

ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN USAHA KERIPIK NANAS DI DESA PENYENGAT KABUPATEN SIAK

Oleh

Murni Andani¹, Eva Amalia²

^{1,2}Politeknik Pariwisata Batam

Email: ¹murni@btp.ac.id, ²eva@btp.ac.id

Article History:

Received: 17-08-2024

Revised: 22-08-2024

Accepted: 20-09-2024

Keywords:

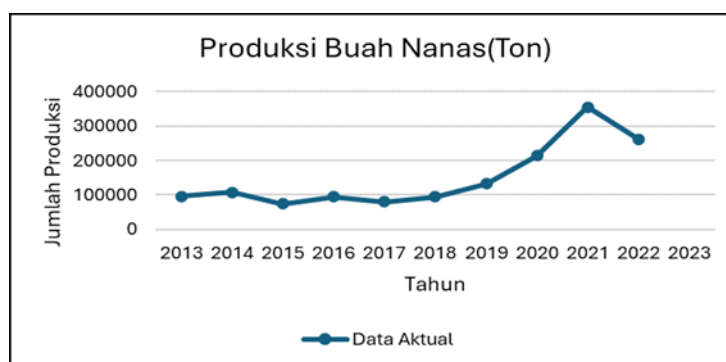
Strategi Bisnis, Analisis

SWOT, Keripik Nanas

Abstract: Desa Penyengat merupakan desa yang terletak di Kecamatan Sungai Apit, Kabupaten Siak merupakan desa penghasil nanas terbanyak pada tahun 2021. Selama pandemi COVID-19, pasokan buah mentah mencapai 55,000 per minggu. Menurut salah satu petani Apo, tingkat lapangan kerja tahunan petani meningkat sebesar 25% dibandingkan biasanya. Buah-buahan yang manis dan berair sebagian besar dikirim ke Jakarta, sedangkan sisanya dikirim ke pasar lokal di Siak dan Pekanbaru. (Siak, n.d.) karena banjir nanas pada saat itu pemerintah KPH memberi bantuan untuk pengolahan komoditas hortikultura berupa mesin pengolahan untuk produksi hasil panen masyarakat. Berbagai kesulitan dan permasalahan dalam memproduksi usaha keripik nanas yang sebelumnya pernah dilakukan masyarakat untuk menciptakan sebuah produk yang bisa dijual. Analisis SWOT digunakan sebagai dasar penelitian ini untuk menentukan strategi awal dalam meningkatkan usaha keripik nanas sebagai usaha yang menguntungkan. Rencana tersebut jelas berdasarkan penelitian menggunakan IFAS, EFAS dan struktur matriks SWOT empat kuadran diverifikasi produk yang diperlukan untuk meningkatkan usaha produksi keripik nanas ini. Maksimalkan kekuatan dan peluang dalam Strategi usaha keripik nanas implementasinya adalah sebagai berikut: (1) Merancang kemasan baru untuk lebih menarik dan disukai pelanggan; (2) Menggunakan tenaga kerja lokal dalam pengolahan usaha keripik nanas. Hal ini mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat dengan memanfaatkan tenaga lokal di Desa Penyengat; (3) Mengoptimalkan dan memanfaatkan fasilitas yang ada; (4) Meningkatkan promosi di media dan memperbanyak kerjasama dengan tempat oleh-oleh diluar daerah; (5) Menentukan harga yang terjangkau yang masih bersahabat di kantong.

PENDAHULUAN

Nanas (*Ananas Comocus* (L). Merr) merupakan produk hortikultural Mempunyai nilai ekonomi yang tinggi dan merupakan salah satu produk andalan di Indonesia. (Astoko, 2019). ini dibuktikan produksi nanas di indonesia terbilang cukup banyak dan nanas juga mendukung perekonomian masyarakat di sebagian daerah tropis karena buah nanas bisa di olah menjadi olahan lain yang menghasilkan penghasilan selain di konsumsi langsung. oleh karena itu banyak manfaat budidaya nanas apalagi di daerah tropis. Produksi nanas sebesar 1,73 juta ton. Indonesia merupakan produsen nanas terbesar ketiga setelah Filipina dan Thailand. Rasionya sekitar 23%. Target produksi nanas tahun 2019 sebesar 2.042.864 ton. (Yudha & Rachmadina, 2023). Salah satu wilayah di Indonesia penghasil nanas terbanyak terletak diRiau. Riau merupakan daerah di Indonesia yang menghasilkan nanas yang cukup besar Indonesia yakni berada di urutan ketiga pada tahun 2021 sebesar 354.878 ton menjadi Provinsi ketiga setelah Lampung dan Sumatra Selatan menurut badan pusat stastika (bps, n.d.).



Gambar 1. Plot Data Time Series Produksi Nanas Di Provinsi Riau

Kecamatan Sungai apit salah satu daerah yang terletak di kabupaten siak merupakan penghasil nanas terbanyak di kabupaten siak. Memiliki 1 kelurahan dan 12 desa dengan mata pencaharian lebih ke kehutanan dan kelautan. Salah satu desa yang bermula bermata pencaharian dari laut kini beralih ke pertanian.

Tabel 1. Produksi buah-buahan menurut jenis tanaman menurut Kecamatan Sungai Apit di Kabupaten Siak, 2023 Khusus Sungai Apit

Tahun	Produksi nanas
2019	372.466
2020	393.839
2021	1.651.376
2022	759.374
2023	910.000

Sumber:(bps.go.id, n.d.)

Desa Penyengat merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Sungai Apit wilayah Siak Riau. Selama lima tahun terakhir, banyak warga Desa Penyengat yang beralih pola hidup dari nelayan menjadi petani nanas. Perubahan pola hidup masyarakat desa dari nelayan menjadi petani nanas juga berdampak pada perubahan dan transformasi ekonomi dan sosial masyarakat desa Penyengat. (Fahriza & Amrifo, 2020). Bermula dari pemerintah

Desa Penyengat mencoba meningkatkan perekonomian dengan memanfaatkan tanah gambut menjadi lahan pertanian dengan menanam nanas, yang awalnya hanya diikuti Sebagian Masyarakat hingga pada tahun 2019 mulai menguntungkan hingga 2021 puncak tertinggi yang mencapai 55.000 buah nanas yang di kirimkan ke Jakarta. Menjadikan desa penyengat sebagai penyumbang nanas terbanyak pada saat covid. Menurut salah satu petani Apo Tingkat lapangan kerja tahunan petani meningkat sebesar 25% dibandingkan biasanya. Buah-buahan yang manis dan berair sebagian besar dikirim ke Jakarta, sedangkan sisanya dikirim ke pasar lokal di Siak dan Pekanbaru. (Siak, n.d.).

Nanas grade A dan B yang di kirimkan ke luar Riau seperti Jakarta dan Jawa. Sisanya grade C menurut petani biasanya yang tidak laku akan dikonsumsi sendiri oleh petani, hal ini tentu saja menyebabkan sedikit kerugian jika tidak di konsumsi dan busuk dan masalah seperti ini harus di atasi masyarakat. Bersama KPH kesatuan pengolahan hutan bekerjasama dengan memberikan alat produksi kepada masyarakat desa sehingga dapat mengolah sisa nanas yang tidak terjual menjadi usaha sampingan dengan nilai olah. kelompok tani yang ketuanya ibu Apo meningkatkan UMKM binaan KPH desa penyengat ini memiliki harapan baru, yakni menghasilkan komoditi olahan nanas berupa keripik nanas.

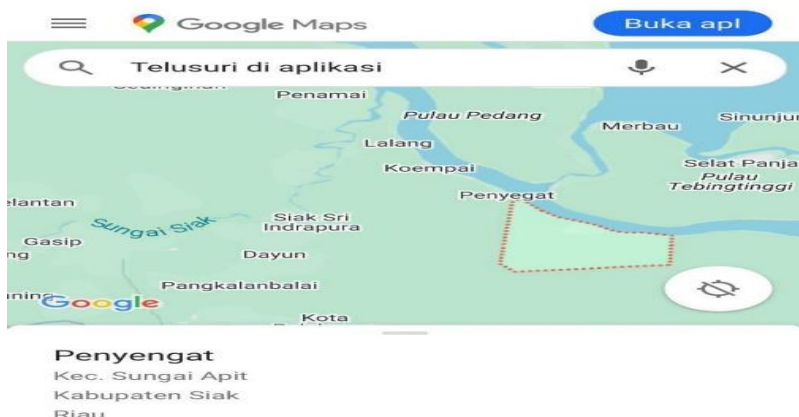
Keripik nanas merupakan salah satu produk unggulan dalam industri makanan ringan dan usaha. Ini bisa di kembangkan di desa Penyengat karna Memberikan kontribusi ekonomi bagi para petani dan desa, keripik nanas juga membantu melestarikan tradisi lokal dalam pengolahan buah-buahan menjadi camilan yang lezat dan bergizi. Berbeda dengan buah-buahan segar, buah-buahan kering dikenal berkhasiat dan dapat memberikan manfaat besar bagi tubuh. Sepotong buah kering biasanya mengandung nutrisi yang sama banyaknya dengan buah segar. memiliki Kaya nutrisi, mencegah kadar gula darah tinggi, meningkatkan kekebalan tubuh, melancarkan pencernaan, meningkatkan kehamilan yang sehat, dan berdampak positif pada kesehatan jantung. (Yunita, 2022).

METODE PENELITIAN

Mengingat data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa suara, tulisan, dan perilaku orang yang diawasi, maka digunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Permasalahan dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan spekulatif, dan akan muncul atau berkembang setelah peneliti meninggalkan bidang penelitiannya (Sugiono, 2016) dalam (Kristin & Lubis, 2023). Penelitian kualitatif adalah suatu proses penyelidikan yang berupaya memahami peristiwa-peristiwa manusia atau social dengan mengembangkan gambaran yang lengkap dan kompleks yang dapat diungkapkan dengan kata-kata, memberikan pendapat khusus yang diperoleh dari sumber responden, dan melakukan penelitian dalam konteks yang wajar (Walidin et al., 2015). Menurut Sugiono (2007:238) dalam (Nilmsari, 2014) menyatakan bahwa "permasalahan dalam penelitian kualitatif bersifat sementara, sementara, dan akan berkembang atau berubah begitu peneliti mulai bekerja." Bisa disimpulkan bahwa setiap melibatkan kualitatif dalam penelitian harus melakukan observasi ke tempat agar mengetahui data yang dikumpulkan sesuai atau tidak.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di desa penghasil nanas terbanyak di Siak yaitu desa Penyengat, kecamatan Sungai Apit, Kabupaten Siak, Kota Pekanbaru. Terletak di desa Penyengat penelitian ini dilaksanakan dari agustus sampai dengan september 2024



Gambar 1. Peta Lokasi oleh peneliti

Sumber Data Penelitian

Data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian sebagai sumber informasi. Data primer dalam penelitian ini merupakan hasil wawancara dari observasi langsung ke tempat penelitian. Dalam penelitian kualitatif ini, narasumber (informan) sangat penting bagi penulis dalam memberikan informasi. Narasumber (informan) dalam penelitian ini berjumlah 2 orang, yaitu ketua kelompok tani sekali pembina pengelolaan kripik nanas dan semua narasumber merupakan warga asli desa penyengat.

data yang kedua adalah data kualitatif, yaitu data yang diungkapkan dalam bentuk kata-kata, kalimat, gambar, dan sebagainya. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh penulis dari berbagai jurnal, perpustakaan, dan sumber lain yang terkait dengan permasalahan. Data tersebut terkait dengan penelitian dan dapat diperoleh dalam bentuk buku atau internet. sebagai media sosial pendukung.

Teknik Pengumpulan Data

Empat metode yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini yang umum yaitu: wawancara, observasi, tinjauan pustaka, dan dokumentasi merupakan metode pengumpulan data kualitatif yang mengajukan berbagai pertanyaan langsung kepada pelaku yang bersangkutan atau narasumber. Observasi tetap melihat langsung bagaimana pelaksanaannya dalam pengolahan dan alat yang digunakan dalam produksi usaha kripik nanas. Studi literatur merupakan suatu strategi pengumpulan informasi dan data berupa buku, dokumen, foto dan media lain yang dapat digunakan untuk mendukung suatu penyelidikan atau penelitian. dokumenter adalah metode pengumpulan data yang kompleks. Segala informasi yang kumpulkan dari berbagai sumber teks dan artikel yang tersedia di lokasi dan sumber dilakukannya penelitian.

Teknik Analisis data

Analisis SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan untuk meningkatkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis berdasarkan faktor internal (Dalam) dan faktor eksternal (Luar) yaitu strenghts, weakness, oppurtinities, dan threats. Analisis SWOT

dilakukan dengan tujuan untuk menentukan tahap kemampuan setiap fungsi untuk mencapai tujuan yang ditentukan. Analisis SWOT mencakup empat faktor: kelebihan, kekurangan, kemungkinan, dan bahaya (Rangkuti, 2006). kekuatan, buah nanas dapat

dikembangkan menjadi turunan/olahan menjadi lebih menarik dan bersaing menjadi lebih tagguh hingga bertahan dalam pasar karna yang kita tahu bahwa olahan buah menjadi keirng menjadikan alternatif untuk jajan sehat tanpa pengawet dan perasa. kripik nanas hanya dikeringkan menggunakan mesin vacum frying khusus. Kelemahan yang dianalisis adalah setiap elemen organisasi, proyek, atau ide bisnis itu sendiri yaitu faktor. kurangnya minat masyarakat mengembangkan dan tidak adanya logo khusus agar produk keripik asli desa penyengat menghambat saat ingin memproduksi nya. kondisi peluang berkembangnya dimasa yang akan datang terjadi, situasi, kebijakan dan ancaman yang memberikan peluang dari pesaing eksternal, proyek dan perusahaan sebagai pesaing, merupakan ancaman yang kondisi mengancam dari luar seperti bisnis lain yang menawarkan produk yang lebih menarik seperti logo yang sudah di kenal atau harga. Ancaman yang menjadi penghambat konsep bisnis, dan mengganggu organisasi atau proyek.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Rumah Produksi

Hasil yang peneliti peroleh dari penelitian dilapangan, bahwa dalam masalah pengelolahannya yang menyebabkan tidak berlanjutnya produksi keripik. Karena petani merasa bahwa menjual hasil secara langsung lebih mudah, daripada diadakannya program pascapanen dan pengolahan komoditas hortikultura. Peneliti menyimpulkan bahwa ketidaksiapan para petani untuk mengembangkan usaha keripik nanas ini merupakan salah satu faktor nya, adapun masalah dan faktor yang terdapat di Desa Penyengat yang juga sekaligus mepengaruhi produksi yang kurang berlanjut Desa Penyengat memiliki fasilitas alat lengkap dan teknologi canggih namun pemanfaatan nya yang kurang. Dilapangan peneliti memeriksa beberapa seperti mesin vakum, scale, dan press plastik



Gambar 2. kondisi bangsal pascapanen dan pengolahan komoditas hortikultural

pengemasan sebuah produk bertujuan untuk menjaga kualitas di dalamnya selain untuk menjaga kualitas pengemasan ini juga dibuat semenarik mungkin untuk menambah minat beli dengan kemasan yang bagus dan penempatan warna yang tepat akan memberi dampak yang bagus untuk produk. Dalam penelitian ini peneliti mendokumentasi kemasan untuk keripik nanas Desa Penyengat



Gambar 3. kemasan keripik nanas Desa Penyengat

Ratu penyengat merupakan nama khas turunan nanas atau olahan dari buah nanas oleh masyarakat atau kelompok tani di Desa Penyengat Kecamatan Sungapi Apit Kabupaten Siak. Program ini dari KPH atau dikenal dengan kesatuan pengolahan hutan. Untuk membantu perekonomian masyarakat desa dengan fasilitas lengkap dan canggih.

Keripik dari buah sedang viral dan trend di penjualan online yang banyak di minati karena ingin ngemil sehat tanpa perasa atau bahan lainnya. Sedangkan sebagian orang ingin mencoba karena ingin mencoba sesuatu yang baru seperti buah asli dijadikan cemilan. Melihat banyaknya minat orang terhadap keripik buah peneliti ingin pengolahan di desa ini kembali berjalan dan menyaingi pasar luar. Dengan melakukan analisi SWOT sebagai salah satu strategi awal. Adapun strategi pengembangan yang bisa dilakukan pada penelitian terkait kripik nanas yang bisa dilakukan pada Desa Penyengat Kabupaten siak sebagai berikut:

- Meningkatkan kualitas sumber daya manusia/ masyarakat sebagai promotor penggerak pengolahan produk keripik nanas yang berdaya saing, inovatif dan kreatif.
- Peningkatan kualitas produk, dengan pengemasan menarik yang unik yang memikat minat beli untuk mencoba produk untuk pertama kali.
- Peningkatan upaya promosi keripik nanas memilih tempat yang strategis ataupun melalui media sosial seperti *platform instagram, facebook, dan tiktok*, sehingga pemasaran lebih terarah.
- Peningkatan intensitas produk yang kreatif sehingga pembeli lebih tertarik untuk membeli.

Analisis SWOT

Bentuk model data menjadi lebih jelas atau naratif dengan bantuan matriks SWOT. Matriks SWOT merupakan alat yang dapat digunakan untuk menyusun strategi pertumbuhan bisnis Keripik Nanas. Matriks SWOT dapat dengan jelas menguraikan peluang dan ancaman yang perlu diatasi untuk menjelaskan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Keempat alternatif strategi tersebut adalah pilihan strategi SO (mengembangkan strategi yang memanfaatkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang), pilihan strategi WO (mengembangkan strategi yang secara signifikan mengurangi kelemahan dan memanfaatkan peluang), dan strategi alternatif ST (mengembangkan strategi yang memanfaatkan peluang).). strategi. Gunakan kekuatan Anda untuk mengatasi ancaman) dan strategi WT alternatif (buat

strategi untuk meminimalkan kerentanan dan mencegah ancaman).

Perhitungan Matrik Ringkasan Analisis Faktor Strategis Internal (IFAS)

Perhitungan matriks IFAS digunakan untuk menentukan bobot, rating dan nilai yang jumlah bobotnya tidak melebihi 1,00 dan menghitung nilai peringkat setiap faktor dalam skala 1 sampai 4 (sangat baik) (di bawah rata-rata/tidak penting). Di bawah ini adalah tabel hasil perhitungan matriks IFAS.

Tabel 2. Perhitungan Matriks *Internal Strategic Factor Analysis Summary* (IFAS)

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Keripik buah nanas Penyengat ini cemilan sehat tanpa pengawet dan dibuat dari buah asli	0,10	3	0,30
2	Keripik buah nanas Penyengat banyak di minati masyarakat setempat	0,10	3	0,30
3	Pengolahan keripik buah nanas Penyengat menggunakan dan memanfaatkan teknologi canggih mesin vakum.	0,11	3	0,33
4	Pengemasan yang kuat tidak merusak kualitas dari keripik saat dikonsumsi.	0,10	3	0,30
5	Menggunakan tenaga kerja lokal untuk membuka lapangan pekerjaan di desa Penyengat	0,10	3	0,30
Total kekuatan		0,51		1,53
No	Kelemahan			
1	Belum adanya memanfaatkan media sosial sebagai tempat penjualan	0,10	3	0,30
2	Kurang nya pekerja untuk usaha keripik nanas di desa penyengat.	0,09	3	0,27
3	Kemasan kurang menarik dan belum jelas untuk sebuah merek dagang	0,10	3	0,30
4	Keripik nanas mudah alot jika kemasan rusak sedikit, tidak renyah.	0,10	3	0,30
5	Waktu produksi pengolahan keripik nanas yang tidak jelas dan tidak sesering usaha lainnya.	0,09	3	0,27
Total kelemahan		0,48		1,38
Total Faktor Internal (IFAS)		0,97		2,91

Perhitungan Matriks *Eksternal Strategic Factors Analysis Summary* (EFAS)

Perhitungan matriks EFAS digunakan untuk menentukan bobot, rating dan nilai yang jumlah bobotnya tidak melebihi 1,00 dan menghitung nilai peringkat setiap faktor dalam skala 1 sampai 4 (sangat baik) (di bawah rata-rata/tidak penting). Di bawah ini adalah tabel hasil perhitungan matriks EFAS.

Tabel 3. Perhitungan Matriks *Eksternal Strategic Factors Analysis Summary* (EFAS)

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Keripik buah nanas ini banyak disukai kalangan anak-anak hingga dewasa.	0,10	3	0,30
2	Banyak yang serba instan dijamin sekarang termasuk makan buah seperti keripik buah ini	0,10	3	0,30
3	Harga keripik buah nanas ini terjangkau	0,10	3	0,30
4	Inovasi produk terbaru dari olahan nanas lain pada umumnya	0,10	3	0,30
5	Meningkatkan perekonomian Desa Penyengat dengan usaha keripik nanas ini	0,10	3	0,30
Total peluang		0,50		1,5
No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1	Muncul inovasi baru dari pesaing lain menawarkan yang lebih meyakinkan	0,10	3	0,30
2	Pelanggan bosan jika hanya buah nanas tidak dengan varian rasa lain	0,11	3	0,33
3	Kenaikan biaya lain dalam produksi pengolahan seperti gas dan listrik	0,09	3	0,27
4	Pemasok yang belum mampu memenuhi pesanan	0,10	3	0,30
5	Kualitas/bahan baku kurang tidak menentu	0,09	3	0,27
Total ancaman		0,49		1,47
Total Faktor Eksternal (EFAS)		0,99		2,97

Maka total diperoleh dari perhitungan matriks skor IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

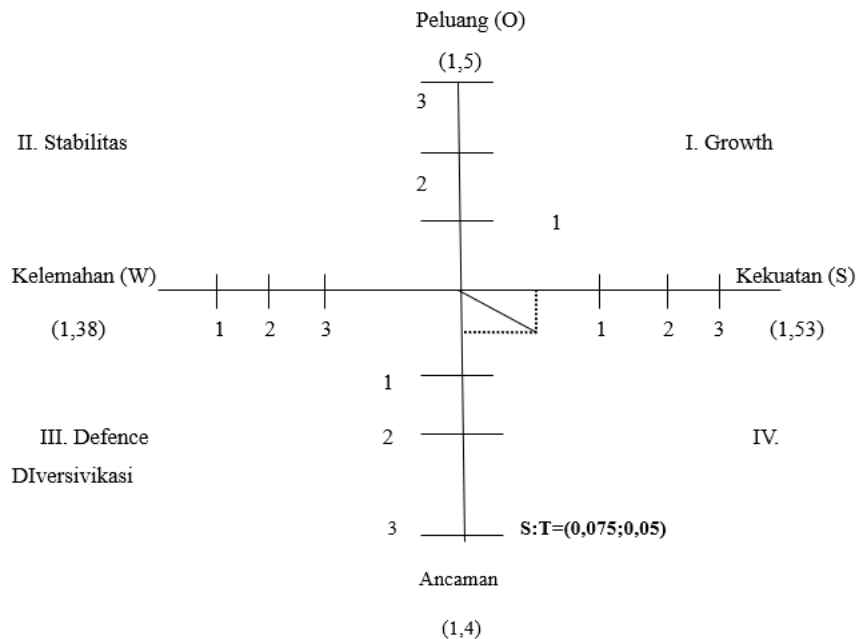
1. Skor Kekuatan = 1,53
2. Skor Kelemahan (weaknesses) = 1,38
3. Skor Peluang (opportunities) = 1,5
4. Skor Ancaman (threats) = 1,4

Hal ini mempengaruhi kinerja perusahaan. Diagram Cartesian dari penilaian SWOT secara grafis menggambarkan hubungan antara peluang, kesenjangan, ancaman, dan peluang untuk meningkatkan pemahaman dan pengambilan keputusan.

Analisis SWOT Diagram Kartesius

Bagan SWOT Cartesian adalah alat manajemen yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu organisasi atau bisnis. Metode ini digunakan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal.

- Jadi, titik koordinatnya terletak pada (0,06 ; 0,05)



Gambar 4. Diagram Cartesius SWOT

Hasil grafik Cartesian di atas menunjukkan bahwa nilai produktivitas (0,56) merupakan titik koordinat tertinggi di mana pengelola produksi keripik nans dapat mengembangkan usaha nans di Desa Penyengat agar lebih dikenal semua orang. Oleh karena itu, penulis merekomendasikan tindakan. untuk pengolahan produksi keripik nans di Desa Penyengat adalah meningkatkan kembali produktifitas yang ada di Desa Penyengat, contohnya dengan memperbaharui kemasan, membuka media sosial, aktif nya produksi dan lain sebagainya.

Matriks SWOT

Hasil himpunan matriks yang diperoleh dari himpunan indikator dan faktor internal dan eksternal disajikan di bawah ini.

Tabel 4. Kombinasi Strategi Matriks SWOT Keripik Nanas Desa Penyengat

	Kekuatan (Strenghts-S)	Kelemahan (Weaknesses-W)
Kekuatan (Strenghts-S)	a.) Keripik buah nans Penyengat ini cemilan sehat tanpa pengawet dan dibuat dari buah asli b.) Keripik buah nans Penyengat banyak di minati masyarakat setempat c.) Pengolahan keripik buah nans Penyengat menggunakan dan	a.) Belum adanya memanfaatkan media sosial sebagai tempat penjualan b.) Kurang nya pekerja untuk usaha keripik nans di desa penyengat. c.) Kemasan kurang menarik dan belum jelas untuk sebuah merek dagang
Kelemahan (Weaknesses-W)	IFAS EFAS	

	memanfaatkan teknologi canggih mesin vakum. d.) Pengemasan yang kuat tidak merusak kualitas dari keripik saat dikonsumsi. e.) Menggunakan tenaga kerja lokal untuk membuka lapangan pekerjaan di desa Penyengat	d.) Keripik nanas mudah alot jika kemasan rusak sedikit, tidak renyah. e.) Waktu produksi pengolahan keripik nanas yang tidak jelas dan tidak sesering usaha lainnya.
Peluang (Oppportunities-O) a.) Keripik buah nanas ini banyak disukai kalangan anak-anak hingga dewasa. b.) Banyak yang serba instan dijamin sekarang termasuk makan buah seperti keripik buah ini c.) Harga keripik buah nanas ini terjangkau d.) Inovasi produk terbaru dari olahan nanas lain pada umumnya e.) Meningkatkan perekonomian Desa Penyengat dengan usaha keripik nanas ini	Strategi S-O a.) Mempertahankan harga yang standar karena usaha awal dan pasar jualan anak dan dewasa b.) Meningkatkan pengemasan agar kualitas tetap terjaga. Karena inovasi produk keripik ini termasuk terbaru daripada olahan nanas lainnya. c.) Usaha keripik meningkatkan perekonomian dan membuka lapangan kerja bagi masyarakat Desa Penyengat d.) Meningkatkan penggunaan fasilitas yang canggih dalam pengolahan buah utuh menjadi cemilan instan yang bisa di konsumsi langsung	Strategi S-T a.) mengoptimalkan penggunaan teknologi yang tepat agar tidak terjadi pemerosan yang menjadikan faktor penghambat seperti listrik dan gas selama produksi b.) kualitas kemasan yang harus di tingkatkan bertujuan untuk menarik minat beli dan menawarkan yang terbaik dari segi kemasan dari pesaing lain.

Ancaman (Threats T)	Strategi W-O	Strategi W-T
a.) Muncul inovasi baru dari pesaing lain menawarkan yang lebih meyakinkan b.) Pelanggan bosan jika hanya buah nanas tidak dengan varian rasa lain c.) Kenaikan biaya lain dalam produksi pengolahan seperti gas dan listrik d.) Pemasok yang belum mampu memenuhi pesanan e.) Kualitas/bahan baku yang tidak menentu	a.) Menggunakan sumber daya yang tersedia untuk mendorong inovasi, kreativitas dan pemasaran. b.) Menggunakan berbagai media sosial dalam kegiatan promosi untuk meningkatkan penjualan. c.) Meningkatkan jumlah distributor untuk meningkatkan efisiensi distribusi.	a.) Waktu produksi pengolahan tidak tidak sesering usaha lain, karena pemasokan yang belum memenuhi pemesanan atau bahan baku tidak menentu menjadi faktor usaha keripik nanas ini belum bisa di jual diluar daerah dan tempat lain. Oleh sebab itu kesepakatan pemerintah dan para petani harus sejalan.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari penelitian ini penulis dapat menarik kesimpulan yaitu:

- a. Faktor Kekuatan (*strenght*) dari Usaha Keirpik Nanas Desa Penyengat yakni: Keripik buah nanas Penyengat ini cemilan sehat tanpa pengawet dan dibuat dari buah asli Keripik buah nanas Penyengat banyak di minati masyarakat setempat Pengolahan keripik buah nanas Penyengat menggunakan dan memanfaatkan teknologi canggih mesin vakum. Pengemasan yang kuat tidak merusak kualitas dari keripik saat dikonsumsi. Menggunakan tenaga kerja lokal untuk membuka lapangan pekerjaan di Kampung Penyengat. Sedangkan untuk faktor Kelemahan (*weakness*) yakni: Belum adanya memanfaatkan media sosial sebagai tempat penjualan Kurang nya pekerja untuk usaha keripik nanas di desa penyengat. Kemasan kurang menarik dan belum jelas untuk sebuah merek dagang Keripik nanas mudah alot jika kemasan rusak sedikit, tidak renyah. Waktu produksi pengolahan keripik nanas yang tidak jelas dan tidak sesering usaha lainnya. Sedangkan untuk faktor Peluang (*Opportunities*) yakni: Keripik buah nanas ini banyak disukai kalangan anak-anak hingga dewasa.

Banyak yang serba instan dijamin sekarang termasuk makan buah seperti keripik buah ini, Harga keripik buah nanas ini terjangkau, Inovasi produk terbaru dari olahan nanas lain pada umumnya Meningkatkan perekonomian Desa Penyengat dengan usaha keripik nanas ini. Dan untuk faktor Ancaman yakni: Muncul baru dari pesaing lain menawarkan yang lebih meyakinkan, Pelanggan bosan jika hanya buah nanas tidak dengan varian rasa lain, Kenaikan biaya lain dalam produksi pengolahan seperti gas dan listrik, Pemasok yang belum mampu memenuhi pesanan, dan Kualitas/bahan baku yang tidak menentu

- b. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan matriks IFAS, EFAS, QSPM dan matriks kuadran SWOT, terlihat bahwa diperlukan rencana yang kuat untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha keripik nanas serta memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Rencananya adalah sebagai berikut:
1. Menrancang kemasan baru untuk lebih menarik dan disukai pelanggan.
 2. Mempergunakan tenaga kerja lokal dalam pengolahan usaha keripik nanas, dalam rangka mengurangi angka pengangguran di Desa Penyengat
 3. Mengoptimalkan dan memanfaatkan fasilitas yang ada.
 4. Meningkatkan promosi di media dan memperbanyak kerjasama dengan tempat oleh-oleh diluar daerah.
 5. Menentukann harga yang terjangkau yang masih bersahabat di kantong.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Astoko, E. (2019). Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (*Ananas Comosus* L. Merr.) Di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. *Habitat*, 30(3), 111–122. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2019.030.3.14>
- [2] bps.go.id. (n.d.). Produksi Buah–Buahan dan Sayuran Tahunan Menurut Jenis Tanaman di Kabupaten Siak, 2022. Diambil dari <https://siakkab.beta.bps.go.id/id/statistics-table/3/WXpSVU5uUTBOSEl5WVhGQmVESTVSVnBSVlhWeVVUMDkjMw==/produksi-buah-buahan-dan-sayuran-tahunan-menurut-jenis-tanaman-di-kabupaten-siak.html?year=2022>
- [3] bps. (n.d.). Statistik Tanaman Sayuran dan Buah-buahan Provinsi Riau 2022. Diambil dari <https://riau.bps.go.id/publication/2023/09/19/6e9fe2a414c109c867b98727/statistik-tanaman-sayuran-dan-buah-buahan-provinsi-riau-2022.html>
- [4] Fahriza, S., & Amrifo, V. (2020). Transformasi Kehidupan Sosial Ekonomi Masyarakat Nelayan Menjadi Masyarakat Petani Nenas di Desa Penyengat Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak *Jurnal Sosial Ekonomi Pesisir*, 1, 1–11. Diambil dari <https://sep.ejournal.unri.ac.id/index.php/jsep/article/view/57>
- [5] Kristin, L., & Lubis, A. L. (2023). Jurnal Sabbhata Yatra Jurnal Pariwisata dan Budaya Volume 4 Nomor 2 Desember 2023 APLIKASI ANALISIS SWOT TERHADAP PERTUMBUHAN TUJUAN WISATA PANTAI CIPTALAND DI KOTA BATAM, 4.
- [6] Nilamsari, N. (2014). Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif. *Wacana*, 8(2), 177–1828. Diambil dari <http://fisip.untirta.ac.id/teguh/?p=16/>
- [7] Rangkuti, F. (2006). *analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Diambil dari <https://books.google.co.id/books?id=UHV8Z2SE57EC&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>
- [8] Siak, R. K. (n.d.). Nanas Penyengat Hasil Satu Desa Satu Komoditas.
- [9] Sugiono. (2016). *metode kuantitatif, kualitatif dan Rnd*. Diambil dari file:///C:/Users/asus/OneDrive/Pictures/coverMETODEPENELITIANKUANTITATIFKUALITATIFDANRD.pdf
- [10] Yudha, E. P., & Rachmadina, V. (2023). Daya Saing Ekspor Komoditas Nanas Indonesia, Thailand Dan Filipina Di Negara Tujuan Ekspor Utama the Export

Competitiveness of Pineapple Commodities Indonesia, Thailand and the Philippines in the Main Export Destination Countries. *Universitas Padjadjaran Jl, Ray a Ir. Soekarno Km. 21 Jatinangor-Sumedang, 45363*, 414–433.

- [11] Yunita, dr. T. (2022). Buah Kering, Baik atau Buruk untuk Kesehatan? Diambil dari <https://www.klikdokter.com/gaya-hidup/diet-nutrisi/buah-kering-baik-atau-buruk-untuk-kesehatan>

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN