

**ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN PRODUK REMPEYEK
PADA BUMDES BUMI AGUNG KECAMATAN TEGINENENG
KABUPATEN PESAWARAN PROVINSI LAMPUNG**

(Laporan Akhir)



**Oleh
SINTA MESIYANA
1901071013**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2022**

ABSTRAK

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN PRODUK REMPEYEK PADA BUMDES BUMI AGUNG KECAMATAN TEGINENENG KABUPATEN PESAWARAN PROVINSI LAMPUNG

Oleh

SINTA MESIYANA

Setiap usaha memerlukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman agar dapat memaksimalkan kekuatan, meminimalkan kelemahan, membangun peluang-peluang dan mengatasi ancaman yang dapat mempengaruhi penjualan. BUMDes Bumi Agung adalah badan usaha yang unit usahanya bergerak dibidang makanan yaitu rempeyek kacang, rempeyek udang rebon dan rempeyek ikan asin. Permasalahan dalam penulisan ini adalah “Bagaimana kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan kelemahan (treath) pada produk rempeyek pada BUMDes Bumi Agung”. Adapun tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT produk rempeyek pada BUMDes Bumi Agung. Metode yang digunakan untuk memperoleh data sebagai bahan penelitian laporan ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Data di analisis dengan menggunakan SWOT. Berdasarkan pada pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti menyimpulkan bahwa BUMDes Bumi Agung sudah melakukan analisis SWOT dengan baik tetapi terdapat beberapa kelemahan seperti kurangnya promosi, lokasi yang tidak strategis, rempeyek cepat patah dan hancur.

Kata Kunci : Analisis SWOT, BUMDes, Produk.

**ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN PRODUK REMPEYEK
PADA BUMDES BUMI AGUNG KECAMATAN TEGINENENG
KABUPATEN PESAWARAN PROVINSI LAMPUNG**

(Laporan Akhir)

Oleh :

SINTA MESIYANA

NPM 1901071013

Sebagai salah satu syarat untuk mencapai Sebutan
AHLI MADYA (A.Md)

Pada

Program Studi Diploma III Manajemen
Pemasaran Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



PROGRAM DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMPUNG

BANDAR LAMPUNG

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Laporan Akhir : **ANALISIS SWOT DALAM
PENGEMBANGAN PRODUK PADA
BUMDES BUMI AGUNG KECAMATAN
TEGINENENG KABUPATEN PESAWARAN**

Nama Mahasiswa : **Sinta Mesi yana**

Nomor Pokok Mahasiswa : **1901071013**

Program Studi : **DIII Manajemen Pemasaran**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**



Menyetujui,

Pembimbing

Mengetahui,

Ketua Program Studi

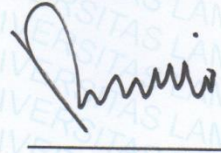
DII Manajemen Pemasaran

Driya Wiryawan, S.E., M.M.
NIP.19720909 200501 1 002

Dr. Dorothy R.H. Pandjaitan, SE, M.Si.
NIP.198101262008012011

HALAMAN PENGESAHAN

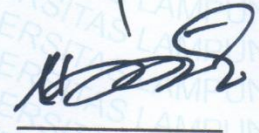
KetuaPenguji : Driya Wiryawan, S.E., M.M.



PengujiUtama : Dr. Roslina, S.E., M.Si



SekretarisPenguji : Nindytia Puspitasari Dalimunthe, S.E., M.Sc.



Dr. Nairobi, S.E., M.Si.
NIP 19660621 199003 1 003

Tanggal Lulus Ujian : **6 Juli 2022**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya menyatakan bahwa laporan akhir dengan judul :

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN PRODUK REMPEYEK PADA BUMDES BUMI AGUNG KECAMATAN TEGINENENG KABUPATEN PESAWARAN PROVINSI LAMPUNG

Adalah hasil karya sendiri.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam laporan akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam rangkaian kalimat atau symbol yang saya akui seolah olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik laporan akhir yang saya ajukan ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain namun mengakui seolah olah sebagai hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia untuk dibatalkan gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas Lampung.

Bandarlampung, 6 Juli 2022

Yang Memberi Pernyataan




Sinta Mesiyana

19010671013

RIWAYAT HIDUP

Sinta Mesiyana dilahirkan di Krui, pada tanggal 04 Desember 2000 merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara, putri dari pasangan Bapak Sudirman dan Ibu Hasuri. Pendidikan penulis dimulai dengan menyelesaikan tingkat pendidikan Taman Kanak-kanak pada TK Al-Khottob Kec. Pesisir Tengah Kab. Pesisir Barat Krui Lampung pada tahun 2005. Kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Dasar (SD) Negri 1 Desa Kampung Jawa Kec. Pesisir Tengah Kab. Pesisir Barat Krui Lampung. Selanjutnya pada tahun 2012 penulis melanjutkan pendidikan di Mts NU Krui, Pesisir Barat dan lulus pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas (SMA) Negri 1 Pesisir Tengah, Pesisir Barat Krui Lampung dan lulus pada tahun 2018. Selanjutnya pada tahun 2019 penulis diterima di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Lampung. Selama menjadi mahasiswa di Universitas Lampung penulis juga pernah menjadi anggota pada Himpunan Mahasiswa Manajemen (HMJ). Kemudian penulis melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada awal Januari – Maret 2022 di BUMDES Bumi Agung Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah kupersembahkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan kesempatan dalam menyelesaikan Laporan Akhir saya dengan segala kekurangannya. Segala syukur ku ucapkan, karena telah menghadirkan orang-orang berarti disekeliling ku. Yang selalu memberiku semangat dan doa, sehingga Laporan Akhir ini diselesaikan dengan baik. Teruntuk kedua orang tuaku tersayang, Bapak Sudirman dan Ibu Hasuri ku persembahkan karya ini untuk kalian orang tuaku yang selalu memberikan doa dan dukungan untuk anakmu ini. Apa yang sekarang saya dapatkan hari ini belum mampu membayar semua kebaikan, keringat dan juga air mata bagi saya. Terima kasih atas segala pelajaran yang kedua orang tuaku berikan sehingga saya dapat menjadi anak yang kuat dan tidak menyerah sampai saat ini. Kasih sayang yang sangat besar akan selalu ku ingat dan tidak akan pernah ku lupa hingga saya tua nanti. Semoga kebahagiaan yang saya dapatkan hari ini dan seterusnya dapat membuat kedua orang tuaku selalu bahagia.

MOTTO

"Kerjakanlah urusan duniamu seakan-akan kamu hidup selamanya
danlaksanakanlah urusan akhiratmu seakan-akan kamu akan mati besok".

(HR. Ibnu Asakir)

“Tak perlu khawatir akan bagaimana alur cerita pada jalan ini, perankan saja.
Allah ialah sebaik-baiknya sutradara”.

(Sinta Mesiyana)

SANWACANA

Puji syukur kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan Akhir yang berjudul “Analisis SWOT dalam Pengembangan Produk Rempyek pada BUMDes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung”. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Lampung. Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis telah mendapatkan banyak bantuan, dukungan dan doa dari berbagai pihak. Untuk itu kesempatan yang baik ini dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan Terima Kasih kepada :

1. Bapak Dr. Nairobi, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Bapak Aripin Ahmad, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Ibu Dr. Dorothy Rouly Haratua Pandjaitan, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, yang telah memberikan waktu, ide, dan arahnya.
4. Bapak Driya Wiryawan, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Laporan Akhir yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran. Terima kasih atas bimbingan, arahan, saran, serta masukan yang sangat membantu dalam proses penyusunan laporan akhir ini.
5. Bapak Mudji Rachmat Ramelan, S.E., M.B.A selaku Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan dan dukungan selama menjalani pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
6. Para dosen, serta staff yang telah memberikan ilmu dan bantuan, pengarahan, dan informasi selama menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

7. Bapak Arif Sovian Aziz sebagai Direktur BUMDes Bumi Agung, Bapak Jamaluddin selaku Kepala Desa Kecamatan Tegineneng, Ibu Murtini selaku Sekertaris BUMDes Bumi Agung, Ibu Kartini selaku Bendahara BUMDes Bumi Agung, Ibu Mujinawati selaku Anggota BUMDes Bumi Agung Unit Usaha Rempeyek dan seluruh masyarakat Desa Bumi Agung. Terima kasih telah memberikan kontribusi dan bantuannya bagi Peneliti selama menjalani Praktik Kerja Lapangan.
8. Kakak Pertamaku Riando Gelarni, S.H, Kakak Perempuan Susilawati, dan Mas Reno Kurniawanto yang selalu membantu dan mendukungku.
9. Ponakan-ponakanku M. Padil Pratama, Akbar Caesar Nurfattah, Raka Arkana, Rafael Kurniawan yang selalu mendukung.
10. Teman-teman tercintaku, Sabrina Indria Sari, Ayu Marlia Bulan, Poppy Aprillia, Dhea Dwi Rizki Hadi, Elfrida Faradina Hafis yang senantiasa menolong dan memberikan semangat kepadaku semasa kuliah.
11. Teman-teman kelompok PKL Nurmelawati dan Daffa Afriliza yang senantiasa menolong dan mendukungku.
12. Sahabat terbaikku Nadila Desviana, terimakasih sudah menjadi saksi suka duka hidupku, dunia perkuliahanku, temen ngejomblo dan senantiasa mendukungku, memberi semangat dan membantuku.
13. Sahabat-sahabatku Dinda Pratiwi, Efriyanti, Dewi PM, Ririn Astuti, Mantika Lestari dan M Arizal AS yang selalu mendukungku.
14. Ary Rahmadi, S.Hut, yang selalu menjadi tempat keluh dan kesahku, senantiasa memberiku dukungan dan membantuku.
15. Serta seluruh Rekan Mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran 2019 yang selalu memberi semangat semasa perkuliahan.
16. Almamater tercinta, Universitas Lampung.

Bandarlampung, 6 Juli 2022
Penulis

Sinta Mesiyana

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
RIWAYAT HIDUP	vi
PERSEMBAHAN	vii
MOTTO.....	viii
SANWACANA.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	12
1.3 Tujuan Penulisan	12
1.4 Manfaat Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	14
2.1 Pemasaran	14
2.2 Analisis SWOT	14
2.2.1 Matriks SWOT.....	16
2.3 Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT.....	17
2.3.1 Fungsi Analisis SWOT	17
2.3.2 Manfaat Analisis SWOT.....	18
2.4.3 Tujuan Analisis SWOT.....	19

2.4 Faktor-faktor Analisis SWOT.....	20
BAB III METODE DAN PENYELESAIAN KERJA PRAKTIK	22
3.1 Desain Penelitian	22
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	22
3.2.1 Jenis Data	22
3.2.2 Sumber Data	22
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	23
3.4 Objek Kerja Praktik	23
3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik	23
3.4.2 Gambaran Umum Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)	23
3.4.2.1 Struktur Organisasi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Krandegan Jaya.....	24
3.4.2.2 Visi dan Misi Badan Usaha Milik Desa	25
3.4.2.3 Bidang Usaha Badan Usaha Milik Desa	25
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1 Pelaksanaan Pemasaran Produk Rempyek Pada BUMDes Bumi Agung	26
4.2 Analisis SWOT.....	27
4.2.1 Kekuatan (<i>Strength</i>)	27
4.2.2 Kelemahan (<i>Weakness</i>)	28
4.2.3 Peluang (<i>Opportunity</i>).....	28
4.3.4 Ancaman (<i>Threath</i>)	29
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	34
5.1 SIMPULAN.....	34
5.2 SARAN.....	34
DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN	39

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Data Daftar Usaha yang ada di BUMDes Bumi Agung Pada Tahun 2021.....	2
Tabel 1.2 Target dan Realisasi Penjualan Rempyek BUMDes Bumi Agung Desa Bumi Agung Kabupaten Pesawaran Tahun 2021.....	4
Tabel 1.3 Daftar Jenis Produk dan Harga Rempyek pada BUMDes pada Tahun 2021.....	5
Tabel 1.4 Data Tim Produksi Rempyek BUMDes Bumi Agung di Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021.....	9
Tabel 1.5 Data Penjualan Rempyek BUMDes Bumi Agung di Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021.....	10
Tabel 1.6 Data Pesaing BUMDes Bumi Agung di Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021.....	11
Tabel 4.1 Matriks SWOT BUMDes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung.....	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1.1 Struktur Oraganisasi BUMDes Bumi Agung Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021.....	25

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 2 Jurnal Aktivitas Praktik Kerja Lapangan (PKL) Tahun Akademik 2021/2022
- Lampiran 3 Logbook Aktivitas Praktik Kerja Lapangan (PKL) Tahun Akademik 2021/2022
- Lampiran 4 Pengajuan Judul Laporan Akhir Tahun Akademik 2021/2022
- Lampiran 5 Penilaian Pembimbing Lapangan/Instruktur PKL Tahun Akademik 2021/2022
- Lampiran 6 Penilaian Dosen Pembimbing Tahun Akademik 2021/2022
- Lampiran 7 Surat Keterangan PKL Tahun Akademik 2021/2022

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia salah satu permasalahan yang dihadapi saat ini adalah permasalahan ekonomi. Sejauh ini, pemerintah telah meluncurkan banyak program untuk mengatasi permasalahan tersebut. Salah satunya adalah pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Dalam hal ini desa sebagai perpanjangan tangan pemerintah dapat meningkatkan kesejahteraan dan masyarakat. Kesejahteraan adalah kondisi ideal setiap masyarakat. Oleh karena itu, kesejahteraan merupakan kondisi ideal yang selalu diupayakan untuk dicapai. Dalam suatu perekonomian, pendapatan merupakan faktor salah satu langkah kesejahteraan dalam masyarakat. Pendapatan yang jauh di bawah rata-rata merupakan bukti bahwa masih banyak orang miskin di Indonesia.

BUMDes adalah suatu lembaga usaha yang di kelola oleh desa dan pemerintah untuk membantu perekonomian masyarakat desa. BUMDes berperan sebagai wadah bagi masyarakat yang bertujuan untuk memberi kesejahteraan dengan memaksimalkan sumber daya di desa dan membantu dengan memberikan pinjaman modal bagi usaha-usaha yang ada di desa. BUMDes memiliki tujuan dalam mengelola sumber daya desa dan potensi ekonomi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

BUMDes Bumi Agung Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung merupakan salah satu BUMDes merupakan lembaga yang mendorong seluruh unit usaha dalam bentuk peminjaman modal untuk dapat melakukan kegiatan ekonomi di Desa Bumi Agung, membantu dalam pelaksanaan program pembangunan desa. Unit usaha yang ada di BUMDes Bumi Agung yaitu usaha tempe, usaha rempeyek, usaha tahu, warung obat-obatan pertanian, dan pembuatan paving blok dan batako. Usaha rempeyek merupakan salah satu unit usaha yang sudah berdiri sejak 2019. Pada tahun 2021 usaha rempeyek memiliki intensitas penjualan yang stabil dibandingkan

dengan unit usaha lain pada BUMDes Bumi Agung Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran.

Tabel 1. 1 Data Daftar Usaha yang ada di BUMDes Bumi Agung Pada Tahun 2021

No	Daftar Usaha	Pengelola
1	Usaha Rempeyek	Martini
2	Usaha Jamur Tiram	Thoyib
3	Usaha Tempe	Sumarno
4	Usaha Tahu	Muyanto
5	Usaha Obat Pertanian	Warjito
6	Usaha Paving blok	Khusnul Ma'af

Sumber: BUMDes Bumi Agung Desa Bumi Agung Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Berdasarkan tabel daftar data usaha yang ada di BUMDes Bumi Agung ada 6 pokok usaha yang terdiri dari usaha rempeyek yang di kelola oleh ibu Martini, usaha jamur tiram yang dikelola oleh bapak Thoyib, usaha tempe yang dikelola oleh pak Sumarno, usaha tahu yang dikelola oleh bapak Muyanto, Usaha Obat Pertanian dikelola oleh bapak Warjito, dan usaha paving blok yang dikelola oleh pak Khusnul Ma'af. Dari hasil wawancara yang saya lakukan kepada 6 pengelola usaha dari BUMDes Bumi Agung terdapat 3 usaha yang pada tahun 2021 tidak ada penjualan sama sekali, yaitu usaha jamur tiram dikarenakan terkena virus yang menyebabkan harus di sterilisasikan tempat untuk penanaman jamurnya selama kurang lebih 6 bulan. Usaha obat-obatan untuk pertanian juga tidak ada penjualan pada tahun 2021 dikarenakan masyarakat di desa Sidodadi dan Bumi Agung yang sebagian masyarakatnya beralih profesi karena banyaknya penyakit dan hama yang hinggap di kebun mereka. Dan untuk usaha paving blok juga pada tahun 2021 berenti produksi karena tidak adanya permintaan dari konsumen.

Dalam pengembangan usaha, harus diperhatikan secara cermat dan kemudian mengevaluasi faktor-faktor yang dapat menjadi keunggulan bersaing di masa yang akan datang. BUMDes dalam menjalankan suatu bisnis dimulai karena adanya suatu peluangusahadan ketertarikan dalam keuntungan yang diharapkan

pada bisnis tersebut. Selain adanya peluang, pengusaha akan dihadapkan dengan pesaing. Pesaing adalah kompetitor dalam usaha, dimana penjual memperlihatkan produk yang sama dengan tujuan menerima laba, jumlah penjualan yang tinggi dan pangsa pasar. Kompetitor pula tak jarang dipercaya menjadi risiko atau sebuah tantangan yang wajib ditaklukkan. Agar bisnis yg dimiliki terus berjalan dan menerima laba yg stabil.

Dalam menjalankan suatu usaha, tiap usahanya pasti memiliki target untuk kedepannya. Target penjualan yang diharapkan oleh BUMDes pada usaha rempeyek adalah sebagai berikut :

Tabel 1.2 Target dan Realisasi Penjualan Rempeyek BUMDes Bumi Agung Desa Bumi Agung Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Bulan	Target Penjualan (Bungkus)	Realisasi Penjualan (Bungkus)	Persentase Penjualan (%)
Januari	600	350	58.33%
Februari	600	340	56.66%
Maret	550	355	59.16%
April	550	350	63.63%
Mei	600	660	110%

Sumber : BUMDes Bumi Agung Desa Bumi Agung Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Berdasarkan tabel 1.2 diatas dijelaskan bahwa target penjualan pada bulan januari 2021 yaitu 600 bungkus rempeyek, akan tetapi pada realisasi penjualan hanya 350 bungkus rempeyek. Rempeyek BUMDes Bumi Agung tidak mencapai target dibulan januari dikarenakan kurangnya promosi yang dilakukan oleh pihak BUMDes. Pada bulan Februari target dari penjualan yaitu 600 bungkus rempeyek namun pada realisasi penjualannya hanya 340 bungkus rempeyek menurun 10 bungkus dari penjualan pada bulan Januari penyebabnya dikarenakan promosi yang dilakukan tidak maksimal dan juga lokasi yang tidak strategis untuk pendistribusian nya. Pada bulan Maret dan April target penjualan diturunkan oleh pihak bumdes yaitu menjadi 550 dikarenakan pada bulan Januari dan Februari realisasi penjualan masih terbilang sangat jauh untuk bisa mencapai target, realisasi penjualan pada bulan Maret yaitu 355 bungkus dan realisasi penjualan pada bulan April hanya 350 bungkus. Penurunan penjualan ini

disebabkan oleh BUMDes yang hanya melakukan pendistribusian di beberapa desa yang ada dikecamatan Tegineneng, pihak BUMDes tidak berupaya untuk memasukkan produknya ke pusat toko oleh-oleh yang ada di Lampung. Pada bulan Mei target penjualan dinaikkan karena Hari Raya Idul Fitri, pihak BUMDes berharap pada realisasi penjualan dapat mencapai target pada bulan itu yaitu 600 bungkus rempeyek, realisasi penjualan pada bulan Mei mencapai 660 yaitu melebihi target dari 600, hal ini terjadi karena banyaknya peminat untuk produk rempeyek dijadikan untuk makanan pendamping ketika hari raya dan juga sebagai oleh-oleh yang diberikan ke sanak saudara.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan analisis SWOT, yaitu metode analisis perencanaan strategis yang digunakan untuk memonitor dan mengevaluasi lingkungan perusahaan baik eksternal dan internal bisnis tertentu. analisis ini dapat dijadikan dasar bagi para pelaku usaha untuk mencapai tujuan usahanya. Jika digunakan dengan tepat, alat analisis ini dapat secara langsung berkaitan dengan ketepatan strategi yang dirumuskan untuk mencapai tujuannya dalam usaha, yang kemudian dapat meminimalkan risiko dalam memerangi ancaman, serta memanfaatkan peluang yang ada Nuraini (2019). Kegunaan analisis SWOT untuk mengoptimalkan keunggulan dan mendapatkan keuntungan bisnis secara maksimal, mengatasi kelemahan yang dapat mengurangi penjualan usaha, mengidentifikasi peluang yang dapat meningkatkan laba usaha. Mencegah kerugian dan mengantisipasi masalah usaha yang disebabkan oleh ancaman. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran merupakan usaha desa yang salah satu unit usahanya bergerak di bidang makanan yaitu BUMDes Rempeyek yang menjual rempeyek dengan berbagai macam produk seperti rempeyek kacang, rempeyek udang rebon dan rempeyek ikan asin.

Berikut ini adalah daftar harga Rempeyek BUMDes Bumi Agung dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1. 3 Daftar Jenis Produk dan Harga Rempeyek pada BUMDes pada Tahun 2021

NO	Jenis Produk	Harga Satuan
1	Rempeyek Kacang Tanah	Rp. 10.000
2	Rempeyek Udang Rebon	Rp. 10.000
3	Rempeyek Ikan Asin	Rp. 10.000

Sumber: BUMDes Bumi Agung Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Berdasarkan tabel 1.2 dijelaskan bahwa jenis produk dari BUMDes Bumi Agung terdiri dari rempeyek kacang tanah, bahan dasar rempeyek kacang tanah dibeli dari Pasar Induk Metro untuk jumlah bahan yang dipakai sebanyak 5 kg kacang tanah dengan harga Rp. 25.000/kg. Rempeyek BUMDes Bumi Agung dijual dengan harga Rp. 10.000 perbungkusnya, dengan isi 10 keping perbungkusnya. Rempeyek Udang Rebon bahan dasar dibeli dari Pasar Induk Metro dengan toko yang sama untuk jumlah yang dipakai sebanyak 1 kg udang rebon dengan harga Rp. 50.000/kg untuk satu bulan produksi rempeyek. Rempeyek Ikan Asin menggunakan ikan asin jenis teri medan yang dibeli dari Pasar Induk Metro untuk jumlah bahan yang dipakai sebanyak 3 kg tri medan dengan harga Rp. 70.000/kg.

Untuk sekali produksi rempeyek di BUMDes Bumi Agung menghasilkan 30 bungkus rempeyek kacang tanah, 20 bungkus rempeyek udang rebon dan 15 bungkus untuk rempeyek ikan asin. Apabila ada permintaan untuk acara-acara tertentu atau hari raya maka permintaan rempeyek bisa melonjak 2 bahkan 3 kali lipat dari hari biasanya, rempeyek didistribusikan di sekitaran desa sidodadi, desa bumi agung dan desa batang hari ogan. BUMDes Bumi Agung juga menyalurkan produk rempeyek melalui distributor di Panjang, Lampung Selatan yaitu di toko oleh-oleh sebanyak 200 bungkus perminggu dengan harga Rp. 10.000 perbungkus.

Menurut hasil wawancara dengan pengelola Usaha Rempeyek Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) pada awal mula penjualan rempeyek antusias dari

pembeli sangatlah baik dibuktikan dengan adanya permintaan rempeyek yang melonjak tiap minggunyadari distributor sekitaran Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng. Pemasaran dari rempeyek BUMDes Bumi Agung hanya dilakukan di desa sidodadi yang mengakibatkan pengembangan produk tidak berjalan dengan baik. Ibu Murtini sebagai pengelola rempeyek memasarkan produknya dari mulut ke mulut dan hanya menawarkan produk rempeyeknya di whatshapp pribadi saja.

Pengelola juga sempat memasarkan rempeyek ke toko oleh-oleh yang berada di Panjang dan melakukan pengiriman sebanyak dua kali dalam satu bulan, tetapi tidak berlangsung lama. Karena, kondisi rempeyek ketika sampai di toko sudah banyak yang tidak layak jual dikarenakan waktu tempuh yang jauh yaitu 2 jam perjalanan dari Tegineneng ke Panjang. Daya beli masyarakat yang menurun akibat tidak adanya wisatawan yang datang dan adanya pesaing dari Usaha Rempeyek di sekitaran desa Sidodadi dan Panjang hal tersebut membuat rempeyek dari BUMDes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng kurang diminati oleh konsumen.

Strategi pada pemasaran BUMDes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung dapat teranalisis dengan analisis SWOT. SWOT adalah metode untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam penerapan bauran pemasaran.

Menurut P. Siagian (2011:172-173), analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk kata kata kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan. Jadi dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan

kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Menurut hasil penelitian dari observasi yang dilakukan ada beberapa pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT sebagai berikut :

1. Faktor berupa kekuatan

Artinya 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 pemilikan keunggulan korporatif oleh unit usaha dipasaran. Karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat daripada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian yang saya lakukan, faktor kekuatan pada BUMDes Bumi Agung terdapat pada cita rasa yang khas pada setiap rempeyeknya karena didalam adonan rempeyek terdapat potongan daun jeruk yang memberikan aroma wangi di setiap rempeyeknya, rempeyek BUMDes Bumi Agung juga memakai kacang tanah sudan (berwarna merah) kacang tanah ini memberikan tekstur yang lebih renyah, harga yang ditawarkan tergolong murah hanya dibandrol dengan harga Rp. 10.000 per bungkusnya di desa Sidodadi, Bumi Agung dan sekitarnya.

2. Faktor Kelemahan

Kelemahan disini merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber,

keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor kelemahan pada usaha rempeyek BUMDes Bumi Agung adalah dalam proses produksinya yang masih menggunakan alat tradisional dan bantuan dari sumber daya manusia produksi rempeyek tidak maksimal, dikarenakan kurangnya SDM yang

membantu dalam proses produksi. Lokasi yang dipilih sebagai tempat melakukan penjualan rempeyek juga tidak strategis karena berada dalam gang, rempeyek juga cepat hancur dan patah karena susunan dalam plastik tidak rapih.

3. Faktor Peluang

Peluang secara sederhana ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor Peluang yang dimiliki oleh BUMDes Bumi Agung dalam usaha Rempeyek adalah rempeyek adalah salah satu makanan yang di minati semua kalangan baik dari anak-anak sampai orang dewasa. Pangsa pasar yang luas tidak hanya desa Sidodadi dan Bumi Agung tetapi juga bisa masuk ke arah Kota Metro dengan melakukan kerja sama dengan toko oleh-oleh disana.

4. Faktor Ancaman

Ancaman disini diartikan dengan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak dibatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor ancaman pada usaha rempeyek BUMDes Bumi Agung adalah banyaknya pesaing yang baru bermunculan dan bergerak dibidang yang sama. Ancaman dari pesaing yang memproduksi produk serupa adalah memproduksinya dengan biaya lebih rendah. Kenaikkan pada harga bahan baku dari suplier seperti minyak, kacang tanah, udang rebon dan ikan asin.

Berikut data nama-nama yang membantu proses produksi usaha Rempeyek BUMDes Bumi Agung.

Tabel 1.4 Data Tim Produksi Rempeyek BUMDes Bumi Agung di Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

NO	Tim Produksi BUMDES Bumi Agung
1	Martini (Bendahara)
2	Hasuri (Juru Masak)
3	Rianawati (Packing Rempeyek)
4	Sapriyadi (Tim Distribusi)

Sumber: BUMDes Bumi Agung Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Pada BUMDes Bumi Agung tim produksi yang membantu mengelola usaha Rempeyek terdiri dari Ibu Murtini sebagai Bendahara yaitu mengelola keuangan untuk produk rempeyek mulai dari pembelian bahan baku dan gaji untuk semua karyawan, Ibu Hasuri sebagai Juru Masak didapur untuk mengolah bahan baku, menyiapkan bumbu-bumbu untuk rempeyek dan menggoreng rempeyek. Ibu Rinawati yang mempacking Rempeyek kemudian menata rempeyek kedalam dus untuk segera didistribusikan ke warung-warung dan reseller. Bapak Sapriyadi adalah orang yang membantu untuk proses pendistribusian rempeyek, yaitu mengantarkan produk rempeyek ke agen atau reseller di desa Sidodadi, desa Bumi Agung dan desa Batang Hari Ogan.

Tabel 1.5 Data Penjualan Rempeyek BUMDes Bumi Agung di Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Bulan	Harga	Rempeyek Kacang	Rempeyek Udang Rebon	Rempeyek Ikan Asin	Total
Januari	10.000	150 pcs	120 pcs	80 pcs	350
Februari	10.000	150 pcs	80 pcs	110 pcs	340
Maret	10.000	160 pcs	100 pcs	95 pcs	355
April	10.000	140 pcs	110 pcs	100 pcs	350

Mei	15.000	300 pcs	200 pcs	160 pcs	660
Juni	15.000	200 pcs	150 pcs	130 pcs	480
Juli	15.000	240 pcs	180 pcs	150 pcs	570
Agustus	10.000	150 pcs	100 pcs	80 pcs	330
September	10.000	145 pcs	110 pcs	90 pcs	345
Oktober	10.000	150 pcs	100 pcs	100 pcs	350
November	10.000	140 pcs	120 pcs	100 pcs	360
Desember	10.000	160 pcs	140 pcs	120 pcs	420
Jumlah	-	2085 pcs	1510 pcs	1315 pcs	4.910

Sumber: BUMDes Bumi Agung Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Berdasarkan tabel 1.5 diatas dijelaskan bahwa penjualan rempeyek mengalami kenaikan pada bulan Mei, Juni dan Juli disebabkan oleh permintaan yang meningkat sebab pada bulan Mei adalah Hari Raya Idul Fitri. Harga rempeyek mengalami kenaikan Rp 5.000 per bungkusnya dari harga sebelumnya Rp 10.000 menjadi Rp 15.000 pada bulan Mei, Juni dan Juli karena harga bahan baku pada bulan itu sedang mengalami kenaikan seperti harga tepung, minyak goreng, kacang tanah, udang rebon dan ikan asin serta pada bulan Januari, Februari, Maret, April, Agustus, September, Oktober, November dan Desember penjualan rempeyek tetap stabil berada diangka 320-420 per bungkusnya. Rempeyek BUMDes Bumi Agung di salurkan ke 4 toko yaitu Toko Abadi, Toko Serba Ada, Toko Riska, dan Toko Adit yang berlokasi di Desa Sidodadi, Desa Bumi Agung dan Desa Batang Hari Ogan. Dalam seminggu rempeyek di salurkan sebanyak satu kali ke setiap toko nya, dalam satu bulan ada empat kali pengantaran rempeyek ke toko-toko langganan Rempeyek BUMDes Bumi Agung.

Tabel 1.6 Data Pesaing BUMDes Bumi Agung di Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

No	Nama Pesaing	Jenis Produk	Harga Satuan
1	Musinah	Rempeyek Udang Rebon	Rp. 9.000
2	Nawati	Rempeyek Ikan Asin	Rp. 10.000
3	Tijah	Rempeyek Tri Medan	Rp. 10.000

Sumber: BUMDes Bumi Agung Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

Berdasarkan tabel 1.4 rempeyek Musinah memproduksi rempeyek udang rebon jenis ebi dengan harga satuan Rp 9.000 perbungkus dengan isi 8 buah rempeyek dalam satu bungkus. Rempeyek Nawati memproduksi rempeyek ikan asin jenis teri basah dengan harga satuan Rp 10.000 perbungkus dengan isi 9 buah rempeyek dalam satu bungkus. Rempeyek Tijah memproduksi rempeyek Tri Medan dengan jenis Tri Medan kuning dengan harga satuan Rp 10.000 perbungkus dengan isi 9 buah rempeyek dalam satu bungkus.

Dengan banyaknya usaha yang sejenis rempeyek di Tegineneng, Usaha Rempeyek BUMDes Bumi Agung yang sudah berdiri selama 3 tahun tetap masih mampu untuk bertahan tetapi promosi yang dilakukan belum maksimal, rempeyek tidak tahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet, dan lokasi yang dipilih untuk proses pendistribusian tidak strategis karena berada dalam gang.

Hal yang membuat Rempeyek Ibu Murtini BUMDes Bumi Agung masih terus berjalan dan bertahan sampai saat ini tentunya karena ciri khas yang mereka berikan, diantaranya cita rasa rempeyek karena memakai bahan-bahan berkualitas, memiliki isi lebih banyak dari para pesaing dan pemberian potongan harga (diskon) minimal pembelian 10 bungkus. Kelemahan dan juga keunggulan Usaha Rempeyek BUMDes Bumi Agung hendaknya di analisis sehingga menjadi titik tolak yang kuat bagi tiap usaha dalam mengambil keputusan efektif dan efisien untuk memperkuat posisinya dari para pesaing yang ada.

Permasalahan yang dihadapi BUMDes Bumi Agung adalah belum maksimalnya strategi pemasaran yang dilakukan sehingga perlu melakukan analisis SWOT agar dapat bertahan dan terus berkembang.

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Produk Rempeyek Pada Bumdes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang peneliti jelaskan maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu “Bagaimana analisis SWOT produk rempeyek pada BUMDes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung?”.

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan laporan akhir ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT produk Rempeyek pada BUMDes Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung.

1.4 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat yang diperoleh dari penulisan ini adalah :

a. Bagi Penulis

Untuk salah satu syarat dalam mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung tahun akademik 2021/2022.

b. Bagi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pringsewu.

Dapat dijadikan masukan dan pertimbangan bagi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam pengembangan produk rempeyek dan melihat peluang serta ancaman dari pesaing dengan menjalankan SWOT

c. Bagi Pembaca

Dapat menjadi salah satu sumber informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai referensi untuk penelitian yang sejenis

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran

Menurut Priansa (2017:30) mengatakan bahwa pemasaran (marketing) berasal dari kata market (pasar). Secara sederhana, pasar dapat dipahami sebagai tempat sekelompok penjual dan pembeli bertemu untuk melaksanakan kegiatan transaksi tukar menukar barang. Pasar merupakan tempat konsumen dengan kebutuhan dan keinginannya tersedia dan mampu untuk terlibat dalam pertukaran guna memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut.

Menurut Kotler dan Amstrong (2012:29), menyatakan bahwa pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan sebagai imbalan. Menurut beberapa teori diatas, pemasaran dapat disimpulkan bahwa tempat bertemunya penjual dan pembeli guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta menciptakan nilai bagi pelanggan sebagai imbalan.

2.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode analisis yang sederhana, tetapi berperan penting dalam mengembangkan bisnis kedepannya. SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *Threats* (ancaman) yang merupakan bagian dari proses perencanaan bisnis.

Menurut Fahmi (2013:254) berpendapat bahwa penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi dimasa-masa yang akan datang. Tujuan lain diperlukannya analisis

SWOT adalah di mana setiap produk yang beredar di pasaran pasti akan mengalami pasang surut dalam penjualan atau yang dikenal dengan istilah daur hidup produk.

Menurut Afif dan Agus b Siswanto (2019:19) analisis SWOT adalah perkembangan hubungan atau interaksi antar unsur-unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman. Kinerja pengembangan ataupun organisasi dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan antara faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor-faktor internal yang merupakan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh pandangan dasar mengenai Strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan tertentu, dalam hal ini pengkajian tentang upaya-upaya apa saja yang dapat dijadikan solusi alternatif dalam pengelolaan dan pengembangan strategi.

Menurut Fred R. David (2019: 296-297) analisis SWOT sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Strengths*), kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.
2. Kelemahan (*Weakness*), kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuasn manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.
3. Peluang (*Opportunities*), peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan penting

merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (*Threats*), ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

2.2.1 Matriks SWOT

Menurut Rangkuti (2016:83) Alat yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategi. Matriks SWOT adalah alat yang penting bagi seorang manajer dalam mengembangkan empat ide strategi, yaitu SO (*Strenghts-Opportunities*), WO (*Weaknesses-Threats*), ST (*Strenghts Threats*), dan WT (*Weaknesses-Threats*).

SWOT merupakan juga alat untuk mengidentifikasi ancaman, peluang, kelemahan, dan kekuatan dalam lingkungan suatu organisasi. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan staretgi organisasi. Analisis SWOT dilakukan dengan memfokuskan pada dua hal berikut ini :

1. Fokus mendasar pertama adalah peluang yakni situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan, serta ancaman yaitu situasi penting yang tidak menguntungkan dalam perusahaan.
2. Fokus mendasar yang kedua merupakan identifikasi terhadap kekuatan internal yaitu sumber daya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan atau

ingin dilayani perusahaan, serta kelemahan internal yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam sumberdaya.

Analisis SWOT menghasilkan empat kombinasi strategi yaitu strategi *Strength Opportunities* (SO) adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, strategi *Strengths Threats* (ST) adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, strategi *Weaknesses Opportunities* (WO) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dan strategi *Weaknesses Threats* (WT) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman yang dimilikinya dan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan (S) yang dimilikinya dan memanfaatkan berbagai peluang (O) yang ada.

Strategi ST adalah strategi yang digunakan dengan seoptimal mungkin memaksimalkan kekuatan-kekuatan (S) yang ada untuk mengurangi berbagai ancaman (T) yang mungkin terjadi. Strategi (W-T) adalah strategi yang digunakan untuk mengurangi kelemahan (W) dalam rangka meminimalisasi atau menghindari ancaman. Strategis (W-O) adalah strategi yang digunakan untuk meminimalkan masalah internal, sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

2.3 Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT

2.3.1 Fungsi Analisis SWOT

Menurut Mahardika Indra(2019 : 271) fungsi analisis SWOT pada dasarnya adalah untuk memperoleh informasi terkait dengan analisis situasi, kemudian mengurainya menjadi pokok persoalan internal berupa kelemahan dan kekuatan serta pokok persoalan eksternal yang meliputi ancaman dan peluang. Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Berdasarkan teori tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa analisis SWOT memiliki fungsi sebagai suatu cara untuk meningkatkan bisnis dengan mempertimbangkan persoalan internal (kelemahan dan kekuatan) serta persoalan eksternal (ancaman dan peluang) dalam usaha penetapan strategi.

2.3.2 Manfaat Analisis SWOT

Metode analisis SWOT merupakan alat yang tepat untuk menemukan masalah dari empat sisi yang berbeda. Menurut Suryatama (2014:33) mengatakan tujuan dari analisis SWOT adalah membantu mengembangkan kesadaran penuh semua faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan strategis dan pengambilan keputusan, tujuan yang diterapkan pada hampir semua aspek industri SWOT dimaksudkan terutama untuk penilaian. Adapun manfaat yang didapatkan dari analisis SWOT tersebut sebagai berikut :

1. Sebagai panduan bagi perusahaan untuk menyusun berbagai kebijakan strategis terkait rencana dan pelaksanaan di masa yang akan datang. Dengan adanya analisa ini diharapkan perusahaan akan mampu memilih kebijakan dan rencana terbaik untuk perkembangan bisnis di masa yang akan datang.
2. Menjadi bentuk bahan evaluasi kebijakan strategis dan sistem perencanaan sebuah perusahaan. Analisis SWOT akan membantu perusahaan dalam memikirkan berbagai upaya evaluasi kebijakan yang dirasa merugikan dan mana yang menguntungkan.
3. Memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan, selanjutnya melalui informasi yang ada tersebut akan menjadi pedoman bagi pemilik perusahaan maupun perancang kebijakan untuk melakukan berbagai kebijakan baru sebagai solusi atas hasil analisa yang ada.
4. Memberikan tantangan ide-ide baru bagi pihak manajemen perusahaan, adanya berbagai permasalahan seperti kelemahan, peluang

serta kekuatan yang kecil ataupun ancaman dari pihak luar yang mendorong bagian manajemen perusahaan untuk menemukan berbagai ide kebijakan yang lebih baru.

2.4.3 Tujuan Analisis SWOT

Tujuan analisis SWOT menurut Yudha Yudhanto (2019 : 103) adalah untuk menggali informasi dari aspek-aspek penting sisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu perusahaan atau organisasi. Dengan mengetahui detail empat aspek tersebut diharapkan mampu memaksimalkan kekuatan, meminimalkan kelemahan, meredukasi ancaman, dan membangun peluang-peluang di masa mendatang.

Menurut Bilung (2016:119) dengan analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi baik positif maupun negatif dari dalam dan dari luar perusahaan. Peran kunci dari SWOT adalah untuk membantu mengembangkan kesadaran penuh dari semua faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan strategi dan pengambilan keputusan, tujuan yang dapat diterapkan pada hampir semua aspek industri.

Menurut Lukmandono (2015:44) tujuan dari analisis SWOT adalah sebagai berikut: Mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagai input untuk merancang proses, sehingga proses yang dirancang dapat berjalan optimal, efektif, dan efisien.

1. Menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan sesuatu.
2. Mengetahui keuntungan yang dimiliki perusahaan.
3. Menganalisis prospek perusahaan untuk penjualan, keuntungan, dan pengembangan produk yang dihasilkan.
4. Menyiapkan perusahaan untuk siap dalam menghadapi permasalahan yang terjadi.

5. Menyiapkan untuk menghadapi adanya kemungkinan dalam perencanaan pengembangan di dalam perusahaan.

2.4 Faktor-faktor Analisis SWOT

Menurut Afif Salim, Agus B Siswanto, (2019:1-2) analisis SWOT terdiri atas 4 (empat) faktor sebagai berikut :

a. *Strength* (Kekuatan)

Strength merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam organisasi, proyek, atau konsep yang ada. Kekuatan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh organisasi, proyek, atau konsep itu sendiri.

b. *Weakness* (Kelemahan)

Weakness merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi, proyek, atau konsep yang ada. Kelemahan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh organisasi, proyek, atau konsep itu sendiri.

c. *Opportunities* (Peluang)

Opportunities merupakan kondisi peluang berkembang di masa datang yang akan terjadi. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari organisasi, proyek, atau konsep itu sendiri misalnya, kompetitor, kebijakan pemerintah, dan kondisi lingkungan sekitar.

d. *Threat* (Ancaman)

Threat merupakan kondisi yang mengancam dari luar. Ancaman ini dapat mengganggu organisasi, proyek atau konsep itu sendiri.

Menurut Rusmawati (2017:918) unsur-unsur SWOT meliputi :

1. Kekuatan (*Strengths*) Unsur pertama dari SWOT adalah kekuatan (*Strengths*), yang dimaksud dengan kekuatan (*Strengths*) adalah semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam mendukung proses pengembangan perusahaan, seperti kualitas sumber daya manusia, fasilitas-fasilitas

perusahaan baik bagi SDM maupun bagi konsumen dan lain-lain. Yang dimaksud faktor-faktor kekuatan adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada kepemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Contoh: kekuatan pada sumber daya keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, dan kepercayaan bagi berbagai pihak yang berkepentingan atau yang berkaitan.

2. Kelemahan (*Weaknesses*) Adalah analisis kelemahan, dimana situasi dan kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan pada saat ini. Tepatnya terdapat kekurangan pada kondisi internal perusahaan, akibatnya kegiatan-kegiatan perusahaan belum bisa terlaksana secara maksimal. Misalnya: kekurangan dana, karyawan kurang kreatif dan malas, tidak adanya teknologi yang memadai dan sebagainya.
3. Peluang (*Opportunities*) Adalah faktor-faktor lingkungan luar atau eksternal yang positif, secara sederhana dapat diartikan sebagai setiap situasi lingkungan yang yang menguntungkan bagi suatu perusahaan atau satuan bisnis. Yang dimaksud situasi lingkungan adalah perubahan dalam kondisi pesaing, hubungan antara pembeli (konsumen), hubungan dengan pemasok yang harmonis, kecendrungan penting yang terjadi dikalangan penggunaan produk, identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.
4. Ancaman (*Threats*) Ancaman yang dimaksud dalam analisis SWOT yang bisa terjadi di lapangan adalah :
 1. Harga bahan baku yang fluktuatif.
 2. Masuknya pesaing baru di pasar.
 3. Pertumbuhan pasar yang lambat.
 4. Pelanggan yang memiliki kepekaan terhadap harga dapat pindah ke pesaing yang menawarkan harga murah.
 5. Pesaing yang memiliki kapasitas yang lebih besar dan daya jangkau luas.

BAB III

METODE DAN PENYELESAIAN KERJA PRAKTIK

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan pedoman untuk melakukan proses penelitian seperti pengambilan data, pengumpulan data, dan analisis data. Pemilihan desain penelitian yang tepat diharapkan dapat membantu peneliti dalam melakukan penelitiannya dengan baik. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Artinya, studi yang menghasilkan data deskriptif tertulis atau verbal dari orang-orang atau perilaku yang diamati selama 40 hari praktik kerja lapangan. Data diperoleh melalui wawancara langsung dan observasi lapangan kepada direktur Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung, Desa Bumi Agung, Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang menjelaskan suatu fenomena yang berbentuk kalimat verbal bukan simbol angka atau bilangan yang umumnya tidak dapat dihitung. Data kualitatif didapatkan melalui suatu proses analisis secara detail dengan uraian yang tidak dapat dijelaskan secara numerik. Data yang diperoleh berupa informasi pendukung penelitian.

3.2.2 Sumber Data

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya dan diberikan kepada pengumpul data atau peneliti. Di penelitian ini menggunakan data primer. Data primer adalah hasil wawancara dengan subjek penelitian dengan cara observasi atau melakukan pengamatan secara langsung dengan Kepala Bumdes Bumi Agung, Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Selama praktek kerja lapangan di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung di Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran, metode yang digunakan untuk mendapatkan data sebagai bahan laporan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Observasi (Pengamatan Secara Langsung)

Observasi adalah suatu kegiatan terhadap proses memperoleh data informasi secara langsung, melalui pengamatan dan kemudian memahami fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk penelitian.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik perolehan data yang dilakukan dengan proses tanya jawab langsung antara penulis dengan narasumber, dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang relevan disusun oleh penulis. Dalam penelitian ini, penulis mewawancarai Kepala Bumdes Bumi Agung dan Ibu Martini selaku Pengelola Usaha Rempeyek.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dalam penelitian melalui dokumen-dokumen yang sudah ada, buku-buku referensi, serta dokumen berupa gambar saat observasi penelitian dan termasuk rekaman saat mewawancarai responden sehingga data yang diperoleh dapat dikonfirmasi kembali.

3.4 Objek Kerja Praktik

3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

Lokasi yang dijadikan objek penelitian adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran. Peneliti melaksanakan penelitian selama 40 hari yaitu tanggal 17 Januari 2022 hingga 04 Maret 2022.

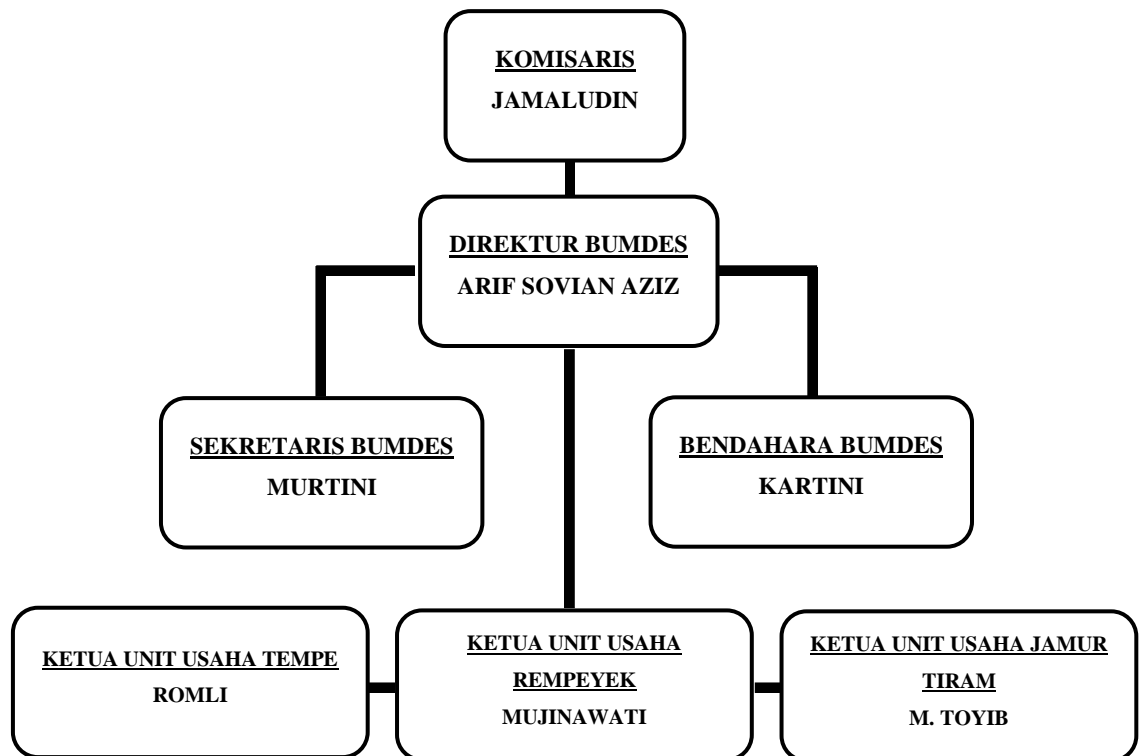
3.4.2 Gambaran Umum Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung didirikan pada 16 Desember 2017 yang berlokasi di Bumi Agung Kecamatan Tegineneng

Kabupaten Pesawaran yang bergerak pada bidang usaha rempeyek, usaha tempe, usaha tahu, usaha obat pertanian dan paving blok.

3.4.2.1 Struktur Organisasi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Krandegan Jaya

Berikut struktur organisasi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bumi Agung Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran :



Gambar 1 Struktur Organisasi BUMDes Bumi Agung Desa Sidodadi Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran Tahun 2021

3.4.2.2 Visi dan Misi Badan Usaha Milik Desa

Visi :

Mandiri dan Mendorong Perekonomian Desa

Misi :

1. Menjalankan Usaha Perdagangan, Wisata dan Pertanian sehingga mampu menjadikan BUMDes Bumi Agung Menjadi BUMDes yang Mandiri.
2. Mendorong seluruh unit usaha untuk dapat melakukan kegiatan ekonomi di Desa Bumi Agung.
3. Berperan aktif dalam pelaksanaan program pembangunan Desa.
4. Melakukan kerja sama dengan lembaga lain baik dalam segi usaha dan non usaha untuk mengembangkan BUMDes Bumi Agung

3.4.2.3 Bidang Usaha Badan Usaha Milik Desa

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Rempeyek Bumi Agung adalah salah satu unit usaha yang bergerak dibidang makanan yang beroperasi sejak 26 Desember 2019. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Unit Usaha Rempeyek dikelola oleh Ibu Martini di Desa Bumi Agung Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaraan. Rempeyek BUMDes Bumi Agung memasarkan produknya di Desa Bumi Agung, Desa Sidobasuki, Desa Masgar dan produk rempeyek juga dipasarkan ke toko oleh-oleh di Panjang, Lampung Selatan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Berdasarkan data yang di peroleh dari lapangan dan menurut hasil kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*treath*) pembahasan yang dilakukan, maka dapat disimpulkan analisis SWOT BUMDes Bumi Agung terdiri dari *Strength* (kekuatan) yaitu produk yang berkualitas, harga terjangkau, pelayanan yang ramah, isi yang lebih banyak dari pesaing dan memiliki SDM yang berpengalaman dalam proses produksi. *Weakness* (kelemahan) yang dimiliki kurangnya promosi yang dilakukan, lokasi yang tidak strategis, rempeyek yang tidak tahan lama dan cepat patah dan hancur. Kemudian *Opportunity* (peluang) yaitu digemari oleh banyak masyarakat, kualitas produk yang diakui konsumen, dan memiliki pangsa pasar yang cukup luas. Sedangkan untuk *Threats* (ancaman) yaitu kenaikan harga bahan baku, banyak pesaing yang bergerak di bidang yang sama dengan memberikan potongan harga apabila melakukan pembelian banyak, dan banyak muncul makanan modern di sekitaran Tegineneng.

5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas maka ada beberapa saran yang perlu diperhatikan oleh BUMDes Bumi Agung dalam menjalankan pengembangan pada produk Rempeyek berdasarkan matriks, yaitu :

1. BUMDes Bumi Agung dapat memaksimalkan pemasaran melalui berbagai macam media sosial, seperti Facebook, WhatsApp, Instagram dan ikut serta dalam berbagai event pemerintahan.

2. BUMDes Bumi Agung sebaiknya memberikan merek produk pada kemasan rempeyek yang mereka produksi agar lebih dikenal oleh masyarakat luas dan juga memberikan keterangan terkait komposisi serta standar gizi yang dimiliki oleh rempeyek sehingga konsumen mengetahui manfaat dan kualitas rempeyek yang diproduksi oleh BUMDes Bumi Agung.
3. Mempertahankan kekuatan yang ada pada BUMDes Bumi Agung seperti mempertahankan kualitas rempeyek dengan tetap menggunakan bahan baku kualitas terbaik seperti minyak goreng kemasan, kacang sudan (berwarna merah), udang rebon yang masih segar, ikan asin basah serta penggunaan daun jeruk yang baru dipetik.
4. Kelemahan pada rempeyek BUMDes Bumi Agung yang cepat patah dan hancur dapat di minimalisir dengan mengganti kemasan plastik biasa menjadi plastik multilayer atau menggunakan stoples agar rempeyek tersusun rapih dan tidak mudah hancur. Lokasi yang tidak strategis karena berada dalam gang dapat di minimalisir dengan cara membuka gerai ditempat lain yang berada di pinggir jalan dan tempat yang strategis.
5. Memanfaatkan peluang dengan cara membuka PO pada saat Hari Raya Idul Fitri dan Idul Adha.
6. Ancaman kenaikan harga bahan baku dapat di minimalisir dengan melakukan pembelian dengan jumlah banyak kepada suplier bahan baku agar mendapatkan potongan harga, banyak nya pesaing yang bergerak dibidang yang sama dapat di minimalisir dengan memberikan pelayanan yang ramah seperti bisa melakukan pemesanan melalui telepon atau whatshaap.

7. BUMDes Bumi Agung mempertahankan kualitas produk rempeyek nyadengan tetap menjaga bahan baku yang digunakan dan melakukan strategi promosi dari mulut ke mulut (word of mouth) untuk memperluas pelanggan.

8. BUMDes Bumi Agung diharapkan memunculkan inovasi yang baru dalam usaha rempeyek nya agar tetap memiliki daya tarik bagi konsumen seperti menciptakan produk rempeyek varian baru contohnya rempeyek kacang kedelai, rempeyek kacang hijau, rempeyek cabe dan rempeyek bayam.

DAFTAR PUSTAKA

- Bilung S (2016). *Analisis SWOT dalam menentukan Strategi Pemasaran. Sepeda Motor Honda Pada CV. Semoga Jaya Di Area Muara Wahau Kabupaten. Kutai Timur*. Kutai Timur: E Jurnal.
- David R. Fried (2019). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*. USE: University of South Carolina.
- Fahmi, I. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Fajar Nur'aini Dwi Fatimah (2019). *Teknik analisis SWOT : pedoman menyusun strategi yang efektif & efisien serta cara mengelola kekuatan & ancaman*. Yogyakarta: Pustaka RI.
- FreddyRangkuti(2016). *Analisis SWOT, Teknik Membedakan Kasus Bisnis*. Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama.
- Indra Mahardika. 2019. *Business Model and Business Plan di Era 4.0*. Yogyakarta:Anak Hebat Indonesia.
- Kotler, P. and Armstrong (2012). *Principles of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall.
- Lukmandono (2015). *Analisis SWOT untuk Menentukan Keunggulan Strategi Bersaing di Sektor Industri Kreatif. Seminar Nasional Sains dan Teknologi Terapan III*. Surabaya: Adi Tama.
- Priansa, Doni. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Era Media Sosial*. Bandung: Cv. pustaka Setia.
- Rusmawati DJ. (2017). *Analisis Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Loyalitas Pelanggan (Study Kasus Di Cv. Lamongan Sports Center)*, Volume II, No. 3.

Salim Afif, dan Agus B Siswanto. (2019). *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*. Semarang: Pilar Nusantara.

Suryatama (2014). *Analisi SWOT*. Bandung: Pena Tama.

Yudhanto, Yudha. 2019. *Information Technology Business Start-Up*. Jakarta: Elex Media Komputindo.