

© Ha  
Cipta milik UIN Suska Riau

**USULAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO  
KECIL MENENGAH (UMKM) OKY JAMUR TIRAM  
PEKANBARU MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN TOPSIS**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk memperoleh gelar sarjana Teknik pada  
Jurusan Teknik Industri

Oleh:

**AGUS PRATIWI**  
**11850220358**



**FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2023**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



# LEMBAR PERSETUJUAN

**USULAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) OKY JAMUR TIRAM PEKANBARU MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN TOPSIS**

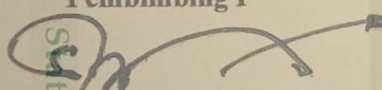
## TUGAS AKHIR

oleh:

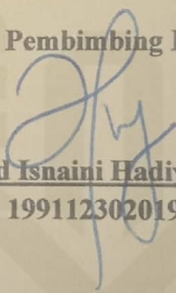
**AGUS PRATIWI**  
11850220358

Telah diperiksa dan disetujui sebagai laporan tugas akhir di Pekanbaru, pada tanggal Juli 2023

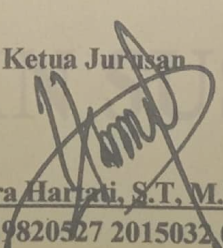
Pembimbing I

  
**Nazaruddin, S.ST., M.T**  
NIP. 19900410 202012 1 012

Pembimbing II

  
**Dr. Muhammad Isnaini Hadiyul Umam S.T., M.T.**  
NIP. 199112302019031013

Ketua Jurusan

  
**Misra Hartati, S.T., M.T**  
NIP. 19820527 2015032 002

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sultan Hamid University of Sultan Syarif Kasim Riau





# LEMBAR PENGESAHAN

## USULAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) OKY JAMUR TIRAM PEKANBARU MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN TOPSIS TUGAS AKHIR

oleh:

**AGUS PRATIWI**  
**11850220358**

Telah dipertahankan di depan sidang dewan penguji sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau di Pekanbaru, pada tanggal Juli 2023

Pekanbaru, Juli 2023

Mengesahkan,

Ketua Jurusan

**Misra Hartati, S.T., M.T**  
NIP. 19820527 2015032 002



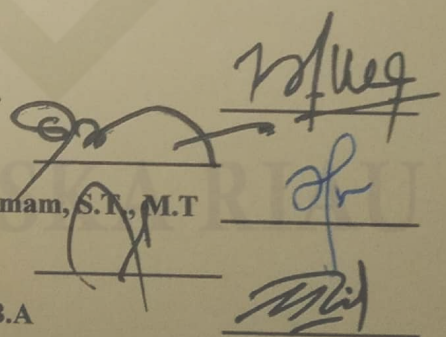
Dekan

**Dr. Hartono, M.Pd**

NIP. 19640301 1992031 003

### DEWAN PENGUJI :

- Ketua** : Fitriani Surayya Lubis, S.T., M.Sc.
- Sekretaris I** : Nazaruddin, S.ST., M.T.
- Sekretaris II** : Dr. Muhammad Isnaini Hadiyul Umam, S.T., M.T
- Anggota II** : Nofirza, S.T., M.Sc.
- Anggota II** : Muhammad Rizki, S.T., M.T., M.B.A



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

Staf Ahli Bidang Akademik Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

## LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas Akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum, dengan ketentuan bahwa hak cipta ada pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasan hanya dapat dilakukan atas izin penulis dan harus dilakukan mengikut kaedah dan kebiasaan ilmiah serta menyebutkan sumbernya.

Penggandaan atau penerbitan sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin tertulis dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan dapat meminkamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya dengan mengisi nama, tanda peminjaman dan tanggal pinjam pada form peminjaman.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran Surat :  
 Nomor : Nomor 25/2022  
 Tanggal : 23 Juni 2022

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agus Pratiwi  
 NIM : 11850220358  
 Tempat/Tgl Lahir : Sei Dua, 23 Agustus 2000  
 Fakultas : Sains dan Teknologi  
 Program Studi : Teknik Industri  
 Judul Skripsi : Usulan Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) OKY Jamur Tiram Pekanbaru Menggunakan Metode SWOT dan Topsis

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian dan pemikiran saya sendiri
2. Semua kutipan sudah disebutkan sumbernya
3. Oleh karena itu skripsi saya ini, saya nyatakan bebas plagiat
4. Apabila dikemudian hari ditemukan plagiat pada skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan
5. Dengan demikian surat ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpapaksaan dari pihak manapun juga

Pekanbaru, 22 Juni 2023  
 Yang membuat pernyataan,

  
 Agus Pratiwi  
 NIM. 11850220358

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## LEMBAR PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang.*

*"Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)." (Q.S Al-Insyirah 5-7)*

*Alhamdulillahirabbil'alamin.*

*Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk Papa dan Mama tercinta*

***"Suprianto dan Partinem***

*Terimakasihku untuk Papa dan Mama yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku semangat, do'a, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan hingga aku kuat dalam menghadapi segala tantangan dan rintangan yang hadir di depanku*

*Dalam setiap langkahku aku berusaha mewujudkan harapan-harapan yang kalian impikan didiriku, meski belum semua dapat kuwujudkan, semoga atas dukungan, do'a dan restu, semua mimpi itu akan terjawab.*

*Hariku terlalu berat jika aku hanya mengandalkan diri sendiri tanpa melibatkan bantuan Tuhan dan orang lain. Tak ada tempat terbaik untuk berkeluh kesah selain bersama orang-orang terbaik yang selalu bersedia membantuku jika kesulitan tiba. Ku persembahkan kepada kalian semua. Beribu terimakasih kuucapkan.*

*Pekanbaru, Juli 2023*

*Agus Pratiwi*

## USULAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) OKY JAMUR TIRAM PEKANBARU MENGUNAKAN METODE SWOT DAN TOPSIS

Agus Pratiwi  
Fakultas Sains dan Teknologi, UIN SUSKA  
[Pratiwiagus23@gmail.com](mailto:Pratiwiagus23@gmail.com)

### Abstrak

Salah Satu pelaku bisnis jamur tiram dikecamatan marpoyan damai adalah Oky Jamur Tiram Pekanbaru. Bapak Oky (pengembang dan pembibit jamur tiram), menyatakan bahwa dalam menjalankan usaha pengembangan jamur tiram mendapatkan masalah yang berkaitan dengan penjualan jamur tiram yang tidak memenuhi target setiap bulannya. data penjualan pada bulan januari hingga Desember yang memenuhi target penjualan pak oky adalah pada bulan maret yang mana target penjualan pak oky perbulannya adalah 400 kg. Penyebab target penjualan tidak tercapai adalah penjualan tidak terfokus pada penjualan jamur tiram saja melainkan menjual media tanam jamur tiram juga dan sumber daya manusia juga kurang mendukung. Tujuan penelitian ini adalah mencari tahu strategi pengembangan yang seperti apa yang dapat memajukan usaha. Metode yang digunakan adalah Metode SWOT dan TOPSIS. Hasil penelitian menunjukkan posisi kuadran matriks internal-eksternal yaitu terletak pada kuadran IV, di mana posisi tersebut menjelaskan bahwa faktor internalnya lebih kuat daripada faktor eksternal dengan nilai IFE sebesar 3,056 dan EFE sebesar 2,991. Hal itu berarti strategi yang diperlukan oleh UMKM Oky Jamur Tiram adalah strategi tumbuh dan membangun. sedangkan Hasil topsis yang didapatkan dapat diketahui bahwa strategi yang dapat diterapkan secara nyata dalam UMKM Oky Jamur Tiram yaitu strategi alternatif 4 dimana Membuat konten-konten menarik di media sosial untuk menarik pelanggan. Faktor Internal dilakukan agar mengetahui kekuatan dan kelemahan pada perusahaan.

**Kata Kunci :** Jamur Tiram, Strategi Pengembangan, SWOT, Topsis, UMKM.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb. Alhamdulillahirobbil'alamin

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sholawat serta salam selalu tercurah kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW, sehingga Penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya dengan judul **“USULAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) OKY JAMUR TIRAM PEKANBARU MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN TOPSIS”** sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik di Jurusan Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang tulus kepada semua pihak yang telah banyak memberi petunjuk, bimbingan, dorongan dan bantuan dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama pada:

1. Bapak Prof. Dr. Khairunnas Rajab, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Hartono, M.Pd selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Misra Hartati, S.T., M.T selaku Ketua Progam Studi Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Anwardi, S.T., M.T selaku Sekretaris Progam Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Nazaruddin, S.ST., M.T selaku Dosen Pembimbing I dan bapak Muhammad Isnaini Hadiyul Umam, S.T., M.T selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing





dan memberikan petunjuk yang sangat berharga bagi penulis dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen Progam Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan bagi penulis selama masa perkuliahan.
7. Pemilik Oky Jamur Tiram yang telah banyak memberikan kesempatan untuk melaksanakan penelitian.
8. Teristimewa kepada kedua orang tua penulis Ayahanda Suprianto, Ibunda Partinem serta seluruh keluarga besar penulis yang telah banyak berjasa memberikan dukungan moril dan materil serta doa'a restu sehingga dapat menempuh pendidikan hingga S1 di Progam Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
9. Dedek Ikwan Fauzi Nasution yang telah memberikan asupan demi keberlancaran tugas akhir dan yang telah memberikan semangat serta dorongan kepada penulis.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan pada penulisan laporan ini. Penulis mengharapkan adanya kritik maupun saran yang bersifat membangun yang bertujuan untuk menyempurnakan isi dari laporan tugas akhir ini serta bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan pada umumnya dan bagi penulis untuk mengamalkan ilmu pengetahuan di tengah-tengah masyarakat.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekanbaru, Juli 2023

Penulis

(Agus Pratiwi)

UIN SUSKA RIAU



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>COVER .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	I-1
1.2 Rumusan Masalah .....	I-5
1.3 Tujuan Penelitian .....	I-6
1.4 Batasan Masalah .....	I-6
1.5 Manfaat Penelitian.....	I-6
1.6 Sistematika Penulisan.....	I-6
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Strategi Pengembangan.....	II-1
2.1.1 Pengertian Strategi.....	II-1
2.1.2 Konsep Strategi.....	II-1
2.1.3 Tipe-Tipe Strategi.....	II-3
2.2 Pengertian Industri.....	II-4
2.3 Industri Kecil.....	II-6

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.4 Perkembangan Usaha Kecil.....	II-9
2.4.1 Teori Fungsi Produksi.....	II-10
2.4.2 Sumber Daya Manusia.....	II-10
2.4.3 Permodalan.....	II-11
2.4.4 Pemasaran.....	II-14
2.5 Analisis SWOT.....	II-16
2.5.1 Model Analisis SWOT.....	II-16
2.5.2 Matrik SWOT.....	II-17
2.6 Topsis.....	II-19
2.7 Penelitian Terdahulu.....	II-20

**BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1 Survey Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	III-2
3.2 Pendahuluan.....	III-2
3.3 Landasan Teori.....	III-2
3.4 Identifikasi Masalah.....	III-3
3.5 Rumusan Masalah.....	III-3
3.6 Pengumpulan Data .....	III-3
3.7 Langkah-Langkah Pengolahan Data.....	III-4
3.8 Analisa EFAS dan IFAS.....	III-6
3.9 Analisa Data dengan Metode Swot.....	III-8
3.10 Perangkingan dengan Metode TOPSIS.....	III-9
3.11 Analisa Hasil Penelitian.....	III-10
3.11 Kesimpulan dan Saran.....	III-10





**BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.1	Pengumpulan Data.....	IV-1
4.1.1	Profil UMKM Oky Jamur Tiram.....	IV-1
4.1.2	Struktur Organisasi UMKM Oky Jamur Tiram.....	IV-2
4.1.3	Analisis Lingkungan Internal.....	IV-3
4.1.4	Analisis Lingkungan Eksternal.....	IV-4
4.1.5	Demografi Responden.....	IV-6
4.1.6	Uji Validitas dan Reabilitas.....	IV-7
4.1.6.1	Uji Validitas dan Reabilitas Faktor Internal.....	IV-7
4.1.6.2	Uji Validitas dan Uji Realibilitas Faktor Eksternal.....	IV-9
4.1.7	Data Penjualan UMKM Oky Jamur Tiram.....	IV-10
4.1.8	Data Penjualan Kompetitor.....	IV-11
4.2	Pengolahan Data.....	IV-12
4.2.1	Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal UMKM Oky Jamur Tiram .....	IV-12
4.2.1.1	<i>Internal Factor Evaluation (IFE)</i> .....	IV-12
4.2.1.2	<i>External Factor Evaluation (EFE)</i> .....	IV-20
4.2.1.3	Matrik Internal – Eksternal (IE).....	IV-30
4.2.1.4	Matriks SWOT.....	IV-30
4.2.1.5	Topsis.....	IV-32

**BAB V ANALISA**

5.1	Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal UMKM Oky JamurTiram.....	V-1
5.1.1	Matriks Internal-Eksternal (IE).....	V-3
5.1.2	Matriks SWOT.....	V-4
5.1.3	Topsis.....	V-6
5.1.4	Usulan Prioritas Strategi Pengembangan.....	V-6

## BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan.....	VI-1
6.2 Saran.....	VI-2

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## BIOGRAFI PENULIS

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Data potensial jamur tiram Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatan..	I-1
Tabel 1.2 Data permintaan bahan olahan jamur tiram dipekanbaru perbulan.....	I-2
Tabel 2.1 Matrik Factor Strategi Eksternal (EFAS).....	II-17
Tabel 2.2 Matrik Factor Strategic Internal (IFAS).....	II-17
Tabel 4.1 Data responden berdasarkan lingkungan eksternal.....	IV-6
Tabel 4.2 Data responden Berdasarkan Lingkungan Eksternal oky jamur tiram.	IV-6
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Faktor Internal.....	IV-8
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Faktor Internal .....	IV-8
Tabel 4.5 Rekapitulasi Hasil Uji Valditas dan Reliabilitas Faktor Internal.....	IV-8
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Faktor Eksternal.....	IV-9
Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas Faktor Eksternal.....	IV-9
Tabel 4.8 Rekapitulasi Hasil Uji Valditas dan Reliabilitas Faktor Eksternal.....	IV-10
Tabel 4.9 Data Penjualan Bersih UMKM Oky Jamur Tiram.....	IV-10
Tabel 4.10 Data Penjualan Bersih Kompetitor.....	IV-11
Tabel 4.11 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kekuatan ( <i>Internal</i> ).....	IV-16
Tabel 4.12 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kelemahan ( <i>Internal</i> ).....	IV-19
Tabel 4.13 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Peluang ( <i>Eksternal</i> ).....	IV-23
Tabel 4.14 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman ( <i>Eksternal</i> ).....	IV-27
Tabel 4.15 Rekapitulasi Rating dan Bobot Pada Faktor Lingkungan Internal....	IV-28
Tabel 4.16 Rekapitulasi Rating dan Bobot Pada Faktor Lingkungan Eksternal..	IV-29
Tabel 4.17 Analisis Matriks SWOT Pada UMKM Oky Jamur Tiram .....	IV-31
Tabel 4.18 Alternatif Strategi.....	IV-32
Tabel 4.19 Kriteria dan Bobot.....	IV-33
Tabel 4.20 Nilai Keputusan .....	IV-33
Tabel 4.21 Keputusan Termormalisasi .....	IV-34
Tabel 4.22 Menormalisasikan.....	IV-34
Tabel 4.23 Rekapitulasi data normalisasi .....	IV-35

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Tabel 4.24 Normalisasi Bobot.....	IV-36
Tabel 4.25 Max dan Min Normalisasi berbobot .....	IV-36
Tabel 4.26 Data D+ dan D-.....	IV-37
Tabel 4.27 Nilai preferensi.....	IV-38

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Data Penjualan perbulan jamur tiram di Oky Jamur Tiram.....	I-3
Gambar 2.1 diagram Matrik Swot.....	II-18
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Metodologi Penelitian .....	III-1
Gambar 4.1 UMKM Oky Jamur Tiram .....	IV-1
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Oky Jamur Tiram.....	IV-2
Gambar 4.3 Matriks IE.....	IV-30

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR RUMUS

	Halaman
Rumus 2.1 Membangun normalized decision matrix.....	II-19
Rumus 2.2 A+ dan solusi ideal negatif dinotasikan dengan A-.....	II-19
Rumus 2.3 Menentukan jarak antara nilai setiap alternatif dengan matriks solusi ideal positif dan solusi ideal negative.....	II-19
Rumus 2.4 Menentukan Nilai preferensi untuk setiap alternatif .....	II-19

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A      Dokumentasi**
- Lampiran B      Kuesioner**
- Lampiran C      Biografi Penulis**

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia menarik perhatian yang serius baik dari Pemerintah maupun masyarakat secara luas. Hal ini disebabkan oleh kontribusi yang signifikan dari kelompok usaha ini dalam menciptakan peluang kerja yang banyak, sehingga menjadi salah satu sumber pendapatan penting. UMKM memiliki potensi untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja. Selain itu, UMKM juga berperan sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia, membantu mengurangi kemiskinan, dan meningkatkan pendapatan per kapita di berbagai daerah, baik secara kolektif maupun individual (Fajar dkk, 2021). Di Kota Pekanbaru, industri kecil memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan sebagai solusi terhadap masalah pengangguran dan pendapatan masyarakat. Hal ini dikarenakan industri kecil umumnya menggunakan teknologi yang memerlukan tenaga kerja yang banyak dalam proses produksinya.

Salah satu sektor industri kecil yang potensial di Kota Pekanbaru adalah industri kecil jamur tiram. Industri kecil jamur tiram di Kota Pekanbaru dibagi menjadi 2 jenis industri, yaitu industri kecil pembibitan dan pengembangan jamur tiram. Jamur tiram merupakan jamur konsumsi yang disukai oleh masyarakat karena memiliki rasa yang enak dan nilai gizi yang tinggi. Jamur tiram dapat dibudidayakan dalam media (Baglog) yang berasal dari serbuk kayu atau bahan lignin yang telah lapuk dan dibungkus plastik dan disterilkan. Bahan yang dibutuhkan untuk membuat media tanam jamur tiram adalah serbuk gergaji kayu gelam, dedak padi, dedak jagung, kapur pertanian ( $\text{CaCO}_3$ ), bibit jamur tiram, gips, alkohol 70%, dan spiritus. Proses pembuatan baglog jamur tiram yaitu memilih serbuk gergaji kayu, kemudian campur bahan menjadi satu. Ayaklah campuran tersebut menggunakan ayakan



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan luas lubang ½ cm. Tambahkan air sebanyak 60-70 %. Campur kembali serbuk dengan merata, setelah itu tutup dengan menggunakan karung atau pengomposan (Elfandari dkk, 2021). Adapun data potensial jamur tiram di Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatan adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Data potensial jamur tiram Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatan

No	Kecamatan	Jamur (Kg)		
		2018	2019	2020
1	Payung Sekaki	0	0	745
2	Tenayan Raya	4.675	3.930	3.460
3	Sail	210	15	0
4	Rumbai Pesisir	3.260	0	0
5	Marpoyan Damai	3.450	3.120	2.020
5	Total	11.595	7.060	6.225

(Sumber : Badan Pusat Statistik Riau 2020)

Berdasarkan badan pusat statistik riau pada Tabel 1.1 tersebut dapat dilihat total produksi jamur konsumsi tertinggi di Kota Pekanbaru yaitu pada Kecamatan Tenayan Raya dengan jumlah produksi pada tahun 2018 sebesar 4.675 kg, 2019 sebesar 3.930 kg, dan 2020 sebesar 3.460 kg. Data tersebut menunjukkan bahwa jamur tiram memiliki potensi untuk dikembangkan karena secara statistik produksi jamur tiram di pekanbaru menurun berbanding terbalik dengan data permintaan bahan olahan jamur tiram dipekanbaru setiap bulan yang mengalami kenaikan. tabel 1.2 dibawah ini menunjukkan bahwa data permintaan bahan olahan jamur tiram di pekanbaru sebagai berikut :

Tabel 1.2 Data permintaan bahan olahan jamur tiram dipekanbaru perbulan

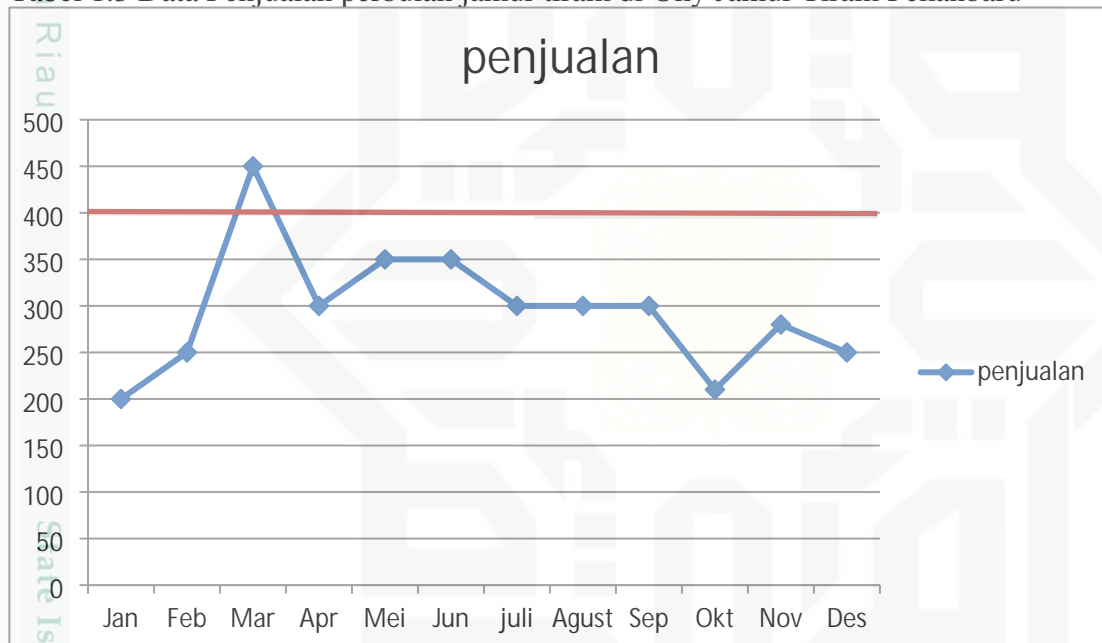
No	Olahan Jamur Tiram	Jamur (kg)					
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun
1	Jamur Krispy	100	170	280	300	350	500
2	Bakso Jamur	80	100	150	180	240	300
3	Mie Ayam Jamur	120	150	150	200	220	320
4	Gulai Jamur	100	150	160	180	230	250
5	Nugget Jamur	50	100	110	150	200	220
6	Rumahan	200	280	300	350	500	600
	Jumlah	650	950	1.150	1.360	1.740	2.190

(Sumber : Badan Pusat Statistik Riau 2020)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Salah Satu pelaku bisnis jamur tiram dikecamatan marpoyan damai adalah Oky Jamur Tiram Pekanbaru. Pebisnis ini membuka usaha sejak tahun 2012, usahanya terus berkembang dan oky jamur tiram saat ini sudah memiliki beberapa pelanggan tetap. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan tanggal 23 September 2022, dengan Bapak Oky (pengembang dan pembibit jamur tiram), menyatakan bahwa permintaan jamur tiram lebih banyak dari luar Kota Pekanbaru, seperti Pelelawan, Ukui, Ujung Batu, Pasir Pangaraian dll. Dalam menjalankan usaha pengembangan jamur tiram mendapatkan masalah yang berkaitan dengan penjualan jamur tiram yang tidak memenuhi target setiap bulannya.. Berikut adalah Tabel 1.3 data penjualan jamur tiram di Oky Jamur Tiram Pekanbaru adalah sebagai berikut :

Tabel 1.3 Data Penjualan perbulan jamur tiram di Oky Jamur Tiram Pekanbaru



(Sumber : Oky Jamur Tiram Pekanbaru)

Dengan penjelasan diatas kita dapat memahami bahwa data penjualan pada bulan januari hingga Desember yang memenuhi target penjualan pak oky adalah pada bulan maret yang mana target penjualan pak oky perbulannya adalah 400 kg. Penyebab target penjualan tidak tercapai adalah penjualan tidak terfokus pada penjualan jamur tiram saja melainkan menjual media tanam jamur tiram juga dan





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sumber daya manusia juga kurang mendukung. Dengan demikian, untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh pemilik usaha, penting untuk menerapkan strategi pengembangan yang efektif dan tepat. Untuk memilih strategi pengembangan yang efisien dan efektif, diperlukan pemahaman yang melibatkan beberapa faktor secara langsung dalam merumuskan keputusan. Dalam konteks ini, metode SWOT dan TOPSIS digunakan. Metode SWOT digunakan sebagai langkah awal dalam mengidentifikasi dan merumuskan alternatif strategi berdasarkan kondisi nyata yang dihadapi perusahaan, dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM. Metode TOPSIS kemudian digunakan sebagai pendekatan terakhir dalam pengambilan keputusan untuk memilih strategi pemasaran yang terbaik dan ideal. Dengan menggabungkan kedua metode tersebut, dapat dihasilkan solusi yang sesuai dengan tujuan pemasaran yang diinginkan oleh UMKM, sehingga menjawab tantangan yang dihadapi dan memberikan solusi yang tepat..

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Moh Zainal Abidin dkk mengenai Pemilihan Strategi Pemasaran dengan Metode SWOT dan TOPSIS, ditemukan beberapa alternatif strategi pemasaran yang diusulkan untuk CV. X. Alternatif pertama adalah memperluas jaringan distribusi pemasaran produk, yang memiliki nilai preferensi tertinggi. Alternatif kedua adalah menjalin kerja sama dengan produsen dalam kegiatan pemasaran produk, khususnya promosi. Alternatif ketiga adalah meningkatkan pelayanan kepada pelanggan. Dan alternatif keempat adalah memanfaatkan kios yang berada di bawah naungan perusahaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dhiadilah Ditiandi dan Sugih Arijanto mengenai Usulan Perbaikan Strategi Pemasaran dengan menggunakan SWOT Analysis dan Metode TOPSIS, alternatif strategi terpilih adalah menambah sistem pemasaran dengan menggunakan keagenan, memasarkan produk melalui apotek, toko-toko herbal, dan meningkatkan akses pelayanan melalui platform daring. Sedangkan dalam penelitian Muhammad Akmal dkk mengenai Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Ansanía Saudia Rawis Helwa Hijab Pontianak dengan menggunakan Metode SWOT



dan TOPSIS, strategi terpilih berada pada kuadran II, yaitu strategi strengthstreats (S-T). Ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu mengatasi ancaman dari luar dengan memanfaatkan kekuatan internal yang dimilikinya.

Hasil Penelitian ini diharapkan bahwa dapat memberikan kontribusi dalam memperluas pemahaman tentang industri pengembangan jamur tiram dan memberikan informasi dan masukan yang berharga untuk mengembangkan industri kecil jamur tiram di Oky Jamur Tiram Pekanbaru. Berdasarkan uraian di atas, diperlukan penelitian dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Jamur Tiram di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru".

### 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah “ Bagaimana menentukan usulan strategi pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) Oky Jamur Tiram Pekanbaru dengan menggunakan penerapan metode Swot dan Topsis”.

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal UMKM Oky Jamur Tiram Pekanbaru
2. Untuk mengusulkan alternatif strategi pengembangan kepada UMKM Oky Jamur Tiram Pekanbaru.
3. Untuk merancang strategi pengembangan UMKM Oky Jamur Tiram Pekanbaru

### 1.4 Batasan Masalah

Sesuai dengan Judul Tugas Akhir yang diberikan tentunya harus ada batasan masalah, adapun batasan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membagikan Kuesioner kepada karyawan dan pelanggan Oky Jamur Tiram Pekanbaru



2. Menggunakan aplikasi *SPSS* versi 23.

### 1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk menambah pengetahuan bagi penulis maupun pembaca pada khususnya bidang pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan tentang usaha pengembangan Jamur Tiram.

#### 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pengusaha pada UMKM Oky Jamur Tiram, penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan masukan untuk mengembangkan UMKM Oky Jamur Tiram.

### 1.6 Sistematika Penulisan

Penyusunan laporan penelitian ini mengikuti sistematika penulisan sebagai berikut :

#### **BAB I                   PENDAHULUAN**

Bab ini akan mengulas mengenai konteks latar belakang dari penelitian ini, perumusan masalah yang akan diteliti, tujuan penelitian yang ingin dicapai, manfaat penelitian baik bagi peneliti maupun bagi perusahaan, batasan masalah yang ditetapkan, serta sistematika penulisan yang akan diikuti dalam penelitian mengenai strategi pengembangan industri kecil jamur tiram di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

#### **BAB II                 LANDASAN TEORI**

Bab ini akan memaparkan teori yang mencakup pengertian dan definisi terkait penyusunan laporan serta strategi pengembangan industri kecil

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

jamur tiram di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Teori tersebut diperoleh dari kutipan buku dan jurnal yang relevan dengan topik penelitian.

**BAB III****METODOLOGI PENELITIAN**

Metodologi penelitian ini mencakup prosedur kerja dan langkah-langkah yang dilakukan dalam proses penelitian. Tahapan dimulai dengan studi pendahuluan, studi literatur, pengumpulan data, pengolahan data, analisis, dan akhirnya disimpulkan dengan kesimpulan dan saran.

**BAB IV****PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisi data dan informasi yang telah dikumpulkan oleh peneliti dari UKM Oky Jamur Tiram. Data yang terkumpul kemudian diolah dan diidentifikasi untuk merumuskan strategi pengembangan industri kecil jamur tiram di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru..

**BAB V****ANALISA**

Bab ini berisi analisis yang dilakukan oleh peneliti terhadap hasil pengolahan data yang telah dilakukan.

**BAB VI****PENUTUP**

Bagian penutup berisi kesimpulan yang dapat ditarik dari pelaksanaan penelitian sesuai dengan tujuan penelitian. Selain itu, terdapat juga saran yang ditujukan untuk penelitian selanjutnya dan UMKM.





## BAB II LANDASAN TEORI

### 2.1 Strategi Pengembangan

#### 2.1.1 Pengertian Strategi

Menurut definisi yang terdapat dalam Business Dictionary, strategi dapat diartikan sebagai cara atau rencana yang dipilih untuk mencapai hasil yang diinginkan di masa depan, seperti mencapai tujuan atau mencari solusi bagi masalah yang ada. Pengertian strategi melibatkan campuran antara keahlian dan pengetahuan dalam perencanaan serta penggunaan sumber daya dengan cara yang efisien dan efektif. Menurut Henry Mintzberg (1998), seorang pakar dalam bidang bisnis dan manajemen, terdapat lima pendekatan dalam mengartikan strategi, yaitu strategi sebagai rencana, strategi sebagai pola, strategi sebagai posisi, strategi sebagai taktik, dan strategi sebagai perspektif (Juliansyah, 2017).

Dari beberapa definisi di atas, strategi pada dasarnya memiliki tujuan untuk mengarahkan masa depan sesuai dengan harapan atau tujuan yang telah ditetapkan melalui pendekatan dan metode yang telah direncanakan. Menurut Marrus (2002), strategi didefinisikan sebagai proses pengembangan rencana oleh pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, termasuk merumuskan cara atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut. Quinn (1999) mengartikan strategi sebagai bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan utama, kebijakan, dan tindakan dalam organisasi menjadi kesatuan yang utuh. Strategi yang dirumuskan dengan baik akan membantu perusahaan dalam merencanakan dan mengalokasikan sumber daya yang dimiliki sehingga menciptakan keunikan dan kelangsungan usaha (Juliansyah, 2017).

#### 2.1.2 Konsep Strategi

Menurut Halimah (2017) Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau. Site: <http://www.uin-suska-riau.ac.id> | Email: [info@uin-suska-riau.ac.id](mailto:info@uin-suska-riau.ac.id) | UIN Sunan Gunung Djati Purwokerto

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. *Distinctive Competence* merujuk pada langkah-langkah yang diambil oleh suatu perusahaan untuk melakukan kegiatan dengan lebih baik daripada pesaingnya. Perusahaan yang memiliki kekuatan yang sulit ditiru oleh pesaing dianggap memiliki "*Distinctive Competence*". *Distinctive competence* menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi. Menurut Day dan Wenshey, identifikasi *distinctive competence* dalam organisasi meliputi keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya. Kedua faktor ini menyebabkan perusahaan dapat memiliki keunggulan dibandingkan dengan pesaingnya. Keahlian sumber daya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif daripada pesaing. Misalnya, perusahaan dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik daripada produk pesaing dengan memahami secara rinci keinginan konsumen dan mengembangkan program pemasaran yang lebih baik daripada program pesaing. Dengan memahami keinginan konsumen secara tepat, perusahaan dapat merancang strategi pemasaran yang lebih baik daripada pesaingnya.
2. *Competitive Advantage* adalah suatu upaya khusus yang dilakukan oleh perusahaan untuk menjadi lebih superior dibandingkan dengan pesaingnya. Keunggulan bersaing ini terjadi karena perusahaan melakukan strategi tertentu dalam merebut peluang pasar. Menurut Potter, terdapat tiga strategi yang dapat diadopsi oleh perusahaan untuk mencapai keunggulan bersaing, yaitu kepemimpinan biaya, diferensiasi, dan fokus. Perusahaan dapat mencapai keunggulan bersaing yang lebih tinggi daripada pesaingnya jika mampu menawarkan harga jual yang lebih rendah tetapi dengan nilai atau kualitas produk yang sama. Harga jual yang lebih murah dapat dicapai melalui pemanfaatan skala ekonomis, efisiensi produk, penggunaan teknologi, kemudahan akses terhadap bahan baku, dan lain sebagainya. Selain itu, perusahaan juga dapat menerapkan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi tertentu terhadap citra merek pada konsumennya, seperti citra keunggulan kinerja produk, inovasi produk, pelayanan yang lebih baik, dan



sebagainya. Strategi fokus juga dapat digunakan untuk mencapai keunggulan bersaing dengan menyesuaikan segmen dan pasar sasaran yang diinginkan.

### 2.1.3 Tipe Tipe Strategi

Secara prinsip, strategi dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis. Proses pengembangan strategi dimulai dengan pengembangan strategi korporat yang bertujuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan strategi korporat ini, strategi unit bisnis kemudian disusun dengan fokus pada Keunggulan Kompetitif, kepemimpinan, diferensiasi biaya produk, serta fokus pada biaya dan diferensiasi. Terakhir, strategi operasional disusun dengan fokus pada prioritas persaingan, biaya, kualitas, fleksibilitas, dan pengiriman. Penerapan strategi operasional ini melibatkan pengembangan struktur dan infrastruktur perusahaan (Halimah, 2017).

Selanjutnya, jika perusahaan menerapkan semua strategi operasionalnya, akan mendapatkan hasil berupa produk dan layanan yang sesuai dengan harapan konsumen. Strategi perusahaan adalah dinamis dan muncul secara bertahap. Ketika perusahaan mengalami perkembangan, strategi perlu direvisi. Pimpinan perusahaan juga melihat peluang untuk melakukan perbaikan atau menyesuaikan pendekatan bisnis dengan perubahan kondisi.

Komponen strategi operasional dibuat untuk mendukung penerapan misi dan strategi perusahaan yaitu sebagai berikut:

#### 1. Strategi kualitas

Perusahaan harus mengidentifikasi pandangan konsumen terhadap kualitas yang diinginkan. Selain itu, perusahaan juga perlu mengembangkan kebijakan dan prosedur yang jelas untuk mencapai kualitas yang sesuai dengan harapan konsumen, sehingga dapat bersaing dengan baik untuk mencapai keunggulan dalam persaingan pasar. Contohnya, keunggulan dalam hal fleksibilitas desain, kualitas yang baik dan konsisten, pelayanan yang cepat, harga yang relatif rendah, dan variasi produk yang beragam.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Strategi produk

Strategi mengenai produk sangat tergantung pada proses transformasi. Strategi ini meliputi biaya produksi, kualitas dan keputusan penggunaan sumber daya manusia, dan interaksi dengan desain produk.

## 3. Strategi proses

Setiap produksi memiliki proses yang berbeda. Keputusan yang diambil terkait dengan proses tersebut merupakan komitmen yang dilakukan oleh manajemen. Terdapat beberapa faktor yang harus dipertimbangkan, antara lain teknologi yang digunakan, kualitas, pemanfaatan tenaga kerja manusia, dan peralatan. Seluruh biaya atau investasi yang akan dilakukan sangat bergantung pada struktur biaya perusahaan.

## 4. Strategi fasilitas

Menentukan fasilitas yang tepat sangat penting bagi kesuksesan perusahaan, baik dalam industri manufaktur maupun industri jasa. Keputusan strategis mengenai fasilitas harus mempertimbangkan peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan fasilitas yang ada. Selain itu, perusahaan perlu memahami dampak potensial dari fasilitas yang akan mempengaruhi tingkat persaingan. Fasilitas industri umumnya memerlukan investasi besar, sehingga perencanaan yang teliti diperlukan. Keputusan penyediaan fasilitas ini bisa dilakukan sebagai respons terhadap perubahan kondisi atau sebagai reaksi terhadap tingkat persaingan. Dengan kata lain, strategi fasilitas merupakan bagian proaktif dari strategi operasional secara keseluruhan, karena melibatkan pengukuran biaya, produktivitas, dan implikasi persaingan bagi perusahaan.

## 2.2 Pengertian Industri

Berdasarkan UU No. 3 tahun 2014 tentang Perindustrian, terutama pada pasal 1 ayat 2, industri dapat diartikan sebagai segala bentuk kegiatan ekonomi yang melibatkan proses pengolahan bahan baku dan/atau penggunaan sumber daya industri untuk menghasilkan barang dengan nilai tambah atau manfaat yang lebih tinggi, termasuk pelayanan industri. Menurut definisi dalam Webster's New World





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dictionary, istilah "industri" mengacu pada "usaha produktif manufaktur secara kolektif, terutama berbeda dengan sektor pertanian". Definisi yang sama juga menyatakan bahwa industri juga mencakup "setiap bisnis dalam skala besar", seperti industri makanan, industri tekstil, industri internet, dan lain sebagainya. (Nikensari, 2018).

Dalam konteks penawaran berbasis teknologi, industri dapat dikarakterisasi sebagai sekelompok produsen yang memiliki keahlian dalam teknologi untuk menyediakan produk serupa. Pendekatan ini memiliki keunggulan dalam mengakui kemampuan perusahaan untuk beradaptasi dengan menciptakan produk atau merek baru yang serupa dengan yang diproduksi oleh perusahaan lain dengan teknologi serupa. Sebagai contoh, produsen merek "B" dapat menghasilkan minibus spesifik yang mirip dengan minibus yang sebelumnya diproduksi oleh produsen merek lain, meskipun sebelumnya produsen "B" tidak aktif dalam segmen tersebut. Dalam industri makanan, terdapat beberapa contoh produsen yang dapat dengan mudah disebut sebagai pesaing dengan kriteria yang sama (Nikensari, 2018).

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), industri dapat digambarkan sebagai suatu usaha atau kegiatan yang melibatkan proses pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi produk jadi dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan. Industri juga sering diakui sebagai sekelompok perusahaan yang memproduksi produk yang serupa. Secara umum, industri dapat dibagi menjadi dua kategori berdasarkan sektor usahanya, yaitu industri pengolahan dan industri jasa.

Industri juga dikelompokkan menurut jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan. Menurut BPS, pengelompokkan industry berdasarkan kriteria ini dibedakan menjadi empat seperti berikut:

- a. Industri Besar, jika memperkerjakan tenaga kerja 100 orang atau lebih
- b. Industri Sedang, jika memperkerjakan 20 sampai 99 orang
- c. Industri Kecil, jika memperkerjakan 5 sampai 19
- d. Industri Mikro, jika memperkerjakan kurang dari 5 orang (termasuk tenaga kerja yang tidak dibayar)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Industri di Indonesia dapat digolongkan kedalam beberapa kelompok. Industri nasional di Indonesia dapat dikelompokkan menjadi 3 hal, diantaranya adalah:

a. Industri Dasar,

Industri Dasar dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu kelompok Industri Mesin dan Logam Dasar (IMLD) dan kelompok Industri Kimia Dasar (IKD). IMLD mencakup industri seperti mesin pertanian, kereta api, pesawat terbang, material besi baja, aluminium, tembaga, dan sejenisnya. Di sisi lain, IKD melibatkan industri pengolahan karet alam, pestisida, batubara, semen, dan sejenisnya.

b. Industri Kecil

beberapa diantaranya adalah industri pangan industri kulit dan pakaian , industri bahan bangunan, dan sebagainya

c. Industri Hilir

Industri Hilir, juga dikenal sebagai Aneka Industri (AI), mencakup sektor industri yang bertanggung jawab atas pengelolaan sumber daya hutan, industri yang mengurus pengolahan hasil tambang, dan berbagai sektor serupa lainnya.

### 2.3 Industri Kecil

Menurut Tambunan (2008), industri kecil dan menengah (IKM), yang juga dikenal sebagai sektor IKM, merupakan salah satu fokus utama pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja baru, terutama setelah terjadinya krisis ekonomi beberapa tahun yang lalu. IKM memainkan peran penting dan strategis dalam mendorong perekonomian nasional, terutama dalam hal peluang kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan, dan pengurangan kemiskinan (Suryono Efendy dkk, 2018).

Pengembangan industri, terutama industri kecil, diarahkan agar memiliki peran yang kuat dalam perekonomian, sehingga mampu bersaing baik di dalam maupun di luar negeri. Pemerintah memberikan perhatian ekstra pada pengembangan sektor ekonomi rakyat di tingkat daerah, terutama di sektor industri kecil, karena sektor ini memiliki dampak besar dalam menyerap tenaga kerja dan meningkatkan



pendapatan masyarakat, yang pada gilirannya meningkatkan taraf hidup masyarakat golongan bawah. Setiap tahun, industri atau usaha kecil terus tumbuh dan berkembang, dan industrialisasi berperan penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia serta memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya lainnya secara optimal (Suryono Efendy dkk, 2018).

Permasalahan dalam industry kecil menengah antara lain sebagai berikut :

#### 1. Faktor Internal

##### a. Kurangnya Permodalan

Modal menjadi hal yang sangat penting dalam pengembangan suatu bisnis. Keterbatasan modal pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) umumnya terjadi karena sebagian besar UKM beroperasi sebagai bisnis individu atau perusahaan yang sifatnya tertutup. Mereka mengandalkan modal yang terbatas dari pemiliknya sendiri, sementara sulit mendapatkan pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya karena persyaratan administratif dan teknis yang sulit dipenuhi.

##### b. Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas

Sebagian besar bisnis kecil tumbuh dengan cara tradisional dan merupakan bisnis keluarga yang diturunkan dari generasi ke generasi. Kendala dalam sumber daya manusia (SDM) pada bisnis kecil, baik dalam hal pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan, memiliki dampak yang signifikan terhadap pengelolaan bisnis, sehingga sulit bagi bisnis tersebut untuk berkembang secara optimal. Selain itu, dengan keterbatasan SDM-nya, unit bisnis tersebut menghadapi kesulitan dalam mengadopsi perkembangan teknologi baru guna meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

##### c. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan

Usaha kecil yang umumnya terdiri dari unit usaha keluarga memiliki jaringan usaha yang terbatas dan keterbatasan dalam kemampuan untuk menembus pasar. Hal ini disebabkan oleh jumlah produk yang dihasilkan yang sangat terbatas dan kualitasnya yang kurang kompetitif. Di sisi lain, perusahaan besar

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



telah memiliki jaringan yang kokoh dan didukung oleh teknologi yang dapat mencapai tingkat internasional, serta memiliki strategi promosi yang efektif.

### 3. Faktor Eksternal

#### a. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Upaya Pemerintah dalam memajukan Industri Kecil dan Menengah (IKM) telah mengalami peningkatan dari waktu ke waktu, namun masih terdapat kekurangan dalam menciptakan lingkungan yang sepenuhnya mendukung. Salah satu permasalahan yang dapat diamati adalah persaingan yang tidak sehat antara pengusaha kecil dan pengusaha besar.

#### b. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

#### c. Pungutan Liar

Pungutan liar atau praktik pungutan tidak resmi merupakan tantangan yang signifikan bagi UKM karena meningkatkan biaya operasional yang cukup besar. Fenomena ini tidak hanya terjadi sekali, tetapi berulang secara berkala, seperti mingguan atau bulanan.

#### d. Implikasi Otonomi Daerah

Dengan disahkannya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, wilayah memiliki kebebasan untuk mengatur dan mengelola masyarakat setempat. Perubahan ini akan berdampak pada pelaku bisnis kecil dan menengah, karena akan ada pungutan-pungutan baru yang diberlakukan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Jika situasi ini tidak segera diperbaiki, maka akan mengurangi daya saing UKM. Selain itu, semangat lokal yang berlebihan terkadang menciptakan situasi yang kurang menarik bagi pengusaha dari luar daerah untuk mengembangkan usahanya di wilayah tersebut.

## 2.4. Perkembangan Usaha Kecil

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UKM memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini disebabkan oleh kontribusi yang signifikan dari UKM dalam menciptakan lapangan kerja dan pelayanan kepada masyarakat kecil. Berdasarkan data statistik, sebanyak 99,5% tenaga kerja di Indonesia bekerja di sektor UKM. Pemerintah Indonesia menyadari hal ini dan menjadikan UKM sebagai salah satu fokus utama dalam program pembangunan nasional. Kebijakan pemerintah terhadap UKM diatur oleh beberapa Undang-Undang dan peraturan pemerintah yang berlaku (Suryono Efendy dkk, 2018).

Menurut Tambunan (Tiktik Sartika Partomo, Juni 2004, Working Paper Series No.9 hal 6. Usaha Kecil Menengah dan Koperasi) Ada sub kelompok UKM yang memiliki sifat entrepreneurship tetapi ada pula yang tidak menunjukkan sifat tersebut. Dengan menggunakan kriteria entrepreneurship maka kita dapat membagi UKM dalam empat bagian, yakni :

 1. *Livelihood Activities*

UKM yang masuk kategori ini pada umumnya bertujuan mencari kesempatan kerja untuk mencari nafkah. Para pelaku dikelompok ini tidak memiliki jiwa entrepreneurship. Kelompok ini disebut sebagai sektor informal. Di Indonesia jumlah UKM kategori ini adalah yang terbesar.

 2. *Micro enterprise*

UKM ini lebih bersifat “artisan” (pengrajin) dan tidak bersifat entrepreneurship (kewiraswastaan). Jumlah UKM ini di Indonesia juga relatif besar.

 3. *Small Dynamic Enterprises*

UKM ini yang sering memiliki jiwa entrepreneurship. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang tadinya berasal dari kategori ini. Kalau dibina dengan baik maka sebagian dari UKM kategori ini akan masuk ke kategori empat. Jumlah kelompok UKM ini jauh lebih kecil dari jumlah UKM yang masuk kategori satu an dua. Kelompok UKM ini sudah bisa menerima pekerjaan sub-kontrak dan ekspor

 4. *Fast Moving Enterprises*



UKM ini merupakan UKM tulen yang memiliki jiwa entrepreneurship yang sejati. Dari kelompok ini kemudian akan muncul usaha skala menengah dan besar. Kelompok ini jumlahnya juga lebih sedikit dari UKM kategori satu dan dua.

#### 2.4.1 Teori Fungsi Produksi

Untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, diperlukan informasi mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keduanya. Dalam pengelolaan sumber daya produksi, faktor-faktor penting meliputi lahan, modal, tenaga kerja, dan manajemen. Oleh karena itu, penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi produksi harus mempertimbangkan penggunaan luas lahan dan input usahatani. Penting untuk melakukan penelitian yang mengevaluasi sejauh mana petani jagung dapat mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki untuk mencapai produksi maksimum dan meningkatkan pendapatan mereka (Utami, 2016).

#### 2.4.2 Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia memegang peranan penting dalam organisasi atau perusahaan dalam mencapai tujuan dan targetnya. Keberhasilan dalam mencapai tujuan sangat tergantung pada sumber daya manusia. Dalam konteks ini, sumber daya manusia merujuk kepada karyawan yang berperan sebagai perencana, pelaksana, dan pengendali yang aktif dalam mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Dalam era globalisasi yang penuh dengan persaingan antar organisasi atau perusahaan, peran sumber daya manusia menjadi semakin penting. Salah satu strategi yang digunakan untuk menghadapi persaingan adalah dengan memberdayakan dan mengoptimalkan potensi sumber daya manusia yang dimiliki (Saputra, 2020).

Menurut Nasution (2016), manajemen sumber daya manusia merupakan suatu pendekatan terhadap pengelolaan tenaga kerja manusia. Pendekatan ini didasarkan pada penghargaan terhadap nilai manusia dalam konteks hubungannya dengan organisasi. Menurut Hasibuan (2017), terdapat beberapa indikator yang berkaitan dengan perencanaan sumber daya manusia, yaitu pengadaan tenaga kerja, pengembangan karyawan, kompensasi, pemeliharaan tenaga kerja, dan penghentian hubungan kerja. Sementara itu, menurut Siagian (2014), indikator perencanaan



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sumber daya manusia terdiri dari faktor eksternal dan faktor internal, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor eksternal melibatkan elemen-elemen yang memengaruhi pertumbuhan dan perkembangan suatu organisasi dan tidak dapat dikendalikan oleh organisasi itu sendiri. Hal-hal ini mencakup situasi ekonomi, sosial budaya, politik, peraturan perundang-undangan, teknologi, dan pesaing.
2. Faktor-faktor internal adalah kendala-kendala yang muncul dari dalam organisasi itu sendiri. Faktor-faktor internal mencakup rencana strategis, anggaran, estimasi produksi dan penjualan, upaya atau inisiatif baru, serta desain organisasi dan tugas pekerjaan.

### 2.4.3. Permodalan

Menurut Brigham (2006), modal merujuk pada jumlah yang terdiri dari utang jangka panjang, saham preferen, dan ekuitas saham biasa, atau bisa juga mencakup pos-pos tersebut ditambah dengan utang jangka pendek yang dikenakan bunga. Riyano (2001) menjelaskan bahwa modal mengacu pada hasil produksi yang digunakan untuk produksi selanjutnya. Seiring perkembangan, pengertian modal telah berubah dari yang awalnya berorientasi pada hal yang bersifat non-fisik menjadi lebih menekankan pada nilai daya beli dan kekuasaan dalam menggunakan barang-barang modal. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (IAI, 2007), modal didefinisikan sebagai hak residu atau aset perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pengertian modal atau ekuitas pemegang saham adalah jumlah total dari dua sumber utama ekuitas saham, yaitu modal disetor dan laba ditahan setelah dikurangi semua kewajiban, yang memberikan kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal (Ferawati dkk, 2020).

Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal optimal adalah struktur modal yang dapat mengurangi biaya penggunaan modal secara keseluruhan atau biaya modal rata-rata, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Terdapat empat faktor yang memengaruhi struktur modal, yaitu:

1. Risiko bisnis:



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Tingkat risiko yang terkandung dalam operasi perusahaan mempengaruhi rasio utang yang optimal. Semakin tinggi risiko bisnis perusahaan, semakin rendah rasio utang yang optimal.

#### 2. Posisi pajak perusahaan:

Salah satu alasan utama penggunaan utang adalah karena biaya bunga dapat dikurangkan dalam perhitungan pajak, sehingga mengurangi biaya utang sebenarnya.

#### 3. Fleksibilitas keuangan:

Kemampuan untuk mendapatkan modal tambahan dengan persyaratan yang wajar dalam kondisi yang sulit. Para manajer keuangan perusahaan menyadari bahwa adanya penyedia modal yang stabil sangat penting untuk menjalankan operasi yang stabil, dan hal ini merupakan faktor yang krusial dalam mencapai kesuksesan jangka panjang.

Macam-macam modal usaha terdiri dari dua jenis yaitu adalah sebagai berikut

1. Modal investasi dan
2. Modal kerja.

Perbedaan antara modal investasi dan modal kerja terletak pada penggunaan dan jangka waktu yang berbeda. Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan secara berulang. Umumnya memiliki masa berlaku lebih dari satu tahun dan digunakan untuk membeli aset tetap seperti tanah, bangunan, kendaraan operasional, mesin-mesin, peralatan, dan aset tetap lainnya. Di sisi lain, modal kerja digunakan untuk jangka waktu yang lebih pendek dan digunakan beberapa kali selama proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak melebihi satu tahun dan digunakan untuk membiayai kegiatan operasional usaha seperti biaya bahan baku, biaya listrik, biaya air, biaya telepon, gaji dan upah karyawan, dan sebagainya (Sari dkk, 2019).

Sumber dana untuk modal kerja dapat berasal dari sumber internal perusahaan maupun dari pinjaman eksternal. Pinjaman eksternal biasanya diperoleh melalui lembaga keuangan seperti bank, namun hanya diberikan kepada bisnis yang sudah beroperasi. Lembaga perbankan umumnya memberikan pendanaan baik untuk





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

modal investasi maupun modal kerja, tergantung pada kebutuhan dan permintaan dari nasabah. Para pemberi pinjaman modal kerja mengharapkan bahwa dana yang diberikan akan menghasilkan arus kas yang lebih tinggi guna memastikan pengembalian pembayaran pada akhir siklus produksi atau penjualan (Sari dkk, 2019).

Modal kerja (*working capital*) merujuk pada dana sementara yang dimiliki oleh perusahaan dan digunakan untuk menjaga kelancaran operasional dalam jangka pendek. Secara akuntansi, modal kerja dianggap sebagai aset lancar dikurangi kewajiban lancar. Dalam situasi di mana arus kas masuk dan keluar perusahaan tidak seimbang akibat fluktuasi musiman yang umum terjadi, kebutuhan akan modal kerja meningkat. Fluktuasi ini dapat terjadi akibat penjualan dengan sistem kredit, penjualan yang dipengaruhi musim, atau perubahan permintaan yang sulit diprediksi. Hal ini akan berdampak pada perubahan arus kas pada perusahaan kecil (Sari dkk, 2019).

Sedangkan menurut Leonardus (2014) ada tambahan jenis-jenis modal yaitu :

#### 1. Modal Tetap (Fixed Capital)

Modal tetap merujuk pada dana yang diperlukan untuk mengakuisisi aset yang bersifat permanen atau tetap, seperti bangunan, tanah, komputer, dan perlengkapan. Jumlah uang yang diinvestasikan dalam aset tetap ini biasanya tidak dapat digunakan untuk tujuan lainnya. Umumnya, diperlukan jumlah uang yang besar untuk membeli aset tetap, dan seringkali kredit diberikan dalam jangka waktu yang panjang. Para pemberi pinjaman modal tetap berharap bahwa aset yang telah dibeli akan digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas perusahaan, serta untuk menghasilkan aliran kas yang memadai guna menjamin pembayaran kembali.

#### 2. Modal Pertumbuhan (growth capital)

Modal pertumbuhan, tidak seperti modal kerja, tidak terpengaruh oleh fluktuasi musiman dalam perusahaan kecil. Sebaliknya, kebutuhan akan modal pertumbuhan muncul ketika perusahaan yang sudah berjalan mulai melakukan perluasan atau mengubah arah utamanya. Sebagai contoh, misalkan sebuah



perusahaan manufaktur kecil yang membuat chip silicon komputer mengalami pertumbuhan yang pesat dalam waktu singkat. Dengan pesanan chip yang terus meningkat, perusahaan yang sedang berkembang ini membutuhkan injeksi dana yang signifikan untuk meningkatkan ukuran pabriknya, memperluas angkatan kerja penjualan dan produksinya, serta membeli lebih banyak peralatan. Selama periode perluasan yang cepat ini, kebutuhan modal perusahaan yang sedang tumbuh menjadi sebanding dengan kebutuhan modal perusahaan yang baru mulai beroperasi. Seperti pemberi pinjaman modal tetap, pemberi pinjaman modal pertumbuhan mengharapkan dana tersebut digunakan untuk meningkatkan profitabilitas dan posisi arus kas perusahaan, sehingga dapat memastikan pembayaran yang tepat waktu (Sari dkk, 2019).

#### 2.4.4 Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam operasional perusahaan, yang bertujuan untuk mencapai berbagai tujuan seperti pengembangan usaha, perolehan keuntungan, dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Beberapa ahli ekonomi telah memberikan definisi pemasaran, di antaranya adalah suatu sistem total yang melibatkan perencanaan, penetapan harga, promosi, dan distribusi barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, baik yang sudah ada maupun yang potensial. Menurut Philip Kotler, pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu atau kelompok mencapai apa yang mereka inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai produk dengan pihak lain. Dengan mempertimbangkan kedua pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah proses transaksi antara penjual dan pembeli, yang dapat dilakukan melalui sistem tukar atau barter.

Pemasaran adalah aktivitas yang ditujukan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Pemasaran dimulai dari kebutuhan dan keinginan manusia. Manusia memiliki kebutuhan dasar seperti makanan, udara, air, pakaian, dan tempat tinggal agar dapat hidup. Setelah kebutuhan dasar terpenuhi, manusia juga menginginkan rekreasi, pendidikan, dan layanan lainnya. Produk tidak



terbatas pada benda fisik, melainkan memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Dalam intinya, produk bertujuan untuk memecahkan masalah, yaitu masalah memenuhi kebutuhan, sehingga segala hal yang dapat memenuhi kebutuhan seseorang dapat disebut sebagai produk.

Menurut Kotler terdapat lima konsep yang dianut oleh perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran yaitu:

1. Konsep produksi, yaitu konsumen akan menyukai produk yang tersedia secara luas dan rendah harganya. Manajer suatu organisasi yang berorientasi pada produksi akan mengkonsentrasikan pada pencapaian efisiensi produksi yang tinggi dan pencapaian cakupan lokasi yang luas.
2. Konsep produk yaitu konsumen akan menyukai produk yang memberikan kualitas dan prestasi yang paling baik. Manajer organisasi pada konsep ini akan memfokuskan energy pada pembuatan produk yang baik dan perbaikan secara terus menerus.
3. Konsep volume penjualan, Konsumen secara alami tidak akan membeli dalam jumlah besar jika dibiarkan sendiri. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan upaya peningkatan volume penjualan dan promosi yang agresif.
4. Konsep pemasaran, Kunci untuk mencapai tujuan organisasi terletak pada pemahaman kebutuhan dan keinginan pasar target serta memberikan kepuasan yang lebih efektif dan efisien daripada pesaing. Pendekatan ini melibatkan penentuan kebutuhan pasar dan memberikan solusi yang diinginkan oleh konsumen.
5. Konsep pemasaran sosial, di mana tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan dan kepentingan dari pasar sasaran dan untuk memberikan kepuasan yang diinginkan lebih efektif dan lebih efisien daripada pesaing-pesaing dengan cara mempertahankan dan meningkatkan kesejahteraan konsumen dan masyarakat. Konsep ini meminta kepada pemasar untuk menyeimbangkan ketiga pertimbangan dalam menentukan kebijakan pemasaran yaitu keuntungan perusahaan, pemuasan keinginan konsumen dan kepentingan umum.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2.5 Analisis Swot

Analisis SWOT, atau yang dikenal juga sebagai analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, melibatkan usaha untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Informasi mengenai peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal dapat diperoleh melalui berbagai sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, institusi keuangan, dan mitra bisnis lainnya. Banyak perusahaan menggunakan layanan lembaga pemindaian untuk mendapatkan berita terbaru, melakukan riset di internet, dan menganalisis tren domestik dan global yang relevan (Richard L. Daft, 2010:253).

Selanjutnya, menurut Fredi Rangkuti (2004: 18), Analisis SWOT adalah proses mengidentifikasi faktor-faktor yang beragam secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan ini didasarkan pada logika yang bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, sementara secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu terkait dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan, seperti kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, dalam konteks situasi saat ini. Analisis SWOT membandingkan antara faktor-faktor eksternal seperti peluang dan ancaman dengan faktor-faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan.

### 2.5.1 Model Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah perbandingan antara peluang dan ancaman dari faktor eksternal dengan kekuatan dan kelemahan dari faktor internal. Faktor internal ditempatkan dalam sebuah matriks yang disebut Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS), sedangkan faktor eksternal dimasukkan ke dalam matriks yang disebut External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS). Setelah matriks-matriks faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, hasilnya kemudian dimasukkan



ke dalam sebuah model kuantitatif yang disebut matriks SWOT, yang digunakan untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan.

Tabel 2.1 Matrik Factor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Keterangan
Peluang	x	x	x	
Jumlah	x	x	x	
Ancaman	x	x	x	
Jumlah	x	x	x	
Total	x	x	x	

(Sumber : Fredi Rangkuti (2004: 18))

Tabel 2.2 Matrik Factor Strategic Internal (IFAS)

Faktor Internal Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Keterangan
Kekuatan	x	x	x	
Jumlah	x	x	x	
Kelemahan	x	x	x	
Jumlah	x	x	x	
Total	x	x	x	

(Sumber : Fredi Rangkuti (2004: 18))

### 2.5.2 Matrik Swot

Matrik SWOT adalah sebuah alat yang digunakan untuk merumuskan faktor-faktor strategis suatu perusahaan. Alat ini membantu dalam menggambarkan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal yang dihadapi

perusahaan dapat dihubungkan dengan kekuatan dan kelemahan internalnya. Melalui matrik ini, dapat dihasilkan empat set alternatif strategis yang mungkin dilakukan.

<b>IFAS EFAS</b>	<b>STRENGHT (S)</b> Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<b>WEAKNESS ES (W)</b> Tentukan 5-10 kelemahan internal
<b>OPPORTUNITI ES (O)</b> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	<b>STRATEGI SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>THREATS (T)</b> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	<b>STARAEGI ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk Mengatasi ancaman	<b>STRATEGI WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 2.1 Diagram Matrik Swot (Sumber : Fredi Rangkuti (2004: 18)

**Strategi SO (Strength-Opportunities)**

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya

**Strategi ST (Strenghts-Threats)**

Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

**Strategi WO (Weknesses- Opportunities)**

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

**Strategi WT (Weknesses- Threats)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

## 2.6 Topsis

Menurut M. Abu (2019), TOPSIS mengoperasikan prinsip bahwa alternatif yang dipilih harus memiliki jarak terdekat dari solusi ideal positif dan jarak terjauh dari solusi ideal negatif secara geometris. Untuk menentukan kedekatan relatif suatu alternatif dengan solusi optimal, digunakan jarak Euclidean. Solusi ideal positif didefinisikan sebagai jumlah dari nilai terbaik yang dapat dicapai untuk setiap atribut, sementara solusi negatif-ideal terdiri dari nilai terburuk yang dicapai untuk setiap atribut. Pada penelitian ini untuk menentukan pelanggan terbaik menggunakan metode *Technique For Order Preference by Similiarity to Ideal Solution* (TOPSIS) dengan tahap sebagai berikut :

- a. Membangun normalized decision matrix

$$R_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m X_{2ij}^2}} \quad \dots(2.1)$$

Menentukan solusi ideal positif dan solusi ideal negatif Solusi ideal positif dinotasikan dengan

- b.  $A^+$  dan solusi ideal negatif dinotasikan dengan  $A^-$ , sebagai berikut :

$y_{ij} = w_i \cdot r_{ij}$  ; dengan  $i=1,2,\dots,m$ ; dan  $j=1,2,\dots,n$

$$A^+ = (y_1^+, y_2^+, \dots, y_n^+);$$

$$A^- = (y_1^-, y_2^-, \dots, y_n^-); \quad \dots(2.2)$$

- c. Menentukan jarak antara nilai setiap alternatif dengan matriks solusi ideal positif dan solusi ideal negative

$$D_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (y_i^+ - y_{ij})^2} : i = 1, 2, \dots, m \quad \dots(2.3)$$

- d. Menentukan Nilai preferensi untuk setiap alternatif, dengan rumus sebagai berikut :



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

$$V_i = \frac{D_i^-}{D_i^- + D_i^+}, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad \dots(2.4)$$

### 2.7 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Moh Zainal Abidin dan rekan-rekannya berjudul "Pemilihan Strategi Pemasaran Dengan Metode SWOT Dan TOPSIS", ditemukan beberapa usulan alternatif strategi pemasaran untuk CV. X. Pertama, usulan tersebut adalah memperluas jaringan distribusi pemasaran produk dengan tingkat preferensi sebesar 0.497962. Kedua, usulan tersebut adalah menjalin kerja sama dengan produsen dalam kegiatan pemasaran produk, terutama dalam promosi, dengan tingkat preferensi sebesar 0.488088. Ketiga, usulan tersebut adalah meningkatkan pelayanan kepada pelanggan dengan tingkat preferensi sebesar 0.465217. Keempat, usulan tersebut adalah memanfaatkan kios yang dikelola oleh perusahaan dengan tingkat preferensi sebesar 0.462249. Berdasarkan tingkat preferensi tersebut, dapat disimpulkan bahwa usulan alternatif pertama adalah strategi pemasaran terbaik karena memiliki tingkat preferensi tertinggi.

Penelitian yang dilakukan oleh Dhiadilah Ditiandi dan Sugih Arijanto dengan judul "Usulan Perbaikan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan SWOT Analysis dan Metode TOPSIS" menunjukkan bahwa alternatif terbaik yang sebaiknya diambil adalah alternatif yang memiliki strategi terbaik dan memberikan manfaat terbesar bagi perusahaan. Analisis strategi yang terpilih adalah alternatif keempat, yaitu menambah sistem pemasaran. Selain menggunakan keagenan, produk dipasarkan melalui apotek, toko-toko herbal, dan meningkatkan akses pelayanan melalui platform daring.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Akmal dan rekan-rekannya dengan judul "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ansania Saudia Rawis Helwa Hijab Pontianak dengan Menggunakan Metode SWOT dan TOPSIS"



menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada dalam kuadran II. Hal ini menunjukkan bahwa strategi terpilih adalah strategi kekuatan-ancaman (S-T), di mana perusahaan harus mengatasi ancaman-ancaman yang datang dari luar dengan memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

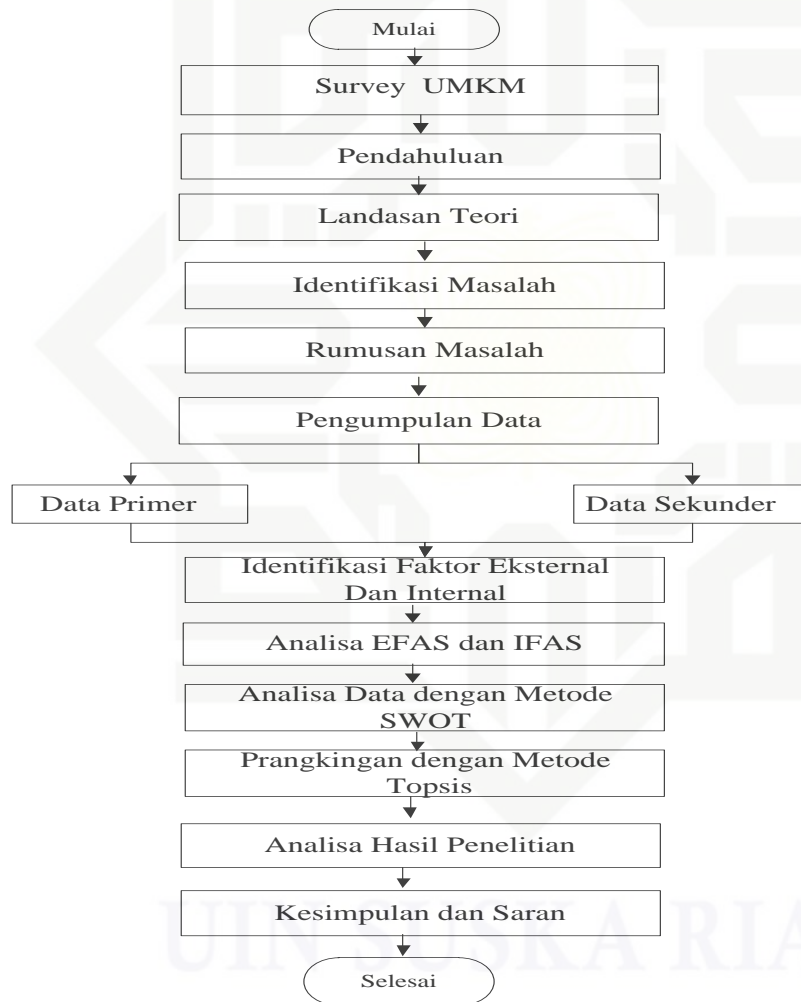


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bagian Metodologi Penelitian, akan dijelaskan langkah-langkah yang akan dilakukan dalam penelitian. Tujuan dari metodologi penelitian adalah untuk menyusun kerangka penelitian yang sistematis dan memberikan gambaran mengenai jalannya penelitian, serta mencapai titik temu dengan tujuan yang telah disajikan sebelumnya dalam bab sebelumnya.



Gambar 3.1 *Flowchart* Metodologi Penelitian



### 3.1 Survey Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pada tahap ini dilakukan untuk mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang kondisi UMKM dan mengidentifikasi masalah yang ada di dalamnya melalui hasil observasi. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan pada tanggal 23 September 2022 dengan Bapak Oky, seorang pengembang dan pembibit jamur tiram, ditemukan bahwa terdapat permintaan yang tinggi terhadap bibit jamur tiram dari luar Kota Pekanbaru, seperti Rohul, Bangkinang, Sumatra Barat, Jambi, dan sebagainya. Hal ini menunjukkan potensi industri pengembangan jamur tiram yang signifikan. Namun, dalam menjalankan usaha pengembangan jamur tiram, para pengembang sering menghadapi masalah terkait sumber daya manusia (SDM), modal, dan pemasaran.

### 3.2 Pendahuluan

Bagian pendahuluan bertujuan untuk menjelaskan latar belakang penelitian, menetapkan tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian. Selain itu, pendahuluan juga digunakan untuk mencari dan meneliti permasalahan yang ada pada objek yang akan diteliti. Dalam penelitian ini, objek penelitian memiliki ketersediaan data yang diperlukan untuk dilakukan penelitian. Tujuan, manfaat, rumusan masalah, batasan masalah, dan sistematika penelitian juga ditetapkan dalam pendahuluan ini.

### 3.3 Landasan Teori

Pada tahap Landasan Teori, dilakukan pencarian referensi dari berbagai sumber seperti jurnal, buku teks, dan penelitian sebelumnya untuk memperkuat dasar teori yang digunakan. Landasan Teori ini mencakup berbagai aspek, termasuk strategi pemasaran, analisis SWOT dan TOPSIS. Dalam penulisan landasan teori ini, digunakan sebelas jurnal ilmiah, satu jurnal internasional, dan dua buku sebagai referensi yang relevan..

### 3.4 Identifikasi Masalah

Pada tahap identifikasi masalah, dilakukan penelusuran lebih lanjut terhadap hasil survei pada UMKM guna mengidentifikasi dan mengembangkan masalah yang ada. Tujuan dari tahap ini adalah melakukan penyesuaian terhadap strategi pemasaran



yang telah diterapkan di UMKM sehingga dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh UMKM tersebut.

### 3.5 Rumusan Masalah

Pada tahap ini, kita perlu menetapkan tujuan yang ingin dicapai berdasarkan hasil identifikasi masalah sebelumnya. Selanjutnya, dilakukan perumusan masalah dan mencari solusi berdasarkan studi referensi yang telah dibahas pada bab sebelumnya. Penting untuk merumuskan masalah dengan jelas karena hal ini memungkinkan kita untuk mengetahui variabel-variabel apa yang akan diukur dan apakah terdapat alat ukur yang sesuai untuk mencapai tujuan penelitian. Perumusan masalah didasarkan pada latar belakang masalah yang telah disajikan dalam bagian pendahuluan. Selanjutnya, masalah akan dianalisis dan diteliti. Dengan merumuskan masalah secara baik, penelitian dapat dilakukan dengan lebih mudah dan menghasilkan solusi yang relevan.

### 3.6 Pengumpulan Data

Tahap ini dilakukan untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### 1. Data Primer

Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui pengamatan langsung dan wawancara dengan pemilik UMKM. Data tersebut digunakan untuk memperoleh informasi tentang kegiatan pemasaran dan operasional yang dilakukan oleh Oky Jamur Tiram, seperti proses penyajian produk, variasi produk yang dijual, pesaing dengan produk serupa, dan data penjualan. Untuk mengumpulkan data primer, digunakan kuesioner. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang melibatkan serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis yang diberikan kepada responden untuk dijawab. Dalam penelitian ini, digunakan kuesioner pernyataan di mana setiap item soal memiliki 4 opsi jawaban dengan skor sebagai berikut:

1. Jawaban SS dengan skor 4
2. Jawaban S dengan skor 3

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Jawaban TS dengan skor 2
4. Jawaban STS dengan skor 1

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung atau merupakan tambahan informasi mengenai usaha Jamur Tiram secara tidak langsung. Data ini dapat berupa hasil pengamatan terhadap usaha sejenis yang melakukan kegiatan pemasaran. Selain itu, data sekunder diperoleh melalui penelusuran literatur melalui buku, publikasi, internet, dan tulisan ilmiah yang relevan dengan topik yang dibahas dalam penelitian.

### 3.7 Langkah-langkah Pengolahan Data

Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan manajemen strategis dan persaingan untuk memproses data. Analisis data dapat dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif, analisis kualitatif, dan analisis kuantitatif yang disajikan dalam bentuk tabel, grafik, dan penjelasan. Pada tahap awal, dilakukan analisis deskriptif melalui pengamatan di lokasi penelitian, wawancara dengan pihak internal dan eksternal UMKM, serta studi literatur. Selanjutnya, faktor internal dan eksternal diidentifikasi dengan menggunakan pendekatan analisis lima kekuatan untuk faktor eksternal dan pendekatan marketing mix untuk faktor internal. Data tersebut kemudian diverifikasi kembali dengan pihak manajemen UMKM untuk memastikan keakuratannya.

Analisis kuantitatif dalam penelitian ini melibatkan pembobotan, peratingan, dan pemberian skor, sedangkan analisis kualitatif berupa penjelasan dari analisis kuantitatif. Data yang berhasil dikumpulkan akan diolah dan dianalisis dalam tiga tahap, yaitu tahap input (input stage), tahap pencocokan (matching stage), dan tahap keputusan (decision stage). Untuk melakukan analisis tersebut, digunakan alat analisis seperti matriks IFAS, EFAS, SWOT, dan TOPSIS..

#### 1. Identifikasi Faktor Eksternal

Mengidentifikasi faktor eksternal bertujuan untuk meramalkan peluang yang dapat dimanfaatkan dengan optimal dan juga untuk mengembangkan sistem



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

peringatan dini guna menghadapi atau menghindari ancaman yang mungkin muncul. Dalam fase ini, para peneliti menggunakan pendekatan Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Model) untuk mengenali faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi UMKM, termasuk potensi pesaing baru, potensi produk pengganti, kekuatan negosiasi pihak penjual atau produsen, kekuatan negosiasi pihak pembeli atau konsumen, serta tingkat persaingan antara UMKM sejenis.

Peneliti menjelaskan identifikasi faktor-faktor eksternal UMKM berdasarkan model Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Model) sesuai dengan urutan yang relevan. Pendekatan ini membantu peneliti dalam mengelompokkan faktor-faktor yang menunjukkan peluang yang bisa dimanfaatkan oleh UMKM serta mengantisipasi ancaman yang mungkin timbul dari kelima model tersebut. Dalam hal ini, variabel yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman Oky Jamur Tiram mencakup persaingan dengan bisnis sejenis, pangsa pasar, kualitas produk, persaingan harga, loyalitas pelanggan, peraturan pemerintah, dan faktor lainnya.

#### 2. Identifikasi Faktor Internal

Peneliti menggunakan pendekatan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal UMKM. Variabel dalam bauran pemasaran yang digunakan dalam penelitian ini adalah 4P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*). Variabel ini menjadi dasar dalam menyusun pertanyaan dalam kuesioner yang ditujukan kepada konsumen. Dalam identifikasi faktor internal, peneliti melihat manfaat dan kelemahan produk, distribusi, stabilitas harga, dan strategi promosi UMKM.

### 3.8 Analisa EFAS dan IFAS

#### 1. Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS)

Setelah mendapatkan pemahaman dan mengidentifikasi faktor-faktor eksternal perusahaan menggunakan model Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Model), peneliti melanjutkan dengan melakukan proses analisis faktor eksternal

untuk memberikan bobot dan rating dengan membuat matriks faktor strategi eksternal. Bobot nilai menunjukkan tingkat pentingnya faktor-faktor tersebut bagi perusahaan, sedangkan nilai rating didasarkan pada efektivitas strategi yang diimplementasikan oleh perusahaan. Berikut ini adalah langkah-langkah dalam menentukan Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS):

- a. Susun faktor eksternal yang sudah diidentifikasi sebelumnya menjadi peluang dan ancaman dalam kolom 1.
- b. Berikan bobot untuk setiap faktor dalam kolom 2, dengan skala dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting).
- c. Hitung rating (kolom 3) untuk setiap faktor dengan menggunakan skala dari 4 (outstanding) hingga 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Rating positif diberikan untuk faktor peluang (semakin besar peluang, rating semakin tinggi), sedangkan rating negatif diberikan untuk faktor ancaman (semakin besar ancaman, rating semakin rendah).
- d. Kalikan bobot (kolom 2) dengan rating (kolom 3), sehingga diperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Skor pembobotan ini akan bervariasi antara 4,0 (outstanding) hingga 1,0 (poor) untuk setiap faktor.
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengenai pemilihan faktor-faktor dan cara perhitungan skor pembobotan.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (kolom 4) untuk mendapatkan total skor pembobotan perusahaan. Nilai total ini mencerminkan reaksi perusahaan terhadap faktor-faktor strategis eksternal yang ada.

2. *Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS)*

Tahapan ini dirancang setelah peneliti selesai mengidentifikasi faktor-faktor internal perusahaan dengan menggunakan Bauran Pemasaran (Marketing Mix). Tujuan analisis ini adalah merumuskan faktor-faktor strategi internal berdasarkan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Berikut adalah langkah-langkah yang perlu dilakukan:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Susunlah peluang dan ancaman dalam kolom 1 sesuai dengan faktor internal yang telah diidentifikasi sebelumnya.
- b. Berikan bobot pada masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) hingga 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Total dari semua bobot tersebut tidak boleh melebihi skor 1,00.
- c. Hitung rating (kolom 3) untuk setiap faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) hingga 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Faktor-faktor yang memiliki dampak positif (misalnya kekuatan perusahaan) diberi nilai +1 hingga +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau pesaing utama. Sedangkan faktor-faktor yang memiliki dampak negatif diberi nilai sebaliknya.
- d. Kalikan bobot (kolom 2) dengan rating (kolom 3) untuk mendapatkan faktor pembobotan (kolom 4). Hasilnya berupa skor pembobotan untuk setiap faktor, dengan nilai yang bervariasi antara 4,0 (outstanding) hingga 0,0 (poor).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengenai alasan pemilihan faktor tertentu dan bagaimana skor pembobotan dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (kolom 4) untuk mendapatkan total pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.

### 3.9 Analisa Data Dengan Metode SWOT

Tahap ini merupakan langkah yang diambil oleh peneliti dalam memproses data atau informasi terkait penelitian menggunakan metode analisis kuantitatif. Data tersebut kemudian dipresentasikan dalam format tabel, grafik, dan penjelasan, dengan tujuan untuk memahami posisi perusahaan dan mengembangkan rencana strategi perusahaan. Analisis SWOT dipilih sebagai alat untuk melakukan analisis ini karena dianggap praktis dan efektif dalam menentukan strategi. Dalam tahap ini, analisis SWOT berperan sebagai instrumen untuk merumuskan strategi pemasaran





berdasarkan hasil analisis faktor-faktor lingkungan eksternal menggunakan matriks External Factors Evaluation (EFAS), serta analisis faktor-faktor lingkungan internal menggunakan matriks Internal Factors Evaluation (IFAS).

Berdasarkan analisis menggunakan matriks EFAS dan IFAS, perusahaan dapat memperoleh pemahaman mengenai posisinya saat ini yang akan direpresentasikan dalam Diagram Matriks SWOT. Diagram tersebut akan digunakan untuk merumuskan strategi yang sesuai untuk perusahaan. Para peneliti kemudian melakukan analisis langkah-langkah matriks SWOT yang akan dijelaskan, dan membuat matriks yang secara jelas menunjukkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internalnya.

Langkah-langkah dalam menyusun matriks SWOT dimulai dengan: (1) Mengidentifikasi dan membuat daftar peluang dan ancaman eksternal utama yang dihadapi oleh perusahaan; (2) Mengidentifikasi dan membuat daftar kekuatan dan kelemahan internal utama perusahaan; (3) Memadankan kekuatan internal dengan peluang eksternal yang ada dan mencatat hasilnya dalam strategi SO; (4) Memadankan kelemahan internal dengan peluang eksternal yang ada dan mencatat hasilnya dalam strategi WO; (5) Memadankan kekuatan internal dengan ancaman eksternal yang ada dan mencatat hasilnya dalam strategi ST; (6) Memadankan kelemahan internal dengan ancaman eksternal yang ada dan mencatat hasilnya dalam strategi WT.

### 3.10 Perangkingan dengan Metode TOPSIS

Setelah mendapatkan bobot untuk setiap faktor eksternal dan internal perusahaan, perusahaan akan memiliki beberapa pilihan yang akan menjadi dasar dalam penyusunan strategi bauran pemasaran. Langkah terakhir yang dilakukan oleh peneliti dalam pengolahan dan analisis data penelitian adalah menerapkan metode kuantitatif yang banyak digunakan dalam pengambilan keputusan, yaitu metode TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*). Metode ini



digunakan untuk memilih alternatif terbaik dari beberapa alternatif tertentu secara matematis.

Tujuan dari analisis ini adalah untuk menentukan strategi mana yang harus menjadi prioritas utama dalam Oky Jamur Tiram, serta membantu mengurangi jarak solusi yang negatif jika ada. Cara untuk menentukan keputusan yang paling ideal melalui analisis TOPSIS akan dijelaskan sebagai berikut.:

1. Membuat matriks keputusan untuk alternatif  $A_i$  pada setiap kriteria  $C_i$  yang telah diperoleh dari hasil analisa SWOT sebelumnya.
2. Menghitung matriks keputusan ternormalisasi terbobot adalah merupakan hasil perkalian antara matriks yang telah ternormalisasi dengan setiap bobot kriteria. Adapun rumus persamaan pada perhitungan tersebut yakni
 
$$Y_{ij} = W_i r_{ij}$$
3. Menentukan matriks solusi ideal positif dan matriks solusi ideal negatif adalah langkah selanjutnya. Matriks solusi ideal positif berisi sejumlah nilai terbaik yang dimiliki oleh setiap kriteria, sedangkan matriks solusi ideal negatif berisi sejumlah nilai terburuk yang dimiliki oleh setiap kriteria. Dalam menentukan solusi ideal positif dan negatif, setiap kriteria akan digolongkan menjadi kriteria benefit (manfaat) dan cost (biaya). Jika kriteria bersifat benefit, yang berarti semakin besar nilainya semakin baik, maka solusi ideal positif ( $A^+$ ) akan dihitung dengan menggunakan nilai maksimum ( $Y_{max}$ ) dari setiap kriteria. Sedangkan solusi ideal negatif ( $A^-$ ) akan dihitung dengan menggunakan nilai minimum ( $Y_{min}$ ) dari setiap kriteria. Jika kriteria bersifat cost, yang berarti semakin kecil nilainya semakin baik, maka solusi ideal positif ( $A^+$ ) akan dihitung dengan menggunakan nilai minimum ( $Y_{min}$ ) dari setiap kriteria. Solusi ideal negatif ( $A^-$ ) akan dihitung dengan menggunakan nilai maksimum ( $Y_{max}$ ) dari setiap kriteria. Dalam pemilihan alternatif strategi, kriteria yang diperoleh dari faktor internal kekuatan dan faktor eksternal peluang akan digolongkan sebagai kriteria benefit, sedangkan kriteria yang diperoleh dari faktor internal kelemahan dan faktor eksternal

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ancaman akan digolongkan sebagai kriteria cost. Berikut rumus untuk menentukan matriks solusi ideal positif dan matriks solusi ideal negatif:

Solusi ideal positif (A+) dihitung dengan menggunakan rumus:  $A+ = Y \max$

Solusi ideal negatif (A-) dihitung dengan menggunakan rumus:  $A- = Y \min$

4. Dalam menentukan jarak setiap opsi, kita menghitung nilai berdasarkan perbandingan antara opsi tersebut dengan solusi yang ideal secara positif dan negatif. Perbandingan ini dilakukan dengan mempertimbangkan nilai dari keputusan yang telah dinormalisasi dan bobot yang diberikan pada masing-masing opsi.
5. Untuk merangkingkan opsi-opsi tersebut, kita perlu menetapkan nilai preferensi untuk setiap opsi. Nilai preferensi ini digunakan untuk menentukan prioritas dari masing-masing opsi strategi yang diketahui, dengan mempertimbangkan jarak dari masing-masing opsi terhadap solusi yang ideal secara positif dan negatif. Opsi strategi yang dipilih adalah yang memiliki jarak terpendek dari solusi ideal positif dan jarak terjauh dari solusi ideal negatif. Untuk menghitung nilai preferensi ini, kita menggunakan rumus yang telah ditentukan.

$$V_i = \frac{D_i^-}{D_i^- + D_i^+}$$

### 3.11 Analisa Hasil Penelitian

Proses analisis hasil penelitian melibatkan langkah-langkah dalam menganalisis dan memeriksa data serta hasil penelitian yang diperoleh. Tahap ini dimulai dengan mengidentifikasi faktor pemasaran yang berpengaruh pada Oky Jamur Tiram dan berakhir dengan pengambilan keputusan terkait strategi pemasaran terbaik bagi UMKM tersebut.

### 3.12 Kesimpulan dan Saran

Tahap ini melibatkan penarikan kesimpulan berdasarkan hasil penelitian sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini. Kesimpulan ini

nantinya akan digunakan untuk memberikan saran kepada Oky Jamur Tiram agar dapat meningkatkan pemasaran mereka untuk mencapai konsumen yang lebih luas.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



UIN SUSKA RIAU



## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan hal-hal berikut :

1. Hasil dari analisis SWOT terdapat beberapa bagian yaitu Faktor Internal, Faktor Eksternal, dan Matrik IE yaitu sebagai berikut:
  - a. Setelah menganalisis faktor internal perusahaan, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan berupa memiliki pelanggan tetap, menghasilkan jamur tiram berkualitas baik, memiliki angkutan pribadi, memiliki tenaga kerja terampil dalam proses produksi, dan memiliki lokasi usaha yang strategis. Namun, terdapat beberapa kelemahan, yaitu belum mampu memaksimalkan kapasitas produksi, jamur tiram tidak dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama, fasilitas yang masih sederhana, kurangnya pencatatan keuangan yang terperinci, dan kurangnya pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produk.
  - b. Faktor eksternal digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi perusahaan. Dalam hal ini, terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan, seperti memanfaatkan kemajuan teknologi untuk melakukan promosi dan memanfaatkan perkembangan dunia promosi melalui internet. Namun, ada juga ancaman yang perlu dihindari, seperti pesaing yang memiliki saluran distribusi luas dan perluasan saluran distribusi mereka ke wilayah di luar Pekanbaru. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku juga menjadi ancaman, serta potensi pelanggan beralih ke pesaing yang menjual produk sejenis.
  - c. Penerapan Matriks Internal-Eksternal dilakukan untuk melakukan analisis posisi yang detail pada perusahaan UMKM Oky Jamur Tiram, serta untuk menentukan strategi yang tepat. Hasil matriks ini didapatkan dari skor Matriks IFE dan EFE. Berdasarkan hasil pengolahan skor, Matriks IFE memperoleh skor 3,056 dan Matriks EFE memperoleh skor 2,991. Dengan menggunakan Matriks IE, UMKM Oky Jamur Tiram

berada pada kuadran IV. Posisi ini menunjukkan bahwa strategi yang tepat untuk perusahaan adalah tumbuh dan membangun.

2. Berdasarkan analisis data menggunakan metode Topsis, diperoleh hasil bahwa strategi yang dapat diterapkan secara efektif dalam UMKM Oky Jamur Tiram adalah strategi alternatif 4. Strategi ini melibatkan pembuatan konten menarik di media sosial untuk menarik pelanggan. Nilai preferensi strategi ini lebih tinggi dibandingkan dengan strategi lainnya.
3. Usulan strategi pengembangan dalam penelitian ini adalah agar UMKM Oky Jamur Tiram dapat mengikuti jejak Usaha Rumah Jamur Nando yang berada di Pekanbaru. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah menciptakan konten menarik di media sosial, seperti membuat akun Instagram. Media sosial ini saat ini sangat populer digunakan oleh para pengusaha untuk berjualan dan menarik pelanggan. Dengan demikian, UMKM Oky Jamur Tiram dapat meningkatkan kehadiran mereka secara online dan menarik minat pelanggan melalui konten yang menarik.

### 3.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk perbaikan kedepannya bagi UMKM Oky Jamur Tiram dan peneliti selanjutnya adalah perusahaan sebaiknya mempertimbangkan dan menerapkan strategi yang telah dianalisis berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Tujuan strategi ini adalah untuk menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan volume penjualan. Dengan demikian, perusahaan dapat melakukan perbaikan yang lebih baik ke depannya dan meningkatkan kinerja penjualan. Saran ini dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian terkait perusahaan sejenis.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



# USULAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) OKY JAMUR TIRAM PEKANBARU MENGUNAKAN METODE SWOT DAN TOPSIS

## KUESIONER IFE

### IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :

### Penentuan Rating Faktor Internal

Petunjuk pengisian:

1. Berilah rating pada masing-masing faktor internal yang ada di dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan skala penilaian sebagai berikut:
  - 4 = sangat setuju
  - 3 = Setuju
  - 2 = tidak setuju
  - 1 = sangat tidak setuju
2. Beri tanda () pada tabel yang telah disediakan dibawah ini:

No	Pernyataan	Rating			
	Kekuatan	1	2	3	4
1	Sudah Memiliki Pelanggan Tetap				
2	Jamur Tiram yang dihasilkan memiliki kualitas baik				
3	Mempunyai Angkutan pribadi				
4	Memiliki tenaga kerja yang cukup terampil dalam proses produksi				
5	Lokasi Usaha Jamur Tiram cukup Strategis				
No	Pernyataan	Rating			
	Kelemahan	1	2	3	4
1	Belum dapat memaksimalkan kapasitas produksi				
2	Jamur Tiram tidak bisa disimpan terlalu lama				
3	Fasilitas Yang masih sederhana				
4	Belum Melakukan pencatatan keuangan secara terperinci				
5	Kurang memaksimalkan media sosial dalam memasarkan produk				

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta dimiliki UIN Suska Riau

State of University of Sultan Syarif Kasim

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## KUESIONER EFE

### IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :

### Penentuan Rating Faktor Eksternal

Petunjuk pengisian:

1. Berilah rating pada masing-masing faktor eksternal yang ada di dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan skala penilaian sebagai berikut:

- 4 = sangat setuju
- 3 = Setuju
- 2 = tidak setuju
- 1 = sangat tidak setuju

2. Beri tanda () pada tabel yang telah disediakan dibawah ini:

No	Pernyataan Peluang	Rating			
		1	2	3	4
1	Masyarakat sudah mengenal jamur tiram				
2	Meningkatnya minat masyarakat mengkonsumsi jamur tiram				
3	Loyalitas pelanggan semakin meningkat				
4	Jamur Tiram dapat diolah menjadi produk yang bernilai jual tinggi				
5	Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk melakukan promosi				
No	Pernyataan Ancaman	Rating			
		1	2	3	4
1	Pesaing memiliki saluran distribusi yang luas				
2	Promosi pesaing lebih menarik				
3	Harga bahan baku yang fluktuatif				
4	Pelanggan beralih dengan kompetitor yang menjual produk sejenis				
5	Pelanggan lebih tertarik dengan kualitas pelayanan pesaing				

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

UIN SUSKA RIAU

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## REKAPITULASI KUESIONER INTERNAL DAN EKSTERNAL

INTERNAL	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	TOTAL
1	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	34
2	2	1	2	2	2	1	2	3	2	1	18
3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	33
4	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	30
5	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	35
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>150</b>

EKSTERNAL	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	TOTAL
1	2	4	3	3	4	4	3	4	3	3	33
2	3	3	4	3	4	3	2	3	2	3	30
3	3	3	1	3	3	4	3	3	3	3	29
4	1	3	3	2	3	3	2	3	3	2	25
5	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	37
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
7	2	2	1	2	3	3	2	2	2	2	21
8	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	35
9	1	2	3	2	2	3	3	2	2	2	22
10	2	4	4	3	3	4	4	4	4	4	36
11	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	26
12	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	33
13	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	28
14	3	3	3	2	4	3	3	4	3	3	31
15	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	35
16	3	3	3	3	3	2	4	3	3	2	29
17	2	1	3	3	3	3	3	2	3	3	26
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
19	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	28
20	2	3	3	3	4	4	3	3	4	3	32
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>60</b>	<b>58</b>	<b>57</b>	<b>63</b>	<b>65</b>	<b>60</b>	<b>63</b>	<b>61</b>	<b>57</b>	<b>596</b>

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DOKUMENTASI



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu mass

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BIOGRAFI PENULIS



Nama Agus Pratiwi lahir di Balai Jaya pada tanggal 23 Agustus 2000 anak dari Ayahanda Suprianto dan Ibunda Partinem. Penulis merupakan anak ke-1 dari 3 bersaudara. Adapun perjalanan penulis dalam jenjang menuntut ilmu pengetahuan, penulis telah mengikuti pendidikan formal sebagai berikut :

Tahun 2006 Memasuki Sekolah Dasar Swasta Sei Balam, dan menyelesaikan pendidikan SD pada Tahun 2012

Tahun 2012 Memasuki Sekolah Menengah Pertama Swasta Tunas Bangsa, dan menyelesaikan pendidikan SD pada Tahun 2015

Tahun 2015 Memasuki Sekolah Menengah Atas Swasta Tunas Bangsa, dan menyelesaikan pendidikan SMA pada Tahun 2018

Tahun 2018 Terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau, jurusan Teknik Industri.

Nomor *Handphone* 0822-6126-7311

E-mail Pratiwiagus23@gmail.com