

Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Manajemen Strategi Pada UMKM (Studi Usaha Jahit Pani di Pekanbaru)

**Azura Luthfiah¹,Fitria Djamhur²,Restia Melinda³,Yolanda Rasyid⁴
Annie Mustika Putri⁵**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Riau
e-mail: azuraluth18@gmail.com,fitriadjamhur01@gmail.com,restiamelinda@gmail.com,
yolandarasyid9@gmail.com,annemustika@umri.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang diperlukan dalam membantu perekonomian UMKM di era pandemi . Penelitian ini dilakukan di Usaha Jahit Pani tepatnya di Pekanbaru, Riau. Dalam mengelola UMKM seperti Usaha Jahit Pani dapat membantu masyarakat dengan memberikan pekerjaan. Penelitian ini akan menjelaskan strategi mana yang di gunakan sehingga dapat bertahan di era pandemi dan menganalisis faktor internal dan eksternal. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Dimana peneliti akan mencari data yang bersangkutan dan berhubungan dengan penelitian. Observasi dilakukan secara langsung ke lokasi. Hasil wawancara dan observasi dikelompokkan dengan analisis faktor internal dan eksternal, kemudian di hubungkan kedalam matriks SWOT, matriks IFAS dan matriks EFAS. Dimana hasil dari penelitian ini dalam analisis faktor internal dan eksternal lebih condong kepada strength dan opportunity (SO) dan dapat disimpulkan bahwa Usaha Jahit Pani dapat membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar sehingga bisa memperthankan ekonomi selama pandemi.

Kata kunci: UMKM, Analisis Swot, IFAS, EFAS

Abstract

This study aims to know the strategies needed to help the economy of UMKM during the pandemic. This research was conducted at the Pani's sewing business in Pekanbaru, Riau. In managing UMKM such as Pani's sewing business, they can help the community by providing jobs. In this study, the researcher will explain what strategies are used to survive during the pandemic and analyze internal and external factors. This type of research was descriptive qualitative. Where the researcher will look for relevant data and related research. Observations were made directly to the location. The results of interviews and observations were grouped by analyzing internal and external factors, which are more inclined to strength and opportunity (SO), which can be concluded that the Pani's sewing business can create jobs for local residents that they can maintain the economy during the pandemic by taking advantage of opportunities. There are several strategies that can be carried out including: substitution, quality improvement, finance, and increased marketing.

Keywords: *UMKM, SWOT analyze, IFAS, EFAS.*

PENDAHULUAN

Pada tahun 2020 virus Corona menyebar sangat cepat dan tingkat penularannya lebih cepat dibandingkan virus lainnya. Virus ini juga menyebabkan angka kematian begitu besar di berbagai dunia dalam waktu yang singkat. Banyak dampak yang disebabkan oleh virus ini. Salah satunya yaitu di bidang perekonomian. Tidak hanya di Indonesia saja, banyak dari berbagai negara juga mengalami krisis perekonomian tersebut (Farihiyyah & Musthofa, 2020).

Pertumbuhan ekonomi dapat dilihat dari beberapa faktor yaitu dari perkembangan ekonomi di setiap daerah, bangsa dan negara. Saat ini Indonesia mengalami situasi dan

kondisi dimana tingkat kependudukan usia produktif semakin meningkat, jika hal ini tidak diimbangi dengan kegiatan atau pola pikir yang positif seperti memulai berfikir kreatif untuk menciptakan sebuah lapangan usaha, agar masyarakat di negara ini tidak mengalami keterpurukan nasib dikarenakan semakin banyak usia produktif yang tidak bekerja atau menambah angka pengangguran hal ini sangat bersifat negatif dan mempengaruhi sektor perekonomian, seperti halnya sempitnya lapangan pekerjaan jika tidak membuat usaha badan milik sendiri dan angka pengangguran akan terus bertambah. Oleh sebab itu masyarakat dituntut untuk membuat lapangan pekerjaan sendiri walaupun lingkungannya kecil atau bisa dibidang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Ashif,2021)

Keberadaan UMKM tidak dapat dihapuskan dari masyarakat saat ini. Karena UMKM mempunyai peran yang sangat penting dalam mempertahankan perekonomian dan juga sangat bermanfaat juga dalam pendapatan bagi masyarakat. Selain itu,UMKM mampu menciptakan ide kreatif yang sesuai dengan tujuan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan tradisi serta kebudayaan setempat.

Di dalam pandangan lain bahwa UMKM juga memiliki potensi untuk meningkatkan perekonomian dan kemakmuran masyarakat dikarenakan semakin banyak UMKM maka semakin banyak juga lapangan pekerjaan mengingat jumlah penduduk di negara ini sangatlah banyak sehingga bisa mengurangi angka pengangguran. Dari sini bisa dilihat bahwa adanya sektor UMKM yang bersifat padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana dan mampu dipahami sehingga masyarakat mudah untuk berkerja (Ashif,2021)

Upaya yang dapat dilakukan ialah dengan melakukan analisis SWOT, analisis ini dapat dijadikan sebagai landasan oleh pelaku usaha untuk dapat mencapai target usahanya. Jika alat analisis ini digunakan dengan tepat dan benar, maka hal tersebut dapat berbanding lurus dengan keakuratan perumusan strategi dalam usaha untuk mencapai tujuannya, yang kemudian dapat meminimalisir resiko dalam menghadapi ancaman, serta memanfaatkan dan mengejar peluang yang ada.

Kegunaan analisis SWOT ini cukup simple namun ternyata dapat membantu penyusunan strategi baik organisasi maupun perusahaan. Secara umum, analisis SWOT memiliki kegunaan yaitu : dapat digunakan untuk menganalisis kondisi atau faktor internal dan eksternal suatu organisasi atau perusahaan, serta dapat digunakan untuk mengetahui kemampuan suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan bisnis nya yang dihadapkan dengan para pesaingnya (Syaeful,dkk,2019).

Usaha penjahit pani ini merupakan salah satu industri pakaian yang memproduksi pakaian untuk anak – anak hingga dewasa, yang berlokasi di Pekanbaru Jl. Melati, simpang baru, RT 03, RW 01, tampan. Usaha ini berdiri sejak tahun 2004 dengan beberapa produk yangdihasilkan sangat beragam mulai dari kemeja, celana, seragam kantor, seragam sekolah, dll. Sejak pandemi usaha jahit ini mulai memproduksi masker. Jumlah karyawan di usaha jahit sebanyak 8 karyawan, dengan kapasitas produksi dari usaha jahit ini sebanyak 500 pcs perbulannya. Produksi biasanya dilakukan berdasarkan permintaan dari pembeli atau pelanggan untuk kebutuhan sekolah maupun masyarakat. Usaha jahit ini biasanya paling banyak permintaan ketika awal masuk sekolah.

Semenjak wabah pandemi covid 19 semakin meluas dan pemerintah juga menerapkan beberapa kebijakanshingga aktivitas perekonomian menurun. Akibatnya, banyak pusat perbelanjaan yang tutup sehingga berkurangnya permintaan produksi pakaian sekolah dan lain – lain. Hal ini juga berdampak kepada para penjahit yang menggantungkan penghasilannya dari industri ini saja.

Namun, ketika pandemi karyawan mengalami penurunan pendapatan dari biasanya.Dengan jumlah permintaan yang tidak stabil, oleh karena itu perlu untuk dilakukan Analisis SWOT agar kedepannya dapat bermanfaat bagi pemilik untuk melakukan pengembangan usaha dan usaha konveksi tersebut dapat meningkatkan produksinya. Analisis SWOT dapat membandingkan antara faktor eksternal dengan faktor internal sehingga dari analisis tersebut didapat suatu keputusan yang strategis dalam suatu organisasi.

Permasalahan yang ada pada usaha jahit pani saat ini yaitu menurunnya permintaan produk dari konsumen, sehingga menyebabkan kurangnya pendapatan, dan juga kurangnya proses produksi, hal itu disebabkan karena kurangnya melakukan kegiatan promosi ke media sosial. Melihat kondisi saat ini, pemasaran global sangat meningkat sehingga membuat usaha jahit pani mampu bertahan ditengah kondisi pandemi Covid 19 saat ini. Pasalnya, sejak adanya pandemi usaha jahit pani mengalami penurunan pendapatan penjualan sebesar 70%.

Pada usaha jahit pani karyawannya hanya mengandalkan dan bergantung pada penghasilan yang diperoleh saat menjahit dan sejak adanya pandemi aktivitas dalam usaha jahit pani mengalami kerentanan ekonomi. Itu juga dikarenakan menurunnya transaksi secara langsung akibat social distancing. Jika melihat hasil kondisi diatas, dampak yang ditimbulkan dari pandemi Covid 19 ini menyebabkan penurunan pendapatan penjualan dengan melihat dari berbagai macam faktor. Untuk hal ini, peneliti mengadakan penelusuran terkait penelitian yang sudah ada mengenai analisa yang dilakukan akibat penurunan pendapatan penjualan. Oleh karena itu, perlu ditelusuri lebih lanjut terkait kondisi perekonomian penjahit, dampak bagi para pekerja, dan upaya apa yang dilakukan untuk menghadapi keadaan tersebut.

Berdasarkan fenomena tersebut timbulah pertanyaan bagaimana sistem manajemennya, bagaimana sistem pemasarannya, bagaimana sistem penerimaan tenaga kerjanya, bagaimana sistem produksinya, juga bagaimana bisa produk UMKMnya bisa bertahan di tengah pandemi ini, dll. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini ialah mengidentifikasi faktor strategis internal dan eksternal usaha jahit pani dalam strategi membantu perekonomian di era pandemi. Adapun tujuan analisis ialah menggunakan analisis SWOT pada UMKM untuk memberikan suatu pandangan agar UMKM menjadi lebih fokus, sehingga dalam penempatan analisis SWOT bisa dijadikan sebagai pembanding pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari padangan kekuatan ataupun kelemahan serta peluang dan ancaman . Manfaat dalam menggunakan analisis SWOT yaitu dapat mengetahui strategi yang cocok dalam penerapan pemasaran dan bisa menjadi acuan rekomendasi peluang untuk menghadapi pangsa pasar juga mengetahui kelemahan yang ada di UMKM tersebut sehingga bisa terus memperbaiki kesalahan yang sebelumnya, dan menjadikan UMKM terus berkembang dan bertahan di era pandemi ini. Dalam hal ini UMKM usaha jahit pani yang mana awalnya masih belum menggunakan metode analisis SWOT sehingga pada penelitian ini memberikan pembharuaan dan rekomendasi strategi agar UMKM terus bisa mengembangkan pangsa pasar dan meningkatkan omset untuk membantu perekonomian di masa pandemi. Pada usaha jahit pani karyawannya hanya mengandalkan dan bergantung pada penghasilan yang diperoleh saat menjahit dan sejak adanya pandemi aktivitas dalam usaha jahit pani mengalami kerentanan ekonomi. Itu juga dikarenakan turunya transaksi secara langsung akibat social distancing. Berdasarkan fenomena tersebut timbulah pertanyaan strategi apa yang dilakukan usaha jahit pani hingga bisa bertahan di era pandemi, serta bagaimana sistem manajemennya.

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini ialah mengidentifikasi faktor strategis internal dan eksternal usaha jahit pani dalam strategi membantu perekonomian di era pandemi. Adapun tujuan analisis ialah menggunakan analisis SWOT pada UMKM untuk memberikan suatu pandangan agar UMKM menjadi lebih fokus, sehingga dalam penempatan analisis SWOT bisa dijadikan sebagai pembanding pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari padangan kekuatan ataupun kelemahan serta peluang dan ancaman . Manfaat dalam menggunakan analisis SWOT yaitu dapat mengetahui strategi yang cocok dalam penerapan pemasaran dan bisa menjadi acuan rekomendasi peluang untuk menghadapi pangsa pasar juga mengetahui kelemahan yang ada di UMKM tersebut sehingga bisa terus memperbaiki kesalahan yang sebelumnya, dan menjadikan UMKM terus berkembang dan bertahan di era pandemi ini.

Dalam hal ini UMKM usaha jahit pani yang mana awalnya masih belum menggunakan metode analisis SWOT sehingga pada penelitian ini memberikan pembharuaan dan rekomendasi strategi agar UMKM terus bisa mengembangkan pangsa pasar dan meningkatkan omset untuk membantu perekonomian di masa pandemi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan sifat penelitian deskriptif dan metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Menurut Sugiyono dalam Ashif (2021) metode kualitatif ini digunakan untuk menggambarkan dan juga memahami arti dari data yang ada, dan juga dapat dijelaskan metode ini mengarah kepada penelitian deskriptif.

Pengertian deskriptif menurut Sugiyono dalam (Patmarina & Prakasa, 2020) merupakan struktur yang bermanfaat untuk mendeskripsikan objek yang akan diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul, tanpa melakukan analisis dan menyebabkan kesimpulan yang berlaku umum. Oleh sebab itu, peneliti disini akan menggambarkan kondisi dimana UMKM menjadi solusi dalam membantu perekonomian di masa pandemi saat ini.

Maka dari itu penulis mendeskripsikan tentang UMKM penjahit pani di Pekanbaru yang akan diteliti. Untuk memberikan gambaran mengenai penelitian ini maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yaitu data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder disini meliputi, profil dari pada UMKM usaha jahit pani, strategi pemasaran. Pengumpulan data ini dilakukan dengan menggunakan data yang tertulis yang diperoleh dari berbagai sumber yang berkaitan dengan tujuan penelitian. Data primer diperoleh dari wawancara dan observasi pengamatan langsung di lapangan. Wawancara disini dilakukan secara langsung dengan memberikan pertanyaan yang berhubungan dengan tujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) merupakan badan usaha milik perorangan yang bisa memperluas dan membuka lapangan pekerjaan juga memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat yang di Indonesia baik di pelosok negeri maupun di perkotaan (Jatmika, 2017). Menurut Undang – Undang No. 5 pada Tahun 1984 mengenai Perindustrian dalam (Lucky, 2020) industri merupakan kegiatan di bidang ekonomi dalam mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, ataupun barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri.

Usaha jahit pani sudah berdiri kurang lebih selama 15 tahun, pada masa itu juga memiliki pengalaman untuk meningkatkan produksi hingga seperti saat ini. Terdapat didalam UMKM tersebut struktur organisasinya yaitu mulai dari pemilik badan usaha oleh Yeni Setri yang memiliki karyawan diantaranya managing director atau yang bertugas memajemen terhadap sistem produksi juga penjualan, cutting division atau bertugas untuk divisi pemotongan kain untuk dijadikan sebuah produk seperti baju, operator jahit yang terdapat 6 orang, terakhir packing steam atau yang bertugas untuk mengemas produk yang sudah jadi.

Dalam usaha jahit pani fokus pada pembuatan baju seragam sekolah dan pesanan lainnya sesuai pesanan konsumen. Sistem pembagian gaji terhadap karyawan ialah dengan sistem gaji total diakhir yang dikerjakan atau diproduksi.

Strategi

Strategi ialah sebuah rencana yang dipersatukan, dan juga berintegrasi sehingga dapat menghubungkan antara keunggulan strategi perusahaan dengan sebuah tantangan lingkungan, dan dirancang untuk mencapai tujuan utama dari sebuah perusahaan melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi (Rubianti & Aulawi, 2019).

Manajemen Strategi

Manajemen strategik (strategic management) dapat didefinisikan seperti seni dan sains dalam memformulasikan, mengimplementasi, serta mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi bisa mendapatkan tujuannya (Ani 2020).

Manajemen strategi merupakan proses perencanaan, implementasi, serta pengendalian satu strategi organisasi dan juga dapat menentukan misi dan tujuan organisasi tersebut yang berkaitan dengan lingkungan eksternalnya (Isniati, 2019).

Kegiatan Produksi

Dalam usaha jahit pani ini memproduksi produk dengan sendirinya, karena dapat dilihat dalam observasi langsung saat peneliti langsung berada di lokasi yang diteliti, UMKM ini sudah mempunyai mesin untuk memproduksi baju sekolah dan pakaian kantor seperti alat jahit untuk menjahit baju, dll hanya saja untuk membuat baju masih dibutuhkan kain dan usaha jahit pani ini masih belum bisa memproduksi sendiri sehingga dari usaha jahit pani mengambil dari pihak eksternal atau tengkulak khusus kain yang dicari keperluan untuk membuat baju seperti halnya kain cotton combad 30 s yang biasa untuk dibuat menjadi baju dan didalam struktur organisasi yang ada pada usaha jahit pani ini memiliki beberapa karyawan yang mana karyawan tersebut memiliki tempat tinggal di dekat lokasi UMKM sehingga dapat membantu dan mempertahankan perekonomian di daerah lokal.

Sehingga disini dimudahkan oleh mesin jadi karyawan tidak kesusahan untuk memproduksi. Disamping itu pemilik bertugas untuk menyesuaikan dan memberikan arahan terkait dengan pemesan baju sesuai dengan keinginan konsumen, setelah menerima keinginan konsumen sesuai dengan akad membayarkan uang muka setengah dan akan diberikan kwitansi atau bukti pembayaran yang sah sehingga bisa diproses pesanan tersebut.

Waktu dalam produksi ini tergantung pada banyaknya jumlah pemesanan yang mana sangat efisien sesuai dengan jumlah pemesanan. Seperti halnya pemesanan 200 unit baju bisa diselesaikan dalam kurun waktu kurang lebih 1 hingga 2 minggu. Konsumen bisa melakukan transaksi pelunasan biaya pembuatan baju pada saat sudah jadi secara keseluruhan, sesuai dari keinginan pelanggan ingin di kirim via jasa kurir pengiriman atau dikirim secara langsung dengan catatan dalam lingkup Pekanbaru.

Situasi konsumen saat pandemi

Dalam hal ini konsumen pada Usaha Jahit Pani selalu meningkatkan pelayanan yang baik, ramah terhadap konsumen dengan cara berkomunikasi yang baik. Namun UMKM ini tidak memiliki tempat promosi di media sosial sehingga hanya konsumen yang tau saja yang dapat melakukan transaksi.

Persaingan dengan usaha pesaing

Persaingan antar usaha jahit yang sejenis sangat banyak dan tidaklah mudah. Terlebih lagi jika pesaing memiliki keunggulan dan kualitas yang baik daripada Usaha Jahit Pani. Namun, di daerah Usaha Jahit Pani tidak terdapat pesaing sehingga dapat berkembang dengan yang lebih baik dan berkualitas.

Produk Ganti

Sejak era pandemi, usaha jahit pani memiliki sedikit permintaan terhadap baju sekolah dan baju kantor karena WFH (Work From Home). Karena sisa bahan kain banyak jadi usaha jahit pani ini membuat masker untuk menambah penghasilan dan masker sangat dibutuhkan hingga sekarang.

Strategi Pemasaran Usaha Jahit Pani saat pandemi

Pemasaran disini dapat diartikan fungsi dari serangkaian proses guna menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan pelayanan yang sangat baik kepada pelanggan dimana hal ini mempunyai tujuan yakni menjalin hubungan baik dengan pelanggan atau konsumen agar dapat menguntungkan perusahaan dan pemangku kepentingan(Ashif,2021)

Analisis SWOT

Dalam suatu bisnis diperlukan adanya strategi untuk mengembangkan atau mempertahankan suatu usaha dalam segala situasi maupun kondisi. Dalam mengolah data yang telah didapatkan, dapat dianalisis dengan menggunakan Analisis SWOT.

Analisis SWOT menurut (Syaeful Bakhri, dkk, 2019) merupakan suatu metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu bisnis. Dalam proses ini melibatkan penentuan yang sangat

spesifik dari suatu bisnis dan juga dapat mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang dapat mendukung dan tidak dapat mendukung untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam mengidentifikasi suatu masalah yang timbul dalam suatu bisnis diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga dapat menentukan strategi yang tepat untuk mengatasi suatu masalah yang timbul dalam bisnis tersebut.

Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan dari organisasi atau perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisa faktor - faktor strategi perusahaan seperti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam kondisi yang saat ini. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) (Hanafi Fadli, 2019)

Upaya yang dilakukan oleh usaha jahit pani selama masa era pandemi ini perlu memperhatikan dan menganalisis SWOT dalam proses mengambil dan merencanakan strategi industri. Penilaian SWOT ini dilakukan oleh peneliti berdasarkan pengelompokan dari hasil wawancara yang disampaikan oleh para penjahit dan pemilik industri yang telah dilakukan pada 05/07/2021. Dari hasil wawancara tersebut, para penjahit dan pemilik usaha telah melakukan strategi SWOT secara tidak langsung. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*).

1. Kekuatan (*Strength*) adalah suatu faktor internal organisasi berupa sumber daya yang dimiliki guna untuk mengani ancaman yang ada di usaha jahit pani, beridentifikasi :
 - a. Usaha jahit pani sudah milik sendiri
 - b. Mutu dan variasi produk yang beragam
 - c. Memiliki pengalaman berwirausaha
 - d. Memiliki tenaga kerja yang handal
 - e. Pelayanan yang baik terhadap pelanggan
 - f. Kelengkapan fasilitas
2. Kelemahan (*Weakness*) adalah faktor internal organisasi di mana sumber daya organisasi sulit digunakan untuk menangani peluang dan ancaman. Berikut kelemahan yang ada di usaha jahit pani:
 - a. Sistem manajemennya bersifat kekeluargaan
 - b. Kurangnya promosi yang dilakukan oleh usaha jahit pani
 - c. Keterbatasan modal
 - d. Besarnya biaya yang tidak terduga
 - e. Tenga pemasaran yang kurang optimal
3. Peluang (*Oppurtunity*) adalah faktor eksternal yang berpotensi menguntungkan. Baik itu menguntungkan bagi industri satu maupun industri lain secara umum. Beberapa peluang yang dimiliki yaitu :
 - a. Sumber bahan baku yang didapat mudah
 - b. Tidak ada saingan didekat daerah usaha jahit pani
 - c. Memiliki kekuatan tawar menawar terhadap pemasok dan pelanggan
4. Ancaman (*Threat*) adalah faktor eksternal yang berpotensi menimbulkan kesulitan. Hal tersebut secara umum bagi industri rumahan akan merasa dirugikan dengan keadaan tersebut. Beberapa ancaman yang dialami yaitu:
 - a. Sejak adanya pandemi permintaan pasar menurun
 - b. Kenaikan harga secara tiba – tiba
 - c. Munculnya produk substitusi dari industri yang lebih baik

Perumusan Strategi Matrik IFE dan EFE

Dalam menganalisis matrik IFE dan EFE dilakukan terhadap faktor-faktor strategik lingkungan perusahaan, sehingga diperoleh faktor-faktor kunci yang termasuk dalam kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan. Skor yang diperoleh dalam matrik ini menunjukkan kemampuan industri konveksi dalam memanfaatkan kekuatan dan

mengatasi kelemahan yang dimiliki, serta menunjukkan kemampuan dalam meraih peluang dan mengatasi ancaman dalam masalah eksternalnya(Marti'ah, 2017)

Tabel 1 Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan (Strength)				
1	Produk yang beragam	0,2	3	0,6
2	Pengalaman Berusaha	0,1	3	0,3
3	Kelengkapan Fasilitas	0,2	2	0,4
4	Pelayanan yang diberikan	0,2	4	0,8
Kelemahan (Weakness)				
1	Kurangnya Promosi	0,25	3	0,75
Subtotal		= 2,85		

KETERANGAN :

Ukuran bobot:

- 1 = Sedikit penting
- 2 = Agak penting
- 3 = Penting
- 4 = Sangat penting

Ukuran Rating

- 1 = Sedikit Lemah
- 2 = Agak Lemah
- 3 = Lemah
- 4 = Sangat Lemah

Tabel 2 External Factor Analysis Summary (EFAS)

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang (Oppurtunity)				
5	Tidak ada saingan didekat daerah usaha jahit pani	0,2	4	0,8
6	Sumber bahan baku yang didapat mudah	0,15	2	0,3
Ancaman (Threat)				
2	Sejak adanya pandemi permintaan pasar menurun	0,2	3	0,6
Subtotal		= 1,7		

KETERANGAN :

Ukuran bobot:

- 1 = Sedikit penting
- 2 = Agak penting
- 3 = Penting
- 4 = Sangat penting

Ukuran Rating

- 1 = Sedikit Lemah
- 2 = Agak Lemah
- 3 = Lemah
- 4 = Sangat Lemah

Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis suatu perusahaan. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki perusahaan tersebut. Matriks ini dapat menggambarkan kemungkinan empat alternatif strategis yang tepat untuk dilakukan oleh Usaha jahit Pani. Berikut ini adalah matriks SWOT Usaha Jahit Pani.

Tabel Matriks SWOT Usaha Jahit Pani

	Strength (S) 1. Kualitas mutu produk 2. Variasi produk 3. Pengalaman berwirausaha 4. Kelengkapan fasilitas dan bahan baku 5. Pelayanan yang baik terhadap pelanggan	Weakness (W) 1. Manajemen keuangan bersifat 2. Kurangnya promosi 3. Tenaga pemasaran kurang optimal 4. Keterbatasan modal.
Opportunities (O) 1. Tidak ada saingan 2. Kemajuan teknologi	Strategi SO 1. Pengerjaan yang terampil sehingga dapat Mempertahankan kualitas	Strategi WO 1. Meningkatkan Promosi produk
Threats (T) 1. Permintaan pasar yang menurun	Strategi ST 1. variasi produk yang banyak dan meningkatkan kualitas mutu produk sehingga bisa membatasi keterbatasan modal	Strategi WT 1. Memperbaiki catatan laporan keuangan

KESIMPULAN

Dapat disimpulkan Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan inovasi model bisnis yang dapat dilakukan oleh UMKM dalam menghadapi era COVID19. Penulis memanfaatkan teori yang ada dari literatur model bisnis untuk mengidentifikasi kunci komponen atau kondisi model bisnis yang berkelanjutan dalam mencapai ketahanan bisnis. Hal ini bertujuan untuk memberikan saran sebagai panduan bagi perusahaan dalam merancang model. Analisis SWOT menghasilkan beberapa saran rekomendasi strategi yang bisa dilakukan dalam pengembangan UMKM penjahit pani, yakni: 1) Memperluas pangsa pasar dan jaringan pemasaran juga bekerja sama dengan pihak yang bisa membuat UMKM ini terus berkembang. 2) Mengembangkan sistem manajemen dalam organisasi UMKM agar bisa membuat cabang – cabang usaha yang lebih luas

DAFTAR PUSTAKA

- Ani Susilowati, Ahmad Yusuf, Bilqis Fitri Amanda, A. W. dan V. F. S. (2020). *Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Dengan Pendekatan Analisis Swot Dan Metode Qspm (Studi Kasus Murbay Konveksi)*. 1(3), 124–129.
- Ashif Jauhar Winarto. (2021). Analisis Swot Sebagai Strategi Dalam Membantu Perekonomian Umkm Jasa Konveksi @Anfcreative.Id Di Era Pandemi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 6, 9. [http://dSPACE.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/35612/1/Trabajo de Titulacion.pdf%0Ahttps://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/01/GUIA-METODOLOGICA-EF.pdf](http://dSPACE.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/35612/1/Trabajo%20de%20Titulacion.pdf%0Ahttps://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/01/GUIA-METODOLOGICA-EF.pdf)
- Fajriansyah, M. R., & Isnati. (2019). *Manajemen Strategi* (Giofanny (ed.)). ANDI.
- Farihiyyah, F., & Musthofa, M. B. (2020). Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Dalam Menghadapi Dampak Perekonomian Masyarakat Di era Pandemi. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 3(2), 44–54. <https://doi.org/10.15642/manova.v3i2.293>

- Hanafi Fadli, L. (2019). STRATEGIC MANAGEMENT ANALISIS SWOT Pada PT. Gajah Tunggal Tbk. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 1(2), 106–114. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v1i2.61>
- Lucky, S. (2020). Analisis Swot Pengembangan Industri Konveksi Perusahaan Kogaya Dalam Menghadapi Barang Import Dari China. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 1(6), 532–542. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v1i6.167>
- Marti'ah, S. (2017). Kajian Analisis SWOT pada Industri Konveksi di Cipayung Depok. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 3(1), 26. <https://doi.org/10.30998/jabe.v3i1.1755>
- Patmarina, H., & Prakasa, D. A. (2020). *Analisis Rencana Bisnis untuk Meningkatkan Daya Saing yang Berkelanjutan Pada Usaha Djayit Konveksi Di Bandar Lampung*. 2(1), 26–35.
- Rubianti, R., & Aulawi, H. (2019). Pengembangan Usaha Di Rumah Konveksi Garut (RKG). *Jurnal Kalibrasi*, 16(2), 14–22. <https://doi.org/10.33364/kalibrasi.v16.i2.14>
- Syaeful Bakhri, Abdul Aziz, U. K. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.