektor Pengrajin Golok (Pandai Besi) yang masuk dalam PROKER untuk Menumbuh dan Mengembangkan Perekonomian di era pandemi ini melalui analisa SWOT

## **METODE**

### **Jenis dan Fokus Penelitian**

Adapun jenis penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang mana adalah penelitian yang memecahkan masalahnya dengan data empiris. Peneliti saat proses pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang diungkap oleh subjek melalui ucapan kata kata atau tulisan maka yang di ketahuinya karna itu ungkapan tersebut lebih tepat di sebut informasi. Penelitian ini

berfokus pada masalah yang telah dihadapi pada UMKM pengrajin pandai milik Bapak Miska menghadapi masa pandemi:

1. Bagaimana strategi pengembangan UMKM dalam melakukan pemasaran di pengrajin pandai ?
2. Untuk mengetahui pengembangan UMKM dimasa pandemi melalui analisis SWOT?

### **Tempat dan waktu penelitian**

Adapun lokasi dalam penelitian ini dilakukan pada salah satu UKM yang ada di desa Wargasetra tepatnya di pengrajin pandai milik bapak Miska desa Wargasetra Kec.Tegalwaru waktu penelitian ini akan di tempuh selama satu bulan mulai 1 Juli hingga 31 Juli 2021

### **Sumber data**

Menggunakan data primer yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertama adapun yang menjadi sumber data ini adalah SDM Pengrajin pandai serta data sekunder yang di dapatkan dari literatur berupa buku, jurnal, dan peneliti terdahulu yang di langsung di dimanfaatkan oleh peneliti.

### **Metode analisis data**

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah ,karena dalam analisa data tersebut dapat di beri arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Menganalisa data merupakan tindakan peneliti untuk mempertemukan kesenjangan antara teori (*das sollen*) dan praktik (*das sein*). Membangun suatu analisis juga berkaitan dengan pengujian terhadap teori yang berlaku selama ini. Metode analisis data yang di gunakan dalam penulisan karya ilmiah ini adalah analisis deskriptif kualitatif, dimana penelitit selain mengelola dan menyajikan data , juga menganalisis data kualitatifnya.hal ini di maksudkan agar mensinergikan antara beberapa data yang telah di dapatkan berbagai literatur maupun data-data lain yang telah di persiapan. Dengan metode analisis inilah peneliti berusaha untuk menggambarkan sekaligus menganalisa secara deskriptif dari hasil penelitian yang di lakukan, yaitu mendeskripsikan tentang strategi pengembangan UMKM melalui analisis swot pada UMKM Pengrajin Pandai.

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT (*SWOT analysis*) merupakan teknik historis yang terkenal dimana

para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan, analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari “kesesuaian” yang baik antara sumber daya internal perusahaan, (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternal (peluang dan ancaman). Kesesuaian yang baik akan memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan serta meminimalkan kelemahan dan ancaman.

1. Kekuatan (*strength*) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan pesaingnya, dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan.
2. Kelemahan (*Weakness*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif”
3. Peluang (*opportunity*) merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Tren utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perusahaan dalam kondisi persaingan atau regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan.
4. Ancaman (*Threat*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatnya kekuatan tawar menawar dari pembeli atau pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaruan peraturan dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan suatu perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui segala sesuatu yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha Pengrajin Pandai milik Bapak Mislal dapat diuraikan secara terperinci sebagaimana hasil wawancara penulis dengan informan di lapangan, selama berdirinya UMKM Pengrajin Pandai dan selama munculnya wabah penyakit COVID-19 mengalami penurunan pendapatan tentunya melakukan strategi pengembangan usaha. Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal. Faktor internal terdiri atas kekuatan dan kelemahan. Sementara itu faktor eksternal terdiri atas peluang dan ancaman. Berikut faktor yang terdapat pada usaha milik Bapak Mislal

### Analisis Lingkungan Internal

#### 1. Kekuatan (*strength*)

- Pengaruh lokasi terhadap kelangsungan usaha yang cukup baik.  
Karena mayoritas penduduk adalah petani
- Pelayanan kepada konsumen yang maksimal.
- Harga barang-barang yang ditetapkan terjangkau oleh konsumen,  
Modal usaha yang dikeluarkan sesuai dengan keuntungan yang diperoleh.
- Meningkatkan kualitas produk demi pencapaian loyalitas konsumen

#### 2. Kelemahan (*weakness*)

- Banyaknya pesaing dengan penjualan produk yang sama.
- Naiknya harga bahan baku yang tidak menentu yang berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan.
- Kurangnya variasi dari produk yang ada.
- Akses lokasi jauh dari pasar besar
- Model golok dan celurit yang mudah di tiru oleh pengusaha sama

### Analisis Lingkungan Eksternal

#### 1. Peluang (*opportunity*)

- Meningkatkan ekonomi keluarga
- Lokasi yang sangat strategis

- Mengikuti banyaknya permintaan konsumen di pasaran
- Mengikuti kemajuan teknologi untuk menciptakan pemasaran produk yang maksimal
- Tingginya tingkat daya beli masyarakat akan alat alat untuk pertanian dan kebutuhan masyarakat.

## 2. Ancaman (*threat*)

- Tingkat persaingan usaha yang tinggi.
- Harga bahan baku semakin meningkat otomatis daya beli masyarakat akan menurun.
- Kualitas produk pesaing yang lebih baik.
- Minimnya modal usaha.
- Produknya mudah di tiru sehingga banyak yang meniru usaha tersebut.

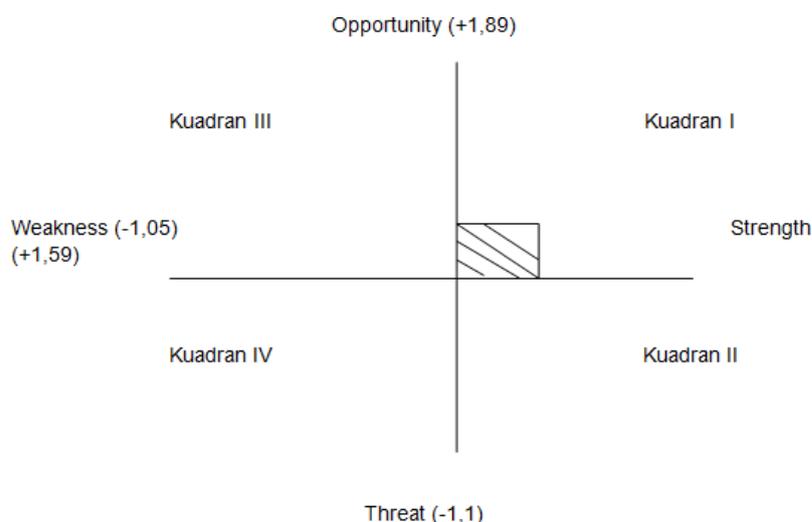
Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sebagaimana tertera pada tabel sebagai berikut:

Tabel.2 Analisis SWOT pada usaha Bapak Misla

<b>Kekuatan (Strength)</b>	<b>Kelemahan (Weakness)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengaruh lokasi terhadap kelangsungan usaha yang cukup baik.</li> <li>2. Pelayanan kepada konsumen yang maksimal.</li> <li>3. Harga barang-barang yang ditetapkan terjangkau oleh konsumen,</li> <li>4. Modal usaha yang dikeluarkan sesuai dengan keuntungan yang diperoleh.</li> <li>5. Meningkatkan kualitas produk demi pencapaian loyalitas konsumen.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya pesaing dengan penjualan produk yang sama.</li> <li>2. Naiknya harga bahan baku yang tidak menentu yang berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan.</li> <li>3. Kurangnya variasi dari produk yang ada.</li> <li>4. Akses lokasi jauh dari pasar utama.</li> <li>5. Produknya mudah di tiru</li> </ol>

<b>Peluang (Opportunity)</b>	<b>Ancaman (Threat)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan ekonomi keluarga.</li> <li>2. Lokasi yang sangat strategis.</li> <li>3. Mengikuti banyaknya permintaan konsumen di pasaran.</li> <li>4. Mengikuti kemajuan teknologi untuk menciptakan pemasaran produk yang maksimal.</li> <li>5. Tingginya tingkat daya beli masyarakat akan makanan tradisional.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingkat persaingan usaha yang tinggi.</li> <li>2. Harga bahan baku semakin meningkat otomatis daya beli masyarakat akan menurun.</li> <li>3. Kualitas produk pesaing yang lebih baik.</li> <li>4. Minimnya modal usaha</li> <li>5. Produknya mudah di tiru sehingga banyak yang meniru usah tersebut</li> </ol>

Dibawah ini merupakan gambar diagram Cartesius Analisis SWOT UMKM milik bapak Misl



Gambar.1 Diagram Cartesius SWOT usaha milik Bapak Misl

Dari gambar diagram cartesius diatas, sangat jelas menunjukkan bahwa UMKM Kerajinan Pandai milik bapak misla yang berada di desa wargasetra berada pada kuadran *growth* dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha kerajinan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*), dengan penerapan GOS tersebut usaha milik Bapak Misl dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada sehingga Bapak Misl dapat menyeimbangi pesaing lain yang menjual produk sejenis. Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa kinerja pasar dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi

kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut :

1. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran di pasar yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang ditempuh oleh Bapak Mislal, yaitu :

- a. Meningkatkan strategi pemasaran melalui sosial media dengan mengikuti kemajuan teknologi.
- b. Mengutamakan kualitas produk dengan melihat daya beli serta permintaan konsumen.
- c. Lokasi yang sangat strategis yang memudahkan masyarakat, karena berdekatan dengan pemukiman warga yang mayoritas berprofesi sebagai petani dan peternak .

2. Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini dibuat untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki UMKM Pengrajin Pandai untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi ST yang ditempuh Bapak Mislal yaitu

- a. Menjaga kebersihan tempat berjualan, sehingga menarik minat konsumen untuk membeli barang.
- b. Mengutamakan loyalitas konsumen dengan menciptakan pelayanan yang baik.
- c. Membuat promo harga atau diskon untuk menarik konsumen untuk membeli barang tersebut.

4. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan

kelemahan yang ada. Strategi WO yang ditempuh oleh Bapak Misla ,  
yaitu :

- a. Memberikan pelayanan kepada konsumen yang maksimal.
- b. Meningkatkan variasi produk yang ada dengan melihat selera atau permintaan konsumen di pasaran.

#### 5. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT yang ditempuh oleh Bapak Misla ,  
yaitu :

- a. Menciptakan produk yang lebih variatif dengan memperhatikan kualitas dari bahan baku.
- b. Meningkatkan sistem pelayanan yang lebih baik, sehingga konsumen merasa nyaman untuk berbelanja.
- c. Menciptakan peluang kerja bagi masyarakat.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diatas diperoleh bahwa di dalam matriks IFAS menunjukkan faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2,64. Hal ini mengindikasikan bahwa Usaha milik Bapak Misla berada pada posisi internal yang begitu kuat.Selanjutnya, didalam matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2,99. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha Bapak Misla dapat merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman yang berada di pasar industrinya. Adapun dalam diagram cartesius ditunjukkan bahwa Usaha milik Bapak Misla berada pada kuadran *Growth* dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Setelah menggandengkan kekuatan dengan peluang atau strategi SO, maka diperoleh faktor kekuatan yang mesti dipertahankan untuk mampu mengambil peluang yang ada. Penggandengan strategi ST menunjukkan bahwa pasar harus memaksimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada. Strategi WO, memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan pada perusahaan atau pasar. Serta strategi WT yang mengharuskan perusahaan atau pasar untuk dapat meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dengan menggunakan analisis swot yang ada pada UMKM Kerajinan pandai, bahwasanya penerapan strategi pada usaha milik Bapak misla tersebut menggunakan *Growth oriented strategy*. Hal ini di karenakan, pada diagram cartesius analisis SWOT di tunjukkan bahwa nilai total skor tertinggi berada pada kuadran pertama di mana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan Bapak Misla memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat merebut dan memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai ancaman.

## DAFTAR PUSTAKA

Alexander Christian Agnefa, (2018). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Warmindo Wala Weleu Berdasarkan Analsis SWOT*. Yogyakarta: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sanata Dharma.

Arif Pujiyono, etc, (2011) *Strategi Pengembangan UMKM Halal di Jawa Tengah Dalam Menghadapi Persaingan Global*. Semarang: Program studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro.

Ediraras, Dharma. 2010. *Akuntansi dan Kinerja UMKM*. Jurnal Ekonomi Bisnis No. 2, Vol. 15. Universitas Gunadarma

<https://www.medcom.id/ekonomi/mikro/aNrqp6VK-61-desa-telahmemiliki-bumdes>  
<http://prodeskel.binapemdes.kemendagri.go.id/mdesa>

<https://karawangchannel.id/2021/07/20/kembangkan-ekonomi-kerakyatan-mahasiswa>

Ratih Anggriani, (2019). *Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisis SWOT di Tinjau Dari Ekonomi Islam*. Bengkulu: Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bismis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN)