



## Analisis SWOT Pada UMKM Pisang Lumer Crispy

Devina Elga Ranjani<sup>1</sup>, Tyna Yunita<sup>2</sup>, Siti Khotimah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

[202210325167@mhs.ubharajay.ac.id](mailto:202210325167@mhs.ubharajay.ac.id)

### Article Info

#### Article history:

Received May 25, 2024

Revised May 29, 2024

Accepted June 12, 2024

#### Keywords:

SWOT Analysis, MSMEs,

Crispy Meler Bananas

### ABSTRACT

Crispy melted bananas are one of the most popular banana preparations in Indonesia. Because of its popularity, many MSMEs also make crispy melted bananas into their business products. With this, of course, there will be fierce competition among these business actors. Therefore, in order for their business to be superior or can survive, a SWOT analysis is needed that can help them to develop a strategy so that their crispy melted banana business can be superior. Analyzing the SWOT of MSMEs with melted crispy bananas is the goal of this research. This study uses a qualitative methodology, and a literature review method that involves reading and evaluating journals or previous scientific papers is used to collect data. The results obtained from this research are that SWOT analysis can help MSMEs with crispy melter bananas in their efforts

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



### Article Info

#### Article history:

Received May 25, 2024

Revised May 29, 2024

Accepted June 12, 2024

#### Keywords:

Analisis SWOT, UMKM,

Pisang lumer crispy

### ABSTRACT

Pisang lumer crispy merupakan salah satu olahan pisang yang cukup populer di Indonesia. Karena kepopularannya banyak umkm yang juga menjadikan pisang lumer crispy menjadi produk usaha mereka. Dengan adanya hal ini tentunya akan terjadi persaingan yang ketat dikalangan para pelaku usaha tersebut. Oleh karena itu agar bisnis nya lebih unggul atau bisa bertahan diperlukan analisis swot yang dapat membantu mereka untuk menyusun strategi agar usaha pisang lumer crispy mereka bisa lebih unggul. Menganalisis SWOT UMKM dengan pisang renyah leleh menjadi tujuan penelitian ini. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif, dan metode tinjauan literatur yang melibatkan membaca dan mengevaluasi jurnal atau karya ilmiah sebelumnya digunakan untuk mengumpulkan data. Hasil yang didapat dari penelitian ini adalah bahwa analisis swot dapat membantu para umkm pisang lumer crispy dalam usahanya

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



### Corresponding Author:

Devina Elga Ranjani

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

[202210325167@mhs.ubharajaya.ac.id](mailto:202210325167@mhs.ubharajaya.ac.id)

## 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 (Khairunnisa et al., 2021).

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. (Haq, Yunita, Sayeti, & Prasetyo, 2023). Dengan 97% hingga 99% UMKM-nya adalah UMKM, Indonesia memprioritaskan ekspor dibandingkan konsumsi dalam negeri, sehingga membuka prospek bisnis baru (OECD, 2018). Ada yang berpendapat bahwa kewirausahaan adalah pendorong utama kemajuan ekonomi suatu bangsa (Raffiee & Feng, 2014) dalam (Yunita & Wijayanti, 2021).

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. (Adiguna T, 2020) (Tumpuan, 2020).

Semakin banyak perusahaan kuliner bermunculan di pasar dan bersaing satu sama lain seiring berjalannya waktu. Pisang leleh yang renyah adalah salah satunya. Salah satu kebaruan dalam pengolahan pisang adalah pisang leleh yang renyah, pisang lumer crispy merupakan olahan pisang yang dibalut dengan kulit lumpia lalu digoreng dan diberikan topping coklat glass berbagai rasa yang memberikan efek lumer. Para pengusaha terus mengembangkan olahan pisang lumer crispy ini dengan menambahkan topping – topping baru sehingga popularitas pisang lumer crispy ini semakin meningkat. Mirip dengan penelitian lainnya, Taste Atlas telah mengumumkan Pisang Goreng sebagai makanan penutup terbaik 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. (Yunita, Mutiara, Kurniasih, & Afifi, 2023)

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. Dibuat lah penelitian ini untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT pada UMKM Pisang Lumer Crispy.



## **Kajian Literatur**

### **a. UMKM**

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia dan keberlangsungannya memberikan dampak yang signifikan terhadap mesin perekonomian negara (Bismala, 2016). Berikut pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagaimana tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Pasal 1 Tahun 2008:

- 1) Usaha mikro, sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini, adalah usaha menguntungkan yang diselenggarakan oleh seseorang atau badan usaha perseorangan dan memenuhi persyaratan usaha mikro.
- 2) Usaha kecil adalah suatu usaha produktif secara ekonomi yang beroperasi secara mandiri dan dijalankan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang tidak berfungsi sebagai cabang atau anak perusahaan dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau terlibat dalam suatu usaha menengah. atau usaha besar yang memenuhi persyaratan usaha kecil sebagaimana ditentukan dalam undang-undang ini.
- 3) Usaha menengah adalah suatu usaha menguntungkan yang beroperasi secara mandiri, dikelola oleh orang perseorangan atau organisasi yang bukan merupakan cabang atau anak perusahaan dari suatu perusahaan yang secara langsung atau tidak langsung mengendalikan, memiliki, atau menjadi bagian dari suatu usaha besar atau kecil dengan total aset, hasil penjualan tahunan bersih, atau jenis usaha lain sebagaimana ditentukan oleh undang-undang ini.
- 4) Usaha besar, yang mencakup badan usaha milik negara atau swasta, perusahaan patungan, dan perusahaan asing yang menjalankan usaha di Indonesia, merupakan badan usaha ekonomi yang menghasilkan keuntungan dengan aset bersih atau angka penjualan tahunan lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan skala menengah.
- 5) Dunia usaha di Indonesia terdiri dari Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar yang melakukan kegiatan perekonomian.

### **b. Kriteria UMKM**

Berikut syarat UMKM dari segi permodalan yang dituangkan dalam Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008:

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:



- i. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat Usaha; atau
  - ii. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
- i. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - ii. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
- i. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat Usaha; atau
  - ii. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

### **c. Bisnis Kuliner**

Bisnis kuliner adalah usaha di bidang makanan dan minuman yang sifatnya membuat produk makanan dan minuman, kemudian dipasarkan dan dijual kepada pelanggan. Bisnis kuliner memiliki beberapa manfaat diantaranya:

- 1) Mudah mendapatkan pelanggan  
Seperti pengertian bisnis kuliner yang sudah dijelaskan sebelumnya, jenis usaha ini sangat menjanjikan karena kemungkinan besar semua orang bisa menjadi pelanggan.
- 2) Kemudahan berkreasi makanan dan minuman  
Dengan kata lain, saat menjalankan usaha ini, semua orang bisa mudah menerapkan inovasi baru. Semakin sering berinovasi, maka pelanggan akan semakin tertarik untuk mencicipi produk.
- 3) Modal usaha tidak terlalu besar  
Para pengusaha bisa mulai dengan modal usaha kecil untuk menghasilkan produk kuliner sederhana dulu. Jika sudah memiliki modal cukup untuk membuka cabang atau mengembangkan produk, pemilik bisnis baru bisa menyiapkan modal besar untuk membuat produk terkenal.
- 4) Mudah dikelola



Pengelolaan usaha ini tidak membutuhkan banyak waktu, terutama jika sudah terbiasa melakukan pengelolaan.

#### **d. Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan teknik yang digunakan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan suatu perusahaan, khususnya dalam industri pemasaran. Analisis SWOT memeriksa peluang, ancaman, kelemahan, dan kekuatan organisasi. Rangkuti, hal. 18. (2006). Analisis SWOT diperlukan baik secara langsung maupun tidak langsung karena adanya persaingan dari bisnis yang menyediakan barang dan jasa yang sebanding dengan penawaran perusahaan.

Proses mengidentifikasi peluang, ancaman, kelemahan, dan kekuatan yang mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dikenal dengan analisis SWOT. Sumber pengetahuan eksternal mengenai peluang dan bahaya dapat ditemukan, seperti pemasok, konsumen, surat kabar pemerintah, kalangan perbankan, dan mitra di perusahaan lain. (Nisak, 2013)

#### **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.

#### **Pembahasan**

Hidangan bertajuk "pisang leleh renyah" ini dibuat dari buah pisang yang dibungkus kulit lumpia, diisi selai coklat, digoreng, dan dihias dengan aneka selai manis dan gurih. Produk ini merupakan salah satu hal yang dapat menjadikan pisang lebih bernilai ekonomis dan menjadikannya camilan yang dapat dimakan oleh semua lapisan masyarakat.

Produk pisang leleh renyah ini dipilih karena banyak masyarakat yang membutuhkan camilan untuk memuaskan nafsu makan sebelum bersantap. Oleh karena itu, untuk memberikan mereka energi lebih untuk beraktivitas, mereka membutuhkan makanan ringan yang banyak mengandung karbohidrat, seperti glukosa dan tepung terigu. Penjelasan lainnya adalah, di 50 negara, pisang goreng memiliki peringkat lebih tinggi dalam uji rasa makanan penutup dibandingkan churro Spanyol.

Taste Atlas telah mengumumkan Pisang Goreng sebagai camilan gourmet terhebat di dunia melalui situs resmi dan akun media sosialnya. 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. Pada tahun 2023, Kurniasih dkk.



Olahan pisang dengan cita rasa sesuai selera pelanggan dibungkus dengan kulit lumpia sehingga menghasilkan pisang leleh yang renyah. Faktor pendukung kelangsungan usaha : Perusahaan ini bisa tumbuh dan sejahtera karena para manajernya kompeten dalam apapun yang mereka lakukan.

Gambar 1. SWOT Pisang Lumer Crispy

<b>Strength/ Kekuatan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cita rasa</li> <li>• Modal besar</li> <li>• Jumlah karyawan yang memadai</li> <li>• Peralatan produksi yang lengkap</li> </ul>
<b>Weakness/ Kelemahan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahan baku lumpia sebagai pelapis pisang sulit</li> <li>• Kurangnya keterampilan karyawan dalam membungkus pisang</li> </ul>
<b>Opportunity/ Peluang</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banyak nya peminat pisang lumer</li> </ul>
<b>Threat/ Ancaman</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persaingan yang ketat</li> <li>• Harga bahan baku tidak stabil Kualitas bahan baku kurang terjamin</li> </ul>

Gambar 2

Bagan Matriks Analisis SWOT Pisang Lumer Crispy

Eksternal/ Internal	Strength	Weakness
<b>Opportunities</b>	Dengan modal yang besar serta lengkap nya peralatan dan jumlah karyawan yang memadai, usaha pisang lumer crispy ini akan menghasilkan cukup banyak dan melakukan promosi untuk produknya melalui media sosial atau marketplace yang dapat dilihat oleh peminat pisang lumer.	Karena banyaknya peminat pisang lumer, maka usaha harus memperkecil ukurang pisangnya agar karyawan mudah dalam membungkus nya dan bahan pelapis pisang (lumpia) tidak cepat habis.
<b>Threats</b>	Karena persaingan yang sangat ketat, pisang	Jika bahan standar dalam harga murah dan kualitas



	<p>lumer crispy memperlihatkan harga kenaikan pangkat atau bonus untuk penjualan pertama kali dan memperkaya kualitas rasa, sedangkan pisang lumer crispy membeli dalam jumlah besar dengan harga murah setiap kali membeli bahan standar.</p>	<p>bahan standar cukup baik pisang lumer crispy akan membeli dalam jumlah yang besar untuk menjaga stok dan memberikan petunjuk cara melapisi pisang leleh dengan benar, Sedangkan kan promosi pisang lumer crispy akan membuat brosur diskon untuk pisang lumer crispy dan menyebarkannya di kawasan yang penuh dengan orang.</p>
--	--	--

Pengemasan merupakan taktik lanjutan dalam penjualan pisang renyah yang meleleh. Selain meningkatkan promosi produk, kemasan mempunyai kemampuan menarik pelanggan. Oleh karena itu, untuk menarik pelanggan, penjualan pisang renyah leleh harus memiliki kemasan yang menarik.

### Kesimpulan

Analisis SWOT dapat membantu UMKM dalam mengidentifikasi permasalahan yang mungkin timbul baik dari internal (kekuatan dan kelemahan) maupun dari luar (peluang dan ancaman), sesuai dengan pembahasan sebelumnya. Temuan analisis yang akan membantu pemangku kepentingan UMKM dalam mengambil tindakan untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan mereka, memanfaatkan peluang yang ada, mengurangi kelemahan mereka, dan menghindari ancaman akan diperoleh melalui penggunaan analisis SWOT.

### Saran

sebaiknya usaha pisang lumer crispy menerapkan sistem pre - order dalam penjualannya. Hal ini dapat membantu usaha untuk mengetahui jumlah persediaan yang dibutuhkan agar tidak kehabisan bahan atau kekurangan bahan. Selain itu pemilik usaha pisang lumer crispy juga sebaiknya memberikan pelatihan kepada karyawannya dalam membuat olahan tersebut, karena dengan banyaknya karyawan yang bisa membuat olahan tersebut maka dapat menambah jumlah pisang lumer crispy yang akan dijual.



## **DAFTAR PUSTAKA**

- Kurniasih, F., Yunita, T., Mutiara, P., Afifi, S. T., Bhayangkara, U., Raya, J., & Kunci, K. (2023). Analisis swot pada umkm pisang lumer crispy (banabow). *Humantech: Jurnal Ilmiah Multi Disiplin Indonesia*.
- Nisak, Z. (2013). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekbis*, 468–476.
- Haq, N. S., Yunita, T., Sayeti, A. B., & Prasetyo, R. B. (2023). Analisis Swot Pada Umkm Ubi Lumer Crispy Untuk Meningkatkan Strategi Dan Daya Saing. *JEBIMAN: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 498-507.
- Prasditio, A. G., Syawaka, A. A., Faizah, A. T., & dkk. (2023). Pemberdayaan Masyarakat melalui Pembuatan Pisang Crispy sebagai Sosiopreneur Baru Usaha Produk Lokal di Desa Ngunu, Jumantono Karanganganyar . *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 284-290.