

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

Desi Anggraini Manik¹, Pratiwi Indah Sari²
Program Studi Pendidikan Ekonomi, FKIP UNBARI

Abstract

This study aims to find out what analysis is used in the development of pineapple dodol business in the new tangkit village through the development of skills and business potential carried out in increasing production and sales. Based on the results of the study, the analysis used by researchers is almost the same as the dodol businessman, but the entrepreneurs have not developed the analysis into a force in the production, distribution and marketing of products on the market. The average strength of the entrepreneur depends on the skills possessed by the workforce and the potential of production and sales has started well because marketing has been done through the mass media and looking for new customers. Thus, it can be concluded that the SWOT analysis can be used to develop business potential skills if carried out thoroughly, namely increasing strengths and opportunities and avoiding the weaknesses and threats that will occur in the pineapple dodol business in the new tangkit village.

Keywords : *SWOT Analysis, Skills, Business Potential*

PENDAHULUAN

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

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

¹ Alumni Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UNBARI

² Dosen Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UNBARI

Hal ini sendiri dapat dimulai dari menumbuhkan jiwa wirausaha dikalangan para pelajar maupun masyarakat. Dengan demikian, kewirausahaan dapat dijelaskan sebagai sebuah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang jadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara baru dan berbeda. Pengelolaan sumber daya dapat dilakukan dengan cara berwirausaha.

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

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

Di Kabupaten Muaro Jambi, tepatnya di Kecamatan Sungai Gelam Desa Tangkit Baru terdapat usaha industri nanas yang sudah ada sejak tahun 2017. Pendirian usaha industri nanas ini terjadi karena pada tahun 2016 nanas mulai menghasilkan, yaitu per bulan lebih kurang 10.000 buah, sedangkan harga perbuah Rp. 1.000,00. Seiring dengan perkembangan teknologi sebagian penduduk menciptakan sebuah usaha guna untuk menambah pendapatan sekitar tempat produksi nanas.

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

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

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu usaha. Didalam usaha olahan nanas ini terdapat beberapa bagian dari kekuatan dan kelemahan seperti produksi, pengelolaan, jenjang pendidikan dan pemasaran sedangkan dalam peluang dan ancaman terdiri dari ekonomi, teknologi, pemeliharaan dan iklim. Maka, analisis SWOT dapat digunakan untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi didalam usaha olahan dodol nanas ini. berdasarkan informasi mengenai faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengelolaan nanas.

Analisis SWOT ini sangat membantu pengusaha dalam menemukan masalah yang terjadi dalam usahanya, dimana analisis ini akan menganalisa masalah dari sisi yang berbeda. Rangkuti (2016:19) menyatakan bahwa “Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman”. Sementara, Elyarni (2016:81) menyatakan bahwa “Metode SWOT sebagai landasan dasar perumusan strategi pemasaran untuk meningkatkan nilai daya saing produknya”. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

Anggraeni (2017:105) menyatakan bahwa “Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman untuk menghadapi persaingan dan daya saing antar UMKM”. Hasil akhir dari analisis ini adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Sedangkan, Nur (2017:3) mengemukakan “Analisis SWOT merupakan suatu analisis yang tepat untuk digunakan dalam perencanaan strategi dengan mengenali peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan”. Sementara, Rangkuti (2016:34) ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1. Faktor berupa kekuatan yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilihan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran.

2. Faktor kelemahan yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.
3. Faktor peluang definisi peluang secara sederhana ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.
4. Faktor ancaman, pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

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

Hanifah (2011:4) menyatakan bahwa “Keterampilan berkaitan dengan kemampuan mengubah sesuatu menjadi lebih baik”. Fauzi (2010:7), menyatakan bahwa “Keterampilan dapat menunjukkan pada aksi khusus yang ditampilkan atau pada sifat dimana keterampilan itu dilaksanakan”. Hal ini akan terwujud jika adanya kemauan serta keseriusan dalam diri individu itu sendiri berupa motivasi untuk menguasai keterampilan yang dimiliki. Sementara, Gemina (2016:302) mengatakan bahwa “Keterampilan wirausaha sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha”. Adapun keterampilan sebagai tolak ukur perkembangan usaha yang dibangun seperti menurut Rieple (2013:40) mengemukakan bahwa ada 4 dimensi keterampilan wirausaha, yaitu: 1) *Technical Skills*, 2) *Management Skills*, 3) *Entrepreneurship Skills*, dan *Personal maturity skills*.

Potensi merupakan kemampuan, kekuatan, baik yang belum terwujud maupun yang telah terwujud, yang dimiliki seseorang, tetapi belum sepenuhnya terlihat atau dipergunakan secara maksimal. Menurut Harmaizah (2006:2) mengatakan bahwa “Potensi wirausaha adalah seorang wirausahawan sejati harus mencari sumber daya lain dan mampu menganalisa dalam rangka meningkatkan usahanya mengingat perkembangan pengetahuan yang pesat”. Sementara, Wiyono (2008:37), bahwa “Potensi dapat diartikan sebagai kemampuan dasar dari sesuatu yang masih terpendam didalamnya yang menunggu untuk diwujudkan menjadi sesuatu kekuatan nyata dalam diri sesuatu tersebut”.

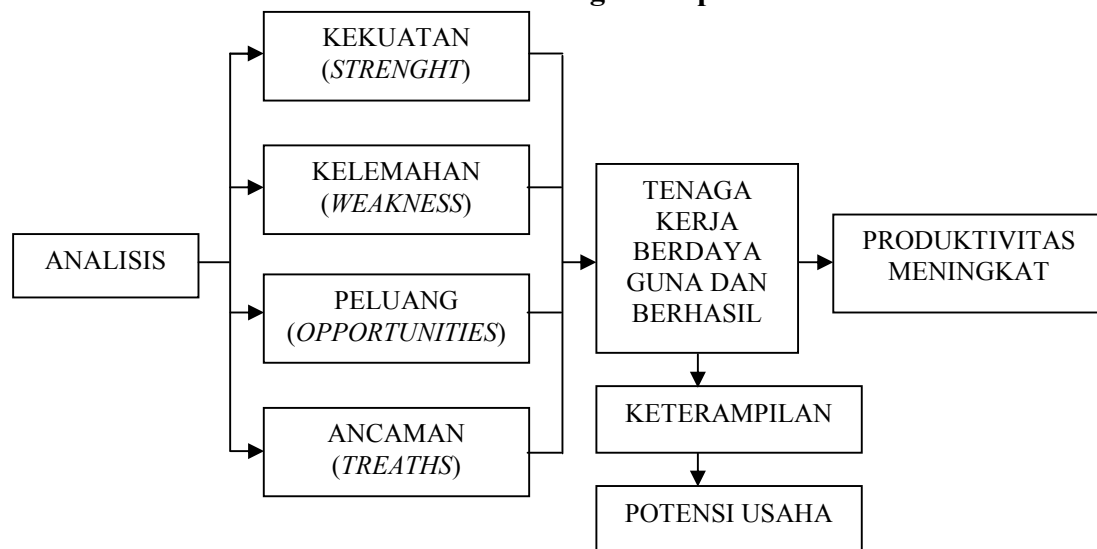
Kemampuan dapat dikembangkan melalui pelatihan sehingga pola pikir dalam mengolah potensi yang dimiliki dapat diterapkan secara terstruktur. Seperti yang dikemukakan Rai (2014:6) mengatakan bahwa “Potensi dapat dilihat dengan mengadakan penilaian terhadap diri sendiri dan dari luar diri yang akan menentukan

keberhasilan dan kegagalan”. Dapat disimpulkan bahwa potensi diri adalah kemampuan dasar yang dimiliki oleh seseorang yang masih terpendam dan mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan jika didukung dengan latihan dan sarana yang memadai.

Potensi dapat dikembangkan pada tingkat yang tidak terbatas, tergantung pada keinginan manusia dalam mengembangkan potensi dirinya. Menurut Harfandi (2014:131) Potensi juga dapat diukur melalui beberapa bagian dalam mengembangkan profesinya dalam kewirausahaan yaitu: a) Mau kerja keras, b) Bekerja sama dengan orang lain, c) Penampilan yang baik, d) Pandai membuat keputusan, e) Mau menambah ilmu pengetahuan, e) Ambisi untuk maju, dan f) Pandai berkomunikasi.

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

Gambar 1 Kerangka Berpikir



METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Menurut Moleong, (2017:6) “Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantitatif

lainnya”. Jelas bahwa pengertian penelitian kualitatif didasarkan pada upaya membangun pandangan mereka yang diteliti rinci, dibentuk dengan kata-kata dan gambaran.

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

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pemeriksaan keabsahan data triangulasi dengan teknik dan sumber. Menurut Moleong (2017:330) triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dari sumber data yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara bersamaan. Kemudian, triangulasi sumber dari karyawan usaha dodol nanas yaitu dengan menganalisa pemanfaatan analisis SWOT terhadap perkembangan produk sehingga akan diketahui bagaimana kinerja dan pengelolaan yang diharapkan guna untuk mensejahterakan masyarakat yang ikut berpartisipasi dalam produksi serta mampu memperluas pasaran dodol agar lebih dikenal masyarakat luar maupun mancanegara.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Penggunaan Analisis SWOT Terhadap Usaha

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Pengembangan Keterampilan Usaha

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

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

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

Memfaatkan media massa sebagai alat promosi merupakan alternatif yang baik karena langsung dilihat dan didengar oleh segmen pasar, namun tentunya promosi dengan media ini sangatlah baik dikarenakan jumlah pengguna internet saat ini sangatlah banyak sehingga lebih banyak konsumen yang lebih mengenal usaha dodol nanas ini. Produk ini juga selain ditawarkan melalui media massa, proses distribusi ditawarkan juga langsung ke toko-toko baru untuk mengatasi barang menumpuk di gudang yang akan berakibat kerusakan hasil produksi. Kendala saat ini yang menjadi penyebab utama pengusaha tidak memproduksi produk selain olahan nanas adalah keterbatasan modal dan alat-alat produksi sehingga tidak ada keberanian dalam mencoba produk baru.

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

Buah nanas memiliki waktu musiman, saat musim panen raya pengusaha dodol nanas memproduksi banyak dan menambah pasokan produk di setiap distributor ataupun mencari konsumen baru, namun saat tidak musim nanas maka pengusaha dodol nanas memproduksi nanas lebih sedikit dari sebelumnya atau di produksi sesuai permintaan dari distributor dan konsumen tanpa meninggalkan stok digudang. Kendala cuaca juga berpengaruh terhadap proses produksi sehingga jika disaat musim penghujan maka hasil produksi lebih sedikit dikarenakan keterbatasan tempat dan kekuatan api yang lemah saat musim penghujan.

3. Peningkatan Potensi Usaha

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

Teknik dan kemampuan dalam suatu pemasaran boleh dikatakan sebagai kunci keberhasilan dari penjualan suatu produk. Selain itu, segmentasi pasar juga merupakan suatu elemen paling penting dalam suatu strategi pemasaran yang akan dilakukan. Usaha dodol nanas di Tangkit baru dalam meningkatkan penjualan dilakukan pemberian diskon 10% dengan jangka waktu tiap per 3 bulan. Hal ini dilakukan guna untuk menarik pelanggan baru untuk mengetahui bagaimana hasil olahan nanas yaitu dodol nanas. Kebanyakan perusahaan besar yang sudah sangat terkenal di dunia berawal dari sebuah usaha sampingan yang merupakan buah ide bagus, serta kemampuan dan potensi dalam menjalankan ide tersebut. Rata-rata pengusaha dodol di tangkit baru memiliki usaha yang lain seperti budidaya ikan dan ladang sayur, adapula yang tidak memiliki usaha sampingan sama sekali dan mengandalkan hasil penjualan dari usaha dodol nanas.

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

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

PENUTUP

Kesimpulan

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

Implikasi

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

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

Saran

Adapun saran-saran yang ingin peneliti sampaikan dalam penelitian ini berdasarkan data dan fakta yang ada dan terjadi dilapangan baik secara langsung maupun tidak langsung, adalah sebagai berikut:

1. Kepada para pengusaha dodol nanas di Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi agar lebih meningkatkan kualitas dari dodol nanas dan dalam hal pemasaran perlu ditingkatkan agar dodol yang berasal dari desa ini lebih dikenal luas. Memanfaatkan produk tanpa bahan pengawet serta menambah varian olahan nanas menjadi lebih banyak sesuai selera konsumen. Rata-rata ada beberapa hal yang termasuk dalam analisis SWOT hanya di dalam usaha dodol nanas tangkit baru belum dikembangkan dan masih terlihat pasif.
2. Kepada pemerintah agar tetap memberikan perhatian bagi para pengusaha dodol nanas karena dengan berdirinya usaha ini mampu memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat sekitar, baik sebagai pekerja maupun sebagai pemilik usaha dengan secara langsung mengurangi tingkat pengangguran yang ada di desa Tangkit Baru.
3. Kepada masyarakat agar dapat memanfaatkan produk olahan nanas sebagai produk asli Jambi sehingga dapat dijadikan salah satu pusat oleh-oleh asli dari Jambi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Herman. 2012. Pengaruh Keterampilan Berwirausaha terhadap Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan pada Industri Kecil di Kota Sukabumi. *Vol 2. 109-117.*
- Abdullah. 2012. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Anggraeni, Pratiwi. 2017. Analisis SWOT pada UMKM Keripik Tempe Amel Malang dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol 43. 104-113.*
- Diniaty, Dewi. 2014. Perancang Strategis Pemasaran Pada Produk Anyaman Pandan, *Jurnal Sains, Vol 11. 175-184.*
- Elyarni, Reza. 2016. Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran layanan SAP Ekspres pada PT SAP. *Jurnal Metris, Vol 17. 81-88.*
- Fauzi. 2010. *Budi Daya, Pemanfaatan Hasil dan Limbah, Analisis Usaha dan Pemasaran.* Cetakan 24. Jakarta: Swadaya.
- Gemina, Dwi. 2016. Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha dengan Kemampuan Usaha sebagai Variabel Mediasi pada Industri Kecil Menengah di Priangan Timur Indonesia, *Jurnal Manajemen Teknologi, Vol. 3. 297-323.*
- Hanifah. 2011. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan terhadap Keberhasilan Usaha Sentra Wajit Kota Bandung Barat, 1-12.
- Harmaizah. 2006. *Menggali Potensi Wirausaha.* Edisi II. CV. Dian Anugerah Perkasa.
- Moleong, Lexy. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- Nur, Daulika. 2017. Analisis SWOT Tahun 2017 Sebagai Pertimbangan Menetapkan Strategi Tahun 2018-2020 Pada PT AGM. *Jurnal Simki-Economic, Vol. 01. 2-15*.
- Pamela. 2016. Kompetensi Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Peternak Sapi Perah Malang, *Jurnal Agribisnis Indonesia, Vol 4. 57-66*.
- Rai, Kadek. 2014. Penilaian Potensi Diri Wirausaha Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi. *Prosiding Seminar Nasional Riset Inovatif, 300-306*.
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rieple. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Damar Mulia Pustaka.
- Saragih, Rintan. 2017. Membangun Usaha Kreatif Inovatif dan Bermanfaat melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan, Vol 2. 26-34*.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2009 Tentang *Kepemudaan*.
- Wiyono. 2008. *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis*. Yogyakarta: STIM YKPM.