

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM WAWANCARA UMKM “PISANG CRISPY GANDAPURA”

¹Muhamad Jaka Umbaran, ² Apirda, ³ Erwin Simanjuntak, ⁴ Hamzah Septiana

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Buana Perjuangan Karawang

1. mn22.muhamadumbaran@mhs.ubpkarawang.ac.id,
2. mn22.apirda@mhs.ubpkarawang.ac.id,
3. mn22.erwinsimanjuntak@mhs.ubpkarawang.ac.id,
4. mn22.hamzahseptiana@mhs.ubpkarawang.ac.id,

ABSTRAK

Kewirausahaan ialah keterampilan kreatif serta inovatif yang berupaya mengidentifikasi peluang dan selalu terbuka terhadap setiap masukan serta perubahan positif yang bisa membantu perusahaan berkembang. Terdapat peluang dan inovasi asal wirausaha sebagai akibatnya timbul pandangan baru produk, untuk membuat pendapatan harus terdapat strategi pemasaran yang baik (mencapai tujuan asal strategi pemasaran) sebagai akibatnya masyarakat dapat mengenal produk tersebut. Analisis SWOT ialah metode analisis perencanaan strategis yang dipergunakan buat memantau dan mengevaluasi lingkungan eksternal dan internal perusahaan pada kaitannya dengan tujuan usaha tertentu. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman bagi produk UMKM Pisang Crispy GandaPura. Data yg diperoleh berasal dari studi literatur terhadap jurnal-jurnal yang terdapat sebagai data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam bagi pemangku kepentingan UMKM buat mengambil tindakan mempertahankan kekuatannya sekaligus mempertinggi manfaatnya sesuai peluang yang ada sekaligus mengurangi kelemahannya dan juga menghindari ancaman.

Kata Kunci : Kewirausahaan, UMKM, Analisis SWOT

ABSTRACT

Entrepreneurship is a creative and innovative skill that seeks to identify opportunities and is always open to any input and positive changes that can help the company grow. There are opportunities and innovations of entrepreneurial origin as a result of which a new view of the product arises, to make revenue there must be a good marketing strategy (achieving the original purpose of the marketing strategy) as a result of which the public can recognize the product. SWOT analysis is a strategic planning analysis method used to monitor and evaluate the company's external and internal environment in relation to specific business objectives. The purpose of this study is to determine the strengths, weaknesses,

Article history

Received: Januari 2025
Reviewed: Januari 2025
Published: Januari 2025

Plagiarism checker no 77
Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.365
Copyright : author
Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

opportunities, and threats for Banana Crispy Gandapura MSME products. The data obtained comes from a literature study of journals available as secondary data. The results showed that SWOT analysis was able to provide results in the form of a sharp enough analysis for MSME stakeholders to take action to maintain their strengths while increasing their benefits according to existing opportunities while reducing their weaknesses and also avoiding threats.

Keywords : *Entrepreneurship, MSME, SWOT Analysis*

PENDAHULUAN

Kreativitas dan inovasi merupakan prasyarat untuk berwirausaha dan menjadi landasan dalam mengidentifikasi prospek usaha. Nilai tambah produk dan jasa merupakan sesuatu yang segar dan baru, merupakan sumber manfaat yang dapat dikembangkan menjadi peluang. Kewirausahaan didefinisikan sebagai kapasitas untuk menghasilkan kemungkinan dengan menggunakan pemikiran kreatif dan inventif untuk mengembangkan hal-hal baru dan berbeda. Orang yang memulai bisnisnya sendiri dengan mengatur semua sumber daya dan upaya yang tersedia seperti kecerdasan untuk memahami produk baru, memahami proses produksi, mempromosikannya, dan mengelola modal dikenal sebagai wirausaha. Dengan 97% hingga 99% UMKM-nya adalah UMKM, Indonesia memprioritaskan ekspor dibandingkan konsumsi dalam negeri, sehingga membuka prospek bisnis baru. Ada yang berpendapat bahwa kewirausahaan adalah pendorong utama kemajuan ekonomi suatu bangsa.

Industri kuliner merupakan salah satu kategori bisnis yang cukup menjanjikan. Sektor bisnis industri kuliner telah berkembang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir, dan industri ini mempunyai ruang untuk berkembang. Industri makanan berpotensi menghasilkan pendapatan jutaan bahkan ratusan juta rupiah setiap bulannya berkat data yang selaras dengan data Indonesia.

Semakin banyak perusahaan kuliner bermunculan di pasar dan bersaing satu sama lain seiring berjalannya waktu. Mirip dengan penelitian lainnya, Taste Atlas telah mengumumkan Pisang Goreng sebagai makanan penutup terhebat di dunia melalui media sosial dan situs resminya. Dibandingkan dengan masakan gorengan dari negara lain, masakan ini menempati posisi teratas dengan skor 4,60. Taste Atlas adalah referensi interaktif yang akan membantu Anda dalam mencicipi masakan daerah.

Karena popularitasnya yang semakin besar maka pesaing dalam usaha pun bertambah, maka perlu menyusun strategi yang baik agar bisa bersaing dengan pengusaha lainnya. Salah satu cara untuk menyusun strategi tersebut adalah dengan menggunakan analisis SWOT. SWOT artinya alat yang dipergunakan untuk mengidentifikasi kekuatan serta kelemahan perusahaan, khususnya di bidang pemasaran. Analisis SWOT ialah analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT ada secara eksklusif atau tidak pribadi sebab adanya persaingan berasal perusahaan lain yang menghasilkan barang dan jasa yang serupa dengan produk suatu perusahaan.

Analisis SWOT artinya teknik analisis yang banyak dipergunakan oleh organisasi, usaha, dan lembaga pemerintah. keliru satu alasan mengapa analisis SWOT banyak digunakan adalah karena relatif mendasar menjadi senjata buat mengidentifikasi solusi terbaik berasal permasalahan yang bisa ada pada organisasi. Analisis SWOT telah menjadi senjata yang berguna dalam persaingan dunia, baik nasional juga internasional. Analisis ini juga dapat dipergunakan sebagai software pendukung keputusan pada mengidentifikasi serta menaikkan UMKM.

METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian kami bersifat kualitatif. Kami menggunakan metode pengumpulan data sekunder dari studi literatur untuk data kami. Kami melakukan tinjauan pustaka dengan membaca berbagai jurnal - jurnal terdahulu atau penelitian penelitian sebelumnya yang berisikan informasi mengenai penelitian kami.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai kendala-kendala tersebut, sehingga dapat membantu pengambil keputusan dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk mengatasi masalah yang ada. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala yang dihadapi dalam pengambilan keputusan di berbagai aspek pengelolaan usaha, yang meliputi:

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

- **Rekrutmen dan Seleksi:** Menganalisis kesulitan dalam menemukan kandidat yang memenuhi kualifikasi yang dibutuhkan, serta tantangan dalam proses seleksi yang dapat mempengaruhi kualitas tenaga kerja.
- **Pelatihan dan Pengembangan:** Mengidentifikasi kendala dalam menyediakan pelatihan yang efektif untuk meningkatkan keterampilan karyawan, serta mengukur dampak pelatihan terhadap kinerja.
- **Retensi Karyawan:** Menilai faktor-faktor yang menyebabkan turnover karyawan yang tinggi, seperti ketidakpuasan kerja, kurangnya insentif, dan budaya perusahaan yang tidak mendukung.
- **Komunikasi Internal:** Menganalisis masalah komunikasi yang dapat menghambat kolaborasi antar tim dan mempengaruhi pengambilan keputusan yang cepat dan tepat.

B. Pengelolaan Modal

- **Perencanaan Keuangan:** Mengidentifikasi tantangan dalam menyusun anggaran yang realistis dan mengelola arus kas untuk memastikan kelangsungan usaha.
- **Sumber Pendanaan:** Menganalisis kesulitan dalam mengakses modal dari bank atau investor, serta dampak dari ketidakpastian ekonomi terhadap keputusan investasi.
- **Pengendalian Biaya:** Menilai kendala dalam mengontrol biaya operasional dan produksi, serta dampaknya terhadap profitabilitas perusahaan.
- **Investasi dan Pengembalian:** Mengidentifikasi tantangan dalam mengevaluasi proyek investasi dan memprediksi pengembalian yang diharapkan.

C. Pengelolaan bahan baku

- **Pengadaan Bahan Baku:** Menganalisis kesulitan dalam menemukan pemasok yang dapat diandalkan dan mempertahankan hubungan yang baik dengan mereka.
- **Fluktuasi Harga:** Mengidentifikasi dampak dari perubahan harga bahan baku terhadap biaya produksi dan strategi penetapan harga produk.
- **Kualitas Bahan Baku:** Menilai tantangan dalam memastikan kualitas bahan baku yang konsisten dan dampaknya terhadap kualitas produk akhir.
- **Manajemen Persediaan:** Menganalisis kendala dalam pengelolaan persediaan yang dapat menyebabkan kelebihan atau kekurangan stok, serta dampaknya terhadap efisiensi operasional.

D. Pemasaran

- **Analisis Pasar:** Mengkaji kesulitan dalam memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta tantangan dalam melakukan riset pasar yang efektif.
- **Strategi Pemasaran:** Menganalisis kendala dalam merumuskan dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk menjangkau target pasar.

ISSN : 3025-9495

- Saluran Distribusi: Mengidentifikasi tantangan dalam memilih dan mengelola saluran distribusi yang efektif untuk memastikan produk sampai ke konsumen.
- Branding dan Promosi: Menilai kesulitan dalam membangun merek yang kuat dan meningkatkan kesadaran merek di pasar yang kompetitif, serta efektivitas kampanye promosi yang dilakukan.

Jenis Penelitian

Penelitian kualitatif dengan menggunakan observasi dan wawancara mendalam terhadap sumber yang berkompeten terhadap usaha UMKM serta mengumpulkan dokumentasi dan hasil wawancara dikaji terhadap teori berdasarkan pustaka dan jurnal penelitian yang sesuai. Metode analisis data menggunakan editing, organizing dan analyzing. Pengujian keabsahan data dengan melakukan reduksi data, kemudian menggunakan Triangulasi sumber dan triangulasi teori. Responden penelitian ini terdiri dari pemilik UMKM, pekerja, kurir, dan beberapa konsumen Kemeklah tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan tiga sumber data tersebut.

Waktu dan Tempat Penelitian

- ❖ Tanggal : 18 Desember 2024
- ❖ Tempat : Pisang Crispy GANDAPURA
- ❖ Alamat : Jln . Kerta Bumi 41311 Karawang Kulon Jawa Barat
- ❖ Waktu : 17 : 30 s/d Selesai

Prosedur Penelitian

Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif dengan metode pengumpulan data sekunder melalui studi literatur. Peneliti melakukan tinjauan pustaka dengan membaca dan mengevaluasi berbagai jurnal serta penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik analisis SWOT pada UMKM Pisang Crispy. Hasil dari penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dan memberikan rekomendasi strategi untuk meningkatkan daya saing.

Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi akan dianalisis dengan cara mengaitkannya dengan teori-teori yang relevan. Peneliti akan melakukan pengkodean data untuk mengidentifikasi tema-tema utama yang muncul dari informasi yang dikumpulkan.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup informasi yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data harus dijelaskan secara jelas, termasuk metode pengumpulan yang diterapkan, seperti pengkodean untuk mengidentifikasi tema utama dari data yang dikumpulkan. Teknik pengumpulan data ini bertujuan untuk memastikan bahwa informasi yang diperoleh relevan dan dapat dianalisis untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah informasi yang berkaitan dengan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) pada UMKM yang bergerak di bidang usaha pisang lumer crispy. Data ini mencakup:

- Data Sekunder: Informasi yang diperoleh dari sumber-sumber yang sudah ada, seperti jurnal, artikel, dan penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik. Data ini memberikan konteks dan dasar untuk analisis yang dilakukan.
- Data Kualitatif: Data yang bersifat deskriptif dan tidak terukur secara numerik, yang mencakup pandangan, pengalaman, dan persepsi pelaku usaha mengenai tantangan dan peluang dalam bisnis mereka.

Instrumen

Instrumen pengumpulan data mencakup alat atau metode yang digunakan untuk mengumpulkan informasi, seperti kuesioner, panduan wawancara, dan lembar observasi. Teknik pengumpulan data dapat meliputi wawancara mendalam, observasi langsung, dan studi dokumentasi, yang bertujuan untuk mendapatkan data yang akurat dan relevan. Proses ini penting untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan dapat dianalisis secara efektif dan memberikan jawaban yang valid terhadap pertanyaan penelitian.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat atau metode yang digunakan untuk mengumpulkan data. Dalam penelitian ini, instrumen yang digunakan meliputi:

- **Studi Literatur:** Peneliti menggunakan studi literatur sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data sekunder. Ini melibatkan pencarian dan analisis berbagai sumber tertulis yang relevan dengan topik penelitian.
- **Analisis SWOT:** Sebagai instrumen analisis, SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM pisang lumer crispy.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam penelitian. Beberapa teknik yang umum digunakan meliputi:

1. **Wawancara:** Interaksi langsung dengan responden untuk mendapatkan informasi mendalam tentang pengalaman, pendapat, atau pandangan mereka.
2. **Observasi:** Pengamatan langsung terhadap perilaku atau fenomena dalam konteks alami untuk mengumpulkan data yang tidak dapat diperoleh melalui wawancara.
3. **Studi Dokumentasi:** Analisis dokumen atau sumber tertulis yang relevan untuk mendapatkan informasi tambahan dan mendukung data yang dikumpulkan.
4. **Analisis Kualitatif:** Setelah data dikumpulkan, peneliti melakukan analisis kualitatif untuk menginterpretasikan dan memahami data yang diperoleh, serta untuk menarik kesimpulan yang relevan dengan tujuan penelitian.

Dengan menggunakan data, instrumen, dan teknik pengumpulan data ini, peneliti dapat melakukan analisis yang komprehensif dan memberikan rekomendasi yang bermanfaat bagi UMKM dalam menghadapi persaingan di pasar

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT, yang mencakup identifikasi dan evaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM Pisang Crispy. Data yang diperoleh dari tinjauan pustaka dianalisis untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, serta untuk merumuskan strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing.

Penjelasan mengenai teknik analisis data yang digunakan:

1. Pengkodean Data:

Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi akan melalui proses pengkodean. Pengkodean ini bertujuan untuk mengidentifikasi tema-tema utama atau kategori yang muncul dari data. Dengan mengelompokkan informasi ke dalam kategori tertentu, peneliti dapat lebih mudah menganalisis dan menarik kesimpulan dari data yang ada.

2. Interpretasi Data:

Setelah data dikodekan, langkah selanjutnya adalah menginterpretasikan data tersebut. Peneliti akan menganalisis informasi yang telah dikelompokkan untuk memahami makna di balik data. Ini termasuk mengaitkan temuan dengan konteks yang lebih luas dan teori-teori yang relevan mengenai pengambilan keputusan.

3. Mengaitkan dengan Teori:

Peneliti akan mengaitkan hasil analisis data dengan teori-teori yang ada mengenai pengambilan keputusan. Ini penting untuk memberikan dasar teoritis bagi temuan penelitian dan untuk menunjukkan bagaimana hasil penelitian dapat berkontribusi pada pemahaman yang lebih luas tentang masalah yang diteliti.

4. Menjawab Pertanyaan Penelitian:

Teknik analisis data juga bertujuan untuk menjawab pertanyaan penelitian yang telah ditetapkan. Peneliti akan mengevaluasi data yang diperoleh untuk memberikan jawaban yang logis dan berbasis bukti terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam penelitian.

5. Diskusi dan Pembahasan:

Hasil analisis data akan dipaparkan dalam bagian diskusi, di mana peneliti akan menjelaskan temuan-temuan yang diperoleh dan mengaitkannya dengan konteks teoritis yang lebih luas. Ini juga mencakup interpretasi penemuan dan menjelaskan mengapa data tersebut menunjukkan pola atau tren tertentu.

6. Relevansi dan Implikasi:

Peneliti akan membahas relevansi temuan terhadap praktik pengambilan keputusan di UMKM dan implikasi dari hasil penelitian untuk pengembangan strategi yang lebih efektif dalam mengatasi kendala yang dihadapi.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Dasar pengembangan theory menjelaskan berbagai aspek penting dari teori pengambilan keputusan. Hal ini mencakup tentang definisi pengambilan keputusan, gaya pengambilan keputusan, tahap-tahap pengambilan keputusan, proses pengambilan keputusan, dan kualitas keputusan, yang semuanya berkontribusi pada pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana individu dan organisasi membuat keputusan yang efektif dalam konteks pengelolaan usaha. Teori-teori ini memberikan landasan untuk menganalisis kendala yang dihadapi dalam pengambilan keputusan di UMKM.

- A. Definisi Pengambilan Keputusan: Pengambilan keputusan adalah proses yang melibatkan pemilihan dari beberapa alternatif tindakan yang tersedia untuk menyelesaikan masalah atau mencapai tujuan tertentu. Proses ini penting dalam manajemen karena keputusan yang diambil akan mempengaruhi arah dan keberhasilan suatu usaha.
- B. Gaya Pengambilan Keputusan: Gaya pengambilan keputusan merujuk pada pendekatan yang digunakan individu atau kelompok dalam membuat keputusan. Ini bisa bervariasi dari pendekatan yang lebih analitis dan berbasis data hingga pendekatan yang lebih intuitif dan berbasis pengalaman. Memahami gaya ini membantu dalam menyesuaikan strategi pengambilan keputusan dengan konteks dan karakteristik tim.
- C. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan: Proses pengambilan keputusan biasanya
 - terdiri dari beberapa tahap, termasuk:
 - Identifikasi masalah atau peluang yang perlu diatasi.
 - Pengumpulan informasi yang relevan untuk memahami situasi.
 - Analisis alternatif yang mungkin diambil.
 - Pemilihan alternatif terbaik berdasarkan analisis yang dilakukan.
 - Implementasi keputusan yang telah diambil.
 - Evaluasi hasil dari keputusan untuk menentukan efektivitasnya.
- D. Proses Pengambilan Keputusan: Proses ini mencakup langkah-langkah sistematis yang diambil untuk mencapai keputusan. Ini melibatkan pengumpulan data, analisis situasi, dan mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi hasil keputusan.

ISSN : 3025-9495

Proses yang terstruktur membantu dalam mengurangi risiko dan meningkatkan kualitas keputusan.

- E. Kualitas Keputusan: Kualitas keputusan merujuk pada seberapa baik keputusan yang diambil dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Ini dapat diukur berdasarkan efektivitas, efisiensi, dan dampak jangka panjang dari keputusan tersebut. Keputusan yang berkualitas tinggi biasanya didasarkan pada analisis yang mendalam dan pemahaman yang baik tentang situasi yang dihadapi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

PISANG CRISPY GANDAPURA ialah kuliner yang terbuat dari pisang, kemudian digoreng dan diberi topping berbagai jenis selai serta topping dengan rasa manis dan gurih. Produk ini artinya keliru satu produk yang dapat mempertinggi nilai ekonomi pisang serta menjadi camilan yang cocok dikonsumsi oleh semua kalangan. Faktor produksi Pisang Crispy Gandapura relatif murah dan terjangkau dan simple diperoleh. Dan dipilihnya produk Pisang Crispy Gandapura sebagai perusahaan ialah banyak orang yang membutuhkan camilan sebelum makan untuk memuaskan rasa lapar. sang sebab itu, mereka membutuhkan cemilan yang tinggi karbohidrat berasal tepung terigu serta glukosa buat menambah energi buat beraktivitas.

Selain membawa banyak manfaat dan digemari banyak orang, pisang goreng termasuk makanan penutup. Pisang Crispy Gandapura ini terletak di Jln . Kerta Bumi 41311 Karawang Kulon Jawa Barat. Pisang Crispy Gandapura menyediakan pemesanan secara online lewat GoFood, GrabFood dan ShopeeFood. Alasan kami memakai lokasi tersebut adalah karena lokasinya yang strategis dan ramai. Target pemasaran merupakan suatu kelompok konsumen yang menjadi sasaran pendekatan bisnis untuk membeli produk yang hendak ditawarkan. Adapun para pelajar, Mahasiswa serta masyarakat menjadi target pemasaran Pisang Crispy Gandapura. Pisang Crispy Gandapura bergerak dalam jenis perusahaan UMKM yang berada pada bidang pangan yaitu pembuatan dan penjualan pisang yang dibungkus.

Aspek Rencana Usaha

Dilihat dari aspek pemasaran Pisang Crispy Gandapura, Berdasarkan aspek sosial ekonomi, produk makana Pisang Crispy Gandapura dapat dikonsumsi semua lapisan ekonomi. Kemudian bedasarkan analisis SWOT yang mana merupakan ukuran atau strategi buat menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman sebelum memulai perjuangan. Kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman adalah sebagai berikut:

Tabel 1. SWOT Pisang Crispy Gandapura

Kekuatan (Strengths)

- Cita rasa
- Jumlah karyawan yang memadai
- Modal besar
- Peralatan produksi lengkap

Kelemahan (Weaknesses)

- Tempat kurang strategis
- Kurangnya keterampilan karyawan dalam membungkus pisang

Peluang (Opportunities)

- Peminat pisang crispy banyak

Ancaman (Threats)

- Persaingan ketat
- Harga bahan baku naik turun (tidak stabil)
- Kualits bahan baku kurang terjamin

Tabel Daftar Menu

NO	Daftar Menu	Harga (Rp)
1	Original (Pisang Saja)	Rp.10.000
2	Original Palm Sugar	Rp.14.000
3	Original Milo	Rp.15.000

No	Daftar Menu(Topping)	Palm Sugar (Harga Rp)	Milo (Harga Rp)
1	Full Keju	Rp.16.000	Rp.17.000
2	Full Coklat	Rp.16.000	Rp.17.000
3	Keju Coklat	Rp.17.000	Rp.18.000
4	Keju Srikaya	Rp.19.000	Rp.20.000
5	Keju Tiramisu	Rp.19.000	Rp.20.000
6	Keju Strawberry	Rp.19.000	Rp.20.000
7	Keju Cappucino	Rp.19.000	Rp.20.000
8	Keju Greentea	Rp.19.000	Rp.20.000
9	Keju Taro	Rp.19.000	Rp.20.000
10	Coklat Tiramisu	Rp.19.000	Rp.20.000
11	Coklat tiramisu	Rp.19.000	Rp.20.000
12	Coklat Cappucino	Rp.19.000	Rp.20.000
13	Coklat Greentea	Rp.19.000	Rp.20.000
14	Coklat Taro	Rp.19.000	Rp.20.000

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Pengambilan keputusan merupakan proses penting dalam manajemen yang melibatkan pemilihan alternatif untuk menyelesaikan masalah atau mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks UMKM, khususnya Pisang Crispy Gandapura, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala yang dihadapi dalam pengelolaan usaha, termasuk pengelolaan tenaga kerja, modal, dan strategi pemasaran.

Analisis SWOT digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM, yang dapat membantu dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk bersaing di pasar. Proses pengambilan keputusan yang sistematis dan berbasis data sangat penting untuk meningkatkan kualitas keputusan dan mencapai tujuan yang diinginkan.

Dengan memahami kendala dan menerapkan analisis yang tepat, UMKM dapat meningkatkan daya saing dan keberhasilan usaha mereka di pasar yang semakin kompetitif. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi pengembangan strategi yang lebih baik dalam pengelolaan usaha.

Implikasi

- ❖ **Peningkatan Strategi Pemasaran:** Hasil analisis SWOT memberikan wawasan yang jelas tentang kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan strategi pemasaran. UMKM dapat fokus pada keunggulan produk dan memanfaatkan peluang pasar untuk menarik lebih banyak pelanggan.
- ❖ **Pengelolaan Sumber Daya Manusia yang Lebih Baik:** Dengan mengidentifikasi kendala dalam pengelolaan tenaga kerja, UMKM dapat merumuskan strategi untuk meningkatkan proses rekrutmen, pelatihan, dan retensi karyawan. Hal ini akan membantu menciptakan tim yang lebih kompeten dan produktif.
- ❖ **Perencanaan Keuangan yang Efektif:** Penelitian ini menyoroti pentingnya perencanaan keuangan yang baik. UMKM perlu mengembangkan anggaran yang realistis dan strategi

- pengelolaan arus kas untuk memastikan kelangsungan usaha dan menghindari masalah keuangan di masa depan
- ❖ Pengambilan Keputusan yang Berbasis Data: Dengan menerapkan proses pengambilan keputusan yang sistematis dan berbasis data, UMKM dapat mengurangi risiko dan meningkatkan kualitas keputusan. Ini akan membantu dalam merespons perubahan pasar dan tantangan yang dihadapi dengan lebih efektif
 - ❖ Adaptasi terhadap Lingkungan Bisnis yang Dinamis: Analisis SWOT memungkinkan UMKM untuk lebih responsif terhadap ancaman dari pesaing dan perubahan dalam lingkungan bisnis. Dengan memahami faktor eksternal dan internal, UMKM dapat mengembangkan strategi yang lebih adaptif dan inovatif

DAFTAR PUSTAKA

- Acamedia. (n.d.). Membangun Usaha Kreatif Dan Inovatif. Retrieved May 21, 2023, from https://www.academia.edu/download/62846836/223703-membangun-usaha-kreatif-inovatif-1_120200406-48380-1yh0v9e.pdf
- Adhitya, I., & Chrismastianto, W. (2017). Analisis Swot Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia (Vol. 20, Issue 1). <https://pdfs.semanticscholar.org/f2f2/8809b051ae5b923e7b8690358e7a3ce7467a>.
- Atikatul Latifah. (2021). Rencana Bisnis Pisang Coklat Lumer. Diakses dari http://repository.untag-sby.ac.id/13294/1/1211900343_Atikatul%20Latifah_%20EAS_E-
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson Education.
- Rangkuti, F. (2014). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Creswell, J. W. (2014). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (4th ed.). SAGE Publications.
- Ghozali, I. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2016). Pemasaran Strategik. Andi.
- Mardiyono, M. (2018). Pengantar Kewirausahaan. Penerbit Andi.
- Sari, R. (2020). Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 12(1), 45-60.