

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK PISANG

BANANA CHIPS BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY

(Case Study of the Sangkanhurip UKM Banana Chips Business in Cisontril Village, Rancah District, Ciamis Regency).

IWAN ARDANI^{1*}, BENIDZAR M ANDRIE², MOCHAMAD ARIEF RIZKI MAULADI³

Fakultas Pertanian, Universitas Galuh

*Email: iwanardani789@gmail.com

ABSTRAK

Usaha keripik pisang Ukm Sangkanhurip berdiri sejak tahun 2015, namun usaha keripik pisang ini masih melakukan produksi dengan cara tradisional sehingga perkembangan usahanya sedikit lambat. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui: (1). Mengetahui faktor internal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip Desa Cisontril Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis (2). Mengetahui faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip Desa Cisontril Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis (3). Strategi pengembangan yang dapat diterapkan pada usaha keripik pisang Ukm Sangkanhurip. Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian: (1) Faktor internal merupakan kekuatan dan kelemahan, yang menjadi faktor kekuatan adalah pengalaman Perusahaan, kualitas pisang baik, lokasi yang strategis, modal usaha baik, sedangkan yang menjadi kelemahan adalah teknologi yang belum modern, pengemasan produk sederhana, tidak ada varian rasa, promosi masih kurang. (2) Faktor eksternal adalah peluang dan ancaman, yang menjadi peluang Ukm Sangkanhurip adalah ketersediaan bahan baku, pertumbuhan ekonomi, pasar masih terbuka luas, adanya pelanggan tetap, sedangkan yang menjadi ancaman adalah meningkatnya tarif transportasi, kenaikan harga bahan baku, pembeli beralih ke tempat lain, lemahnya daya beli masyarakat. (3) Strategi pengembangan yang dapat digunakan usaha keripik pisang Ukm Sangkanhurip adalah Strategi *Strength-Opportunity* (S-O) yang dimana Perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan pengalaman Perusahaan dengan terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produksi serta memperluas jaringan pemasaran.

Kata Kunci: Keripik pisang, Pengembangan, Strategi, SWOT

ABSTRACT

The Sangkanhurip SME banana chip business was established in 2015; however, it still employs traditional production methods, resulting in somewhat slow business growth. This study aims to identify: (1) the internal factors influencing the business development of the Sangkanhurip SME banana chip business in Cisontril Village, Rancah District, Ciamis Regency; (2) the external factors influencing the business development of the Sangkanhurip SME banana chip business; and (3) development strategies applicable to the Sangkanhurip SME banana chip business. The research employs SWOT analysis. The study results indicate: (1) Internal factors consist of strengths and weaknesses; strengths include the company's experience, good banana quality, a strategic location, and adequate business capital, while weaknesses include outdated technology, simple product packaging, a lack of flavor variants, and insufficient promotion. (2) External factors consist of opportunities and threats; opportunities for Sangkanhurip SME include raw material availability, economic growth, a wide-open market, and the presence of loyal customers, while threats include rising transportation costs, increased raw material prices, customers switching to competitors, and weak consumer purchasing power. (3) The development strategy applicable to the Sangkanhurip SME banana chip business is the *Strength-Opportunity* (S-O) strategy, wherein the company leverages its experience by maintaining and improving production quality while expanding its marketing network.

Keywords: Banana chips, Development, Strategy, SWOT

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris karena sebagian besar penduduknya menggantungkan hidup pada kegiatan pertanian. Secara garis besar sektor pertanian mencakup berbagai kegiatan seperti budidaya tanaman pangan seperti padi, perikanan, perkebunan, hortikultura, kehutanan, dan peternakan. Pertanian merupakan sektor vital bagi perekonomian Indonesia, mengingat luasnya wilayah serta beragamnya agroekosistem yang dimiliki, terdapat peluang pengembangan yang sangat besar dan bervariasi. Namun, sektor ini belum terbukti cukup tangguh untuk menjamin kesejahteraan petani, memenuhi kebutuhan dalam negeri, menghasilkan devisa, maupun menarik investasi (Wargiono, 2007).

Pada dasarnya agroindustri adalah industri yang berfokus pada pertanian untuk meningkatkan hasil pertanian dan nilai komoditas pertanian, selain itu agroindustri juga dapat mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk pertanian serta menambah nilai ekonominya dengan mengolah produk pertanian menjadi produk jadi. Indonesia merupakan negara yang memiliki sumberdaya alam yang melimpah dan sangat mempunyai prospek pengembangan agroindustri yang baik karena sebagian besar penduduknya masih

bekerja di sektor pertanian (Soekartawi, 2001).

Pisang merupakan komoditas yang memiliki nilai ekonomi tinggi karena banyak dikonsumsi oleh masyarakat umum dan ketersediaan tanaman pisang di Indonesia menciptakan peluang bisnis yang sangat besar bagi masyarakat. Pisang tersebar luas di seluruh wilayah Indonesia dan merupakan tanaman yang sangat mudah ditemukan. Oleh karena itu, pisang tidak selalu dianggap sebagai sumber peluang bisnis yang menjanjikan. Masyarakat Indonesia masih memandang pisang sekadar sebagai produk biasa dan belum memberikan nilai tambah yang signifikan. Produk olahan pisang yang ada saat ini umumnya masih serupa dengan olahan tradisional dan hanya ditujukan untuk konsumsi pribadi (Bayu, 2012).

Keripik pisang merupakan produk olahan yang mampu mendorong perekonomian karena memiliki nilai ekonomi yang signifikan di pasar nasional. Keripik pisang digemari masyarakat luas karena memiliki rasa yang lezat dan sifatnya yang tidak terlalu mengenyangkan. Selain itu, keripik ini sangat praktis sebagai produk kering sehingga memiliki masa simpan yang lama dan mudah disajikan (Sriyono, 2012).

Di Kecamatan Rancah salah satu pengusaha yang menjual makanan ringan berupa keripik pisang adalah ibu Isur. Dengan banyaknya bahan baku yang tersedia maka menjadi pilihan alternatif usaha untuk di jalankan dan dikembangkan. Saat ini keripik pisang UKM sangkanhurip dihadapkan pada beberapa permasalahan internal dan eksternal. Oleh karena itu, untuk menjaga keberlangsungan usahanya, diperlukan strategi usaha dalam mengembangkan usahanya.

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka masalah yang dapat dituliskan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Faktor internal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip Desa Cisontrul, Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis?
2. Faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip Desa Cisontrul, Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis?
3. Bagaimana strategi pengembangan yang dapat diterapkan pada usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrul kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis?

Berdasarkan dari identifikasi masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui faktor internal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip Desa Cisontrul Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis
2. Mengetahui faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip Desa Cisontrul Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis
3. Mengetahui strategi pengembangan yang dapat diterapkan pada usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrul Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis

METODE PENELITIAN

Jenis Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus pada usaha keripik pisang pada UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrul Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis. Menurut Bimo Walgito (2010), metode studi kasus adalah metode yang bertujuan untuk mempelajari dan menyelidiki suatu kejadian atau fenomena mengenai individu, seperti riwayat hidup seseorang yang menjadi objek penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan pengusaha keripik pisang, karyawan dan konsumen dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang sudah disiapkan.
2. Data sekunder diperoleh dari instansi atau lembaga terkait dan berbagai literatur lainnya yang dapat mendukung penyusunan penelitian ini.

Teknik Penarikan Sampel

Pihak yang menjadi sampel pada usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisonrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis yaitu seorang pemilik usaha keripik pisang yang sudah 10 tahun berpengalaman dalam menjalankan usahanya dengan pertimbangan bahwa pemilik usaha mengetahui tentang keadaan industri selama berdirinya usaha. Penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara purposive sampling. Purposive sampling adalah penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu yang dipandang dapat memberikan data secara maksimal, maka pemilihan kelompok subjek berdasarkan atas ciri atau sifat tertentu yang dipandang mempunyai sangkut-paut yang erat dengan ciri atau sifat populasi yang

sudah diketahui sebelumnya (Arikunto, 2006).

Rancangan Analisis Data

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis SWOT dalam menyusun strategi pengembangan usaha keripik pisang. Analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, dari sisi internal akan dilihat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, sedangkan dari sisi eksternal, akan dilihat dari peluang dan ancaman dari luar usaha keripik pisang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Berdasarkan hasil penelitian pada responden usaha keripik pisang maka diperoleh faktor-faktor internal kekuatan dan kelemahan yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang pada UKM Sangkanhurip di desa Cisonrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis.

Berikut Faktor-Faktor internal pada pengembangan usaha keripik pisang Ukm Sangkanhurip adalah:

a. Kekuatan (Strength)

1. Pengalaman Perusahaan

Dalam menjalankan sebuah usaha pengalaman perusahaan sangat penting

dalam berlangsungnya pengembangan usaha, usaha keripik pisang Ukm Sangkanhurip sudah menjalankan usahanya selama 10 tahun yang berdiri mulai sejak tahun 2015. Pengalaman kerja merupakan pengetahuan atau keterampilan yang telah diketahui dan dikuasai seseorang yang akibat dari perbuatan atau pekerjaan yang telah dilakukan selama beberapa waktu tertentu. (Trijoko Prasatya, 2010)

2. Kualitas pisang baik

Saat melakukan proses produksi jenis pisang yang sering di gunakan yaitu pisang nangka yang masih segar dengan kondisi yang baik, pisang tergolong kedalam buah yang bersifat mudah rusak setelah dipanen, kadar kematangan buah pisang pada saat dipanen juga sangat mempengaruhi daya simpan dan kualitas buah (S.E. Widodo et al., 2023).

3. Lokasi yang strategis

Lokasi usaha yang digunakan strategis karena cukup dekat dengan jalan raya memudahkan untuk keluar masuknya transportasi. Variabel lokasi mempunyai pengaruh positif terhadap minat beli konsumen karena memberikan akses yang memudahkan konsumen untuk mendatangi ke lokasi tersebut (Latief, 2018).

4. Modal usaha baik

Pada Ukm Sangkanhurip pemilik usaha menggunakan modal sendiri tanpa melakukan pinjaman. Modal merupakan faktor pendukung yang sangat dibutuhkan oleh setiap pelaku usaha, karena dapat mempengaruhi karakteristik wirausaha. Pendapatan dalam setiap usaha akan dipengaruhi oleh besar kecilnya modal awal usaha tersebut didirikan (Renaldo et al., 2021).

b. Kelemahan (Weakness)

1. Teknologi yang belum modern

Dalam melakukan produksi keripik pisang, pemilik usaha masih menggunakan alat yang masih sederhana, hal ini dikarenakan minimnya modal serta kurangnya pengetahuan dan dalam penggunaan teknologi.

2. Pengemasan produk sederhana

Produk keripik pisang Ukm Sangkanhrurip dalam melakukan proses pengemasan masih tergolong sederhana karena hanya menggunakan plastik bening. Produk keripik pisang perlu menggunakan kemasan yang menarik agar mampu menarik perhatian konsumen, hal ini dapat mengembangkan Perusahaan.

3. Tidak ada varian rasa

Produk keripik pisang Ukm Sangkanhurip ini hanya memproduksi keripik dengan rasa originalnya saja sehingga perlu adanya inovasi dalam menambahkan varian rasa agar konsumen tidak cepat bosan dengan produk keripik pisang.

4. Promosi masih kurang

Promosi yang dilakukan usaha keripik pisang Ukm sangkanhurip masih kurang biasanya pemilik usaha mendatangi tempat grosir makanan ringan untuk mendapatkan konsumen. Belum adanya promosi melalui media sosial. Promosi pada media social sangat bermanfaat dalam proses pengembangan usaha dalam mencari konsumen dan mengenalkan produk secara luas.

EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Berikut faktor-faktor eksternal yang pada pengembangan usaha keripik pisang Ukm Sangkanhurip adalah:

a. Peluang (Opportunity)

1. Ketersediaan bahan baku

Jenis pisang yang biasa digunakan untuk melakukan produksi adalah jenis pisang nangka, bahan baku biasanya di dapatkan dari petani sekitar tempat usaha dan petani pisang dari sukasari Kabupaten Ciamis,

dengan ketersediaan bahan baku sehingga memudahkan dalam proses produksi.

2. Pertumbuhan ekonomi

Tingginya pertumbuhan ekonomi sangat mempengaruhi terhadap pendapatan suatu usaha.

3. Pasar masih terbuka luas

Seiring dengan berkembangnya teknologi pemasaran dengan menggunakan media sosial bisa dijadikan pilihan alternatif untuk mencari konsumen sehingga hal ini dapat menekan biaya dan waktu yang dikeluarkan.

4. Adanya pelanggan tetap

Dengan adanya pelanggan tetap perusahaan tidak akan kesulitan dalam mencari pelanggan, hal yang perlu diperhatikan yaitu dengan selalu meningkatkan kualitas produk agar selalu terjalin kerjasama dengan konsumen yang akan menjadi sebuah keuntungan bagi perusahaan, salah satu konsumen tetap Ukm Sangkanhurip yaitu toko grosir.

b. Ancaman (Threats)

1. Meningkatnya tarif transportasi

Dalam memasarkan keripik pisang Ukm Sangkanhurip selalu menggunakan jasa pengangkutan mobil saat pengiriman produk pada

reseller yang berada di luar daerah.

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	1. Pengalaman Perusahaan 2. Kualitas pisang baik 3. Lokasi yang strategis 4. Modal usaha baik	1. Teknologi yang belum modern 2. Pengemasan produk sederhana 3. Tidak ada varian rasa 4. Promosi masih kurang
EFAS	STRATEGI (S-O)	STRATEGI (W-O)
OPPORTUNITIES (O) 1. Ketersediaan bahan baku 2. Pertumbuhan ekonomi 3. Pasar masih terbuka luas 4. Adanya pelanggan tetap	1. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas keripik pisang (s1, s2, o1, o2) 2. Meningkatkan kuantitas produk serta memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan tetap (s3, s4, o3, o4)	1. Membuat inovasi baru pada keripik pisang agar lebih diminati konsumen 2. Menjaga produk dengan meningkatkan kualitas kemasan
THREATS (T)	STRATEGI (S-T)	STRATEGI (W-T)
1. Meningkatnya tarif transportasi 2. Kenaikan harga bahan baku 3. Pembeli beralih ke tempat lain 4. Lemahnya daya beli masyarakat	1. Mempertahankan harga jual produk 2. Menjaga dan meningkatkan kualitas untuk mempertahankan penjualan.	1. Melakukan promosi dengan teknologi yang ada 2. Meningkatkan kemasan produk

Saat ini harga bahan bakar kendaraan selalu meningkat sehingga biaya transportasi juga akan mengalami kenaikan.

2. Kenaikan harga bahan baku

Kenaikan harga baku sangat mempengaruhi biaya saat akan melakukan produksi keripik pisang.

3. Pembeli beralih ke tempat lain

Perlunya meningkatkan kualitas produk keripik pisang dengan melakukan sebuah inovasi agar lebih banyak varian rasa yang dapat di tawarkan.

4. Lemahnya daya beli Masyarakat

Ekonomi suatu negara selalu mengalami fluktuatif atau tidak tetap sehingga berpengaruh terhadap daya beli masyarakat, untuk mengatasi hal ini perlu menyesuaikan saat

melakukan produksi tergantung dengan permintaan konsumen.

Alternatif Strategi

Matriks SWOT

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usaha keripik pisang pada UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis, Maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan antara lain:

1. Strategi S-O

Strategi *Strengths-Opportunity* (kekuatan-peluang) merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi S-O yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

a. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas keripik pisang

Dalam melakukan produksi keripik pisang faktor penggunaan bahan baku yang baik sangat penting dalam menentukan hasil kualitas keripik pisang dan menerapkan standar operasional prosedur yang konsisten kualitas keripik pisang akan terjaga dan memiliki daya saing produk.

b. Meningkatkan kuantitas produk serta memperluas jaringan pemasaran dan

meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan tetap. Produk keripik pisang dapat ditingkatkan kuantitasnya untuk memperluas jangkauan bisnis, memaksimalkan efisiensi dan meningkatkan keuntungan dengan cara penjualan melalui media sosial dengan promosi yang lebih menarik. Selain itu pelayanan merupakan hal yang penting dalam melakukan bisnis karena menjadi tolak ukur kesuksesan dalam menciptakan loyalitas dan kepuasan konsumen.

Hasil analisis matriks SWOT menghasilkan 8 alternatif strategi yang dapat dipilih, strategi yang cocok untuk usaha keripik pisang ini yaitu dengan menggunakan strategi S-O. Alternatif strategi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis Adalah dengan meningkatkan dan mempertahankan kualitas keripik pisang, meningkatkan kuantitas produk serta memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan tetap. Usaha keripik pisang ini harus semakin agresif dalam pengembangan usahanya dan memperluas jaringan pemasaran.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis.
 - a. Faktor internal pada pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Faktor yang menjadi kekuatan yaitu pengalaman perusahaan, kualitas pisang baik, lokasi yang strategis, modal usaha baik. Sedangkan faktor yang menjadi kelemahan yaitu teknologi yang belum modern, pengemasan produk sederhana, tidak ada varian rasa, promosi masih kurang.
 - b. Faktor eksternal pada pengembangan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisontrol Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis terdiri dari peluang dan ancaman. Faktor yang menjadi peluang yaitu ketersediaan bahan baku, pertumbuhan ekonomi, pasar

masih terbuka luas, adanya pelanggan tetap. Sedangkan faktor yang menjadi ancaman yaitu meningkatnya tarif transportasi, kenaikan harga bahan baku, pembeli beralih ke tempat lain, lemahnya daya beli masyarakat.

2. Alternatif Strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha keripik pisang UKM Sangkanhurip di Desa Cisonrol Kecamatan Rancuh Kabupaten Ciamis yaitu dengan strategi S-O menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bayu, PA. 2012. *Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang, Kecamatan Tawamangu Kabupaten Karanganyar*. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Volume 1 No 2.
- Bimo Walgito. 2010. *Bimbingan dan Konseling Studi Karir*. Yogyakarta.
- Latif, Abdul. 2018. *Analisis Pengaruh Produk, Harga, Lokasi dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Warung Wedang Jahe (Studi Kasus Warung Sido Mampir di Kota Langsa)*.
- Renaldo, N., Sudarno, S., Hutahuruk, M. B., Junaedi, A. T., Andi, A., & Suhardjo, S. 2021. *the Effect of Entrepreneurship Characteristics, Business Capital, and Technological Sophistication on Msme Performance*. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(2), 109–117. <https://doi.org/10.35145/jabt.v2i2.74>
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sriyono. 2012. *Pembuatan Keripik Umbi Talas(Colocasia giganteum) dengan Variabel Lama Waktu Penggorengan menggunakan alat vacuum fryer*. Universitas Diponegoro Semarang.
- Trijoko prasatya, 2010. *Ilmu Budaya Dasar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Wargiono, J. 2007. *Skenario Pengembangan Ubi Kayu Mendukung Program Penyediaan Bahan Baku Biofuel*. Risalah Seminar 2006 Penelitian dan Pengembanagan Tanaman Pangan. Puslitbangtan Bogor Hal 1-14. Bogor.
- Widodo, S. E., Waluyo, S., Karyanto, A., Zulferiyeni, Z., Febrianingrum, N., Latansya, R., & Putri, M. D. (2023). *Aplikasi Thermal Image Pendeteksi Tingkat Kematangan Buah Pisang Dan Apokat*. *Jurnal Agrotek Tropika*, 11(2), 165. <https://doi.org/10.23960/jat.v11i2.6168>.