

**PENGGUNAAN ANALISIS SWOT DALAM MENGEMBANGKAN  
KETERAMPILAN DAN POTENSI USAHA DODOL NANAS  
KECAMATAN SUNGAI GELAM  
MUARO JAMBI**

**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd)*

*Pada Program Studi Pendidikan Ekonomi*



Disusun Oleh :

Desi Anggraini Manik

NPM : 1500887203025

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS BATANGHARI**

**JAMBI**

**2019**

## LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Pembimbing skripsi ini menyatakan bahwa skripsi yang disusun oleh :

Nama : Desi Anggraini Manik

NPM : 1500887203025

Jurusan : Ilmu Pengetahuan Sosial

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Judul Skripsi : Penggunaan Analisis SWOT dalam mengembangkan Keterampilan dan Potensi Usaha Dodol Nanas di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

Telah disetujui sesuai dengan Prosedur, ketentuan, dan peraturan yang berlaku untuk diujikan.

Jambi, 08 Februari 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Maya Sari, M.Pd

Pratiwi Indah Sari, M.Pd.E

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Desi Anggraini Manik

NPM : 1500887203025

Tempat Tanggal Lahir: Jambi, 25 Oktober 1997

Jenis Kelamin : Perempuan

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang saya tulis dengan judul Penggunaan Analisis SWOT dalam mengembangkan Keterampilan dan Potensi Usaha Dodol Nanas di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Batanghari maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, penilaian, dan rumusan saya sendiri, tanpa bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini, tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah atau dipublikasikan orang lain, kecuali dikutip secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam skripsi ini dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang saya peroleh karena skripsi ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Jambi, 08 Februari 2019

Saya yang Menyatakan,

Desi Anggraini Manik  
NPM 1500887203025

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini telah pertahankan dihadapan Penguji Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Batanghari Jambi Tahun Akademik 2018/2019 pada :

Hari : Jumat  
Tanggal : 08 Februari 2019  
Pukul : 13.00 – 15.00 WIB  
Tempat : Ruang Micro Teaching

### PENGUJI SKRIPSI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
Dr. Maya Sari, M.Pd	Ketua Penguji	_____
Pratiwi Indah Sari, S.Pd. M.Pd.E	Sekretaris	_____
Dra. Resi Adelina Manullang, M.H	Penguji Utama	_____
Diliza Afrila, M.Pd	Penguji	_____

### Disaksikan oleh,

Dekan,	Ketua Program Studi
H.Abdoel Gafar, S.Pd., M.Pd	Lili Andriani, S.Pd., MM

## **MOTTO**

*“Kuatkan dan teguhkanlah hatimu, janganlah takut dan jangan gentar karena mereka, sebab Tuhan, Allahimu, Dialah yang berjalan menyertai engkau, ia tidak akan membiarkan engkau dan tidak akan meninggalkan engkau”. (2 Ulangan 31:6)*

*Beberapa orang juga kehilangan motivasi hidup karena merasa ia hidup sendirian di dunia ini. Tentu hal ini tidak tepat. Allah kita adalah Allah yang tidak akan pernah meninggalkan kita. Ia selalu setia bersama kita.*

*Kupersembahkan karya kecil ini untuk,*

*Bapak Manik dan Mamaku Silalahi, Adik Dostua dan Deby, Abang Frans dan sahabat-sahabat kecilku Lany, Fitri dan Shintya serta teman seperjuanganku Agustina Sitompul*

*Desi Anggraini Manik*

## *HALAMAN PERSEMBAHAN*

*Bersyukur untuk setiap berkat dan kasih Tuhan yang selalu melindungi hambaNya*

*Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah kemudian menggambarkan serupa dengan gambarNya.*

*Tuhan adalah kekuatanku dan perisaiku, kepadaNya hatiku percaya. Aku tertolong sebab itu beria-ria hatiku, dan dengan nyanyianku aku bersyukur kepadaNya (Mazmur 28:7)*

*Terimakasih Tuhan.*

*Waktu yang sudah kujalani dengan jalan hidup yang sudah menjadi takdirku, sedih, bahagia, dan bertemu orang-orang yang memberiku sejuta pengalaman bagiku, yang telah member warna-warni kehidupanku.*

*Engkau berikan aku kesempatan untuk bisa sampai*

*Di penghujung awal perjuanganku*

*Segala Puji dan hormat untuk Sang Pencipta,*

*Syukur kusembahkan kepadamu Tuhan yang Maha Kuasa telah kau jadikan aku manusia yang senantiasa berfikir, berilmu, beriman, dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini, semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk merahi cita-cita besarku.*

*Aku persembahkan karya keciku ini sebagai tanda keberhasilanku*

*Kepada kedua orang tua ku*

*yang tak pernah lelah untuk mendoakanku dan menyemangatiku hingga aku bisa meraih gelar sarjanaku Bapak dan Mamakku,*

*Untuk Adikku (Dostua dan Deby), Untuk Sahabatku (Frans), Untuk Temanku (Agustina), Untuk Dosen Pembimbingku Ibu Dr. Maya Sari M.Pd, Ibu Pratiwi Indah Sari S.Pd, M.Pd dan Bapak Redi Indra Yudha S.Pd, M.Pd.E*

*yang tak pernah lelah untuk membimbingku, menasehati Terimakasih buk, pak atas ilmu yang bapak dan ibu berikan, sampai kapan pun jasa ibu dan bapak tidak pernah saya lupakan,*

*Tak lupa juga teman seperjuangan PPL saya di SMA Negeri 3 Kota Jambi dan seluruh teman-teman seperjuangan FKIP EKONOMI 2015 atas doa dan dukungan serta pengorbanan yang mengantarkanku sampai merahi gelar Sarjana Pendidikan Ekonomi Kesuksesan tidak akan berarti tanpa melibatkan Tuhan dalam setiap usahamu.*

*Desi Anggraini Manik*

## ABSTRAK

Anggraini, Desi. 2019. Skripsi. *Penggunaan Analisis SWOT dalam mengembangkan Keterampilan Potensi Usaha Dodol Nanas di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi*. Dosen Pembimbing I : Dr. Maya Sari, M.Pd ; Dosen Pembimbing II : Pratiwi Indah Sari M.Pd.E

**Kata Kunci : Analisis SWOT, Keterampilan, Potensi Usaha**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis apa yang digunakan dalam pengembangan usaha dodol nanas di desa tangkit baru melalui pengembangan keterampilan dan potensi usaha yang dilakukan dalam meningkatkan produksi dan penjualan.

Desain penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan melakukan wawancara kepada lima pemilik usaha dodol nanas yang ada di desa tangkit baru. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara dan dokumentasi

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh analisis yang digunakan peneliti hampir sama dengan pengusaha dodol lakukan, namun para pengusaha belum mengembangkan analisis tersebut menjadi sebuah kekuatan dalam produksi, distribusi dan pemasaran produk di pasaran. Rata-rata Kekuatan yang dimiliki pengusaha bergantung pada keterampilan yang dimiliki para tenaga kerja dan potensi produksi maupun penjualan sudah mulai baik karena pemasaran sudah dilakukan melalui media massa dan mencari konsumen baru.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT dapat digunakan untuk mengembangkan keterampilan potensi usaha jika dilaksanakan dengan menyeluruh yaitu meningkatkan kekuatan dan peluang serta menghindari kelemahan dan ancaman yang akan terjadi dalam usaha dodol nanas di desa tangkit baru.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kasih karunia-Nya sehingga Tugas Akhir Skripsi dengan judul **“Penggunaan Analisis SWOT dalam mengembangkan Keterampilan dan Potensi Usaha Dodol Nanas di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi”** dapat diselesaikan dengan baik. Tugas Akhir Skripsi tersebut dibuat untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Pendidikan Ekonomi di Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Batanghari.

Penyusun, pembuatan, dan penyelesaian Tugas Akhir Skripsi ini tidak lepas dari bimbingan dan dorongan segenap pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih pada :

1. Bapak H. Fachruddin Razi, S.H., M.H., selaku Rektor Universitas Batanghari.
2. Bapak H. Abdoel Gafar, S.Pd., M.Pd sebagai Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Batanghari.
3. Ibu Lili Andriani, S.Pd., MM sebagai Ketua Prodi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Ekonomi Universitas Batanghari.
4. Ibu Dr. Mayasari, M.Pd., selaku pembimbing I Tugas Akhir Skripsi.
5. Ibu Pratiwi Indah Sari, M.Pd, E., selaku pembimbing II Tugas Akhir Skripsi.
6. Bapak Drs. Andi Zainal Abidin sebagai Kepala Desa Tangkit Baru.
7. Orang tua dan keluarga penulis Bapak Manik dan Ibu Silalahi serta adikku Dostua Ricardo Manik dan Deby Angela Manik yang telah memberikan doa, dorongan dan semangat selama skripsi ini.
8. Sahabat terbaik penulis Frans Ardi yang juga ikut memberikan doa, dorongan dan semangat selama skripsi ini.
9. Sahabat penulis Agustina Sitompul yang ikut selalu bersama-sama berjuang dan memotivasi.
10. Teman-teman PPL SMA Negeri 3 Kota Jambi yang sudah memberikan dukungan.
11. Teman-teman serta sahabat satu bimbingan yang tak henti memberikan dukungan, support, motivasi.



12. Serta semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.

Penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini penulis akui masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik dari semua pihak yang sifatnya membangun semangat sangat penulis butuhkan demi kesempurnaan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Jambi, Februari 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>JUDUL SKRIPSI .....</b>	
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR. ....</b>	<b>xiv</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	8
1.3 Fokus Permasalahan dan Pertanyaan Penelitian.....	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
1.6 Definisi Operational.....	10

### **BAB II STUDI KEPUSTAKAAN**

2.1 Pembahasan Teori.....	11
2.1.1 Analisis SWOT .....	11
2.1.1.1 Pengertian Analisis SWOT .....	11
2.1.1.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Analisis SWOT .....	13

2.1.1.3 Manfaat Analisis SWOT .....	18
2.1.2 Keterampilan .....	21
2.1.2.1 Pengertian Keterampilan .....	21
2.1.2.2 Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Keterampilan .....	23
2.1.2.3 Keterampilan yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha .....	27
2.1.3 Potensi Usaha.....	30
2.1.3.1 Pengertian Potensi Usaha .....	30
2.1.3.2 Aspek Potensi Usaha .....	32
2.1.3.3 Upaya Mengembangkan Potensi Usaha.....	35
2.2 Hasil Penelitian Yang Relevan .....	38
2.3 Kerangka Pemikiran .....	39
2.4 Rangkuman Kajian Pustaka.....	40

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1 Jenis Penelitian .....	42
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	43
3.2.1 Tempat Penelitian .....	43
3.2.2 Jadwal Penelitian .....	43
3.3 Data dan Sumber Data.....	44
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	45
3.5 Instrumen Penelitian .....	47
3.6 Analisis Data.....	47
3.7 Keabsahan data .....	49

## **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Profil Tempat Penelitian .....	51
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian .....	53
4.2.1 Penggunaan Analisis SWOT Terhadap Usaha .....	54
4.2.1.1 Produksi Barang .....	54
4.2.1.2 Prosedur Penjualan.....	56
4.2.1.3 Diskomunikasi Saat Penjualan .....	57
4.2.1.4 Konsumen Komplain terhadap Hasil Produksi .....	59
4.2.1.5 Produk Baru yang akan di Produksi.....	60
4.2.1.6 Pengalaman Pelatihan Tenaga Kerja.....	62
4.2.1.7 Hal-hal yang menjadi Ancaman Usaha.....	63
4.2.1.8 Sistem Produksi Terhambat .....	64
4.2.2 Pengembangan Keterampilan Usaha .....	67
4.2.2.1 Pelatihan untuk Inovasi .....	67
4.2.2.2 Penawaran Produk.....	68
4.2.2.3 Mengatasi Barang Yang Menumpuk.....	69
4.2.2.4 Kendala Tidak Memproduksi.....	70
4.2.2.5 Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Kinerja .....	71
4.2.2.6 Pemasaran Produk Usaha .....	72
4.2.2.7 Pasokan Buah Nanas Yang Sedikit .....	72
4.2.2.8 Kendala Cuaca Saat Melakukan Produksi .....	73

4.2.3 Peningkatan Potensi Usaha Dalam Proses Produksi.....	76
4.2.3.1 Peningkatan Penjualan .....	76
4.2.3.2 Pekerjaan Selain Usaha Dodol Nanas .....	77
4.2.3.3 Solusi Saat Penjualan Terkendala .....	78
4.2.3.4 Pihak Yang Berperan Dalam Proses Distribusi .....	79
4.2.3.5 Rencana Menambah Tenaga Kerja .....	80
4.2.3.6 Masalah dan Solusinya Dalam Usaha .....	80
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	83
4.3.1 Penggunaan Analisis SWOT Terhadap Usaha.....	83
4.3.2 Pengembangan Keterampilan Usaha.....	86
4.3.3 Peningkatan Potensi Usaha .....	88
 <b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	90
5.2 Implikasi.....	91
5.3 Saran .....	91
Daftar Pustaka .....	93
Lampiran	

## DAFTAR TABEL

Nomor	Keterangan	Halaman
1.	Rekapitulasi Produksi Dodol Nanas Tahun 2018 .....	4
2.	Analisis SWOT terhadap Produksi Olahan Nanas.....	6
3.	Jadwal Penelitian.....	43
4.	Kisi-kisi Instrumen.....	47

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Keterangan	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran.....	39
2.	Keabsahan Data.....	49
3.	Analisis Swot .....	66
4.	Keterampilan .....	75
5.	Potensi Usaha .....	82

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Sumber daya manusia adalah salah satu faktor pendorong dalam mendukung dan menopang pertumbuhan ekonomi di sebuah negara, termasuk Negara Kesatuan Republik Indonesia. Sejak terjadi krisis moneter dengan ditandai dengan terjadinya inflasi pada tahun 1998 yang turut berdampak pada melemahnya nilai tukar rupiah, kenaikan harga barang, PHK karyawan secara besar-besaran sehingga meningkatnya tingkat pengangguran, maupun meningkatnya tingkat kemiskinan dikarenakan ketidakstabilan ekonomi. Namun, seiring dengan perkembangan zaman pemerintah pun telah berupaya untuk berbenah diri dalam proses regenerasi pertumbuhan baik dalam politik maupun ekonomi.

Kebijakan dan peraturan dalam menumbuh kembangkan telah dilakukan oleh pemerintah sehingga negara tidak terlalu lama tenggelam dalam persaingan dan pertumbuhan ekonomi. Maka dari itu diperlukan pemanfaatan potensi sumber daya manusia yang menjadi fokus utama pemerintah dalam melaksanakan program kerja sesuai dengan tujuan untuk mencapai Masyarakat Ekonomi Asean (MEA).

Program ini dilaksanakan untuk setiap individu yang harus memiliki kemampuan dalam menciptakan hal yang baru dalam dunia bisnis seperti yang dikemukakan oleh Sudomo (2016:2) mengungkapkan bahwa “Tujuan pembentukan MEA adalah membangun ASEAN sebagai wilayah yang stabil, kompetitif dengan perkembangan ekonomi yang merata”. Persaingan dalam



menuju Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) ini sendiri berperan dalam menciptakan budaya mandiri, kreatif, dan inovatif yang dilihat dari indeks pembangunan manusia, indeks daya saing, dan indeks inovasi global”. Hal ini sendiri dapat dimulai dari menumbuhkan jiwa wirausaha dikalangan para pelajar maupun masyarakat. Dengan demikian, kewirausahaan dapat dijelaskan sebagai sebuah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang jadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara baru dan berbeda. Pengelolaan sumber daya dapat dilakukan dengan cara berwirausaha.

Berwirausaha dapat dilakukan setiap orang baik laki-laki maupun perempuan dikalangan usia yang tak terbatas tergantung pada kemampuan yang dimiliki di bagian mana. Seperti yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2009 Tentang Kepemudaan yang berbunyi “Pengembangan kewirausahaan pemuda, melalui potensi keterampilan, dan kemandirian berusaha dan pengembangan kewirausahaan sesuai bakat, minat, potensi, pemuda dan potensi daerah yang difasilitasi oleh pemerintah daerah atau masyarakat/organisasi kepemudaan”. Artinya, pada segala aspek dan ruang lingkup sangat diperlukan usaha dari individu untuk meningkatkan kualitas diri sehingga tercipta suatu inovasi baru agar mampu membangun usaha yang berdaya saing, bentuk usaha yang dapat mengelola inovasi yakni melalui UMKM.

Usaha-usaha yang dilakukan melalui pembangunan itu sendiri dapat terwujud melalui pembentukan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini sependapat dengan Tambunan (2012:78) yang menyatakan bahwa “UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi”. Industrialisasi juga membantu menciptakan pembagian lapangan kerja dikalangan orang desa sesuai dengan keterampilan dan potensi yang dimiliki setiap individu baik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sehingga akan berfokus pada besar kecilnya pendapatan yang dihasilkan dalam usaha yang dijalankan.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan penting dalam perekonomian lokal daerah. Hal ini berkaitan dengan kemampuan UMKM dalam menggerakkan aktivitas ekonomi regional dan penyediaan lapangan kerja. Namun, UMKM masih menghadapi berbagai masalah mendasar, yaitu masalah kualitas produk pemasaran dan keberlanjutan usaha. Diperlukan berbagai kebijakan terobosan untuk memotong mata rantai masalah yang dihadapi UMKM, khususnya untuk mengatasi beberapa hal yang menjadi hambatan dalam bidang pengembangan produk dan pemasaran. Adapun regulasi dari pemerintah yang diperlukan untuk memberikan peluang berkembangnya UMKM meliputi perbaikan sarana dan prasarana, akses perbankan dan perbaikan iklim ekonomi yang lebih baik untuk mendukung dan meningkatkan daya saing.

Di Kabupaten Muaro Jambi, tepatnya di Kecamatan Sungai Gelam Desa Tangkit Baru terdapat usaha industri nanas yang sudah ada sejak tahun 2017. Pendirian usaha industri nanas ini terjadi karena pada tahun 2016 nanas mulai menghasilkan, yaitu per bulan lebih kurang 10.000 buah, sedangkan harga

perbuah Rp. 1.000,00. Seiring dengan perkembangan teknologi sebagian penduduk menciptakan sebuah usaha guna untuk menambah pendapatan sekitar tempat produksi nanas. Adapun rekapitulasi produksi usaha nanas di Tangkit Baru 2018 dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 1 Rekapitulasi Produksi Dodol Nanas di Tangkit Baru 2018 (dalam Satuan Ratusan Ribu Rupiah )**

No	RT	Bulan	Justifikasi				JML
			Modal	Beban Penyusutan Peralatan	Biaya Produksi	Keuntungan	
1.	03	Juli	1.500	(100)	(250)	200	1.350
		Agustus	1.350	-	(200)	220	1.370
		September	1.370	(100)	(250)	235	1.255
		Oktober	1.255	-	(250)	250	1.255
		November	1.255	(100)	(300)	270	1.125
		Desember	1.125	-	(300)	280	1.105
<b>Jumlah</b>					<b>(1.550)</b>	<b>1.455</b>	
<b>Rata-Rata</b>					<b>(258)</b>	<b>243</b>	
2.	04	Juli	1.200	(100)	(250)	200	1.050
		Agustus	1.050	-	(200)	230	1.080
		September	1.080	(100)	(250)	255	985
		Oktober	985	-	(250)	260	995
		November	995	(100)	(300)	270	865
		Desember	865	-	(300)	280	845
<b>Jumlah</b>					<b>(1.550)</b>	<b>1.495</b>	
<b>Rata-Rata</b>					<b>(258)</b>	<b>249</b>	
3.	05	Juli	900	(100)	(250)	200	750
		Agustus	750	-	(200)	220	770
		September	770	(100)	(250)	235	655
		Oktober	655	-	(250)	240	645
		Mei	645	(100)	(300)	270	515
		Juni	515	-	(300)	290	505
<b>Jumlah</b>					<b>(1.550)</b>	<b>1.455</b>	
<b>Rata-Rata</b>					<b>(258)</b>	<b>243</b>	
4.	06	Januari	875	(100)	(250)	200	725
		Februari	725	-	(200)	230	755
		Maret	755	(100)	(250)	235	640
		April	640	-	(250)	250	640
		Mei	640	(100)	(300)	270	510
		Juni	510	-	(300)	280	490
<b>Jumlah</b>					<b>(1.550)</b>	<b>1.465</b>	
<b>Rata-Rata</b>					<b>(258)</b>	<b>244</b>	
5.	07	Januari	875	(100)	(250)	200	725
		Februari	725	-	(200)	230	755
		Maret	755	(100)	(250)	235	640
		April	640	-	(250)	250	640
		Mei	640	(100)	(300)	270	510
		Juni	510	-	(300)	280	490
<b>Jumlah</b>					<b>(1.550)</b>	<b>1.490</b>	
<b>Rata-Rata</b>					<b>(258)</b>	<b>243</b>	

Sumber: Data Tangkit Baru 2018

Dari tabel Data Tangkit Baru 2018 dapat dijelaskan terkait penggunaan modal yang masih minim sehingga mengalami kesulitan dalam menyimpan sedikit keuntungan untuk menambah modal dalam melaksanakan proses produksi di bulan berikutnya. Oleh karena itu, setidaknya masing-masing RT mampu memiliki perencanaan usaha yang jelas dan realistis ataupun memanfaatkan berbagai lembaga pendanaan yang menawarkan modal pembiayaan dengan suku bunga yang kecil.

Modal sebagai salah satu pendorong utama keberlangsungan usaha sehingga pengelolaan pengembangan akan terhambat akibat dari ketidakmampuan pengusaha dalam memaksimalkan penjualan. Selain terhambatnya perkembangan usaha, strategi pemasaran juga tidak dapat teralisasi secara maksimal dan berdampak negatif pada proses produksi. Pengusaha dodol nanas dapat menggunakan analisis SWOT untuk menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor utama, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusi masing-masing posisi konsumen produk di pasar.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu usaha. Didalam usaha olahan nanas ini terdapat beberapa bagian dari kekuatan dan kelemahan seperti produksi, pengelolaan, jenjang pendidikan dan pemasaran sedangkan dalam peluang dan ancaman terdiri dari ekonomi, teknologi, pemeliharaan dan iklim.



Dari informasi tabel dapat diketahui bahwa pada kekuatan diperoleh informasi produsen dari pengolahan nanas lebih banyak dilakukan oleh tingkat SMP, hal ini mengakibatkan kurang adanya inovasi dalam memproduksi nanas. Pengelolaan nanas masih bersifat sederhana dan hanya mengelola mandiri dan pemasaran hanya dari toko ke toko. Dari sudut kelemahan terlihat masih sedikitnya pelatihan pada pengelolaan nanas, dan pemasaran hanya bersifat tergantung pemesanan. Hal ini menjadi salah satu faktor yang diduga menjadi kelemahan terbesar bagi pengelolaan nanas.

Peluang diduga menjadi faktor penghambat dalam pengelolaan nanas yakni masih kurangnya alat yang digunakan dalam proses produksi. Alat ini masih terbatas pada produksi yang rata-rata, apabila ada peningkatan dalam produksi akan menjadi penghalang dalam ketepatan produksi. Sedangkan yang menjadi ancaman dalam pengelolaan nanas yakni proses produksi masih tergantung dengan cuaca. Apabila kondisi curah hujan tinggi maka akan mempengaruhi produksi.

Analisis SWOT dapat digunakan untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi didalam usaha olahan dodol nanas ini. berdasarkan informasi mengenai faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengelolaan nanas, peneliti tertarik untuk mengambil judul **“Penggunaan Analisis SWOT Dalam Mengembangkan Keterampilan Dan Potensi Usaha Dodol Nanas Di Kabupaten Muaro Jambi Tangkit Baru”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Permasalahan yang terdapat dalam usaha olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi yaitu :

1. Kurangnya penggunaan strategi baik dalam melaksanakan kegiatan pengolahan, inovasi produk, kelebihan produk, maupun pemasaran produk itu sendiri.
2. Tidak mampu mencari solusi atas terjadinya atau timbulnya harga beli produk yang mengakibatkan daya beli konsumen turun.
3. Tidak adanya evaluasi atau penilaian terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan dari pengolahan sampai dengan memasarkan.
4. Pelatihan terhadap karyawan hanya 1 kali sehingga apabila ada karyawan baru maka akan membutuhkan waktu yang lama untuk dapat membiasakan diri dalam bekerja.

## **1.3 Fokus Permasalahan dan Pertanyaan Penelitian**

Fokus Permasalahan digunakan untuk membahas dan menganalisis permasalahan dalam penelitian ini. Adapun yang menjadi fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Penggunaan analisis SWOT pada usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi
2. Mengembangkan keterampilan usaha di Tangkit Baru Muaro Jambi
3. Meningkatkan potensi usaha olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi

Pertanyaan Penelitian dimaksudkan untuk mengungkapkan pokok pikiran secara jelas dan sistematis, sehingga akan mudah dipakai dengan jelas dari permasalahan sebenarnya. Adapun pertanyaan penelitian yang akan diteliti dapat dirinci sebagai berikut :

1. Bagaimana penggunaan analisis SWOT pada usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi ?
2. Bagaimana mengembangkan keterampilan usaha di Tangkit baru Muaro Jambi?
3. Bagaimana meningkatkan potensi usaha olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penggunaan analisis SWOT pada usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi.
2. Untuk mengembangkan keterampilan usaha di Tangkit baru Muaro Jambi.
3. Untuk meningkatkan potensi usaha olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat penelitian ini secara teoritis adalah untuk menambah wawasan teori tentang penggunaan analisis SWOT dalam meningkatkan keterampilan dan potensi usaha dodol nanas di Tangkit Baru. Selain itu, sebagai acuan dan pedoman bagi penelitian di masa yang akan datang.



## 2. Manfaat Praktis

Manfaat penelitian ini secara praktis adalah untuk dijadikan sebagai bahan masukan yang dapat menambah informasi dalam pengambilan keputusan untuk mengembangkan analisis SWOT dalam suatu.

### **1.6 Definisi Operasional**

#### 1. Analisis SWOT

Analisis Swot adalah proses identifikasi berbagai faktor yang dilakukan secara sistematis agar bisa merumuskan strategi organisasi dengan tepat. Analisis dilakukan berdasarkan logika yang bisa mengoptimalkan kekuatan serta peluang. Tapi secara bersama-sama, analisis ini juga harus bisa meminimalkan ancaman dan kelemahan. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.

#### 2. Keterampilan

Keterampilan merupakan kemampuan untuk mengoperasikan pekerjaan secara mudah dan cermat. Kegiatan dianggap sebagai suatu keterampilan, terdiri dari beberapa keterampilan dan derajat penguasaan yang dicapai oleh seseorang menggambarkan tingkat keterampilannya. Hal ini akan terwujud jika adanya kemauan serta keseriusan dalam diri individu itu sendiri berupa motivasi untuk menguasai keterampilan yang dimiliki.

#### 3. Potensi

Potensi diri merupakan kemampuan, kekuatan, baik yang belum terwujud maupun yang telah terwujud, yang dimiliki seseorang, tetapi belum sepenuhnya terlihat atau dipergunakan secara maksimal. potensi diri manusia adalah kemampuan dasar yang dimiliki manusia yang masih terpendam.

## **BAB II**

### **STUDI KEPUSTAKAAN**

#### **2.1 Pembahasan Teori**

##### **2.1.1 Analisis SWOT**

###### **2.1.1.1 Pengertian Analisis SWOT**

Analisis SWOT ini sangat membantu pengusaha dalam menemukan masalah yang terjadi dalam usahanya, dimana analisis ini akan menganalisa masalah dari sisi yang berbeda. Rangkuti (2016:19) menyatakan bahwa “Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman”. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman, diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan strategi dalam suatu usaha agar mencapai keberhasilan.

Strategi yang digunakan harus sesuai dengan kemampuan yang dimiliki setiap pemilik usaha sehingga terhindar dari ancaman ataupun kelemahan yang akan berdampak negatif pada dunia usaha. Seperti yang dikemukakan oleh Elyarni (2016:81) menyatakan bahwa “Metode SWOT sebagai landasan dasar perumusan strategi pemasaran untuk meningkatkan nilai daya saing produknya”. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan

meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil. Analisis SWOT berindikasi terhadap sesuatu yang akan membantu suatu usaha mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan. Dengan merumuskan strategi usaha didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threat*).

Strategi usaha dapat dilakukan agar pemilik usaha akan lebih mudah menganalisa bagaimana perkembangan kekuatan dan kelemahan didalam sistem produksinya. Menurut Anggraeni (2017:105) menyatakan bahwa “Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman untuk menghadapi persaingan dan daya saing antar UMKM”. Hasil akhir dari analisis ini adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

Nur (2017:3) mengemukakan “Analisis SWOT merupakan suatu analisis yang tepat untuk digunakan dalam perencanaan strategi dengan mengenali peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan”. Analisis ini digunakan untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman)”. Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai

tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Analisis SWOT dapat berdampak baik pada perkembangan usaha yang mana setiap unsur-unsur dalam usaha sangat diperlukan sebagai penunjang keberhasilan untuk mencapai keuntungan yang besar. Menurut Afrilita (2013:57) menyatakan bahwa “Analisis SWOT merupakan pendekatan dalam merumuskan strategi pemasaran yang tepat dengan menganalisis kekuatan dan kelemahan dalam mengantisipasi peluang serta ancaman”. Metode atau pendekatan ini harus memikirkan tentang kekuatan apa saja yang kita miliki, kelemahan apa saja yang melekat pada diri atau perusahaan kita kemudian kita juga harus melihat kesempatan atau *opportunity* yang terbuka bagi kita dan akhirnya kita harus mampu untuk mengetahui ancaman, gangguan, hambatan serta tantangan yang akan dihadapi.

#### **2.1.1.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Analisis SWOT**

Strategi yang menggunakan analisis SWOT, tentu saja ada faktor yang mempengaruhi komponen analisis SWOT. Faktor tersebut Menurut Siagian (2010:54) terdiri dari :

##### **1. Faktor Internal**

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan dimana terdapat 2 komponen yakni kekuatan dan kelemahan. Kedua komponen tersebut berdampak pada suatu penelitian jika kekuatan lebih besar dari pada kelemahan.

Apabila kekuatan internal perusahaan ini menjadi lebih maksimum (besar) maka akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik. Berikut beberapa faktor internal yang mempengaruhi analisis SWOT:

- a. Sumber daya yang dimiliki.
- b. Keuangan atau *finansial* yang dimiliki perusahaan.
- c. Kelebihan atau kelemahan internal perusahaan.
- d. Pengalaman yang pernah dialami perusahaan sebelumnya baik yang berhasil maupun yang gagal.

## **2. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal, apa yang telah diteliti tidak secara langsung terlibat. Faktor eksternal dibagi menjadi 2 komponen yakni ancaman dan peluang. Faktor eksternal yang mempengaruhi analisis SWOT yaitu :

- a. Tren.
- b. Budaya, sosial, politik, ideologi, perekonomian.
- c. Sumber permodalan.
- d. Peraturan Pemerintah.
- e. Perkembangan teknologi.
- f. Peristiwa yang terjadi.
- g. Lingkungan.

Penelitian melalui metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat

ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal .kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.

Menurut Rangkuti (2016:34) ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1. Faktor berupa kekuatan yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilihan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.
2. Faktor kelemahan yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.
3. Faktor peluang definisi peluang secara sederhana ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.
4. Faktor ancaman, pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

Penelitian dengan metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. faktor eksternal

yaitu peluang dan ancaman dengan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan. Strategi yang menggunakan analisis SWOT, tentu saja ada lingkungan yang mempengaruhi komponen analisis SWOT. Lingkungan tersebut Menurut Indah (2015:281) membagi analisa lingkungan SWOT terdiri dari:

### **1. Lingkungan Internal**

Lingkungan internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan dimana terdapat 2 komponen yakni kekuatan dan kelemahan. Kedua komponen tersebut berdampak pada suatu penelitian jika kekuatan lebih besar dari pada kelemahan. Kekuatan internal perusahaan ini menjadi lebih maksimum (besar) akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik. Berikut beberapa lingkungan internal yang mempengaruhi analisis SWOT:

- a. Sumber daya yang dimiliki.
- b. Keuangan atau *finansial* yang dimiliki perusahaan.
- c. Kelebihan atau kelemahan internal perusahaan.
- d. Pengalaman yang pernah dialami perusahaan sebelumnya baik yang berhasil maupun yang gagal.

### **2. Lingkungan Eksternal**

Lingkungan eksternal dibagi menjadi 2 komponen yakni ancaman dan peluang.

Lingkungan eksternal yang mempengaruhi analisis SWOT yaitu :

- a. Tren.
- b. Budaya, sosial, politik, ideologi, perekonomian.
- c. Sumber permodalan.
- d. Peraturan Pemerintah.
- e. Perkembangan teknologi.

- f. Peristiwa yang terjadi.
- g. Lingkungan.

Penelitian melalui metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi lingkungan internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi lingkungan internal dan eksternal.

Menurut Afrilita (2013:58) ada pembagian lingkungan strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1. Lingkungan Makro.

Elemen yang ada dalam lingkungan ini memberikan pengaruh yang tidak langsung pada perusahaan. Elemen-elemen yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :

a. Elemen Perekonomian.

Berkaitan dengan bagaimana orang memproduksi, mendistribusikan dan mengkonsumsi berbagai barang.

b. Elemen Politik dan Sosial.

Keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang serta gaya hidup dan adat istiadat.

c. Elemen Lingkungan Teknologi.

Ilmu dan pengetahuan manusia terus berkembang dari waktu ke waktu membuat teknologi berkembang dan memberikan suatu gambaran yang luas meliputi medesain, menghasilkan, dan mendistribusikan.



## 2. Lingkungan Industri.

Aspek lingkungan industri akan lebih mengarah pada aspek persaingan dimana bisnis perusahaan berada.

### a. Ancaman pelaku bisnis baru dan produk substitusi.

Masuknya perusahaan sebagai pendatang baru akan menimbulkan implikasi perusahaan yang sudah ada dan bersaing dengan produk pengganti.

### b. Kekuatan tawar menawar pembeli dan pemasok.

Pembeli biasanya bisa memaksa perusahaan untuk menurunkan harga atau menuntut kualitas produk dan bila pemasok memiliki daya tawar yang semakin kuat, maka semakin kurang menarik distribusinya.

Cara penelitian dengan metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman dengan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan.

### **2.1.1.3 Manfaat Analisis SWOT**

Sebuah usaha akan mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan ketika kekuatan lembaga usaha melebihi kelemahan yang dimiliki. Oleh karena itu kegiatan usaha harus mampu memperdayakan potensi yang dimiliki secara maksimal, mengurangi resiko yang terjadi. Menurut Indah (2015:281) mengungkapkan bahwa “Analisa SWOT digunakan sebagai kerangka dasar strategi perusahaan, produk atau pemasaran dengan cara membuat daftar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Jadi, jika analisis SWOT dilakukan

dengan tepat, maka upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif akan membuahkan hasil yang diinginkan.

Analisis SWOT dapat dilakukan dengan melakukan matrik SWOT, matrik ini terdiri dari daftar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam penyelenggaraan program kerja, untuk memperoleh mutu produk dengan menggunakan strategi SO (menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang), strategi WO (memperbaiki kelemahan dan mengambil manfaat dari peluang), strategi ST (menggunakan kekuatan dan menghindari ancaman), strategi WT (mengatasi kelemahan dan menghindari ancaman). Afhie (2012:56) menyatakan bahwa “Dalam hubungan antara *Strength*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Treaths* dalam analisis SWOT yaitu sebuah lembaga usaha harus mampu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang atau sebaliknya, serta mengurangi kelemahan untuk menghindari ancaman”.

. Menurut Alam (2017:306) menyatakan bahwa “Manfaat analisis SWOT adalah menjadi metode analisis paling dasar untuk melihat suatu permasalahan di dalam perusahaan dari empat sisi berbeda”. Hasil analisis SWOT ini berupa rekomendasi atau arahan seperti mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

Ancaman dapat sewaktu-waktu terjadi dalam suatu usaha maka dari itu diperlukan strategi didalamnya. Menurut Elyarni (2016:81) mengungkapkan bahwa “Metode SWOT digunakan sebagai metode utama guna meningkatkan penjualan”. Proses strategi analisis ini terdiri dari memformulasikan strategi, mengimplementasikan strategi dan mengevaluasi strategi. Menurut David

(2010:56) mengemukakan bahwa proses strategi analisis terdiri dari tiga tahapan, yaitu, memformulasikan strategi, mengimplementasikan strategi dan mengevaluasi strategi.

1. Tahap memformulasikan strategi antara lain menetapkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi suatu usaha dari sudut pandang eksternal, menetapkan kelemahan dan keunggulan yang dimiliki organisasi dari sudut pandang internal, menyusun rencana jangka panjang, membuat strategi-strategi alternatif dan memilih strategi tertentu yang akan dicapai.
2. Tahap penerapan strategi memerlukan suatu keputusan dari pihak yang berwenang dalam mengambil keputusan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi pegawai, dan mengalokasikan sumber daya yang dimiliki sehingga strategi yang sudah diformulasikan dapat dilaksanakan. Pada tahap ini dilakukan pengembangan strategi pendukung budaya, merencanakan struktur organisasi yang efektif, mengatur ulang usaha pemasaran yang dilakukan, mempersiapkan *budget*, mengembangkan dan utilisasi sistem informasi serta menghubungkan kompensasi karyawan terhadap kinerja organisasi. Mengimplementasikan strategi sering disebut sebagai "*action stage*" dari manajemen strategis. Pengimplementasian strategi memiliki maksud memobilisasi para pegawai dan manajer untuk menterjemahkan strategi yang sudah diformulasikan menjadi aksi.
3. Tahap mengevaluasi strategi adalah tahap terakhir dalam manajemen strategis. Para manajer sangat perlu untuk mengetahui ketika ada strategi yang sudah diformulasikan tidak berjalan dengan baik. Evaluasi strategi

memiliki tiga aktifitas yang fundamental, yaitu *mereview* faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar untuk strategi saat ini, mengukur performa dan mengambil langkah korektif. Dapat disimpulkan bahwa tidak semua kekuatan yang dimiliki harus dipaksa untuk dikembangkan karena kekuatan itu tidak terlalu penting jika dilihat dari lingkungan yang lebih luas.

Hal-hal yang menjadi kekuatan adalah kelemahan, sehingga sama dengan kekuatan, tidak semua kelemahan harus dipaksa untuk diperbaiki terutama untuk hal-hal yang tidak berpengaruh pada lingkungan sekitar. Kajian ini melibatkan analisis kritis terhadap kondisi kekuatan dan kelemahan internal, peluang dan ancaman sehingga SWOT menghasilkan sejumlah alternatif strategi, untuk memilih alternatif tersebut organisasi mengevaluasi satu sama lain dengan memperhatikan kemampuan untuk mencapai tujuan.

## **2.1.2 Keterampilan**

### **2.1.2.1 Pengertian Keterampilan**

Dasar utama untuk mengembangkan suatu usaha adalah keterampilan individu dalam menyusun rancangan sistem produksi yang dibangun agar berjalan sesuai keinginan dan memperoleh keuntungan yang besar. Seperti yang dikemukakan oleh Abdul (2012:111) mengatakan bahwa “Keterampilan berwirausaha merupakan keterampilan seseorang untuk mengelola usaha yang terdiri dari kemampuan wirausaha dalam mengendalikan diri”. Selain itu keterampilan harus didukung dengan kemampuan dasar yang dimiliki setiap individu. Kemampuan dasar ini dapat menghasilkan sesuatu yang lebih bermanfaat dan bernilai tambah dengan melibatkan ide kreatif.

Kemampuan dasar juga menjadi syarat utama dalam keberhasilan usaha sebagai tolak ukur berkembang atau tidaknya keterampilan yang diterapkan dalam usaha. Menurut Hanifah (2011:4) menyatakan bahwa “Keterampilan berkaitan dengan kemampuan mengubah sesuatu menjadi lebih baik”. Banyak kegiatan dianggap sebagai suatu keterampilan, terdiri dari beberapa keterampilan dan derajat penguasaan yang dicapai oleh seseorang menggambarkan tingkat keterampilannya. bermanfaat dan bernilai tambah dengan melibatkan ide kreatif. Fauzi (2010:7), menyatakan bahwa “Keterampilan dapat menunjukkan pada aksi khusus yang ditampilkan atau pada sifat dimana keterampilan itu dilaksanakan”. Hal ini akan terwujud jika adanya kemauan serta keseriusan dalam diri individu itu sendiri berupa motivasi untuk menguasai keterampilan yang dimiliki.

Penguasaan individu pada keterampilan usaha terhadap perkembangan usaha maka akan timbul bagaimana cara menciptakan ide baru yang bisa diterima masyarakat banyak. Dengan maksud agar mampu mengembangkan setiap proses pekerjaan dengan cepat dan tepat. Selain pengembangan kreatifitas dan ide baru ada juga keterampilan yang dibangun berdasarkan pelatihan dan pegalaman yang dimiliki pemilik usaha. Seperti yang dikemukakan Gemina (2016:302) mengatakan bahwa “Keterampilan wirausaha sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha”.

Keterampilan wirausaha dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai suatu tingkat keterampilan yang baik, perlu memperhatikan hal sebagai berikut: Pertama, faktor individu/pribadi yaitu kemauan serta keseriusan dari individu itu sendiri berupa motivasi yang besar untuk menguasai keterampilan yang diajarkan.

Kedua, faktor menunjuk kepada bagaimana kondisi dapat disesuaikan dengan potensi individu, dan lingkungan sangat berperan dalam penguasaan keterampilan. Ketiga, faktor situasional menunjuk pada metode dan teknik dari latihan atau praktek yang dilakukan.

#### **2.1.2.2 Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Keterampilan**

Keterampilan seseorang banyak faktor yang mempengaruhi. Faktor tersebut dapat meningkatkan maupun mengurangi keterampilan. Adapun faktor yang mempengaruhi keterampilan menurut Gemina (2016:302) mengatakan bahwa “Keterampilan yang terdiri dari tingkat pendidikan, pengetahuan usaha, pengetahuan praktik dan memiliki pandangan ke depan”. merupakan aplikasi dari pengetahuan sehingga tingkat keterampilan seseorang berkaitan dengan tingkat pengetahuan, dan pengetahuan dipengaruhi oleh :

1. Tingkat pendidikan, semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin baik pengetahuan yang dimiliki. Sehingga, seseorang tersebut akan lebih mudah dalam menerima dan menyerap hal-hal baru.
2. Pengetahuan usaha dapat dijadikan sebagai dasar untuk sumber pengetahuan untuk memperoleh suatu kebenaran, melalui pengalaman yang pernah didapat seseorang akan mempengaruhi kematangan seseorang dalam berpikir dalam melakukan suatu hal. Semakin lama seseorang bekerja pada suatu pekerjaan yang ditekuni, maka akan semakin berpengalaman dan keterampilan kerja akan semakin baik.
3. Motivasi merupakan sesuatu yang membangkitkan keinginan dalam diri seseorang untuk melakukan berbagai tindakan. Motivasi inilah yang

mendorong seseorang bisa melakukan tindakan sesuai dengan prosedur yang sudah diajarkan.

4. Memiliki pandangan ke depan merupakan suatu hal yang akan memperkuat kemampuan seseorang dalam melakukan sebuah tindakan (keterampilan). Pengalaman membangun seseorang untuk bisa melakukan tindakan-tindakan selanjutnya menjadi lebih baik yang dikarenakan sudah melakukan tindakan-tindakan di masa sebelumnya.
5. Pengetahuan praktek yang dimiliki seseorang akan membuat terampil dalam melakukan keterampilan tertentu. Keahlian akan membuat seseorang mampu melakukan sesuatu sesuai dengan yang sudah diajarkan.

Setiap wirausaha harus memiliki keterampilan sebagai tolak ukur perkembangan usaha yang dibangun seperti menurut Hanifah (2011:4) mengemukakan bahwa ada 4 indikator keterampilan wirausaha, yaitu:

1. Keterampilan Konseptual. Sejumlah wirausahawan yang sukses memiliki kompetensi dalam mengelola operasional, diluar dasar produksi produk atau layanan. Termasuk kemampuan mengelola rantai pasokan dan mempunyai pengetahuan tentang teknologi baru.
2. Keterampilan Kreatif. Keterampilan ini meliputi perencanaan dan pengorganisasian, mengidentifikasi pelanggan dan saluran distribusi, mengelola sumber daya dan kemampuan mengatur di tempat yang tepat dan struktur *system control*. Keterampilan ini termasuk keterampilan tingkat tinggi, seperti mencari pemecahan masalah, kemampuan untuk membangun kemampuan inti dan kemampuan menangani karyawan secara efektif

3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola. Keterampilan ini meliputi perencanaan bisnis, peka terhadap peluang, analisis lingkungan bisnis dan kemampuan mengakses keahlian eksternal.
4. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan. Keterampilan ini meliputi kesadaran diri, kemampuan merefleksikan apa yang terjadi, mengenali dan memperbaiki kelemahan, bertanggung jawab untuk memecahkan masalah dan kemampuan untuk menghasilkan solusi.

Keterampilan sebagai tolak ukur perkembangan usaha yang dibangun seperti menurut Rieple (2013:40) mengemukakan bahwa ada 4 dimensi keterampilan wirausaha, yaitu:

1. *Technical Skills*. Sejumlah wirausahawan yang sukses memiliki kompetensi dalam mengelola operasional, diluar dasar produksi produk atau layanan. Termasuk kemampuan mengelola rantai pasokan dan mempunyai pengetahuan tentang teknologi baru.
2. *Management Skills*. Keterampilan ini meliputi perencanaan dan pengorganisasian, mengidentifikasi pelanggan dan saluran distribusi, mengelola sumber daya dan kemampuan mengatur di tempat yang tepat dan struktur *system control*. Keterampilan ini termasuk keterampilan tingkat tinggi, seperti mencari pemecahan masalah, kemampuan untuk membangun kemampuan inti dan kemampuan menangani karyawan secara efektif
3. *Entrepreneurship Skills*. Keterampilan ini meliputi perencanaan bisnis, peka terhadap peluang, analisis lingkungan bisnis dan kemampuan mengakses keahlian eksternal.



4. *Personal maturity skills*. Keterampilan ini meliputi kesadaran diri, kemampuan merefleksikan apa yang terjadi, mengenali dan memperbaiki kelemahan, bertanggung jawab untuk memecahkan masalah dan kemampuan untuk menghasilkan solusi.

Keterampilan seseorang dapat dilihat dari perkembangan diri individu. Menurut Singer (2008:72) ada 12 faktor pribadi yang sangat berhubungan dengan upaya pencapaian ketrampilan sebagai berikut:

1. Ketajaman indera, yaitu kemampuan indera untuk mengenal tampilan rangsangan secara akurat.
2. Persepsi, yaitu kemampuan untuk membuat arti dari situasi yang berlangsung.
3. Intelegensi, yaitu kemampuan untuk menganalisis dan memecahkan masalah serta membuat keputusan-keputusan yang berhubungan dengan penampilan gerak.
4. Ukuran fisik, adanya tingkat yang ideal dari ukuran tubuh yang diperlukan untuk sukses dalam cabang olahraga tertentu.
5. Pengalaman masa lalu, yaitu keluasan dan kualitas pengalaman masa lalu yang berhubungan dengan situasi dan tugas gerak yang dipelajari saat ini.
6. Kesanggupan, terdiri dari kesanggupan, ketrampilan dan pengetahuan yang dikembangkan secara memadai untuk menyelesaikan tugas dan situasi yang dipelajari saat ini.
7. Emosi, yaitu kemampuan untuk mengarahkan dan mengontrol perasaan secara tepat sebelum dan pada saat melaksanakan tugas.
8. Motivasi, yaitu kehadiran semangat dalam tingkat optimal untuk bisa menguasai keterampilan yang dipelajari.

9. Sikap, yaitu adanya minat dalam mempelajari dan memberi nilai pada kegiatan yang sedang dilakukan.
10. Faktor-faktor yang lain, hadirnya sifat yang ekstrim seperti agresifitas, kebutuhan berafiliasi, atau perilaku yang lain yang dapat atau tidak dapat dimanfaatkan, tergantung situasi yang terjadi
11. Jenis kelamin, yaitu pengaruh komposisi tubuh, pengalaman, faktor-faktor budaya pada pelaksanaan kegiatan dan keinginan untuk berprestasi.
12. Usia, yaitu pengaruh usia kronologis dan kematangan pada kesiapan dan kemampuan untuk mempelajari dan menampilkan tugas tertentu.

### **2.1.2.3 Keterampilan yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha**

Keterampilan dapat dijadikan faktor utama dalam peningkatan kualitas seseorang untuk menjalankan usaha agar mampu berkembang dan bersaing di dalam suatu usaha. Menurut Gemina (2016:303) Keterampilan yang harus dimiliki seorang wirausaha terdiri menjadi dua yaitu keterampilan afektif dan keterampilan kognitif yaitu :

#### **1. Keterampilan Afektif.**

Memiliki mental dan spiritual yang tinggi, memiliki kepribadian yang unggul yaitu mampu merumuskan hidup memanfaatkan waktu dan selalu berpikir positif, pandai berinisiatif sehingga dapat menyusun suatu rencana dan mengkoordinir kegiatan usaha serta memiliki pendidikan formal.

#### **2. Keterampilan Kognitif.**

Keterampilan melakukan usaha secara menyeluruh berdasarkan konsep yang dibuat dalam berwirausaha seperti keterampilan melakukan dan mempraktekkan teknik-teknik tertentu di dalam mengelola usahanya.

Keterampilan untuk bekerja sama dengan orang lain, bawahan dan sesama wirausahawan.

Keterampilan dalam berusaha diperlukan pelatihan agar tetap berkembang sesuai dengan kebutuhan masyarakat seperti yang dikemukakan oleh Abdul (2012:111) “Keterampilan berwirausaha menjadi determinan meraih keberhasilan yang ditunjukkan dengan kinerja usaha yang baik”. Kinerja usaha bergantung kepada strategi mereduksi resiko pengorganisasian usaha, kemampuan wirausaha dan manajemennya. Menurut Syamsudin (2012:25) Keterampilan yang harus dimiliki seorang wirausaha terdiri menjadi dua yaitu keterampilan dasar dan keterampilan khusus yaitu :

1. Keterampilan Dasar.

Memiliki mental dan spiritual yang tinggi, memiliki kepribadian yang unggul yaitu mampu merumuskan hidup memanfaatkan waktu dan selalu berpikir positif, pandai berinisiatif sehingga dapat menyusun suatu rencana dan mengkoordinir kegiatan usaha serta memiliki pendidikan formal.

2. Keterampilan Khusus.

*Conceptual skill* yaitu keterampilan melakukan usaha secara menyeluruh berdasarkan konsep yang dibuat dalam berwirausaha seperti : *Technical skill* yaitu keterampilan melakukan dan mempraktekkan teknik-teknik tertentu di dalam mengelola usahanya dan *Human skill* yaitu keterampilan untuk bekerja sama dengan orang lain, bawahan dan sesama wirausahawan.

Keterampilan dalam berusaha diperlukan pelatihan agar tetap berkembang sesuai dengan kebutuhan masyarakat seperti yang dikemukakan Utami (2013:52) yang terdiri dari :

1. *Leadership.*

Inilah keterampilan yang wajib hukumnya untuk dimiliki jika ingin sukses menjadi pengusaha. Tanpa keterampilan kepemimpinan yang kuat tidak akan bisa memiliki usaha yang bertahan dalam waktu yang lama. Dengan alasan itulah banyak pelatihan yang menekankan kepada kepemimpinan. Mereka mengajarkan bagaimana cara menjadi pemimpin yang dihormati dan memiliki pengaruh yang kuat. Bagaimana menggerakkan tim dengan penuh motivasi dan keinginan untuk maju bersama, bagaimana menemukan tim yang tepat dan masih banyak hal-hal yang bisa dipelajari untuk menjadi seorang pemimpin yang dihormati.

2. Komunikasi.

Yang satu ini juga tidak kalah pentingnya. Keterampilan komunikasi sangat berkaitan dengan hubungan antar manusia. Dalam usaha tidak bisa lepas dengan manusia, seperti berurusan dengan karyawan, pelanggan, mengurus surat izin, dan semua badan yang terkait mulai dari pembentukan produk sampai ketangan pelanggan Anda.

3. Hukum.

Hukum sangat penting dalam membangun usaha terutama jika produk yang dimiliki adalah baru dalam pasar. Agar produk Anda tidak mudah ditiru oleh pihak lain maka dibutuhkan kekuatan hukum dalam menjaga keunikan produk. Mulai dari label, warna, logo, kualitas, dan semua bagian-bagian penting dalam usaha.

#### 4. Mengatur Arus Kas.

Ini adalah bagian penting dalam sebuah usaha. Tidak mungkin sebuah usaha bisa berjalan dan bertumbuh jika tidak ada profit. Dalam memulai usaha semua biaya operasional membutuhkan uang tunai. Tentunya harus bisa menggunakan uang tersebut dengan cerdas dengan semua sumber daya yang perlu.

Keterampilan dalam berwirausaha harus dimiliki setiap individu yang akan menjalankan usahanya Rencana kerja dan keterampilan komunikasi sebagai unsur utama pengusaha harus mampu berinteraksi dengan baik dengan banyak orang. Saat berkomunikasi dengan konsumen, maka dia harus dapat berkomunikasi secara persuasif dan bersahabat, saling menghormati dan harus dapat melayaninya dengan baik. Kemampuan ini akan diuji pada saat menyusun rencana sebuah *project*, dimana tidak hanya masalah manajemen waktu saja yang harus diperhatikan, tapi juga membuat skala prioritas.

### **2.1.3 Potensi Usaha**

#### **2.1.3.1 Pengertian Potensi Usaha**

Potensi merupakan kemampuan, kekuatan, baik yang belum terwujud maupun yang telah terwujud, yang dimiliki seseorang, tetapi belum sepenuhnya terlihat atau dipergunakan secara maksimal. Menurut Harnaizah (2006:2) mengatakan bahwa “Potensi wirausaha adalah seorang wirausahawan sejati harus mencari sumber daya lain dan mampu menganalisa dalam rangka meningkatkan usahanya mengingat perkembangan pengetahuan yang pesat”. Dengan demikian potensi diri manusia adalah kemampuan dasar yang dimiliki manusia yang masih

terpendam didalam dirinya yang menunggu untuk diwujudkan menjadi suatu manfaat nyata dalam kehidupan diri manusia. .

Menurut Wiyono (2008:37), bahwa “Potensi dapat diartikan sebagai kemampuan dasar dari sesuatu yang masih terpendam didalamnya yang menunggu untuk diwujudkan menjadi sesuatu kekuatan nyata dalam diri sesuatu tersebut”. Dengan demikian potensi diri manusia adalah kemampuan dasar yang dimiliki manusia yang masih terpendam didalam dirinya yang menunggu untuk diwujudkan menjadi suatu manfaat nyata dalam kehidupan diri manusia. Sedangkan, Sri (2009:59) menjelaskan “Potensi adalah kemampuan dan kekuatan yang dimiliki oleh seseorang baik fisik maupun mental dan mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan bila dilatih dan ditunjang dengan sarana yang baik”. Karena jika kemampuan yang terus dikembangkan maka akan semakin berkembang dalam pola pikir ataupun kinerja dalam berwirausaha.

Kemampuan dapat dikembangkan melalui pelatihan sehingga pola pikir dalam mengolah potensi yang dimiliki dapat diterapkan secara terstruktur. Seperti yang dikemukakan Rai (2014:6) mengatakan bahwa “Potensi dapat dilihat dengan mengadakan penilaian terhadap diri sendiri dan dari luar diri yang akan menentukan keberhasilan dan kegagalan. Potensi diri yang dimaksud disini suatu kekuatan yang masih terpendam yang berupa fisik, karakter, minat, bakat, kecerdasan dan nilai-nilai yang terkandung dalam diri tetapi belum dimanfaatkan dan diolah. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa potensi diri adalah kemampuan dasar yang dimiliki oleh seseorang yang masih terpendam dan mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan jika didukung dengan latihan dan sarana yang memadai.

### 2.1.3.2 Aspek Potensi Usaha

Setiap manusia mampu mengembangkan potensi dalam dirinya baik pengaruh internal maupun eksternal Rai (2014:302) menjelaskan bahwa penilaian potensi wirausaha dapat dilihat dari enam aspek diantaranya sebagai berikut:

#### 1. Kepribadian.

Kepribadian merupakan keseluruhan kualitas yang diperoleh pada seseorang. Maka, dapat dikatakan bahwa setiap manusia memiliki potensi untuk belajar informasi-informasi baru, menghubungkan berbagai informasi, serta menghasilkan pemikiran baru.

#### 2. Disiplin diri.

Potensi dalam disiplin diri. Setiap manusia memiliki potensi cita rasa, yang dengannya manusia dapat memahami orang lain, memahami suara alam, ingin mencintai dan dicintai, memperhatikan dan diperhatikan, menghargai dan dihargai, cenderung kepada keindahan.

#### 3. Kreativitas.

Kemampuan untuk membuat kombinasi baru atau melihat hubungan baru.

#### 4. Dorongan dan keinginan berwirausaha.

Dapat diketahui melalui diskusi ide wirausaha masalah yang dihadapi dan cara mengatasinya.

#### 5. Keberanian menghadapi resiko.

Menghadapi resiko merupakan suatu untuk mampu bertahan dalam dunia usaha.

Nashori (2010:89), menjelaskan bahwa Setiap manusia mampu mengembangkan potensi dalam dirinya baik pengaruh internal maupun eksternal sehingga ada beberapa ragam potensi diantaranya adalah sebagai berikut :

#### 1. Potensi Berpikir.

Manusia memiliki potensi berfikir. Seringkali Allah menyuruh manusia untuk berpikir. Maka berpikir. Logikanya orang hanya disuruh berfikir karena ia memiliki potensi berpikir. Maka, dapat dikatakan bahwa setiap manusia memiliki potensi untuk belajar informasi-informasi baru, menghubungkan berbagai informasi, serta menghasilkan pemikiran baru.

#### 2. Potensi Emosi.

Potensi yang lain adalah potensi dalam bidang afeksi/emosi. Setiap manusia memiliki potensi cita rasa, yang dengannya manusia dapat memahami orang lain, memahami suara alam, ingin mencintai dan dicintai, memperhatikan dan diperhatikan, menghargai dan dihargai, cenderung kepada keindahan.

#### 3. Potensi Fisik.

Adakalanya manusia memiliki potensi yang luar biasa untuk membuat gerakan fisik yang efektif dan efisien serta memiliki kekuatan fisik yang tangguh. Orang yang berbakat dalam bidang fisik mampu mempelajari olah raga dengan cepat dan selalu menunjukkan permainan yang baik.

#### 4. Potensi Sosial.

Pemilik potensi sosial yang besar memiliki kapasitas menyesuaikan diri dan mempengaruhi orang lain. Kemampuan menyesuaikan diri dan mempengaruhi orang lain didasari kemampuan belajarnya, baik dalam dataran pengetahuan maupun ketrampilan.



Wibowo (2009:5) mengatakan bahwa minimal ada empat kategori potensi yang terdapat dalam diri manusia sejak lahir yaitu, potensi otak, emosi, fisik dan spiritual. Semua potensi ini dapat dikembangkan pada tingkat yang tidak terbatas. Tergantung pada keinginan manusia dalam mengembangkan potensi dirinya. Kemudian menurut Pihadhi (2011:15) bahwa “Potensi Berfikir, Potensi emosi dan sosial merupakan potensi utama yang perlu dikembangkan dalam setiap kegiatan yang menghasilkan daya guna” menghubungkan berbagai informasi, serta menghasilkan pemikiran serta memiliki potensi cita rasa yang dengannya manusia bisa memahami orang lain. Potensi sosial yang besar memiliki kapasitas menyesuaikan diri dan mempengaruhi orang lain. Kemampuan menyesuaikan diri dan mempengaruhi orang lain didasari kemampuan belajarnya, baik dalam dataran pengetahuan maupun keterampilan.

Potensi dapat dikembangkan pada tingkat yang tidak terbatas, tergantung pada keinginan manusia dalam mengembangkan potensi dirinya. Menurut Harfandi (2014:131) Potensi juga dapat diukur melalui beberapa bagian dalam mengembangkan profesinya dalam kewirausahaan yaitu:

- a. Mau kerja keras
- b. Bekerja sama dengan orang lain
- c. Penampilan yang baik
- d. Pandai membuat keputusan
- e. Mau menambah ilmu pengetahuan
- f. Ambisi untuk maju
- g. Pandai berkomunikasi

Potensi-potensi tersebut, pada dasarnya masih merupakan kemampuan yang belum terwujud secara optimal. Oleh karena itu, dibutuhkan hal lain agar potensi tersebut dapat diapat bermanfaat, tentu saja manusia mesti memiliki ambisi. Ambisi inilah yang mendorong orang untuk berusaha meraih keinginannya. Tanpa ambisi, orang hanya akan merasa puas dengan kondisi yang dimilikinya sekarang, tidak ada keinginan untuk mengubahnya menjadi lebih baik.

### **2.1.3.3 Upaya mengembangkan Potensi Usaha**

Pengembangan diri dapat dilakukan dalam rangka menggunakan dan mengoptimalkan seluruh kemampuannya untuk mencapai kinerja yang unggul, menurut Andro (2010:24), ada beberapa cara untuk mengetahui, menilai atau mengukur dengan akurat berbagai kelebihan dan kelemahannya sebagai berikut :

#### *1. Introspeksi diri (pengukuran individual).*

Dalam cara ini, individu meluangkan waktu untuk mengevaluasi apa yang telah dilakukannya, apa yang telah ia capai dan apa yang ia miliki sebagai suatu kelebihan yang dapat mendukung dan apa yang ia miliki sebagai suatu kekurangan yang menghambat tercapainya keberhasilan usaha. Cara ini efektif bila individu bersikap jujur, terbuka pada dirinya sendiri, mau dengan sungguh-sungguh memperhatikan setiap kekurangan sebelumnya.

#### *2. Feedback dari orang lain*

Dalam cara ini seseorang meminta masukan berupa informasi atau data penilaian tentang dirinya dari orang lain. Masukan berupa umpan balik (*feedback*) ini meliputi segala sesuatu tentang sikap dan perilaku seseorang yang tampak, dipersepsi oleh orang lain yang bertemu, berinteraksi dengannya. Cara ini bertujuan untuk membantu seseorang menelaah dan memperbaiki.

### 3. Tes Psikologi.

Tes Psikologi yang mengukur potensi psikologis individu dapat memberi gambaran kekuatan dan kelemahan individu pada berbagai aspek psikologis seperti kecerdasan/kemampuan intelektual (kemampuan analisa, logika berpikir, berpikir kreatif, berpikir numerikal), potensi kerja (vitalitas, sumber energi kerja, motivasi, ketahanan terhadap stress kerja), kemampuan sosiabilitas (stabilitas emosi, kepekaan perasaan, kemampuan membina relasi sosial) dan potensi kepemimpinan tingkah laku.

Manusia diciptakan dengan memiliki potensi dalam dirinya berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya adalah kemampuan manusia yang belum digunakan secara maksimal. Potensi sangat berkaitan dengan hakekat manusia yaitu sebagai makhluk bertaqwa, individu sosial dan berpotensi . Suprapti (2012:25) membagi potensi diri sebagai berikut :

1. Kemampuan dasar seperti tingkat intelegensia, kemampuan abstraksi, logika, daya tangkap.
2. Sikap kerja seperti ketekunan, ketelitian, tempo kerja, dan daya tahan terhadap stres.
3. Kepribadian, yaitu pola menyeluruh semua kemampuan, perbuatan serta kebiasaan seseorang baik jasmaniah , mental, rohani, emosional, sosial , yang terwujud dalam bentuk tingkah laku.

Mengembangkan potensi diri menurut Howard (2010:55), yang harus dimiliki seseorang seperti :

1. Memiliki prasangka baik, melihat segala sesuatu dari sisi kebaikan dari setiap masalah yang kita peroleh dan setiap tindakan yang akan kita kerjakan.

Prasangka baik ini yang mendasari niat untuk bersikap dan berperilaku baik dalam setiap kondisi dan situasi. Jangan cepat bertindak (reaktif) tanpa berpikir panjang (memilih tindakan yang terbaik).

2. Memiliki motivasi yang kuat, kekuatan yang ada dalam diri seseorang yang mengubah sikap dan menjadi suatu tindakan yang dinamis. Dalam organisasi motivasi tidak cukup untuk diri sendiri sehingga diperlukan kekuatan untuk memotivasi orang lain.
3. Bersikap dan berperilaku baik, sikap dan perilaku baik tidak hanya dalam situasi dan kondisi yang baik tetapi berupaya menjaga sikap dan perilaku walau dalam situasi dan kondisi buruk sekalipun.
4. Kreatif dan inovatif, selalu berupaya membuat sesuatu lebih baik (kualitas), lebih cepat (waktu), lebih efektif dan lebih efisien.
5. Memiliki kemampuan komunikasi yang baik, ketika berinteraksi dengan orang lain kita harus bisa berkomunikasi dengan baik yaitu untuk dapat menyampaikan ide dan pesan kepada penerima sesuai dengan harapan yang kita inginkan.
6. Menjaga dan memperluas interaksi. Kita adalah makhluk sosial yang pasti membutuhkan bantuan orang lain.

Pengembangan diri adalah cara membangun karakter terbaik manusia. Karakter terbaik dihasilkan dari tubuh yang sehat dan rohani yang sehat, karakter manusia menghasilkan sikap dan tindakan jika karakternya baik maka sikap dan tindakannya akan baik jika karakternya buruk maka sikap dan tindakannya tidak sempurna.

## 2.2 Penelitian Yang Relevan

Penelitian-penelitian sebelumnya yang menjadi bahan acuan dalam penulisan ini adalah:

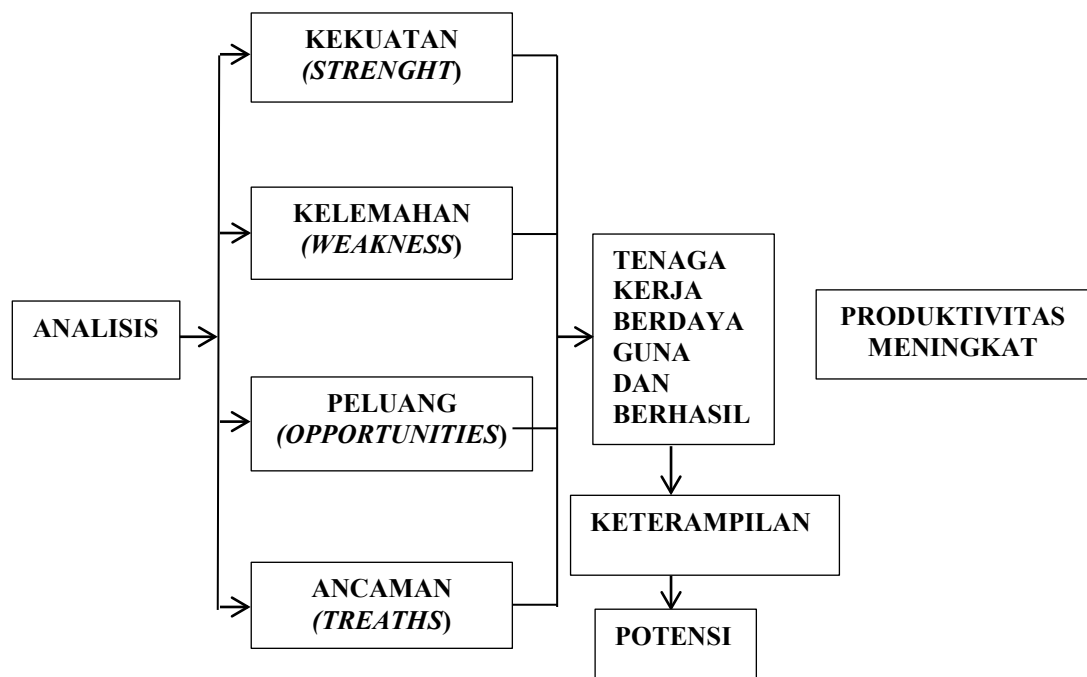
1. Isiaka. 2013. Profitabilitas dan Kendala Usaha Tani Nanas di Osun State, Nigeria. Hasil penelitian menunjukkan telah diperoleh tingkat pengembalian investasi sebesar 81,9%. Kegiatan produksi nanas didominasi oleh laki-laki dengan usia rata-rata 53,7 tahun, 50% petani memiliki latarbelakang pendidikan, dengan pengalaman bertani 13,5 tahun. Laba bersih rata-rata sebesar N 162.045 per hektar. Kendala utama adalah kurangnya bibit unggul, rusaknya buah nanas, harga buah yang relatif rendah, dan penyakit tanaman. 60% petani menggunakan tabungan pribadi untuk modal usahatani, 10% melakukan pinjaman, dan sisanya 30% merupakan warisan.
2. Hasan Ashudin. 2014. Analisis Finansial Usaha Dodol Nanas Pada CV Tuli Mario di Rokan Hilir Riau. Hasil penelitian menunjukkan kelayakan usaha dodol nanas, tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi keuntungan yang bisa diperoleh, dan untuk mengetahui tingkat perubahan harga jual produk dan biaya variabel terhadap kelayakan usaha dodol nanas.
3. Irwan Purnomo. 2013. Analisis Kelayakan Finansial Dan Ekonomi Agribisnis Nanas (Kasus : Kecamatan Sipahutar, Kabupaten Tapanuli Utara, Sumatera Utara) hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani nanas selama 6 tahun yang dilakukan petani nanas adalah menguntungkan dengan berbagai metode yang digunakan sehingga anggota usaha dan hasil produksi meningkat.

### 2.3 Kerangka Berpikir

Usaha yang dikelola oleh pengolah merupakan serangkaian kegiatan yang meliputi pembelian input, proses produksi, dan pemasaran hasil. Menurut Sugiyono (2014:42) menyatakan bahwa “Paradigma penelitian dalam hal ini diartikan sebagai pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian”. Penelitian ini merupakan penelitian kebijakan yang bertujuan untuk menggali berbagai informasi yang berkaitan dengan usaha dodol nanas pada umumnya bertujuan untuk mencapai keuntungan maksimum terhadap biaya-biaya yang telah dikeluarkan dengan pengelolaan sebaik-baiknya, demikian pula dengan usaha pengembangan olahan nanas di Tangkit baru Muaro Jambi. Adapun kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

**Gambar 1**

#### **Kerangka Berfikir**



Usaha ini sangat berperan pada hubungan kerja sama produsen dan konsumen karena produsen harus melahirkan inovasi baru dengan meningkatkan keterampilan pekerja maupun pengembangan potensi usaha sehingga konsumen tertarik untuk lebih mengenal olahan nanas yang alami ini, melalui varian rasa ataupun hasil produksi yang berbeda dengan melakukan berbagai komponen pengembangan produk agar hasil yang baru tetap laku dipasaran.

#### **2.4 Rangkuman Kajian Pustaka**

Analisis SWOT adalah metode analisis yang paling mendasar yang berguna untuk mengetahui topik dan permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil akhir dari analisis ini adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Analisis SWOT berindikasi terhadap sesuatu yang akan membantu suatu usaha mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan. Dengan merumuskan strategi usaha didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threat*).

Keterampilan dapat menunjukkan pada aksi khusus yang ditampilkan atau pada sifat dimana keterampilan itu dilaksanakan. Banyak kegiatan dianggap sebagai suatu keterampilan, terdiri dari beberapa keterampilan dan derajat penguasaan yang dicapai oleh seseorang menggambarkan tingkat keterampilannya. Hal ini akan terwujud jika adanya kemauan serta keseriusan dalam diri individu itu sendiri berupa motivasi untuk menguasai keterampilan

yang dimiliki. Keterampilan dapat menunjukkan pada aksi khusus yang ditampilkan atau pada sifat dimana keterampilan itu dilaksanakan. Hal ini akan terwujud jika adanya kemauan serta keseriusan dalam diri individu itu sendiri berupa motivasi untuk menguasai keterampilan yang dimiliki.

Potensi adalah kemampuan dan kekuatan yang dimiliki oleh seseorang baik fisik maupun mental dan mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan bila dilatih dan ditunjang dengan sarana yang baik”. Karena jika kemampuan yang terus dikembangkan maka akan semakin berkembang dalam pola pikir ataupun kinerja dalam berwirausaha.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Menurut Moleong, (2017:6) “Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantitatif lainnya”. Jelas bahwa pengertian penelitian kualitatif didasarkan pada upaya membangun pandangan mereka yang diteliti rinci, dibentuk dengan kata-kata dan gambaran.

Kajian-kajian yang ada dapat dibandingkan dengan hasil akhir. Oleh karena itu, urutan-urutan kegiatan dapat berubah sewaktu-waktu tergantung pada kondisi dan banyaknya gejala-gejala yang ditemukan. Pendekatan ini diarahkan pada latar dan individu secara holistik (utuh). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena penelitian olahan nanas ini mendeskripsikan pemanfaatan analisis SWOT pengembangan produk sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat petani maupun pengelola produksi produk.

Data dalam studi kasus dapat diperoleh dari berbagai sumber namun terbatas dalam kasus yang akan diteliti. Penelitian studi kasus akan kurang kedalamannya bilamana hanya dipusatkan pada fase tertentu saja atau salah satu aspek tertentu sebelum memperoleh gambaran umum tentang kasus tersebut. Sebaliknya studi kasus akan kehilangan artinya kalau hanya ditujukan sekedar untuk memperoleh gambaran umum namun tanpa menemukan sesuatu atau beberapa aspek khusus

yang perlu dipelajari secara intensif dan mendalam. Studi kasus yang baik harus dilakukan secara langsung dalam kehidupan sebenarnya dari kasus yang diselidiki. Walaupun demikian, data studi kasus dapat diperoleh tidak saja dari kasus yang diteliti, tetapi, juga dapat diperoleh dari semua pihak yang mengetahui dan mengenal kasus tersebut dengan baik.

### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

#### **3.2.1 Tempat Penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini tempat dimana data diperoleh yaitu bersumber dari usaha Dodol yang dilakukan masyarakat di Tangkit Baru, Muaro Jambi

#### **3.2.2 Jadwal Penelitian**

Penelitian ini penulis melaksanakan penelitian dengan jadwal penelitian yang dilaksanakan pada bulan November 2018 sampai Januari 2019 di tempat usaha dodol nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi.

**Tabel 3 Jadwal Penelitian**

No	Uraian	Waktu Penelitian
1	Persiapan Penelitian	20 November 2018
2	Perencanaan	25 November 2018
3	Pelaksanaan siklus I	01 Desember 2018
4	Pelaksanaan siklus II	20 Desember 2018
5	Pelaksanaan siklus III	28 Desember 2018
6	Pengolahan data	15 Januari 2019
7	Penyusunan laporan	20 Januari 2019

### 3.3 Data dan Sumber Data

Sumber data yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

#### 1. Data Primer.

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan. Data ini dapat diperoleh melalui pengamatan langsung maupun hasil wawancara kepada informan berdasarkan pedoman wawancara yang dibuat oleh peneliti kepada anggota masyarakat yang memiliki usaha dodol nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi.

#### 1. Informan Penelitian

Penelitian kualitatif tidak dimaksudkan untuk membuat generalisasi dari hasil penelitiannya. Subjek penelitian yang telah tercermin dalam fokus penelitian tidak ditentukan secara sengaja. Subjek penelitian menjadi informan yang akan memberikan berbagai informasi yang diperlukan selama proses penelitian. Menurut Moleong (2017:120) informan penelitian ini meliputi dua macam yaitu:

- a. Informan utama, yaitu mereka yang terlibat secara langsung dalam interaksi sosial yang diteliti. Informan utama dalam penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki usaha dodol nanas.
- b. Informan tambahan, yaitu mereka yang dapat memberikan informasi walaupun tidak langsung terlibat dalam interaksi sosial yang diteliti. Informan tambahan adalah masyarakat sekitar daerah dan kepala desa tangkit baru.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini didapat melalui peninggalan tertulis yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku literatur, dokumen, dan tulisan yang dianggap peneliti berkenan dengan permasalahan yang sedang diteliti. Dimana data sekunder ini merupakan data yang diolah pengurus usaha dodol nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi.

### 3.4 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013:63) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian data yang digunakan dalam peneliti adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan wawancara dan dokumentasi. Teknik wawancara dilakukan secara langsung dengan informan, selain itu dokumentasi bertujuan agar diperoleh informasi secara baku/tertulis. Hasil dokumentasi akan dicocokkan dengan hasil wawancara sehingga didapatkan data yang akurat dan sesuai dengan kondisi lapangan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara.

Menurut Moleong (2017:173), menyatakan bahwa observasi adalah “Teknik pengumpulan data melalui proses pengamatan secara langsung dilapangan atau di lokasi”. Observasi dalam penelitian ini adalah mengamati perkembangan sejauh mana konflik itu terjadi melalui media massa atau media online dengan memperhatikan gejala atau fenomena yang berkaitan dengan pemberhentian.

Perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data observasi terus terang atau tersamar untuk menghindari suatu data yang dicari merupakan data yang masih rahasia sehingga kemungkinan jika dilakukan terus terang, maka penelitian tidak akan diijinkan untuk melakukan observasi. Adapun pelaksanaan observasi dalam penelitian ini mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

#### 1.1. Tahap persiapan.

Peneliti terlebih dahulu menentukan aspek-aspek tingkah laku apa yang akan diobservasi, kemudian dibuat sebagai acuan untuk penelitian agar mempermudah saat observasi.

#### 1.2. Tahap pelaksanaan.

Pada tahap ini penelitian mendatangi sumber informan yang terkait untuk dimintai informasinya yang sesuai dengan topik permasalahan yang akan diteliti. Kemudian peneliti dapat melihat bagaimana fenomena atau kejadian permasalahan yang akan diteliti tersebut.

Teknik pengumpulan lain yakni wawancara. Sugiyono (2013:72), menyatakan bahwa “Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”. Pertanyaan wawancara yang diberikan berkaitan tentang analisis swot, keterampilan dan potensi usaha dodol nanas. Bagaimana produksi, pengembangan serta cara ancaman yang akan terjadi dalam usaha olahan dodol nanas ini.

### 3.5 Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2013:222) dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen penelitian atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Dalam melakukan penelitian, peneliti dibantu dengan pedoman wawancara, kuesioner, kamera untuk merekam gambar-gambar yang dibutuhkan, serta alat perekam audiovisual.

**Tabel 4 Kisi-kisi instrumen**

No	Variabel Penelitian	Indikator	No Item
1	Analisis SWOT	Kekuatan	1,2
		Kelemahan	3,4
		Peluang	5,6
		Ancaman	7,8
2	Keterampilan	Kekuatan Keterampilan	9,10
		Kelemahan Keterampilan	11,12
		Peluang Keterampilan	13,14
		Ancaman Keterampilan	15,16
3	Potensi	Kekuatan Potensi	17,18
		Kelemahan Potensi	19,20
		Peluang Potensi	21,22
		Ancaman Potensi	23,24

### 3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Moleong (2017:280), analisis data sebagai proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis seperti yang di sarankan oleh data dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan pada tema dan hipotesis tersebut, jika dikaji definisi pertama lebih menitik beratkan pada pengorganisasian data sedangkan definisi yang kedua lebih menekankan maksud dan tujuan analisis data, dan dari kedua definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan, analisis data proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan aturan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Dalam penelitian ini data di analisis dengan cara berikut :

#### 1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan kegiatan merangkum catatan-catatan lapangan dengan memilah hal-hal yang pokok yang berhubungan dengan permasalahan penelitian, rangkuman catatan-catatan lapangan itu kemudian disusun secara sistematis agar memberikan gambaran yang lebih tajam serta mempermudah pelacakan kembali apabila sewaktu-waktu data diperlukan kembali. Peneliti menggunakan reduksi data dengan tujuan memudahkan dalam pengumpulan data di lapangan.

#### 2. *Display*

Data *Display* berguna untuk melihat gambaran keseluruhan hasil penelitian, baik yang berbentuk matrik atau pengkodean, dari hasil reduksi data dan *display* data itulah selanjutnya peneliti dapat menarik kesimpulan data memverifikasikan sehingga menjadi kebermaknaan data. Peneliti menggunakan *display* data ini untuk melihat gambaran penelitian.

### 3. Kesimpulan dan Verifikasi

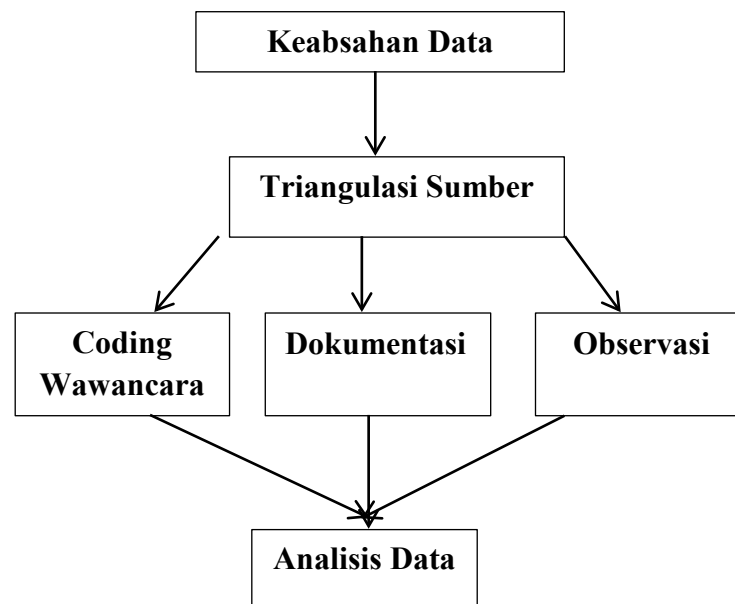
Untuk menetapkan kesimpulan yang lebih beralasan dan tidak lagi berbentuk kesimpulan yang coba-coba, maka verifikasi dilakukan sepanjang penelitian berlangsung sejalan dengan membercek

#### 3.7 Keabsahan Data

Penelitian kualitatif instrumen utamanya adalah manusia, karena itu yang diperiksa adalah keabsahan datanya. Untuk menguji kredibilitas data penelitian peneliti menggunakan teknik Triangulasi. Teknik triangulasi adalah menjaring data dengan berbagai metode dan cara dengan menyilangkan informasi yang diperoleh agar data yang didapatkan lebih lengkap dan sesuai dengan yang diharapkan.

**Gambar 2**

#### **Keabsahan Data**



Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui keterangan yang didapatkan dari sumber-sumber data telah sama maka data yang didapatkan lebih kredibel melalui



analisis data yang sudah diterima dari berbagai sumber. Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua macam triangulasi yaitu :

#### 1. Triangulasi Teknik

Menurut Moleong (2017: 330) triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dari sumber data yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi dapat ditempuh melalui langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Observasi Parsipatif
- b. Wawancara Mendalam
- c. Dokumentasi

Kemudian Triangulasi Sumber dari karyawan usaha dodol nanas yaitu dengan menganalisa pemanfaatan analisis SWOT terhadap perkembangan produk sehingga akan diketahui bagaimana kinerja dan pengelolaan yang diharapkan guna untuk mensejahterakan masyarakat yang ikut berpartisipasi dalam produksi serta mampu memperluas pasaran dodol agar lebih dikenal masyarakat luar maupun mancanegara.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Profil Tempat Penelitian**

Kabupaten Muaro Jambi adalah salah satu Kabupaten di Provinsi Jambi, Indonesia. Kabupaten ini merupakan salah satu kabupaten pemekaran dari kabupaten batanghari dengan luas wilayah 5.250 km<sup>2</sup>, secara administratif terdiri dari 11 Kecamatan, 150 Desa dan 2 Kelurahan, dengan jumlah penduduk 342.952 jiwa dengan tingkat pertumbuhan 3,93 persen per tahun. Sungai Gelam adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Muaro Jambi yang merupakan pemekaran Kecamatan Jambi Luar Kota dan Kumpeh Ulu. Berbatasan utara dengan Kecamatan Mestong. Selatan dengan Kota Jambi, Barat dengan Kecamatan Jambi Luar Kota dan Timur Kecamatan Kumpeh Ulu

Desa Tangkit Baru yang merupakan salah satu desa yang sekarang berada di wilayah Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Desa Tangkit Baru sebelah utara berbatasan dengan Desa Kasang Lopak Alai dan Desa Solok Kasean, sebelah timur berbatasan dengan Desa Sungai Terap, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Tangkit Lama, sebelah barat berbatasan dengan Desa Payo Selincah dengan jumlah penduduk 2.600 Jiwa (598 KK).

Komoditi nanas yang berkembang di Desa Tangkit Baru menjadi sumber pendapatan utama penduduk dan merupakan daerah yang cukup sukses dalam peningkatan pendapatan petaninya dari hasil budidaya nanas. Selain itu desa ini juga di sebut sebagai kawasan daerah produsen nanas terbesar di Jambi. Komoditi nanas yang dihasilkan di Desa Tangkit Baru merupakan varietas

unggulan dan mendapatkan penghargaan dari Menteri Pertanian yang diberi nama Nanas Varietas Tangkit dengan dikeluarkannya SK No103/Kpts/ TP.240/3/2000. Selain itu juga terdapat maskot tugu nanas yang cukup besar yang berada tepat di jantung Desa Tangkit Baru dan menjadi identitas bahwa Desa Tangkit Baru adalah desa penghasil nanas. Menambah nilai ekonomis pada buah nanas, dapat dilakukan sebagian masyarakat mengolah buah nanas menjadi berbagai produk olahan dengan membuka home industri yang secara umum dikelola oleh kaum perempuan. Produk hasil olahan buah nanas ini menambah pendapatan keluarga.

Kehadiran *Home* Industri nanas di desa Tangkit Baru membawa pengaruh pada kehidupan sosial ekonomi masyarakat di desa Tangkit Baru dan sekitarnya. Dalam pengaruh ekonomi, home industri pembuatan makanan olahan nanas mendorong terciptanya lapangan kerja. Terbentuknya lapangan pekerjaan tersebut menyerap tenaga kerja dan juga menyebabkan peningkatan pendapatan masyarakat. Pengaruh sosial dengan keberadaan home industri nanas memberikan pengaruh terhadap kehidupan sosial masyarakat, terutama dalam bidang pendidikan.

Masyarakat memandang bahwa dengan pendidikan status sosial mereka dapat terangkat. Munculnya home industri nanas menimbulkan dampak bagi masyarakat sekitar, seperti halnya yang terjadi di desa Tangkit Baru membawa pengaruh perubahan yaitu adanya kemajuan, baik itu kemajuan mental maupun kemajuan fisik. Kemajuan fisik antara lain semakin membaiknya sarana transportasi sedangkan kemajuan mental antara lain semakin meningkatnya kesejahteraan keluarga. Bagi sebagian masyarakat yang lain, peningkatan pendapatan tersebut membawa kemakmuran bagi mereka. Sementara itu pengaruh

dalam bidang sosial yang muncul karena adanya home industri nanas terlihat dari sarana dan prasarana yang ada di desa Tangkit Baru. Pengaruh lain dari perkembangan home industri nanas di desa Tangkit Baru adalah sarana perhubungan dan sarana perekonomian.

#### **4.2 Deskripsi Hasil Penelitian**

UMKM dodol nanas di Tangkit baru membawa pengaruh pada kehidupan sosial ekonomi masyarakat di desa Tangkit Baru dan sekitarnya. Dalam pengaruh ekonomi, home industri pembuatan makanan olahan nanas mendorong terciptanya lapangan kerja. Terbentuknya lapangan pekerjaan tersebut menyerap tenaga kerja dan juga menyebabkan peningkatan pendapatan masyarakat. Pengaruh sosial dengan keberadaan home industri nanas memberikan pengaruh terhadap kehidupan sosial masyarakat, terutama dalam bidang pendidikan.

Perkembangan home industri nanas di desa Tangkit Baru berpengaruh terhadap sarana perhubungan dan sarana perekonomian. Berikut beberapa Usaha Home Industri Desa Tangkit Baru :

1. Dodol Nanas Tuli Mario di RT. 03 Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Berdiri pada tahun 1998 dengan pemilik usaha yang bernama Bapak H. Baso Intang dan memiliki 5 tenaga kerja.
2. Dodol Nanas Mamaseh di RT. 04 Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Berdiri pada tahun 2011 dengan pemilik usaha yang bernama Bapak Muhammad Aidil dan memiliki 4 tenaga kerja.

3. Dodol Nanas Ainun di RT 05 Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Berdiri pada tahun 2012 dengan pemilik usaha yang bernama Ibu Nur Ainun dan memiliki 4 tenaga kerja.
4. Dodol Nanas Yusra di RT 06 Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Berdiri pada tahun 2014 dengan pemilik usaha yang bernama Burhan Malik dan memiliki 4 tenaga kerja
5. Dodol Nanas Jaya Indah di RT 07 Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Berdiri pada tahun 2015 dengan pemilik usaha yang bernama Siti Maimunah dan memiliki 4 tenaga kerja.

#### **4.2.1 Penggunaan analisis SWOT terhadap usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi**

Analisis SWOT merupakan suatu strategi keseluruhan yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman sehingga tidak berdampak besar dalam suatu usaha agar mencapai keberhasilan. Di desa tangkit baru terdapat 5 UMKM penghasil dodol nanas.

##### **4.2.1.1 Produksi barang melalui prosedur pengolahan dodol nanas**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang mengolah olahan nanas menjadi dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru mengatakan bahwa:

*Peneliti* : "Bagaimana prosedur pengolahan dalam memproduksi barang?"

*Informan* : "Kami sudah menggunakan alat pengaduk dengan mesin dan kami hanya memperhatikan kekuatan api".

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* :”Bagaimana prosedur pengolahan dalam memproduksi barang?”.

*Informan* :”Pengolahan yang kami lakukan masih sederhana, mengaduk dodol pun masih manual sehingga waktu produksi lama dan banyak membutuhkan tenaga ekstra”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* :”Bagaimana prosedur pengolahan dalam memproduksi barang?”.

*Informan* :”Proses pengolahannya masih manual, kami bergantung pada kuatnya tenaga kerja yang bekerja di dalam usaha dodol nanas ini”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06

Desa Tangkit Baru mengatakan bahwa:

*Peneliti* :”Bagaimana prosedur pengolahan dalam memproduksi barang?”.

*Informan* :”Kami mengelolanya masih sederhana sehingga masih banyak dibutuhkan tenaga kerja dalam proses produksi dodol nanas”.

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* :”Bagaimana prosedur pengolahan dalam memproduksi barang?”.

*Informan* :”Kami mengelola dengan sederhana dan menggunakan alat seadanya”.

Berdasarkan hasil wawancara pada informan dapat diketahui bahwa produksi barang yaitu dodol nanas dapat dilakukan dengan berbagai macam cara seperti manual atau menggunakan alat mesin. Kebanyakan di desa tangkit baru

pemilik usahanya masih mendominasi dengan proses produksi menggunakan alat manual dan membutuhkan waktu yang lama serta tenaga ekstra.

#### 4.2.1.2 Prosedur Penjualan

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang melakukan prosedur penjualan dengan mitra jual. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru mengatakan bahwa:

*Peneliti* : “Bagaimana prosedur kerja penjualan yang disepakati antara bapak/ibu dengan mitra jual?”  
*Informan* : “Penjualan kami lakukan secara berkala kepada distributor dan toko”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Bagaimana prosedur kerja penjualan yang disepakati antara bapak/ibu dengan mitra jual?”  
*Informan* : “Kami melakukan penjualan melalui minimarket sekitar tempat produksi sehingga proses produksi masih bergantung pada penjualan minimarket”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Bagaimana prosedur kerja penjualan yang disepakati antara bapak/ibu dengan mitra jual?”  
*Informan* : “Prosedurnya kami tawarkan ke toko-toko kelontong yang ada di kota jambi dan sekitarnya tiap seminggu sekali”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “*Bagaimana prosedur kerja penjualan yang disepakati antara bapak/ibu dengan mitra jual?*”.
- Informan* : “*Kami menyalurkan produksi ke toko-toko minimarket. Kemudian nantinya kami akan cek stok setiap minggu agar tahu perkembangannya*”.

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “*Bagaimana prosedur kerja penjualan yang disepakati antara bapak/ibu dengan mitra jual?*”.
- Informan* : “*Penjualan melalui toko-toko*”.

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan dapat diketahui bahwa prosedur penjualan antara pengusaha dengan mitra jual merupakan suatu bentuk tolak ukur bagaimana perkembangan produk di masyarakat sebagai konsumen, sehingga dengan mengetahui perkembangannya maka suatu usaha dapat dikategorikan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan dari setiap penjualan. Setiap pemilik usaha pasti memiliki perbedaan dari sistem penjualan sampai kepada tempat produk dodol nanas di jualkan.

#### **4.2.1.3 Diskomunikasi saat penjualan**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang pernah mengalami diskomunikasi saat sistem penjualan. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru.

Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

- Peneliti* : “*Apakah bapak/ibu pernah mengalami diskomunikasi atau kekurangan informasi saat sistem penjualan?*”.
- Informan* : “*Pernah terjadi diskomunikasi yang berakibat lambatnya proses jual beli*”.



Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu pernah mengalami diskomunikasi atau kekurangan informasi saat sistem penjualan?”  
*Informan* : “Pernah terjadi diskomunikasi, saat itu pihak minimarket lupa untuk memberi informasi tentang stok yang habis, sehingga pernah beberapa minggu tidak ada penjualan disitu”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu pernah mengalami diskomunikasi atau kekurangan informasi saat sistem penjualan?”  
*Informan* : “Pernah, karena pihak toko tidak memberi tahu bahwa stok dodol yang sudah habis”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu pernah mengalami diskomunikasi atau kekurangan informasi saat sistem penjualan?”  
*Informan* : “Pernah, pihak toko tidak memberitahu bahwa stok produk telah habis”.

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu pernah mengalami diskomunikasi atau kekurangan informasi saat sistem penjualan?”  
*Informan* : “Pernah, akibatnya saat itu penjualan agak menurun”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa diskomunikasi saat penjualan akan selalu terjadi jika tidak ada pihak yang berperan dalam mengontrol perkembangan pemasaran produk dan hanya mengandalkan pemberitahuan dari pihak distribusi sehingga akan menyebabkan terhambatnya sistem penjualan,

sebagai pemilik usaha harus mampu memiliki jiwa kerja sama yang baik terhadap semua kinerja yang tergabung dalam proses penjualan.

#### 4.2.1.4 Konsumen komplain terhadap hasil produksi

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang pernah mengalami diskomunikasi saat sistem penjualan. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah pernah konsumen komplain terhadap hasil produksi dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Pernah terjadi komplain, karena kebanyakan konsumen mengomentari tekstur dodol yang semakin lama semakin keras dan gulanya agak keluar.”

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah pernah konsumen komplain terhadap hasil produksi dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Pernah, kebanyakan karena rasa yang kurang manis, terlalu keras dan kemasan yang masih sederhana.”

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah pernah konsumen komplain terhadap hasil produksi dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Pernah, konsumen komplain karena ukuran dodol padahal takaran dodol yang saya jual sudah sesuai dengan harganya”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah pernah konsumen komplain terhadap hasil produksi dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Pernah, karena tekstur agar keras dan terlalu manis.”

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah pernah konsumen komplain terhadap hasil produksi dalam usaha ini?”.

*Informan* : “Pernah, karena kemasan yang rusak saat diterima konsumen”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat diketahui bahwa komplain merupakan suatu bentuk ketidaksesuaian keinginan konsumen terhadap hasil produksi dari dodol nanas. Hal ini timbul karena produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan aturan atau takaran yang sudah ditentukan dalam sistem produksi atau dikarenakan produk yang hampir mendekati masa kadaluawarsa sehingga tekstur dodol berubah menjadi keras dengan kemasan yang mulai rusak.

#### **4.2.1.5 Produk baru yang akan diproduksi**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang berencana ingin memproduksi produk baru. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah bapak/ibu ingin memproduksi barang selain dodol nanas? Contohnya?”.

*Informan* : “Ingin sekali produksi baru seperti nanas goreng, keripik nanas dan lainnya.”

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu ingin memproduksi barang selain dodol nanas? Contohnya?”.
- Informa* : “Iya kami ingin memproduksi nanas goreng dan selai nanas”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu ingin memproduksi barang selain dodol nanas? Contohnya?”.
- Informan* : “Mau membuat produk baru, kami masih terkendala dengan modal dan keuntungan yang diterima masih minim”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu ingin memproduksi barang selain dodol nanas? Contohnya?”.
- Informan* : “Rencananya jika usaha ini berkembang kami ingin memproduksi selai nanas goreng dan keripik nanas”.

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah bapak/ibu ingin memproduksi barang selain dodol nanas? Contohnya?”.
- Informan* : “Maunya seperti itu memproduksi produk baru seperti sirup nanas, nanas goreng dan lainnya”.

Olahan nanas merupakan suatu produk yang diminati masyarakat apalagi di produksi dengan berbagai varian macam rasa dan bentuk. Pengusaha dodol nanas di tangkit baru memiliki rencana untuk menciptakan produk baru untuk diproduksi berdasarkan keuntungan yang diterima dan peluang usaha yang dianalisa sebelum produk dihasilkan.

#### 4.2.1.6 Pengalaman pelatihan tenaga kerja

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang berpendapat terhadap pengalaman pelatihan para tenaga kerja baik dari segi produksi, pengelolaan maupun pemasaran yang sudah pernah diterima atau belum diterima sama sekali dalam usahanya. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah dalam usaha bapak/ibu pernah diadakan pelatihan?”  
*Informan* : “Dulunya pernah ada pelatihan dalam mempromosikan barang”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pengusaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah dalam usaha bapak/ibu pernah diadakan pelatihan?”  
*Informan* : “Belum pernah ada pelatihan, kami bergantung pada kemampuan masing-masing tenaga kerja”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pengusaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah dalam usaha bapak/ibu pernah diadakan pelatihan?”  
*Informan* : “Belum, tetapi itu sangat diperlukan dari proses produksi, cara pengemasan yang cepat dan cara penjualan yang membuat konsumen tertarik”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM dan SM sebagai pengusaha dodol nanas di RT 06 dan RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah dalam usaha bapak/ibu pernah diadakan pelatihan?”  
*Informan* : “Belum pernah”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pelatihan merupakan suatu upaya dalam meningkatkan produktivitas kinerja setiap tenaga kerja baik dalam proses produksi maupun proses pemasaran produk di pasaran. Usaha dodol nanas di tangkit baru rata-rata belum pernah menerima pelatihan untuk tenaga kerja padahal untuk mengembangkan suatu usaha sangat diperlukan pelatihan dalam membentuk kualitas dari tenaga kerja.

#### **4.2.1.7 Hal-hal yang menjadi ancaman usaha**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang menganalisa beberapa ancaman yang akan terjadi dalam dunia usahanya. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Menurut bapak/ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Timbulnya pesaing produk yang baru”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Menurut bapak/ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Menurut saya ancaman dalam usaha adalah timbulnya produk yang serupa sehingga akan menimbulkan kerugian bagi usaha kami”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Menurut bapak/ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Menurut saya ancamannya persaingan antar produk”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Menurut bapak/ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Timbulnya produk baru yang harganya relatif murah”.

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Menurut bapak/ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dalam usaha ini?”  
*Informan* : “Timbulnya produk yang menyerupai usaha saya”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa ancaman merupakan sesuatu unsur yang terkandung dalam analisis SWOT karena setiap usaha pasti memiliki persaingan baik dari produk yang sama maupun dengan produk yang berbeda. Setiap usaha pasti pernah mengalami kegagalan atau hambatan saat produksi, pengemasan ataupun pemasaran kepada konsumen.

#### **4.2.1.8 Sistem Produksi terhambat**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang berpendapat tentang sistem produksi yang terhambat karena alat produksi yang rusak. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, NA, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03, RT 05, RT 07 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah pernah sistem produksi terhambat akibat kerusakan alat-alat produksi?”  
*Informan* : “Pernah mengalami kerusakan, tapi tidak berpengaruh pada sistem produksi”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pengusaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah pernah sistem produksi terhambat akibat kerusakan alat-alat produksi?”.
- Informan* : “Pernah, contohnya kualiti pengaduk yang bocor dan akhirnya menghambat sistem produksi saat itu”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pengusaha dodol nanas di RT 06 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

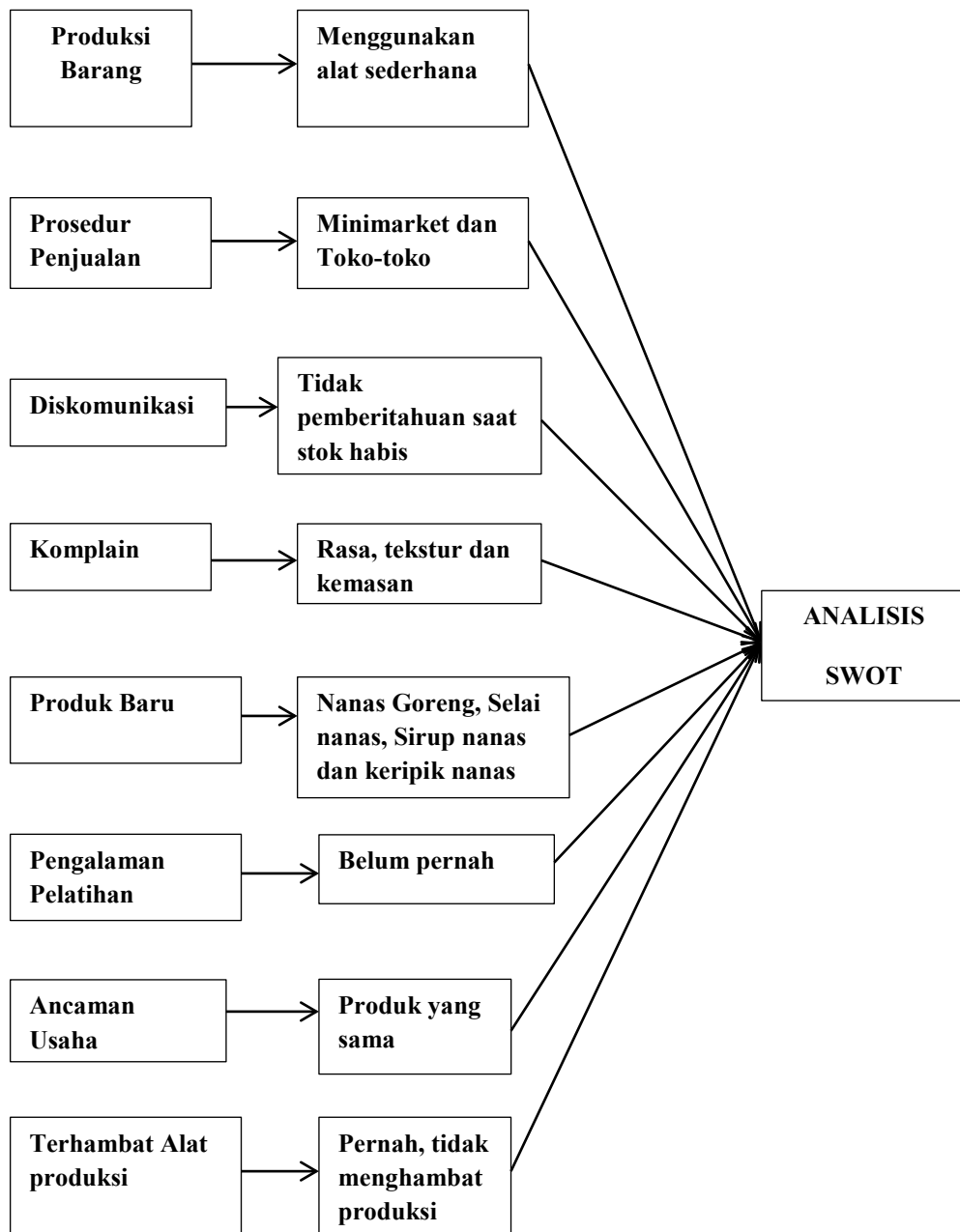
- Peneliti* : “Apakah pernah sistem produksi terhambat akibat kerusakan alat-alat produksi?”.
- Informan* : “Belum pernah, karena rata-rata alat produksi masih baru dan selalu kami perhatikan”.

Keterlambatan proses produksi yang bersumber dari faktor alat produksi merupakan hal yang harus diperhatikan. Pemilik usaha dan tenaga kerja harus bekerja sama dalam memperhatikan alat-alat produksi yang akan digunakan saat proses produksi berlangsung baik karena kerusakan kecil maupun kerusakan besar yang akan menyebabkan proses produksi berhenti.

Berdasarkan deskripsi diatas kebanyakan usaha dodol nanas masih menggunakan alat yang sederhana dengan mengandalkan lingkungan penjualan ke toko-toko terdekat atau distributor biasanya sehingga produsen penghasil dodol nanas tidak mampu melihat bagaimana perkembangan dari usahanya. Analisis SWOT merupakan alternatif utama dalam menentukan lingkungan usaha yang baik sehingga dalam penerapannya maka sebagai pengusaha dapat menganalisa dan bahan perbandingan untuk meningkatkan kualitas produk.



**Gambar 3**  
**Analisis SWOT**



Berdasarkan bagan analisis SWOT Kekuatan (*Strenght*) merupakan unsur utama dalam keberhasilan usaha dodol nanas ditangkit baru, berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa pengelolaan produksi masih menggunakan alat sederhana dan bergantung pada toko-toko langganan. Berdasarkan bentuk pemanfaatan dalam analisis SWOT perlu adanya pemanfaatan teknologi guna

untuk menghasilkan produksi yang dapat bersaing di pasaran. Selain kekuatan, dalam suatu usaha pasti ada unsur kelemahan (*Weakness*) yang sering terjadi yaitu kekurangan informasi dan adanya komplain dari konsumen hal ini menjadi tolak ukur setiap pengusaha agar tidak terjadi kesalahan yang sama, setelah itu terdapat peluang (*opportunity*) dalam usaha seperti produksi olahan yang baru dan diadakannya pelatihan guna untuk meningkatkan hasil produksi yang lebih produksi namun tetap mempertahankan produksi tanpa pengawet dan ancaman (*Threats*) yang sewaktu-waktu akan terjadi dalam setiap usaha, seperti timbulnya produksi olahan nanas yang baru dan alat-alat produksi yang perlu di servis tiap berkala.

#### **4.2.2 Pengembangan keterampilan usaha di Tangkit Baru Muaro Jambi**

Pengembangan keterampilan dalam usaha dapat berupa keterampilan tenaga kerjanya atau hasil dari tenaga kerja. Usaha dodol nanas di Desa Tangkit dilakukan wawancara guna untuk mengetahui keterampilan seperti apa yang sudah diterapkan para pengusaha dan tenaga kerja kelompok usaha dodol nanas ini.

##### **4.2.2.1 Pelatihan untuk inovasi**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap pengembangan pelatihan untuk menghasilkan inovasi yang baru. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Menurut bapak/ibu apakah inovasi hasil produksi diperlukan pelatihan?”  
*Informan* : “Perlu, agar ada pembaharuan produk dari segi yang menarik konsumen”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA dan NA sebagai pengusaha dodol nanas di RT 04 dan RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Menurut bapak/ibu apakah inovasi hasil produksi diperlukan pelatihan?”.
- Informan* : “Sangat perlu, karena dengan adanya pelatihan maka tenaga kerja mengetahui kiat dalam usaha sehingga timbul inovasi yang baru”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM dan SM sebagai pengusaha dodol nanas di RT 06 dan RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Menurut bapak/ibu apakah inovasi hasil produksi diperlukan pelatihan?”.
- Informan* : “Perlu, apalagi dibarengi dengan perkembangan teknologi dan sebagai bahan pertimbangan usaha”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa dalam usaha dodol nanas di desa tangkit baru rata-rata belum pernah mendapatkan pelatihan tenaga kerja dan masih bergantung pada kemampuan yang dimiliki. Pelatihan merupakan suatu usaha untuk membangun tenaga kerja yang berkualitas apalagi di zaman sekarang dalam dunia usaha banyak sekali berbagai macam bentuk usaha yang didasarkan pada pelatihan tenaga kerja untuk menghasilkan produk yang bermutu dan berkualitas.

#### **4.2.2.2 Penawaran produk**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap penawaran produk usaha dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, NA, BM, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru rata-rata menjawab sama, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah produk ini ditawarkan melalui media massa?”  
*Informan* : “Iya, kami menawarkan produk melalui media massa dengan kerja sama seluruh tenaga kerja yang ikut terlibat”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa penawaran produk usaha dodol nenas di tangkit baru rata-rata melalui media massa karena dengan adanya media massa pengusaha lebih mudah untuk mengenalkan produk nya ke masyarakat luas apalagi di zaman yang semakin berkembang teknologinya ini.

#### **4.2.2.3 Mengatasi barang yang menumpuk**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap solusi dalam mengatasi barang yang menumpuk di gudang. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nenas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, dan NA sebagai pemilik usaha dodol nenas di RT 03, RT 04 dan RT 05 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Bagaimana cara bapak/ibu mengatasi barang yang menumpuk?”  
*Informan* : “Jika barang menumpuk, kami langsung cepat memasarkan produk ke toko-toko saat kami tidak melakukan sistem produksi”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nenas di RT 06 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Bagaimana cara bapak/ibu mengatasi barang yang menumpuk?”  
*Informan* : “Kami menjual barang setiap minggu nya kepada konsumen yang baru”.

Hal ini juga disampaikan oleh SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 07 Desa Tangkit Baru. Beliau berkata:

*Peneliti* : “Bagaimana cara bapak/ibu mengatasi barang yang menumpuk?”.  
*Informan* : “Kami menjualkan secara langsung kerumah-rumah”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa pengelolaan stok barang terhadap barang yang menumpuk di dalam gudang pada sebuah usaha dagang sangatlah penting untuk dilakukan. Pengelolaan stok barang yang buruk akan berdampak pada berkurangnya nilai penjualan barang serta modal yang tertahan tanpa adanya pemasukan yang seimbang atau lebih dapat menghasilkan kerugian bagi suatu usaha.

#### **4.2.2.4 Kendala tidak memproduksi**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap kendala pengusaha tidak memproduksi olahan nanas selain dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Apa kendala yang menyebabkan bapak/ibu tidak memproduksi selain dodol nanas?”.  
*Informan* : “Belum ada kesiapan dari segi biaya”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apa kendala yang menyebabkan bapak/ibu tidak memproduksi selain dodol nanas?”.  
*Informan* : “Biaya minimlah yang mengakitkannya, apalagi kami masih bergantung pada penjualan, jadi kami belum berani untuk mencoba produksi baru”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA, BM dan SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05, RT 06, RT 07, beliau berkata:

- Peneliti* : “*Apa kendala yang menyebabkan bapak/ibu tidak memproduksi selain dodol nanas?*”.
- Informan* : “*Keterbatasan modal yang mengakibatkan pemilik usaha tidak berani untuk menciptakan hasil produksi yang baru*”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pengembangan produk adalah suatu kegiatan atau aktifitas yang dilakukan untuk menghadapi kemungkinan perubahan suatu produk ke arah yang lebih baik sehingga dapat memberikan daya pemuas yang lebih besar. Usaha dodol ini terkendala karena beberapa hal yang mengakibatkan hanya memproduksi olahan nanas yaitu dodol.

#### **4.2.2.5 Pengaruh tingkat pendidikan terhadap kinerja**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat mengenai pengaruh tingkat pendidikan terhadap kinerja usaha dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, NA, BM, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru rata-rata menjawab sama, beliau berkata :

- Peneliti* : “*Apakah tingkatan pendidikan berpengaruh terhadap kinerja produksi?*”.
- Informan* : “*Menurut kami tidak, karena didalam proses usaha ini yang diperlukan adalah kemauan setiap individu yang mau bekerja keras untuk meningkatkan kualitas tenaga kerjanya*”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha tidak berpengaruh pada tingkat pendidikan tapi berpengaruh pada kualitas dan kemauan dari tenaga kerjanya. Tingkat pendidikan merupakan sarana untuk memperbesar peluang mendapatkan suatu pekerjaan, semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin besar peluang seseorang untuk mendapatkan

pekerjaan yang semakin baik dan layak karena semakin tinggi pendidikan seseorang tenaga kerja dan itu akan mempengaruhi kualitas produk yang diproduksi yang berdampak pada peningkatan daya saing produk.

#### **4.2.2.6 Pemasaran produk usaha**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat mengenai pemasaran produk yang dilakukan dalam usahanya. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, NA, BM, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru rata-rata menjawab sama, beliau berkata :

*Peneliti* : “Apakah bapak/ibu memasarkan produk melalui distributor dan media massa?”.

*Informan* : “Iya, kami hanya memasarkannya melalui permintaan distributor dan pesanan dari media massa serta memasarkan langsung kepada konsumen yang baru”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa pemasaran produk dapat dilakukan dengan berbagai macam cara seperti langsung kepada pihak distributor maupun menggunakan media massa sebagai alternatif utama pula agar semakin banyak masyarakat yang mengenal usaha ini.

#### **4.2.2.7 Pasokan buah nanas yang sedikit**

. Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap produksi saat pasokan buah nanas sedikit. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.

*Informan : “Masih Melakukan produksi, namun produksinya lebih kami minimalkan dari sebelumnya”.*

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04

Desa Tangkit Baru. beliau berkata:

*Peneliti : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.*

*Informan : “Kami tetap melakukan produksi, namun meminimalkan stok dari sebelumnya dan tetap bergantung pada permintaan konsumen”.*

Hal ini juga disampaikan oleh NA, BM, serta SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru dengan jawaban yang sama, beliau berkata :

*Peneliti : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.*

*Informan : “Tetap melakukan produksi dengan menurunkan hasil produksinya”.*

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa buah nanas memiliki masa panen sehingga tiap waktu pasokan nanas akan berbeda banyaknya, disaat pasokan buah nanas melimpah maka pengusaha haruslah sebaiknya menekankan tingkat produksi dan tingkat penjualan guna untuk menutupi kerugian yang terjadi pada saat pasokan buah nanas terbatas.

#### **4.2.2.8 Kendala cuaca saat melakukan produksi dodol nanas**

. Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap kendala cuaca saat melakukan produksi dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.*

*Informan : “Paling kami tidak memproduksi”.*



Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.
- Informan* : “Jika kendalanya saat produksi paling kami mengundurkan jam kerjanya dan menunggu cuaca hujan reda”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05

Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

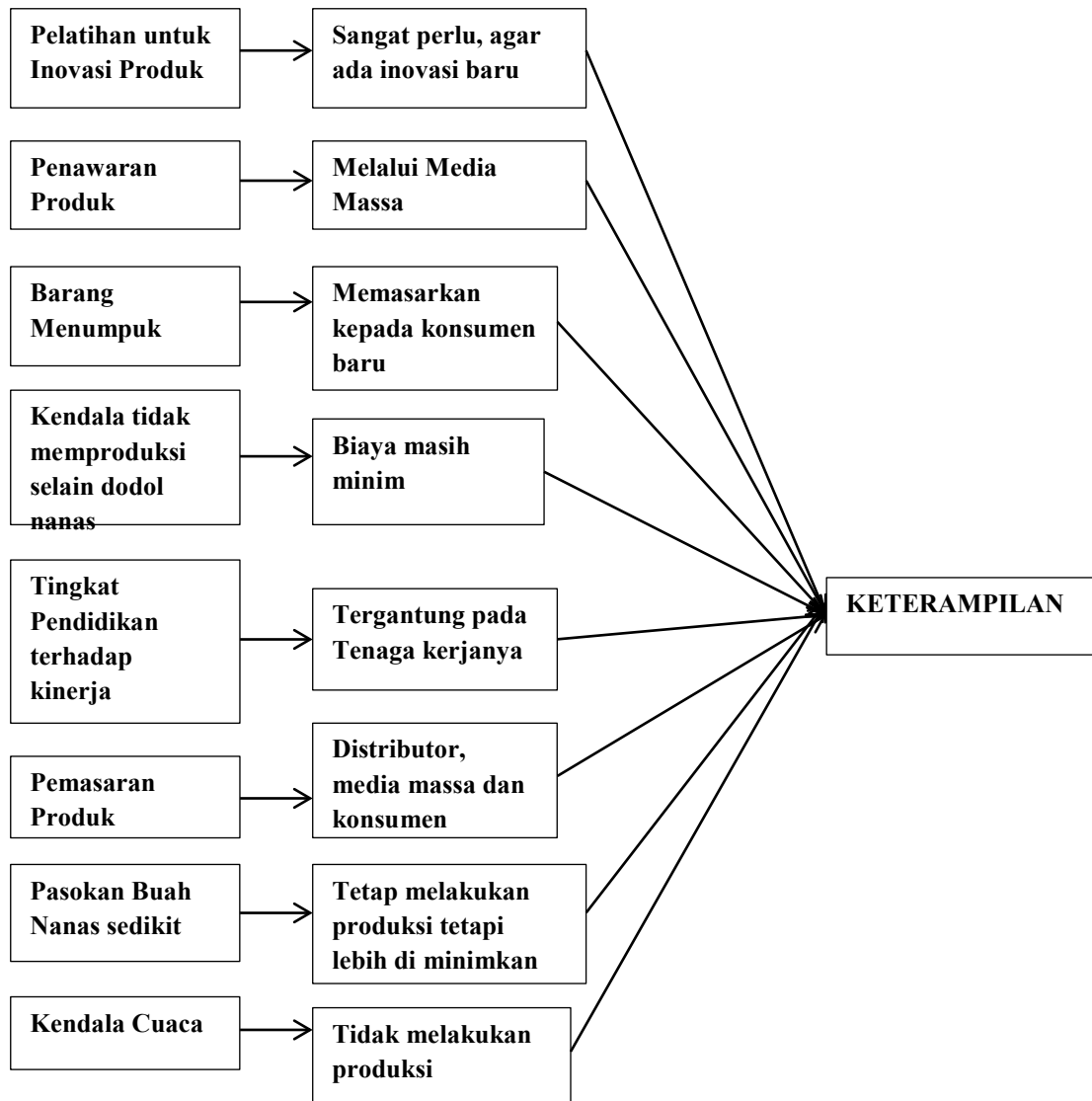
- Peneliti* : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.
- Informan* : “Jika kendala pada cuaca maka kami memproduksi sedikit”.

Hal ini juga disampaikan sama oleh BM dan SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06 dan RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata::

- Peneliti* : “Apakah produksi tetap dilakukan saat hasil buah nanas terbatas/sedikit?”.
- Informan* : “Tidak melakukan produksi disaat musim penghujan”.

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan dapat diketahui bahwa kendala cuaca sebenarnya bukan menjadi faktor utama penghambat sistem produksi apalagi jika tempat produksi sudah dikatakan aman dari musim penghujan, namun rata-rata pemilik usaha dodol hanya memiliki tempat produksi pengadukan di luar ruangan maka proses produksi agak terkendala jika terjadi hujan, apalagi kekuatan api masih bergantung pada kayu.

**Gambar 4**  
**Keterampilan**



Berdasarkan bagan keterampilan dapat diketahui bagaimana hasil wawancara dari usaha dodol nanas di tangkit baru yang belum sepenuhnya pernah melakukan pelatihan sehingga tidak ada inovasi atau dorongan baru untuk menghasilkan produk yang diminati masyarakat tetapi dengan adanya suatu bentuk pemanfaatan yang diberikan penulis sebagai acuan agar usaha dodol mampu mencapai keberhasilan dan menciptakan produk yang baru, karena

pelatihan sangat diperlukan dalam mengembangkan keterampilan setiap tenaga kerja guna untuk menghasilkan produksi yang lebih baik, mengatasi setiap kendala dalam usaha baik eksternal maupun internal dan untuk memperlancar jalannya pemasaran produk di masyarakat.

#### **4.2.3 Peningkatan potensi usaha olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi**

Potensi merupakan suatu cara agar konsumen tertarik terhadap produk yang dihasilkan, maka dari produsen (pemilik usaha) harus mampu menciptakan kekuatan baru terhadap produk agar berbeda dengan produk yang lain sehingga tidak ada orang-orang yang ingin meniru hasil produksi olahan nanas. Usaha dodol nanas di Desa Tangkit dilakukan wawancara guna untuk mengetahui potensi usaha seperti apa yang sudah diterapkan para pengusaha dan tenaga kerja kelompok usaha dodol nanas ini.

##### **4.2.3.1 Peningkatan penjualan**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap peningkatan penjualan dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, NA, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Bagaimana cara bapak/ibu untuk meningkatkan penjualan?”.

*Informan* : “Kami memberikan diskon kepada konsumen yang membeli produk kami 10% dari setiap 10 pcs pembelian dan dalam jangka waktu per 3 bulan”.

Hal ini juga disampaikan oleh BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa tangkit Baru:

*Peneliti* : “Bagaimana cara bapak/ibu untuk meningkatkan penjualan?”.  
*Informan* : “Kebanyakan promosi bergantung pada permintaan di facebook”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa peningkatkan penjualan dilakukan dengan promosi agar mendapatkan keuntungan yang merupakan inti dalam sebuah usaha bisnis. Kedua hal tersebut menentukan hidup atau tidaknya usaha dalam merekrut tenaga kerja, membeli perlengkapan dan memproduksi produk dengan melakukan berbagai cara.

#### **4.2.3.2 Pekerjaan selain usaha dodol nanas**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap pekerjaan yang dijalankan selain usaha dodol nanas. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI dan BM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah bapak/ibu memiliki pekerjaan selain usaha ini?”.  
*Informan* : “Iya, saya memiliki pekerjaan budidaya ikan, tetapi tenaga kerja masih bergantung pada usaha dodol nanas ini”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA dan SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah bapak/ibu memiliki pekerjaan selain usaha ini?”.  
*Informan* : “Tidak, kami hanya mengandalkan usaha ini sebagai pemenuhan kebutuhan saya dan para tenaga kerja yang bekerja”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apakah bapak/ibu memiliki pekerjaan selain usaha ini?”.  
*Informan* : “Saya punya usaha menanam sayur, tapi para pekerja masih bergantung pada usaha dodol saya”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat diketahui bahwa setiap pemilik usaha berhak untuk menambah sumber usaha untuk mendapatkan pendapatan yang lebih dengan memanfaatkan alam sekitar yang ada. Daerah tangkit merupakan area lahan buah nanas dan budidaya ikan.

#### **4.2.3.3 Solusi saat penjualan terkendala**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat terhadap solusi saat penjualan. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru beliau berkata:

*Peneliti* : “Apa solusi yang dijalankan saat sistem penjualan terkendala?”.  
*Informan* : “Saya langsung turun tangan dalam mengatasi permasalahannya”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apa solusi yang dijalankan saat sistem penjualan terkendala?”.  
*Informan* : “Jika kendalanya pada masa kadaluwarsa dodol maka kami melakukan penjualan dengan harga murah”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA, BM, dan SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05, RT 06 dan RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

*Peneliti* : “Apa solusi yang dijalankan saat sistem penjualan terkendala?”.

*Informan : “Saya dan tenaga kerja langsung mencari penyebab penjualan terkendala dan langsung ikut menawarkan produk ke masyarakat ataupun konsumen baru”.*

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa kendala dalam berwirausaha berkaitan dengan proses produksi dan menjual produk. Mencari pemasok itu tidak sesulit yang dibayangkan, pengusaha harus mampu memikirkan kira-kira pemasaran seperti apa yang akan dilakukan untuk pemasok atau pun mulai melihat bagaimana persaingan usaha yang saat ini sedang terjadi.

#### **4.2.3.4 Pihak yang berperan dalam proses distribusi**

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat tentang pihak yang berperan dalam proses distribusi. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, NA, BM, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru rata-rata menjawab sama, beliau berkata:

*Peneliti : “Siapa saja yang berperan dalam proses jual beli?”.*  
*Informan : “Saya, tenaga kerja usaha, distributor baik dari toko-toko maupun minimarket”.*

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa aktivitas perekonomian tidak terlepas dari kegiatan jual dan beli atau distribusi. Barang disalurkan atau dikirimkan kepada sejumlah pihak untuk dijual kembali atau langsung dikonsumsi. Tujuan dari sistem distribusi itu sendiri adalah membuat pemetaan produk yang merata pada setiap konsumen dengan berharap memperluas wilayah penjualan.

#### 4.2.3.5 Rencana menambah tenaga kerja

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat tentang rencana menambah tenaga kerja. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI, MA, NA, BM, SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di Desa Tangkit Baru rata-rata menjawab sama, beliau berkata:

- Peneliti* : “Jika produksi olahan bertambah, apakah bapak/ibu berencana untuk menambah tenaga kerja?”
- Informan* : “Tergantung pada keuntungan yang kami terima, apakah usaha ini semakin berkembang dan kekuatan dari masing-masing tenaga kerjanya.”

Berdasarkan hasil wawancara informan dapat diketahui bahwa faktor produksi pada dasarnya terdapat beberapa elemen didalamnya yang keberadaan dari masing-masing elemen tersebut memiliki fungsi untuk saling mensinergikan kegiatan produksi atau bisnis. Jika dilihat dari elemennya tenaga kerja termasuk elemen pembangun utama dalam keberhasilan usaha.

#### 4.2.3.6 Solusi dalam kendala usaha

Hasil wawancara yang peneliti lakukan ada lima pengusaha yang memberikan pendapat tentang plagiat dan cara mengatasinya. Hal ini dapat dijelaskan melalui hasil wawancara dari setiap pemilik usaha dodol nanas yang ada di tangkit baru. Wawancara kepada BI sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 03 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah plagiat termasuk ancaman dalam usaha bapak/ibu, bagaimana solusi agar konsumen tetap tertarik hasil produksi ini?”
- Informan* : “Pernah adanya plagiat, tapi saya tetap menjaga identitas kualitas dodol nanas”.

Hal ini juga disampaikan oleh MA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 04 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah plagiat termasuk ancaman dalam usaha bapak/ibu, bagaimana solusi agar konsumen tetap tertarik hasil produksi ini?”.
- Informan* : “Pernah, tapi saya tidak ingin mundur karena persaingan usaha pasti ada dalam setiap kehidupan usaha dan kita harus tetap percaya diri serta menjaga kualitas rasa produk”.

Hal ini juga disampaikan oleh NA sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 05 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah plagiat termasuk ancaman dalam usaha bapak/ibu, bagaimana solusi agar konsumen tetap tertarik hasil produksi ini?”.
- Informan* : “Pernah, tapi saya tidak menganggap itu ancaman, tapi menjadikan tolak ukur seberapa kualitas produk ini untuk maju”.

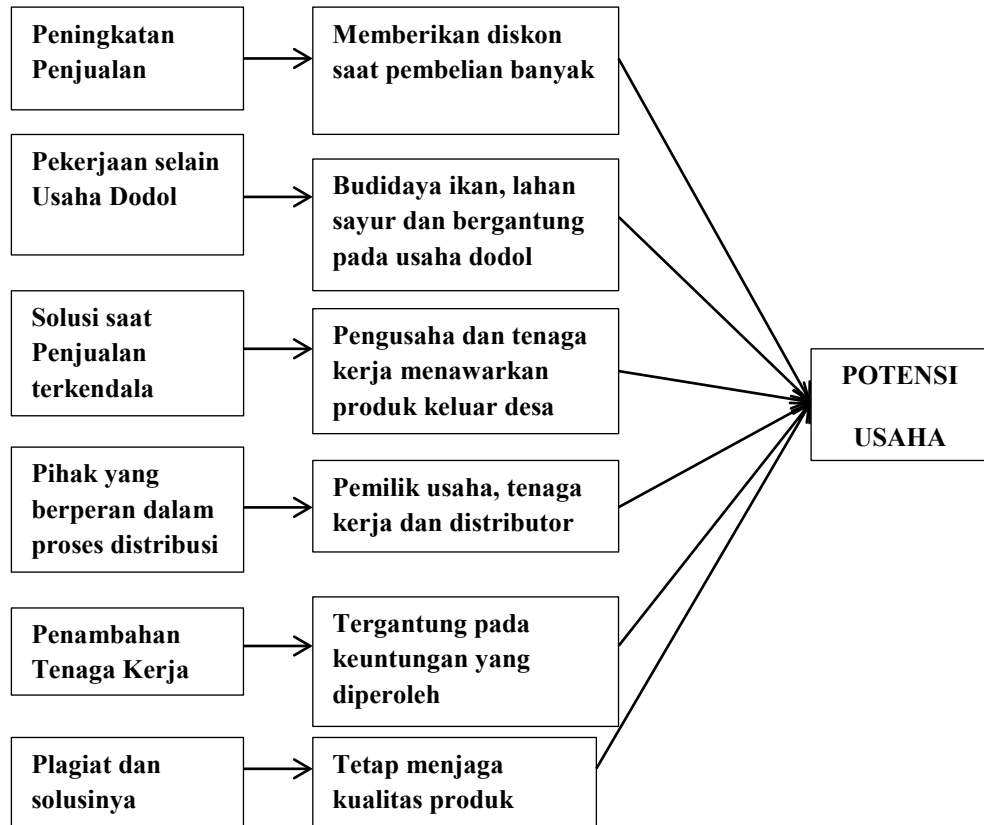
Hal ini juga disampaikan sama oleh BM dan SM sebagai pemilik usaha dodol nanas di RT 06 dan RT 07 Desa Tangkit Baru, beliau berkata:

- Peneliti* : “Apakah plagiat termasuk ancaman dalam usaha bapak/ibu, bagaimana solusi agar konsumen tetap tertarik hasil produksi ini?”.
- Informan* : “Pernah, tapi saya tidak merasa tersaingi, tetap menjaga kualitas produk agar menghasilkan yang terbaik”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa plagiat merupakan pengambilan karya orang lain dan dengan sadar mengakuinya sebagai karya sendiri, sebagai pemilik usaha untuk mempertahankan identitas produk maka pengusaha harus mampu mempertahankan produknya dan tidak mundur saat timbulnya persaingan produk melalui plagiat.



**Gambar 5**  
**Potensi Usaha**



Dari bagan potensi dapat disimpulkan bahwa potensi usaha merupakan suatu usaha yang dilakukan agar individu dapat berkembang terutama dalam dunia wirausaha sehingga mampu menciptakan hasil yang baru, bernilai dan bermanfaat untuk setiap masyarakat. Potensi dapat dilakukan dengan cara melihat bagaimana perkembangan produk usaha yang paling diminati masyarakat sehingga pengusaha mampu menambah hasil produksi yang baru sesuai dengan permintaan pasar. Pengembangan potensi dapat dilakukan dengan menambah hasil produksi yang baru sesuai dengan permintaan pasar melalui promosi atau diskon agar lebih banyak konsumen yang lebih mengenal usaha olahan nanas ini serta tetap menjaga kualitas produk.

### **4.3 Pembahasan Hasil Penelitian**

#### **4.3.1 Penggunaan analisis SWOT terhadap usaha olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi**

Analisis SWOT merupakan suatu analisis yang memiliki unsur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam setiap usaha. Menurut Saragih (2017:26) mengungkapkan bahwa “Mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam produksi dan pemasaran”. Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan atau menambah nilai guna suatu barang untuk memenuhi kebutuhan dengan tujuan mencapai kemakmuran dalam dunia usaha. Dalam proses produksi membutuhkan waktu yang berbeda-beda tergantung alat produksi yang digunakan.

Usaha dodol nanas di Tangkit baru berdasarkan hasil penelitian rata-rata masih menggunakan alat-alat produksi yang sederhana dan manual hanya ada satu usaha yang menggunakan alat pengaduk dengan mesin, sehingga waktu proses pembuatan melalui alat sederhana menghabiskan waktu yang lama dengan tenaga yang ekstra sedangkan produksi yang menggunakan alat pengaduk mesin tidak menggunakan tenaga ekstra hanya memperhatikan kondisi kekuatan api saat memasak.

Strategi pemasaran yang dijalankan dalam usaha harus merupakan hasil analisa pasar dengan cermat karena dengan adanya analisa pasar sebelum melakukan penjualan maka pengusaha memiliki kekuatan untuk menciptakan target pembeli dengan memanfaatkan kesempatan yang ada. Menurut Abdullah (2012:40) mengatakan bahwa “Kegiatan pemasaran meliputi menyelidiki dan

mengetahui apa yang diinginkan konsumen, kemudian merencanakan dan mengembangkan sebuah produk". Melalui analisis SWOT pengusaha dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi, dengan menerapkan pemasaran yang tepat tanpa membuang waktu, tenaga dan biaya.

Penjualan di usaha dodol nanas ini dilakukan secara berkala seminggu sekali, pemilik usaha dan para tenaga kerja saat tidak melangsungkan produksi mulai menawarkan hasil produksi dodol nanasnya kepada konsumen yang biasanya. Kemudian beberapa waktu setelah mendistribusikan barang para tenaga kerja melihat bagaimana sistem penjualan dodol nanas yang mereka tawarkan ditempat distributor.

Setiap usaha pasti ada diskomunikasi yang terjadi seperti informasi yang kurang erat antara pemilik usaha dengan distributor atau konsumen secara langsung yang mengakibatkan sistem penjualan terhambat dan terjadi menumpukan barang di gudang. Bentuk penyelesaian yang dapat dilakukan agar tidak terjadi diskomunikasi antara penjual dan pembeli adalah membangun kerja sama yang baik, melakukan pendekatan atau memberikan bonus kepada distributor yang menjual produk lebih banyak.

Komplain dalam dunia usaha merupakan hal yang wajar, dengan adanya saran dari konsumen atau pihak penyalur maka pengusaha dapat lebih memperhatikan hasil produksinya dan menghindari kesalahan yang pernah terjadi agar konsumen tetap memilih produk ini. Rata-rata konsumen yang komplain terhadap hasil produksi dikarenakan rasa yang kurang manis, tekstur dodol yang agak keras dan kemasan yang mudah rusak apalagi jika ditumpuk dengan barang yang lebih berat.

Produk baru adalah produk yang berbeda dengan produk yang telah dipasarkan oleh sebuah usaha sehingga diperlukan perencanaan produk baru dengan memperhatikan dan mempertimbangkan produk apa yang laku dipasaran saat ini, agar tidak terjadi kerugian saat sistem penjualan berlangsung. Agar produk baru itu berhasil dan disenangi oleh para konsumen maka pengembangannya perlu didasarkan pada kesiapan kondisi, alat dan pemasaran produk maupun sistem produksi serta biaya yang dibutuhkan saat sistem produksi berlangsung.

Pengusaha dodol nanas berharap jika hasil penjualannya meningkat maka akan memproduksi barang baru seperti selai nanas, sirup nanas, keripik nanas dan lainnya, tetapi kendala saat ini yang diterima adalah kurangnya hasil penjualan sehingga pengusaha belum berani untuk menciptakan produk baru apalagi belum pernah diadakan pelatihan dalam pengembangan usaha dodol nanas sehingga pengusaha belum mengetahui produk apa yang paling diminati masyarakat.

Ancaman dalam dunia usaha adalah timbulnya pesaing yang bergerak dalam bisnis yang sama. Ancaman pesaing ini perlu diantisipasi dengan beberapa langkah misalnya dengan meningkatkan mutu produk, variasi produk atau metode pemasaran yang lebih baik. Ancaman yang paling sering terjadi dalam usaha ini adalah timbulnya produk dodol nanas yang baru dengan harga yang murah sehingga banyak masyarakat lebih memperhatikan harga dari pada kualitas produk.

#### **4.3.2 Pengembangan Keterampilan Usaha di Tangkit Baru Muaro Jambi**

Keterampilan merupakan suatu bentuk kemampuan menggunakan akal, pikiran, ide dan kreatifitas dalam mengerjakan sesuatu sehingga menjadi lebih bermakna dan bernilai. Kemampuan ini dimaksudkan sebagai karakteristik nyata yang membedakan seseorang dengan individu yang lainnya. Usaha dodol nanas di tangkit baru diperlukan keterampilan guna untuk mengembangkan usaha produk melalui dimensi keterampilan wirausaha. Analisis SWOT merupakan suatu metode yang dapat digunakan untuk menganalisa perkembangan usaha dodol nanas di Tangkit Baru untuk meningkatkan kekuatan serta mengurangi kelemahan yang ada dalam usaha dodol nanas di Tangkit Baru

Persaingan semakin ramai karena banyak orang yang membangun usaha bisnis dan saling berlomba untuk menciptakan inovasi terbaru demi mempertahankan eksistensinya. Menurut Pamela (2016:70) mengatakan bahwa “wirausaha bertindak sebagai agen perubahan, membawa ide-ide untuk pasar dan merangsang pertumbuhan untuk berinovasi”. Penggunaan inovasi baru melalui pelatihan bisa menjadi langkah yang tepat untuk menghadapi persaingan dan dinilai cukup efektif untuk memenangkan pasar. Tidak adanya inovasi akan membuat konsumen merasa bosan dan dipastikan bisnis akan tenggelam ditengah ketatnya persaingan usaha.

Pelatihan untuk mengembangkan keterampilan sangat dibutuhkan setiap usaha guna untuk menciptakan hal baru yang mampu menarik masyarakat untuk tertarik terhadap hasil cipta yang di buat dalam suatu usaha seperti usaha dodol nanas, karena belum adanya pelatihan maka usaha ini masih dikategorikan dalam usaha industri yang sederhana dan mengandalkan apa yang sebelumnya sudah ada,

bukan menciptakan produk baru yang membuat konsumen tertarik dan ingin membeli.

Memfaatkan media massa sebagai alat promosi merupakan alternatif yang baik karena langsung dilihat dan didengar oleh segmen pasar, namun tentunya promosi dengan media ini sangatlah baik dikarenakan jumlah pengguna internet saat ini sangatlah banyak sehingga lebih banyak konsumen yang lebih mengenal usaha dodol nanas ini.

Produk ini juga selain ditawarkan melalui media massa, proses distribusi ditawarkan juga langsung ke toko-toko baru untuk mengatasi barang menumpuk di gudang yang akan berakibat kerusakan hasil produksi. Kendala saat ini yang menjadi penyebab utama pengusaha tidak memproduksi produk selain olahan nanas adalah keterbatasan modal dan alat-alat produksi sehingga tidak ada keberanian dalam mencoba produk baru.

Pendidikan merupakan bagian terpenting dalam proses pembangunan nasional, selain itu pendidikan juga merupakan penentu ekonomi suatu negara. Dengan adanya pendidikan maka dapat meningkatkan produktivitas dan kreativitas tenaga kerja serta meningkatkan kewirausahaan dan teknologi. Namun menurut hasil wawancara di usaha dodol nanas tangkit baru tingkat pendidikan tidak terlalu berpengaruh terhadap tenaga kerja, karena rata-rata tenaga kerja yang bekerja jenjang pendidikannya dibawah SMA karena usaha ini lebih mengandalkan kekuatan ataupun kualitas setiap individu nya.

Buah nanas memiliki waktu musiman, saat musim panen raya pengusaha dodol nanas memproduksi banyak dan menambah pasokan produk di setiap distributor ataupun mencari konsumen baru, namun saat tidak musim nanas maka

pengusaha dodol nanas memproduksi nanas lebih sedikit dari sebelumnya atau di produksi sesuai permintaan dari distributor dan konsumen tanpa meninggalkan stok digudang. Kendala cuaca juga berpengaruh terhadap proses produksi sehingga jika disaat musim penghujan maka hasil produksi lebih sedikit dikarenakan keterbatasan tempat dan kekuatan api yang lemah saat musim penghujan.

#### **4.3.3 Peningkatkan Potensi Usaha Olahan Nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi**

Potensi merupakan sebuah kemampuan dasar yang dimiliki manusia yang sangat mungkin dikembangkan menjadi lebih baik dan berguna. Dalam menjalankan sebuah usaha bisnis tentunya diperlukan poin terpenting yang harus diterapkan yaitu pemasaran guna untuk meningkatkan penjualan. Seperti yang dikemukakan oleh Diniaty (2014:177) bahwa “Pemasaran merupakan suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mendistribusikan”. Aktivitas penjualan suatu produk atau jasa yang bermanfaat bagi pembeli dan menguntungkan penjual.”

Teknik dan kemampuan dalam suatu pemasaran boleh dikatakan sebagai kunci keberhasilan dari penjualan suatu produk. Selain itu, segmentasi pasar juga merupakan suatu elemen paling penting dalam suatu strategi pemasaran yang akan dilakukan. Usaha dodol nanas di Tangkit baru dalam meningkatkan penjualan dilakukan pemberian diskon 10% dengan jangka waktu tiap per 3 bulan. Hal ini dilakukan guna untuk menarik pelanggan baru untuk mengetahui bagaimana hasil olahan nanas yaitu dodol nanas.

Kebanyakan perusahaan besar yang sudah sangat terkenal di dunia berawal dari sebuah usaha sampingan yang merupakan buah ide bagus, serta kemampuan dan potensi dalam menjalankan ide tersebut. Rata-rata pengusaha dodol di tangkit baru memiliki usaha yang lain seperti budidaya ikan dan ladang sayur, adapula yang tidak memiliki usaha sampingan sama sekali dan mengandalkan hasil penjualan dari usaha dodol nanas.

Suatu bisnis usaha adakalanya mengalami masalah, banyak pengusaha yang bertahan terhadap masalah tersebut dan ada juga yang memutuskan untuk tidak membangun bisnisnya dengan beralih ke usaha lain. Penyebab utama penjualan terkendala karena kurang informasi tentang produk dipasaran, persaingan produk yang sama dengan harga yang lebih murah serta manajemen keuangan yang tidak baik sehingga mengakibatkan penumpukan barang dan kerugian, maka dari itu para pengusaha dan tenaga kerja harus ikut berperan lebih aktif dalam proses jual beli melalui menjual obral dengan harga murah disaat dodol hampir mendekati masa kadaluarsa (sebulan sebelum masanya). Tenaga kerja yang berusaha di tempat usaha dodol nanas ini hanya 4-5 orang dikarenakan keterbatasan biaya dan hanya beberapa orang yang sanggup melakukan produksi dodol ini apalagi dilaksanakan dengan proses manual dengan jangka waktu yang relatif lama.

Usaha dodol ini kebanyakan tumbuh karena ide-ide dari beberapa orang yang dulunya bekerja disatu tempat usaha kemudian membuka usaha baru dengan produk yang sama dari tempat usaha sebelumnya, hal ini menyebabkan timbulnya persaingan produk yang sama. Namun, pemilik usaha yang sudah lama membangun usahanya tetap memberikan ciri khas yang berbeda dari hasilnya.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan peneliti pada penggunaan analisis SWOT dalam mengembangkan keterampilan dan potensi usaha dapat disimpulkan bahwa :

1. Penggunaan analisis SWOT terhadap usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi berpengaruh pada prosedur produksi yang dilakukan dengan sebagian besar melalui alat yang sederhana, kekurangan informasi masih sering dialami usaha dodol nanas sehingga perlu dilakukan analisa terhadap kekuatan usaha, kelemahan dalam usaha, peluang yang ada dalam usaha dan ancaman yang terjadi.
2. Pengembangan keterampilan usaha di Tangkit baru Muaro Jambi dapat dilakukan melalui pelatihan sehingga dalam mengelola hasil produksi dapat diterapkan inovasi yang baru sebagai penunjang produk olahan yang baru dan berkualitas dan mampu meningkatkan pendapatan usaha pemilik dodol.
2. Peningkatan potensi yang berusaha dalam proses produksi Olahan Nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi melalui promosi kepada masyarakat sebagai bentuk pengenalan terhadap barang yang telah diproduksi dan memberikan diskon kepada masyarakat yang membeli produk lebih banyak.

## **5.2 Implikasi**

Sesuai dengan hasil penelitian bahwa dengan adanya penggunaan analisis SWOT dalam mengembangkan keterampilan dan potensi usaha dodol nanas terhadap pengelola (pemilik usaha dodol nanas) dan masyarakat.

1. Penggunaan analisis SWOT terhadap usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi digunakan untuk meningkatkan kekuatan produk di pangsa pasar, menambah pendapatan, dengan adanya usaha dodol ini maka akan memberikan pengaruh untuk tenaga kerja dan pemilik usaha di setiap penjualan.
2. Pengembangan keterampilan usaha di Tangkit baru Muaro Jambi dilakukan agar usaha mengalami kemajuan sehingga menjadi pusat oleh-oleh terbesar di Provinsi Jambi.
3. Peningkatan potensi yang berusaha dalam proses produksi Olahan Nanas dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan mengatasi setiap kendala yang terjadi dalam produksi sampai dengan proses penjualan.

## **5.3 Saran**

1. Kepada para pengusaha dodol nanas di Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi agar lebih meningkatkan kualitas dari dodol nanas dan dalam hal pemasaran perlu ditingkatkan agar dodol yang berasal dari desa ini lebih dikenal luas. Memanfaatkan produk tanpa bahan pengawet serta menambah varian olahan nanas menjadi lebih banyak sesuai selera konsumen. Rata-rata ada beberapa hal yang termasuk dalam analisis SWOT hanya di dalam usaha dodol nanas tangkit baru belum dikembangkan dan masih terlihat pasif.

2. Kepada pemerintah agar tetap memberikan perhatian bagi para pengusaha dodol nanas karena dengan berdirinya usaha ini mampu memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat sekitar, baik sebagai pekerja maupun sebagai pemilik usaha dengan secara langsung mengurangi tingkat pengangguran yang ada di desa Tangkit Baru.
3. Kepada masyarakat agar dapat memanfaatkan produk olahan nanas sebagai produk asli Jambi sehingga dapat dijadikan salah satu pusat oleh-oleh asli dari Jambi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Herman. 2012. *Pengaruh Keterampilan Berwirausaha terhadap Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan pada Industri Kecil di Kota Sukabumi*, Vol 2. 109-117.
- Abdullah. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Afhie. 2012. *Klasifikasi Media Pendidikan*, <http://afhiecirebon.blogspot.com/2011/12/klasifikasi-media-pendidikan>.
- Afrilita, Nur. 2013. *Analisis SWOT dalam menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor pada PT SI di Samarinda*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 56-70.
- Alam, Syamsul. 2017. *Penentuan Strategi Bisnis melalui Analisis SWOT pada Jaxs Barbershop di Kota Makassar*. *Jurnal Ilmiah*, Vol 2. 303-312.
- Andro, Vidriansyah. 2010. *Analisis Pengaruh Motivasi Kerja, Kepuasan Kerja, dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Studi pada Karyawan PT Indosat Semarang*, edisi ke 2. Universitas Diponegoro Semarang.
- Anggraeni, Pratiwi. 2017. *Analisis SWOT pada UMKM Keripik Tempe Amel Malang dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol 43. 104-113.
- Ashudin, Hasan. 2014. *Analisis Finansial Usaha Dodol Nanas Pada CV Tuli Mario di Rokan Hilir Riau*. *Jurnal Ekonomi*. 70-79.
- David, Fred . 2010. *Manajemen Strategi*, Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat.
- Diniaty, Dewi. 2014. *Perancang Strategis Pemasaran Pada Produk Anyaman Pandan*, *Jurnal Sains*, Vol 11. 175-184.
- Elyarni, Reza. 2016. *Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran layanan SAP ekspres pada PT SAP*. *Jurnal Metris*, Vol 17. 81-88.
- Fauzi. 2010. *Budi Daya, Pemanfaatan Hasil dan Limbah, Analisis Usaha dan Pemasaran*. Cetakan 24. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Gemina, Dwi. 2016. *Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha dengan Kemampuan Usaha sebagai Variabel Mediasi pada Industri Kecil Menengah di Priangan Timur Indonesia*, *Jurnal Manajemen Teknologi*, Vol 3. 297-323.
- Hanifah. 2011. *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan terhadap Keberhasilan Usaha Sentra Wajit Kota Bandung Barat*, 1-12.

- Harfandi. 2014. *Menggali Potensi Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa PTAIN di Sumatera Barat, Jurnal Al-Adl*, 125-144.
- Harmaizah. 2006. *Menggali Potensi Wirausaha*. CV Dian Anugerah Perkasa, Edisi II.
- Howard, Gradner. 2010. *Kecerdasan Majemuk*. (Terjemahan Drs. Alexander Sindoro). Batam Centre: Interaksara.
- Indah, Rosa, Dewi. 2015. *Analisis SWOT Pada Saqinah Swalayan di Kota Langsa. Jurnal Manajemen Keuangan*, Vol 4. 279-293.
- Isiaka. 2013 *Profitabilitas dan Kendala Usaha Tani Nanas di Osun State, Nigeria*. Vol 2. 50-56.
- Moleong, Lexy. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nashori, Fuad. 2010. *Mengembangkan Kreativitas dalam Perspektif Psikologi*. Yogyakarta: Menara Kudus.
- Nisak, Zuhrotun. 2016. *Analisis SWOT untuk menentukan Strategi Kompetitif Bandung, Jurnal Ekonomi*, Vol 2. 01-05.
- Nur, Daulika. 2017. *Analisis SWOT Tahun 2017 Sebagai Pertimbangan Menetapkan Strategi Tahun 2018-2020 Pada PT AGM, Jurnal Simki-Economic*, Vol 01. 2-15.
- Pamela. 2016. *Kompetensi Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Peternak Sapi Perah Malang, Jurnal Agribisnis Indonesia*, Vol 4. 57-66.
- Pihadhi. 2011. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, Penerbit : BPFE – Yogyakarta.
- Purnomo, Irwan. 2013. *Analisis Kelayakan Finansial Dan Ekonomi Agribisnis Nanas (Kasus : Kecamatan Sipahutar, Kabupaten Tapanuli Utara, Sumatera Utara)*, Vol 3. 200-220.
- Rai, Kadek. 2014. *Penilaian Potensi Diri Wirausaha Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi, Seminar Nasional Riset Inovatif*, 300-306.
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rieple. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Damar Mulia Pustaka.
- Sragih, Rintan. 2017. *Membangun Usaha Kreatif Inovatif dan Bermanfaat melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial, Jurnal Kewirausahaan*, Vol 2.

26-34.

- Siagian, Sondang P. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Singer. 2008. *Penyusunan Skala Psikologi*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Sri, Sulistiyanto. 2009. *Manajemen Laba, Teori dan Model Empiris*. Jakarta: Grasindo.
- Sudomo, Asmara. 2016. *Gaung Masyarakat MEA di lingkungan profesi sekretaris*. 1-4.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta CV.
- Suprpti. 2012. *Perilaku Konsumen Pemahaman Dasar Dan Aplikasinya Dalam Strategi Pemasaran*. Bali: Udayana University Press.
- Syamsuddin. 2012. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Tambunan. 2012. *Globalisasi dan Perdagangan Internasional*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang No 40 Tahun 2009 Tentang Kepemudaan.
- Utami. 2013. *Kreativitas & Keberbakatan Strategi Mewujudkan Potensi Kreatif & Bakat*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wibowo, Hery. 2009. *Kewirausahaan Suatu Pengantar Membangun Karakter Positif Melalui Pembentukan Mindset Wirausaha*. Bandung: Widya Padjadjaran.
- Wiyono. 2008. *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis*. Yogyakarta: Percetakan STIM YKPM.

## **BAB II**

### **STUDI KEPUSTAKAAN**

#### **2.1 Pembahasan Teori**

##### **2.1.1 Analisis SWOT**

###### **2.1.1.1 Pengertian Analisis SWOT**

Analisis SWOT ini sangat membantu pengusaha dalam menemukan masalah yang terjadi dalam usahanya, dimana analisis ini akan menganalisa masalah dari sisi yang berbeda. Rangkuti (2016:19) menyatakan bahwa “Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman”. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman, diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan strategi dalam suatu usaha agar mencapai keberhasilan.

Strategi yang digunakan harus sesuai dengan kemampuan yang dimiliki setiap pemilik usaha sehingga terhindar dari ancaman ataupun kelemahan yang akan berdampak negatif pada dunia usaha. Seperti yang dikemukakan oleh Elyarni (2016:81) menyatakan bahwa “Metode SWOT sebagai landasan dasar perumusan strategi pemasaran untuk meningkatkan nilai daya saing produknya”. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Menurut Moleong, (2017:6) “Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantitatif lainnya”. Jelas bahwa pengertian penelitian kualitatif didasarkan pada upaya membangun pandangan mereka yang diteliti rinci, dibentuk dengan kata-kata dan gambaran.

Kajian-kajian yang ada dapat dibandingkan dengan hasil akhir. Oleh karena itu, urutan-urutan kegiatan dapat berubah sewaktu-waktu tergantung pada kondisi dan banyaknya gejala-gejala yang ditemukan. Pendekatan ini diarahkan pada latar dan individu secara holistik (utuh). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena penelitian olahan nanas ini mendeskripsikan pemanfaatan analisis SWOT pengembangan produk sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat petani maupun pengelola produksi produk.

Data dalam studi kasus dapat diperoleh dari berbagai sumber namun terbatas dalam kasus yang akan diteliti. Penelitian studi kasus akan kurang kedalamannya bilamana hanya dipusatkan pada fase tertentu saja atau salah satu aspek tertentu sebelum memperoleh gambaran umum tentang kasus tersebut. Sebaliknya studi kasus akan kehilangan artinya kalau hanya ditujukan sekedar untuk memperoleh gambaran umum namun tanpa menemukan sesuatu atau beberapa aspek khusus



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Profil Tempat Penelitian**

Kabupaten Muaro Jambi adalah salah satu Kabupaten di Provinsi Jambi, Indonesia. Kabupaten ini merupakan salah satu kabupaten pemekaran dari kabupaten batanghari dengan luas wilayah 5.250 km<sup>2</sup>, secara administratif terdiri dari 11 Kecamatan, 150 Desa dan 2 Kelurahan, dengan jumlah penduduk 342.952 jiwa dengan tingkat pertumbuhan 3,93 persen per tahun. Sungai Gelam adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Muaro Jambi yang merupakan pemekaran Kecamatan Jambi Luar Kota dan Kumpeh Ulu. Berbatasan utara dengan Kecamatan Mestong. Selatan dengan Kota Jambi, Barat dengan Kecamatan Jambi Luar Kota dan Timur Kecamatan Kumpeh Ulu

Desa Tangkit Baru yang merupakan salah satu desa yang sekarang berada di wilayah Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Desa Tangkit Baru sebelah utara berbatasan dengan Desa Kasang Lopak Alai dan Desa Solok Kasean, sebelah timur berbatasan dengan Desa Sungai Terap, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Tangkit Lama, sebelah barat berbatasan dengan Desa Payo Selincah dengan jumlah penduduk 2.600 Jiwa (598 KK).

Komoditi nanas yang berkembang di Desa Tangkit Baru menjadi sumber pendapatan utama penduduk dan merupakan daerah yang cukup sukses dalam peningkatan pendapatan petaninya dari hasil budidaya nanas. Selain itu desa ini juga di sebut sebagai kawasan daerah produsen nanas terbesar di Jambi. Komoditi nanas yang dihasilkan di Desa Tangkit Baru merupakan varietas

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan peneliti pada penggunaan analisis SWOT dalam mengembangkan keterampilan dan potensi usaha dapat disimpulkan bahwa :

1. Penggunaan analisis SWOT terhadap usaha industri olahan nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi berpengaruh pada prosedur produksi yang dilakukan dengan sebagian besar melalui alat yang sederhana, kekurangan informasi masih sering dialami usaha dodol nanas sehingga perlu dilakukan analisa terhadap kekuatan usaha, kelemahan dalam usaha, peluang yang ada dalam usaha dan ancaman yang terjadi.
2. Pengembangan keterampilan usaha di Tangkit baru Muaro Jambi dapat dilakukan melalui pelatihan sehingga dalam mengelola hasil produksi dapat diterapkan inovasi yang baru sebagai penunjang produk olahan yang baru dan berkualitas dan mampu meningkatkan pendapatan usaha pemilik dodol.
3. Peningkatan potensi yang berusaha dalam proses produksi Olahan Nanas di Tangkit Baru Muaro Jambi melalui promosi kepada masyarakat sebagai bentuk pengenalan terhadap barang yang telah diproduksi dan memberikan diskon kepada masyarakat yang membeli produk lebih banyak.

## CODING HASIL WAWANCARA

No	Pertanyaan	Responden	Jawaban
1	Produksi barang	BI	Kami sudah menggunakan alat pengaduk dengan mesin dan kami hanya memperhatikan kekuatan api
		MA	Pengolahan yang kami lakukan masih sederhana, mengaduk dodol pun masih manual sehingga waktu produksi lama dan banyak membutuhkan tenaga ekstra.
		NA	Proses pengolahan nya masih manual, kami bergantung pada kuatnya tenaga kerja yang bekerja didalam usaha dodol nanas ini.
		BM	Kami mengelolanya masih sederhana sehingga masih banyak dibutuhkan tenaga kerja dalam proses produksi dodol nanas.
		SM	Kami mengelola dengan sederhana dan menggunakan alat seadanya.
2	Prosedur penjualan antara pengusaha dengan mitra jual	BI	Penjualan kami lakukan secara berkala kepada distributor dan toko
		MA	Kami melakukan penjualan melalui minimarket sekitar tempat produksi sehingga proses produksi masih bergantung pada penjualan minimarket
		NA	Prosedurnya kami tawarkan ke toko-toko kelontong yang ada di kota jambi dan sekitarnya setiap seminggu sekali
		BM	Kami menyalurkan produksi ketoko-toko minimarket. Kemudian nantinya kami akan cek stok setiap minggu agar tau perkembangannya.
		SM	Penjualan melalui toko-toko.
3	Diskomunikasi saat penjualan	BI	Pernah, yang berakibat lambatnya proses jual beli.
		MA	Pernah, saat itu pihak minimarket lupa untuk memberi informasi tentang stok yang habis, sehingga pernah beberapa minggu tidak ada penjualan disitu
		NA	Pernah, karena pihak toko tidak memberi tahu bahwa stok dodol sudah habis.
		BM	Pernah, pihak toko tidak memberitahu bahwa stok produk telah habis.
		SM	Pernah. Akibatnya saat itu, penjualannya agak menurun.

4	Konsumen komplain terhadap hasil produksi	BI	Pernah, karena kebanyakan konsumen mengomentari tekstur dodol yang semakin lama semakin keras dan gulanya agak keluar.
		MA	Pernah, kebanyakan karena rasa ada yang merasa kurang manis, terlalu keras dan karena kemasan yang masih sederhana
		NA	Pernah. Konsumen komplain karena ukuran dodol. Padahal takaran dodol yang saya jual sudah sesuai dengan harganya.
		BM	Pernah, karena tekstur agar keras dan terlalu manis.
		SM	Pernah, karena kemasan yang rusak saat diterima konsumen.
5	Rencana produk baru yang ingin dibuat	BI	Ingin sekali, seperti nanas goreng, keripik nanas dll.
		MA	Iya kami ingin memproduksi nanas goreng dan selai nanas
		NA	Mau, kami masih terhambat dengan modal dan keuntunga yang kami terima belum banyak.
		BM	Rencananya jika usaha ini berkembang kami ingin memproduksi selai nanas goreng dan keripik nanas.
		SM	Maunya seperti itu contohnya, sirup nanas, nanas goreng. dll
6	Pernahkah diadakan pelatihan	BI	Dulunya pernah, pelatihan dalam mempromosikan barang
		MA	Belum pernah, kami bergantung pada kemampuan masing-masing tenaga kerja.
		NA	Perlu, dari proses produksi, cara pengemasan yang cepat dan cara penjualan yang membuat konsumen tertarik
		BM	Belum pernah.
		SM	Belum pernah.
7	Ancaman dalam usaha	BI	Timbulnya pesaing produk yang sama
		MA	Menurut saya ancaman dalam usaha adalah timbulnya produk yang serupa sehingga akan menimbulkan kerugian bagi usaha kami
		NA	Menurut saya ancamannya persaingan antar produk.
		BM	Timbulnya produk baru yang harganya relatif murah
		SM	Timbulnya produk yang menyerupai usaha saya.

8	Produksi terhambat karena alat-alat	BI	Pernah, tapi tidak berpengaruh pada sistem produksi.
		MA	Pernah, contohnya kualiti pengaduk yang bocor dan akhirnya menghambat sistem produksi saat itu
		NA	Pernah, tapi tidak menghambat sistem produksi
		BM	Belum pernah. Karena rata-rata alat produksi masih baru dan selalu kami perhatikan
		SM	Pernah.
9	Dalam inovasi produk diperlukan pelatihan	BI	Perlu, agar ada pembaharuan produk dari segi yang menarik konsumen
		MA	Sangat perlu, karena dengan adanya pelatihan maka tenaga kerja mengetahui kiat-kiat dalam usaha
		NA	Sebenarnya perlu, karena dengan adanya pelatihan maka bakal timbul inovasi baru
		BM	Sebenarnya perlu, karena harus dibarengi dengan perkembangan teknologi
		SM	Perlu, agar ada bahan pertimbangan
10	Produk ditawarkan di media massa	BI	Iya kami menawarkan melalui media massa juga.
		MA	Iya, kami menawarkannya melalui media massa, seperti fb termasuk tenaga kerja disini juga ikut serta
		NA	Iya, kami menawarkan produk ini melalui media massa.
		BM	Iya, kami menawarkan melalui fb
		SM	Iya, saya menawarkan di fb
11	Mengatasi barang yang menumpuk	BI	Jika barang menumpuk, kami langsung cepat memasarkan produk ke toko-toko.
		MA	Caranya kami menawarkan ketoko-toko luar muaro jambi, saat kami tidak melakukan proses produksi
		NA	Kami menawarkan barang produksi ke lebih banyak toko
		BM	Kami menjual barang setiap minggu nya kepada konsumen yang baru.
		SM	Kami menjualkan secara langsung kerumah-rumah

12	Kendala tidak memproduksi produk selain dodol nanas	BI	Belum ada kesiapan dari segi biaya.
		MA	Biaya minimlah yang mengakitkannya, apalagi kami masih bergantung pada penjualan, jadi kami belum berani untuk mencoba produksi baru
		NA	Keuntungan kami belum banyak, sehingga kami belum berani menghasilkan produk yang baru
		BM	Modal yang masih minim dan keuntungan dari usaha dodol ini hanya cukup untuk proses produksi dan upah tenaga kerja
		SM	Modal yang terbatas.
13	Tingkat pendidikan berpengaruh pada kinerja	BI	Tergantung pada kinerjanya
		MA	Menurut saya tidak, didalam proses usaha ini yang diperlukan adalah kemauan, niat dan usaha dari individu yang mau bekerja keras
		NA	Menurut saya tidak, tergantung pada kemauan setiap individu yang mau bekerja keras
		BM	Tergantung pada tenaga kerjanya
		SM	Tergantung pada kualitas tenaga kerja.
14	Memasarkan melalui distributor dan media massa	BI	Iya hanya disumber itu saja
		MA	Iya, kami hanya memasarkan melalui permintaan distributor dan pesanan dari media massa
		NA	Saya juga memasarkannya melalui toko-toko dan sanak keluarga.
		BM	Iya kami memasarkan melalui distributor, media massa dan konsumen langsung.
		SM	Iya, kami memasarkan juga ke konsumen baru
15	Pasokan buah nanas sedikit	BI	Masih, namun produksinya lebih kami minimalkan dari sebelumnya.
		MA	Kami tetap melakukan produksi, namun meminimalkan stok dari sebelumnya dan tetap bergantung pada permintaan konsumen
		NA	Tetap, namun hanya hasil produksinya lebih kami minimkan agar tidak terjadi penumpukan barang saat nanas lagi minim.
		BM	Tetap, tapi produksinya lebih sedikit dari sebelumnya
		SM	Tetap, Cuma lebih kami turunkan hasil produksinya

16	Kendala cuaca	BI	Paling kami tidak memproduksi
		MA	Jika kendalanya saat produksi paling kami mengundurkan jam kerjanya dan menungga cuaca saat hujan
		NA	Jika kendala pada cuaca biasanya kami memproduksi sedikit
		BM	Solusinya kami tidak melakukan produksi disaat musim penghujan.
		SM	Kami tidak melakukan produksi.
17	Meningkatkan penjualan	BI	Memberikan diskon kepada konsumen yang membeli produk kami 10% setiap pembelian 10pcs
		MA	Kami dulu pernah mengadakan penjualan dengan diskon agar masyarakat tahu dengan dodol ini
		NA	Memberikan diskon per 3 bulan
		BM	Kebanyakan promosi kami melalui fb
		SM	Memberikan diskon kepada konsumen.
18	Pekerjaan selain usaha dodol	BI	Iya, saya memiliki pekerjaan budidaya ikan
		MA	Tidak, saya hanya mengandalkan usaha ini sebagai pemenuhan kebutuhan saya dan para tenaga kerja disini
		NA	Saya punya usaha menanam sayur. Tapi para pekerja disini masih bergantung pada usaha saya.
		BM	Iya, saya memiliki usaha budidaya ikan tapi tenaga kerja masih bergantung pada produksi dodol ini.
		SM	Tidak, kami hanya mengelola usaha ini
19	Solusi saat penjualan terkendala	BI	Saya langsung turun tangan untuk mengatasinya
		MA	Jika dodolnya hampir mendekati masa kadaluwarsa (sebulan) maka kami mengobrol dengan harga yang murah
		NA	Saya dan tenaga kerja ikut serta menawarkan produk ini keluar desa.
		BM	Saya langsung turun kepada konsumen atau mitra jual. Jika terkendala pada pihak distributor
		SM	Mencari tahu penyebab penjualan yang terkendala.

20	Yang berperan dalam proses jual produk	BI	Saya, distributor dan para tenaga kerja beserta konsumen
		MA	Saya, para pekerja dan pihak distributor (minimarket)
		NA	Saya, tenaga kerja, keluarga, dan para distributor
		BM	Seluruh tenaga kerja yang terlibat dalam proses jual beli.
		SM	Produsen dan konsumen serta distributor
21	Rencana menambah tenaga kerja	BI	Tergantung pada keuntungan yang diperoleh
		MA	Tergantung pada pendapatan, apakah semakin berkembang dan seberapa banyak keuntungan yang diterima
		NA	Maunya menambah, tapi tergantung pada keuntungan kami, agar tidak terjadi kerugian dari tenaga kerja.
		BM	Tergantung kemampuan tenaga kerja jika masih dikerjakan dengan tenaga kerja yang ada, ya tetaplah.
		SM	Maunya seperti itu tergantung pada modal dan keuntungan.
22	Adanya plagiat	BI	Pernah, dan semakin banyak
		MA	Pernah, tapi saya tidak ingin mundur karena persaingan usaha itu selalu ada dalam kehidupan usaha
		NA	Pernah pastinya itu terjadi tetapi namanya manusia saat ada usaha yang bernilai, pasti ingin meniru
		BM	Pernah, tapi saya tidak merasa tersaingi
		SM	Pernah.
23	Solusi agar konsumen tertarik terhadap produk saat ada plagiat	BI	Iya, tapi saya tetap menjaga identitas kualitas produk dodol nanas ini
		MA	Iya, tapi kita harus tetap percaya diri akan keberhasilan yang diterima tetap menjaga kualitas rasa produk.
		NA	Iya, tapi saya tidak ingin menjadikan ancaman itu sebagai kelemahan agar mundur tapi sebagai tolak ukur seberapa kualitas produk ini untuk maju
		BM	Iya, tetap meningkatkan kualitas produk agar tetap menghasilkan yang terbaik
		SM	Iya, tapi tergantung pada kualitas produk yang dihasilkan



Tabel 1.2 Analisis SWOT Terhadap Produksi Olahan Nanas di Tangkit baru Muaro Jambi

RT	Analisis							
	Strength (Kekuatan)				Weakness (Kelemahan)			
	Produksi	Pengelolaan	Jenjang Pendidikan	Pemasaran	Produksi	Pengelolaan	Jenjang Pendidikan	Pemasaran
03	40 Kg	Mengelola secara mandiri dan bebas waktu	5 SMA	Melalui Agen keliling	Stok barang yang menumpuk	Sering kekurangan informasi	Pernah ada pelatihan	Waktu yang dibutuhkan relatif lama
04	40 Kg	Pekerja merangkap dalam segala bidang	4 SMP	Melalui Toko-toko Grosir	Stok barang yang menumpuk	Adanya pekerja yang bekerja diluar batas jam kerja	Tidak ada pelatihan	Tergantung permintaan dari setiap took
05	40 Kg	Bebas menentukan harga produksi atas barang	2 SMP 2 SMA	Melalui Agen keliling	Stok barang yang menumpuk	Harga produksi yang tinggi melemahkan daya beli konsumen	Tidak ada pelatihan	Waktu yang dibutuhkan agen relatif lama
06	40 Kg	Mengelola secara mandiri	4 SMP	Melalui Toko-toko	Stok barang yang menumpuk	Tidak ada keberanian berinovasi	Tidak adanya pelatihan	Tergantung pada permintaan setiap took
07	40 Kg	Mengelola secara mandiri	3SMP 1 SMA	Melalui toko-toko	Stok barang yang menumpuk	Kurangnya pemahaman dalam membaca persaingan produk	Tidak adanya pelatihan	Tergantung pada permintaan setiap took
RT	Opportunity (Peluang)				Threat (Ancaman)			
	Ekonomi	Teknologi	Pemeliharaan	Iklim	Ekonomi	Teknologi	Pemeliharaan	Iklim
03	Bergantung pada keuntungan usaha produk	Ada (Mesin Pengaduk)	Servis alat/2 bulan	-	Tidak mampu memenuhi kebutuhan	Adanya teknologi yang lebih canggih	Kerusakan alat produksi	Curah hujan yang tinggi
04	Bergantung pada keuntungan usaha produk	Menggunakan alat manual	-	-	Hanya mampu memenuhi kebutuhan pekerja	Adanya teknologi yang lebih canggih	Kerusakan alat produksi	Curah hujan yang tinggi
05	Bergantung pada keuntungan usaha produk	Menggunakan alat manual	-	-	Mengalami kerugian	Adanya teknologi yang lebih canggih	Kerusakan alat produksi	Curah hujan yang tinggi
06	Bergantung pada keuntungan usaha produk	Menggunakan alat manual	-	-	Persaingan yang semakin pesat	Adanya teknologi yang lebih canggih	Lahan terserang hama	Curah hujan yang tinggi
07	Bergantung pada keuntungan produk	Menggunakan alat manual	-	-	Persaingan yang semakin pesat	Adanya teknologi yang lebih canggih	Lahan terserang hama	Curah hujan yang tinggi

Sumber data : tangkit baru 2018