

STRATEGI USAHA MIKRO PENGOLAHAN SALAK DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN DESA WEDI KECAMATAN KAPAS KABUPATEN BOJONEGORO



Ismi Nur Setyaningtyas^{1*)}, Moh Yusuf Dawud¹⁾, Noor Djohar¹⁾

¹⁾Universitas Bojonegoro

*Corresponding author: ismityas7@gmail.com

To cite this article:

Setyaningtyas, I. N., Dawud, M. Y., & Djohar, N. (2024). Strategi Usaha Mikro Pengolahan Salak dalam Meningkatkan Perekonomian Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 9(2), 127–140. <https://doi.org/10.37149/jimdp.v9i2.1038>

Received: December 27, 2023; **Accepted:** March 02, 2024; **Published:** March 04, 2024

ABSTRACT

The research focuses on the growth of snake fruit processing micro-businesses in Wedi Village, Kapas District, Bojonegoro Regency, aiming to develop sustainable strategies for their development. The success of these enterprises hinges on a comprehensive understanding of internal and external factors. The study analyzes the pivotal factors influencing the growth of salak processing micro-enterprises. It prioritizes development strategies, particularly emphasizing the interplay between product quality (an internal factor) and market demand (an external factor). Utilizing the Analytic Network Process (ANP) method via Super Decision Software, the research assesses development factors comprehensively. The pairwise comparison analysis highlights the priority of internal and external factors in influencing the growth of snake fruit processing micro-enterprises. The findings underscore the significant impact of external factors, exceptionally high market demand, which scored 0.52276, indicating its crucial role in driving microenterprise growth. Meanwhile, product quality, though scoring lower at 0.09885, remains a strategic focus for long-term sustainability. The WT strategy, involving strategic raw material procurement and price adjustments, emerged as the most effective alternative strategy with a score of 0.35614. This underscores companies' need to optimize procurement processes and adapt pricing strategies to capitalize on market demand fluctuations. The research contributes valuable insights into the dynamics of salak processing micro-enterprises at the local level. The formulated strategy guides micro-businesses, local governments, and research institutions to foster sectoral growth. By considering both internal and external factors, the strategy aims to impact regional economic development positively and sustainably. In conclusion, the research highlights the critical role of understanding internal and external dynamics in fostering the growth of snake fruit processing micro-enterprises. The strategy prioritizes leveraging market demand while maintaining product quality for sustained growth and economic development in the region.

Keywords: Bojonegoro; priority strategy; processed snake fruit; SWOT; ANP.

PENDAHULUAN

Pengembangan usaha kecil merupakan perjalanan yang membutuhkan pemikiran strategis dan tindakan yang tepat. Untuk memulai, pemahaman mendalam terhadap pasar menjadi langkah awal yang tak bisa diabaikan (Dzulfikar et al., 2022). Riset pasar yang cermat membantu bisnis untuk menggali kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta menganalisis pesaing agar dapat mengidentifikasi peluang dan mengatasi tantangan yang mungkin muncul (Musdholifah et al., 2020). Langkah selanjutnya dalam pengembangan usaha kecil adalah diversifikasi produk atau layanan. Penambahan produk atau layanan baru dapat menjadi kunci untuk memperluas basis pelanggan dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk atau layanan (Pintasari, 2020). Dalam konteks ini, penting untuk mempertimbangkan tren pasar dan perubahan kebutuhan konsumen guna menyusun portofolio yang relevan (Cahyono et al., 2023).

Pelayanan pelanggan yang optimal dan responsif bukan hanya tentang menjaga kepuasan pelanggan yang sudah ada, tetapi juga menjadi faktor kunci dalam menarik pelanggan baru (Nuraeni

et al., 2022). Berinvestasi dalam kepuasan pelanggan bisa memberikan keuntungan jangka panjang, seperti loyalitas pelanggan dan rekomendasi positif (Edwards, 2021).

Inovasi menjadi elemen pokok dalam menghadapi pasar yang terus berubah. Bisnis kecil harus terus beradaptasi dengan perubahan teknologi dan tren pasar untuk tetap bersaing (Chinyamurindi et al., 2021). Inovasi tidak hanya terbatas pada produk atau layanan, tetapi juga mencakup proses operasional dan model bisnis. Bisnis yang mampu berinovasi memiliki peluang yang lebih besar untuk tumbuh dan berkembang (Astuti et al., 2022).

Kemitraan dan aliansi strategis menjadi strategi lain yang dapat memperkuat posisi bisnis kecil. Melalui kemitraan dengan pemasok terpercaya atau mitra strategis, bisnis dapat mengakses sumber daya tambahan dan membuka pintu untuk peluang baru (Pramayanti et al., 2021).

Strategi pemasaran yang efektif juga menjadi landasan penting dalam pengembangan usaha kecil. Pemahaman yang mendalam tentang sasaran pasar dan pemanfaatan alat pemasaran yang relevan, termasuk pemasaran digital dan media sosial, dapat membantu memperluas jangkauan bisnis dan meningkatkan kesadaran merek (Giyazova & Davlatov, 2021).

Pengembangan karyawan dan optimalisasi operasional merupakan aspek lain yang memainkan peran kunci (Lukman et al., 2021). Karyawan yang terampil dan berkompoten adalah aset berharga, sementara efisiensi operasional dapat membantu mengurangi biaya produksi dan meningkatkan produktivitas. Melalui investasi dalam pengembangan karyawan dan perbaikan proses operasional, bisnis dapat meningkatkan daya saingnya di pasar (Hamdi, 2020).

Manajemen keuangan yang bijak dan pertimbangan pendanaan tambahan juga menjadi faktor penting. Bisnis kecil perlu mengelola keuangan dengan cermat dan konservatif, serta mempertimbangkan opsi pendanaan tambahan seperti pinjaman atau investasi ekuitas untuk mendukung pertumbuhan (Barbosa et al., 2020).

Ekspansi geografis atau pemilihan pasar baru bisa menjadi langkah penting dalam pengembangan usaha kecil (Ayu et al., 2022). Namun, keputusan ini harus didasarkan pada analisis pasar yang teliti dan pemahaman yang mendalam terhadap dinamika wilayah atau segmen pasar yang dituju. Selain itu, adopsi teknologi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis dapat menjadi katalisator pertumbuhan (Verchenko et al., 2021). Kombinasi strategi yang bijak dan adaptasi terhadap perubahan akan membantu bisnis kecil untuk memaksimalkan peluang pertumbuhan dan mencapai kesuksesan jangka panjangnya (Organization, 2020).

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang perekonomiannya bergantung pada sektor pertanian. Peran sektor pertanian sebagai penggerak perekonomian dapat dilihat secara lebih luas, terutama sebagai pemberi manfaat pembangunan kepada masyarakat pedesaan (Hariyati & Sovianti, 2021). Sektor pertanian memberikan kontribusi terhadap perekonomian negara lewat PDB, perolehan devisa, ketersediaan bahan baku industri serta juga pangan, pengentasan kemiskinan, kesempatan kerja serta juga pengembangan pendapatan masyarakat (Wood et al., 2021). PDB pertanian mengalami pertumbuhan signifikan dari 2015-2020, tetapi pada 2020 perlambatan produksi sebesar 2,11% terjadi akibat kemarau. Pangsa sektor pertanian turun dari 10,27% (2015) menjadi 10,20% (2020). Subsektor hortikultura, termasuk penanaman sayur, tanaman hias, buah-buahan, dan Biofarmasi, memiliki nilai ekspor kedua terbesar setelah perkebunan.

Jawa Timur di peringkat ketiga dengan produksi buah salak 199.625 ton, sementara Kabupaten Bojonegoro, sentra produksi salak urutan keempat di Jawa Timur, mencapai 94.369 ton pada tahun 2022. Produksi salak Bojonegoro naik pada 2021, tapi turun 94.396 ton pada 2022. Hasil panen melimpah di Desa Wedi, tapi kesulitan terjual karena minimnya pangsa pasar dan kunjungan wisata. Permasalahan di Wedi karena warga menanam pohon salak di pekarangan rumah, menghadapi kendala pasca panen dan penurunan hasil. Kecamatan Kapas terdiri dari 21 desa, memiliki luas 4.638 hektar, dan berperan sebagai pusat ekonomi agropolitik dengan fokus pada produk salak di Desa Wedi. Salak Wedi ialah festival kuliner populer di Bojonegoro yang ialah sumber pendapatan signifikan bagi penduduk setempat. Festival ini menampilkan beragam jenis makanan, termasuk kurma, dodol, permen, biji kopi, teh kulit, molen, sirup, serta juga banyak lagi. Festival ini semakin populer, dengan mayoritas usaha mikro berfokus pada produksi pangan serta juga kontrol lokal (Lukman et al., 2021).

Menentukan strategi pengembangan yang paling efektif untuk kualitas serta juga produktivitas produk yang optimal, dampak usaha mikro, pemasaran, kegiatan usaha lainnya, jalur produksi yang efisien, keputusan permodalan yang cepat, penciptaan lapangan kerja serta juga potensi produksi ekspor salak (Purwohandoyo et al., 2020), yang dapatlah berkontribusi positif terhadap pengembangan olahan salak. ekonomi lokal.

Berlandaskan latar belakang tersebut, tujuan dari temuan ini ialah untuk mengetahui prioritas factor dalam pengembangan usaha mikro pengolahan salak serta juga menentukan prioritas strategi dalam pengembangan usaha mikro pengolahan salak dalam arti untuk menggali implementasi praktis

keberlanjutan dalam sektor pertanian, mengisi kesenjangan literatur yang belum terjamah. Fokus pada identifikasi praktik terbaik dan pengembangan pemahaman mendalam tentang konsep keberlanjutan, penelitian ini menciptakan pandangan holistik terhadap isu-isu kompleks dalam kehidupan sehari-hari pertanian.

State of the art penelitian sebelumnya tidak hanya sebagai bentuk penghormatan terhadap karya para peneliti sebelumnya, tetapi juga untuk membangun fondasi yang kokoh bagi penelitian ini. Beberapa penelitian terdahulu (Astuti et al., 2022) telah memberikan pemahaman mendalam tentang berbagai aspek dalam topik ini, menyoroti pencapaian dan kendala yang dihadapi. Meskipun upaya ini telah membawa pemahaman lebih jauh, masih terdapat gap signifikan dalam literatur.

Melalui analisis literatur, terlihat bahwa sejumlah penelitian sebelumnya telah mengidentifikasi isu-isu penting, seperti ketahanan pangan dan pengelolaan sumber daya alam (Sarita et al., 2023). Meskipun demikian, terdapat kebutuhan yang belum terpenuhi dalam konteks implementasi praktis dari strategi-strategi tersebut di tingkat operasional pertanian. Inilah bagian dari literatur yang akan dijelajahi lebih lanjut dalam penelitian ini.

MATERI DAN METODE

Lokasi penelitian ini diimplementasikan di Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro pada bulan November 2023. Dengan melibatkan 30 responden, penelitian ini mengadopsi suatu pendekatan metodologis yang holistik dengan mengintegrasikan metode kualitatif dan kuantitatif, menciptakan kerangka analisis yang mendalam dan representatif.

Penelitian ini mempergunakan teknik non-probability sampling sebagai metode pengambilan sample, yang tidaklah memberikan kesempatan ataupun kesempatan yang sama kepada semua unsur ataupun anggota populasi untuk dijadikan sampel yaitu sampel total /sensus(perhitungan), disengaja (purposive)serta juga bola salju(snowball). bahwasanya yang pertama teknik sensus ialah teknik pengambilan sample dimana sample diambil dari seluruh populasi temuan diimplementasikan dengan jumlah populasi kurang dari 100 orang yang diimplementasikan lewat sensus untuk mengambil sample seluruh anggota populasi sebagai responden temuan ataupun informan, yang kedua teknik purposive sampling ialah teknik pengambilan sample dengan cara sengaja yaitu yang ahli dalam bidangnya, yang ketiga Snowball sampling, ialah teknik pengambilan sample yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian bertambah di dalam pengambilan sample, dipilih terlebih dahulu 1 ataupun 2 orang, namun dikarenakan 2 orang tersebut merasa belumlah lengkap dengan informasi yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dianggap lebih berpengalaman serta juga dapat melengkapi informasi yang dikirimkan oleh 2 orang sebelumnya (Sugiyono, 2017). Dalam konteks metode penentuan jumlah responden, pemilihan sensus untuk pemilik usaha yaitu ibu rumah tangga bermata pencaharian sebaga pedagang berusia muda hingga tua yang diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh dari populasi yang ada, sedangkan pendekatan snowball sampling dan purposive sampling untuk produsen, konsumen, dan kepala dinas diharapkan dapat memberikan kedalaman dan variasi dalam perspektif yang diakomodasi dalam penelitian ini.

Teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, penyebaran kuesioner dan analisis dokumen digunakan untuk mendapatkan pandangan yang dalam dan kontekstual mengenai faktor subjektif, dinamika lokal, dan persepsi terkait pengembangan usaha mikro.

Sementara itu, metode kuantitatif memberikan kerangka empiris untuk menganalisis aspek kuantitatif dari usaha mikro pengolahan salak. Survei kuisisioner akan diterapkan kepada 30 responden yang dipilih melalui metode sensus, snowball sampling, dan purposive sampling. Analisis statistik akan digunakan untuk merinci trend, frekuensi, dan hubungan antarvariabel guna menyajikan data kuantitatif yang dapat mendukung temuan secara empiris.

Pendekatan kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif ini dikuatkan oleh pemikiran Sugiyono, seorang pakar penelitian, yang menekankan bahwa gabungan kedua metode tersebut dapat memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh dan mendalam terhadap fenomena yang diteliti. Dengan melibatkan 30 responden, penelitian ini diarahkan untuk memberikan kontribusi berarti terhadap pemahaman strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak, dengan merinci dimensi kualitatif dan kuantitatif secara seimbang.

Proses pengumpulan data menggunakan metode kuantitatif, dengan kuesioner sebagai instrumen utama. Validitas dan reliabilitas kuesioner diuji dengan bantuan perangkat lunak statistik SPSS, yang juga digunakan untuk analisis statistik (Ririmasse & Balik, 2023). Penerapan Analytic Network Process (ANP) dan analisis SWOT diilustrasikan dengan contoh konkret, menyoroti bagaimana keduanya diintegrasikan dalam penelitian. Keunggulan dan relevansi khusus ANP dan SWOT dalam konteks penelitian diuraikan secara detail. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa

faktor internal, terutama kualitas produk, mendapat skor rendah, sementara faktor eksternal, khususnya tingginya permintaan pasar, mendapat skor tinggi. Temuan ini menekankan perlunya fokus pada peningkatan kualitas produk untuk bersaing di pasar yang ketat.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan analisis ANP, analisis SWOT digunakan untuk merumuskan masalah sehingga dapat mengidentifikasi strategi strategi dalam pengembangan usaha mikro pengolahan salak dari berbagai factor e cara sistematis, seperti kekuatan (Strenght), peluang (Opportunities), kekurangan (Weakness), dan ancaman (Threats), pendekatan kualitatif analisis SWOT dapat menghasilkan alternative alternative strategi yang diambil usaha mikro dengan melihat hubungan factor factor SWOT yang kemudian dikuantitatifkan menggunakan analisis ANP yang digunakan untuk menentukan prioritas strategi dari penyebab penyebab yang paling berpengaruh dalam usaha miko pengolahan salak , dalam konteks penelitian ini ANP membantu dalam mengidentifikasi factor factor kunci dan mengevaluasi hubungan antara factor factor tersebut.

Integrasi ANP dan SWOT mencerminkan pendekatan analitis yang holistik. Bagaimana hasil analisis SWOT diintegrasikan ke dalam ANP dan bagaimana keduanya saling mendukung untuk menyusun strategi pengembangan dijelaskan dengan rinci (Artariah & Gea, 2024). Pendekatan holistik dalam menganalisis usaha mikro pengolahan salak dijabarkan dengan contoh konkret, memperlihatkan bagaimana aspek lingkungan eksternal dan internal diintegrasikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Desa Wedi, yang menjadi lokasi penelitian ini, terletak di Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur, Indonesia. Desa ini memainkan peran penting dalam pengembangan usaha mikro pengolahan salak, khususnya Salak Wedi yang menjadi salah satu komoditas unggulan.

Secara geografis, Desa Wedi memiliki topografi yang relatif datar dengan lahan yang subur, cocok untuk pertanian. Masyarakat Desa Wedi umumnya memiliki mata pencaharian sebagai petani, terutama dalam budidaya salak. Desa ini dikenal sebagai sentra produksi salak yang signifikan di Kabupaten Bojonegoro.

Pemilik usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi memiliki karakteristik yang beragam. Mereka berasal dari berbagai kelompok usia, mulai dari usia muda hingga yang lebih tua. Beberapa di antaranya adalah generasi muda yang ingin mengembangkan bisnis keluarga, sementara yang lain mungkin merupakan pemilik usaha yang telah berkecimpung dalam industri ini selama bertahun-tahun. Keanekaragaman usia pemilik usaha mencerminkan dinamika perkembangan ekonomi di Desa Wedi. Selain usia, latar belakang pendidikan dan pengalaman pemilik usaha juga bervariasi.

Tabel 1. Usia, latar belakang pendidikan, dan latar pengalaman kerja pemilik usaha

Uraian	Jumlah(Unit)	Persentase(%)
Jenis kelamin		
Laki laki	0	0,00
Perempuan	3	100,00
Usia		
20-43	1	33,33
44-63	2	66,67
Tingkat Pendidikan		
SD	0	0,00
SMP	0	0,00
SMA	2	66,67
D1-S3	1	33,33
Lama usaha/ pengalaman		
<4 Tahun	0	0,00
>5 Tahun	3	100,00

Sumber : Data primer (diolah) 2023

Jenis kelamin responden di dominasi oleh perempuan dengan persentase 100%. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan sebagai pelaku usaha pengolahan salak di Desa Wedi memiliki kontribusi bagi perekonomian rumah tangganya. Usia didominasi oleh responden yang berumur diantara 44-49 tahun dengan persentase 66,67%. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha pengolahan salak masih termasuk generasi umur produktif untuk berwirausaha. Tingkat pendidikan responden di dominasi pada Pendidikan tingkat SMA dengan persentase 66,67%. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha pengolahan salak di Desa Wedi telah mendapatkan

Pendidikan yang cukup tinggi. Pendidikan yang tinggi sangat berpotensi untuk berwirausaha. Lama usaha didominasi oleh usaha yang berdiri sejak awal adanya inovasi pengolahan salak Wedi yaitu lebih dari 5 tahun dengan persentase 100%. Hal ini menunjukkan UMKM didominasi berdiri sangat lama.

Ada yang memiliki pendidikan formal terkini terkait dengan pengolahan makanan, sementara yang lain mungkin lebih mengandalkan pengetahuan turun-temurun atau pengalaman langsung dalam mengelola usaha. Keterlibatan pemilik usaha dari berbagai latar belakang ini dapat memberikan kontribusi pada inovasi dan diversifikasi produk dalam usaha mikro pengolahan salak.

Kondisi sosial dan budaya di Desa Wedi juga memainkan peran penting dalam pengembangan usaha mikro ini. Solidaritas dan kerjasama antarwarga dapat menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan usaha. Selain itu, kehadiran festival kuliner Salak Wedi yang populer di Bojonegoro menunjukkan potensi daya tarik wisata dan promosi produk lokal, yang dapat mendukung pengembangan usaha mikro ini.

Gambaran umum ini, diharapkan penelitian ini dapat menggali lebih dalam dinamika ekonomi dan sosial di Desa Wedi serta memberikan wawasan yang berharga terkait faktor-faktor yang memengaruhi strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak di lokasi ini.

Analisis SWOT

Data yang telah diperoleh dari pemilik usaha pengolahan salak di Desa Wedi, dapat diketahui factor internal dan factor eksternal kemudian digunakan untuk menentukan alternative strategi yang dapat diterapkan pada usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Berikut hasil identifikasi factor internal dan eksternal usaha mikro pengplahan salak di Desa Wedi. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti:

Tabel 2. Analisis SWOT

Kekuatan	Kelemahan
Kualitas produk	Kurangnya Modal Usaha
Jenis Peralatan teknologi	Kurangnya Perluasan Lokasi
Tenaga Kerja	Kurangnya Pengetahuan Pengolahan Salak
Peluang	Ancaman
Adanya Dukungan Dari Masyarakat / Pihak Lain	Fluktuasi Harga Bahan Baku
Permintaan Yang Tinggi	Persaingan Yang Ketat Dengan Pengusaha Lain

1. Factor Internal (IFAS)

Matriks faktor strategi internal menampilkan bobot, rating dan skor dari indikator faktor kekuatan dan kelemahan yang mempengaruhi pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Pembobotan terhadap indikator faktor didapatkan melalui kuesioner yang diolah. Untuk rating indikator terdiri dari 5 rating penilaian yaitu 1 sampai 5 semakin besar rating maka semakin besar kekuatan yang dimiliki suatu objek begitupun sebaliknya untuk indikator kelemahan semakin kecil ratingnya semakin besar kelemahannya.

Tabel 3. Hasil internal factor analysis summary (IFAS)

No	IFE			
	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Kualitas produk	0.17	3.30	0.56
2	Jenis peralatan teknologi	0.17	3.30	0.56
3	Tenaga kerja	0.17	3.27	0.55
	Total	0.51		1.66
	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1	Kurangnya modal usaha	0.16	3.17	0.51
2	Kurangnya perluasan lokasi	0.17	3.37	0.58
3	Kurangnya pengetahuan	0.16	3.20	0.52
	Total	0.49		1.61
	Total skor internal	1.00		3.27

Sumber : data primer diolah, (2023)

Analisis Faktor Internal (IFAS) dilakukan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi, Kapas, Bojonegoro. Berdasarkan Tabel 1, kekuatan utama usaha ini melibatkan kualitas produk yang mendapat bobot 0.17 dengan rating 3.30

dan skor 0.56, jenis peralatan teknologi dengan bobot 0.17, rating 3.30, dan skor 0.56, serta tenaga kerja dengan bobot 0.17, rating 3.27, dan skor 0.55. Secara keseluruhan, total skor kekuatan internal mencapai 1.66 dari maksimal 3.

Namun, di sisi lain, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Kurangnya modal usaha mendapatkan bobot 0.16 dengan rating 3.17 dan skor 0.51, kurangnya perluasan lokasi dengan bobot 0.17, rating 3.37, dan skor 0.58, serta kurangnya pengetahuan dengan bobot 0.16, rating 3.20, dan skor 0.52. Total skor kelemahan internal mencapai 1.61. Meskipun terdapat kelemahan, total skor internal usaha mikro pengolahan salak masih cukup tinggi, yaitu 3.27 dari maksimal 5.

Hasil analisis ini memberikan gambaran komprehensif tentang posisi internal usaha mikro, memungkinkan pemilik usaha untuk mengidentifikasi area-area yang perlu diperkuat dan ditingkatkan guna mengoptimalkan kinerja mereka di pasar.

Analisis Faktor Internal (IFAS) menjadi landasan penting untuk memahami kesehatan dan potensi usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. IFAS mengungkapkan sejumlah permasalahan spesifik dalam konteks usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Salah satu permasalahan yang teridentifikasi adalah terkait dengan kurangnya modal usaha, yang tercermin dalam bobot dan rating yang menurun pada faktor ini. Begitu juga dengan permasalahan kurangnya perluasan lokasi dan pengetahuan, yang juga menciptakan penurunan skor pada aspek-aspek tersebut. Permasalahan-permasalahan ini perlu mendapatkan perhatian lebih lanjut dalam pengembangan strategi ke depan. Melalui identifikasi kekuatan dan kelemahan internal, IFAS memberikan pandangan mendalam terhadap faktor-faktor kunci yang dapat memengaruhi performa usaha mikro pengolahan salak. Kelebihan yang mencolok, seperti kualitas produk yang baik dan peralatan teknologi yang memadai, dapat menjadi modal penting untuk meningkatkan daya saing. Manfaat IFAS terletak pada kemampuannya memberikan gambaran holistik tentang kondisi internal usaha, membantu pemangku kepentingan untuk merancang strategi yang terinformasi.

Kualitas produk menjadi kekuatan utama yang dapat memberikan daya tarik pada konsumen. Faktor ini menjadi kunci dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Pemilihan jenis peralatan teknologi yang sesuai memberikan peluang untuk peningkatan efisiensi operasional. Sementara itu, kurangnya modal usaha dan pengetahuan menjadi kelemahan yang harus diatasi dengan strategi yang tepat.

Membandingkan temuan IFAS dengan penelitian terdahulu, terdapat beberapa kesamaan dan perbedaan. Penelitian terdahulu (Astuti et al., 2022) menyoroti strategi pengembangan usaha tani buah salak di konteks yang mirip. Namun, permasalahan spesifik terkait kurangnya modal usaha dan pengetahuan belum selalu menjadi fokus pada penelitian sebelumnya.

Hasil IFAS ini dapat memberikan dasar yang kuat untuk merumuskan strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak. Koreksi dan penyesuaian yang diperlukan melibatkan pemahaman lebih lanjut tentang konteks lokal, termasuk data dan temuan dari penelitian terdahulu, seperti penelitian (Lukman et al., 2021) yang melakukan analisis profitabilitas dan efisiensi biaya pada usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi.

Pemahaman yang mendalam terkait permasalahan dan kekuatan internal, diharapkan pemangku kepentingan dapat merancang strategi yang lebih holistik dan efektif. Kesenambungan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi dapat ditingkatkan dengan memanfaatkan temuan IFAS ini bersama dengan pengetahuan dari penelitian terdahulu.

2. Factor Eksternal (EFAS)

Matriks faktor strategi eksternal menampilkan bobot, rating dan skor dari indikator faktor peluang dan ancaman yang mempengaruhi pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Pembobotan terhadap indikator faktor didapatkan melalui kuesioner yang diolah. Untuk rating indikator terdiri dari 5 rating penilaian yaitu 1 sampai 5 semakin besar rating maka semakin besar peluang yang dimiliki suatu objek begitupun sebaliknya untuk indikator ancaman semakin kecil ratingnya semakin besar ancamannya.

Hasil Analisis Faktor Eksternal (EFAS) memberikan gambaran mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi oleh usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Dalam Tabel 4, terdapat beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan, seperti dukungan dari masyarakat yang mendapatkan bobot 0.25 dengan rating 3.20 dan skor 0.79, serta permintaan yang tinggi dengan bobot 0.24, rating 3.17, dan skor 0.78. Total skor peluang eksternal mencapai 1.57 dari maksimal 2. Perlu diwaspadai juga terhadap beberapa ancaman yang mungkin memengaruhi kinerja usaha ini. Fluktuasi harga bahan baku mendapatkan bobot 0.24 dengan rating 3.17 dan skor 0.78, sedangkan persaingan yang ketat memiliki bobot 0.26, rating 3.40, dan skor 0.89. Total skor ancaman eksternal mencapai 1.67.

Meskipun terdapat ancaman, total skor eksternal usaha mikro pengolahan salak tetap tinggi, yaitu 3.24 dari maksimal 4.

Tabel 4. Hasil eksternal factor analysis summary (EFAS)

No	EFE			
	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Dukungan dari masyarakat	0.25	3.20	0.79
2	Permintaan yang tinggi	0.24	3.17	0.78
	Total	0.49		1.57
Ancaman		Bobot	Rating	Skor
1	Fluktuasi harga bahan baku	0.24	3.17	0.78
2	Persaingan yang ketat	0.26	3.40	0.89
	Total	0.51		1.67
Total skor eksternal		1.00		3.24

Sumber : data primer diolah (2023)

Hasil Analisis Faktor Eksternal (EFAS) memberikan wawasan yang sangat berharga untuk memahami konteks eksternal yang mempengaruhi usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Hasil EFAS menyoroti permasalahan utama yang dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro pengolahan salak. Dukungan masyarakat yang belum optimal menjadi poin kritis yang menciptakan kendala dalam memperluas pasar dan memperoleh kepercayaan pelanggan. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku menjadi tantangan serius yang dapat merugikan kestabilan operasional dan profitabilitas usaha mikro.

Analisis EFAS memiliki keunggulan dalam memberikan gambaran menyeluruh tentang faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi usaha mikro. Kelebihannya terletak pada kemampuannya untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman secara spesifik. Manfaat utama dari analisis ini adalah memberikan panduan kepada pemangku kepentingan untuk mengembangkan strategi yang lebih tepat sasaran dan responsif terhadap dinamika eksternal.

Dukungan masyarakat yang rendah menciptakan hambatan tidak hanya dalam hal pemasaran dan branding produk, tetapi juga dalam membangun hubungan yang berkelanjutan dengan pelanggan. Pentingnya melibatkan dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam strategi pengembangan usaha tidak dapat diabaikan. Sementara itu, fluktuasi harga bahan baku memerlukan manajemen risiko yang matang, termasuk pengembangan kebijakan harga dan kemitraan yang stabil dengan pemasok.

Membandingkan hasil EFAS dengan penelitian terdahulu, dapat dilihat bahwa isu fluktuasi harga bahan baku telah diakui dalam literatur (Organization, 2020) Namun, temuan baru yang signifikan adalah fokus pada dukungan masyarakat sebagai faktor kunci yang mempengaruhi usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Studi (Sarita et al., 2023). tentang peran UMKM pengolahan buah salak Wedi terhadap kesejahteraan masyarakat memberikan pemahaman tambahan yang dapat melengkapi temuan EFAS.

Hasil EFAS perlu dikoreksi dan disesuaikan dengan pemahaman yang lebih dalam tentang kondisi lokal yang dapat berubah. Koreksi ini juga dapat melibatkan integrasi temuan dari penelitian terdahulu, seperti studi tentang peran UMKM di Desa Wedi. Dengan demikian, analisis dapat lebih komprehensif dan berbasis pada konteks nyata yang dihadapi oleh usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Koreksi ini diharapkan dapat memberikan dasar yang lebih kuat dan terperinci bagi perumusan strategi pengembangan usaha mikro.

3. Matriks IE

Matriks IE berguna untuk memosisikan bisnis dalam matriks yang terdiri dari 9 kuadran. Matriks IE terdiri dari 2 dimensi yaitu besarnya nilai matriks IFE pada sumbu x dan besarnya nilai matriks EFE pada sumbu y.

Matriks Internal-External (IE) membantu dalam mengevaluasi posisi usaha mikro pengolahan salak di Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro. Dalam Tabel 5, terdapat skor total External Factor Evaluation (EFE) yang dikelompokkan ke dalam tiga kategori, yaitu Tinggi (3.0 - 4.0), Sedang (2.0 - 2.99), dan Lemah (1.0 - 1.99).

Usaha mikro pengolahan salak ini mendapatkan skor total EFE tinggi, dengan kategori "Pertumbuhan." Ini menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki respons yang baik terhadap faktor-faktor eksternal yang positif dan dapat memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan bisnisnya.

Selanjutnya, pada matriks IE, kategori "Pertumbuhan" dapat dibagi menjadi tiga strategi, yaitu Pertumbuhan, Stabilisasi, dan Divestasi. Oleh karena itu, usaha mikro pengolahan salak di Kecamatan Kapas cenderung fokus pada strategi pertumbuhan.

Tabel 5. Matriks IE usaha mikro pengolahan salak di kecamatan kapas Kabupaten Bojonegoro

		SKOR TOTAL IFE			
		4,0	3,0	2,0	1,0
SKOR TOTAL EFE	Tinggi (3.0 - 4.0)	3,0	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Stabilisasi
	Sedang (2.0 - 2.99)	2,0	IV Pertumbuhan	V Stabilisasi	VI Divestasi
	Lemah (1.0 - 1.99)	1,0	VII Stabilisasi	VIII Divestasi	IX Divestasi

Analisis ini membantu pemilik usaha untuk memahami posisi relatif mereka di pasar dan merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi eksternal yang dihadapi. Analisis Matriks IE memberikan gambaran yang lebih mendalam tentang posisi strategis usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Matriks IE menyoroti sejumlah permasalahan kritis yang perlu mendapatkan perhatian dalam strategi pengembangan usaha mikro. Kelemahan internal seperti kurangnya modal usaha dan kurangnya perluasan lokasi menjadi hambatan utama yang dapat menghambat pertumbuhan. Sementara itu, peluang eksternal seperti dukungan masyarakat dan permintaan yang tinggi memberikan landasan potensial untuk pertumbuhan jika dapat dielaborasi secara efektif.

Analisis Matriks IE memberikan gambaran yang terintegrasi tentang faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha mikro. Kelebihannya terletak pada kemampuannya untuk mengidentifikasi hubungan antara faktor-faktor internal dan eksternal, membantu pemangku kepentingan memahami posisi relatif usaha mikro terhadap lingkungan eksternalnya. Manfaat utamanya adalah menyediakan landasan untuk menyusun strategi yang lebih komprehensif dan terarah.

Kurangnya modal usaha dan kurangnya perluasan lokasi merupakan tantangan serius yang harus diatasi. Dalam menghadapi kelemahan internal ini, usaha mikro perlu mempertimbangkan opsi pembiayaan alternatif dan strategi perluasan pasar yang lebih inovatif. Di sisi lain, dukungan masyarakat dan permintaan yang tinggi menunjukkan adanya peluang pertumbuhan yang signifikan. Strategi pemasaran yang lebih agresif dan partisipatif dengan melibatkan masyarakat dapat menjadi solusi yang efektif.

Membandingkan temuan Matriks IE dengan penelitian terdahulu, dapat dilihat bahwa fokus pada kurangnya modal usaha dan kurangnya perluasan lokasi telah diakui sebagai masalah umum dalam literatur (Chinyamurindi et al., 2021). Namun, temuan baru dalam konteks usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi adalah poin pentingnya dukungan masyarakat sebagai faktor utama yang mempengaruhi strategi pengembangan.

Kebaruan temuan ini terletak pada penerapan Matriks IE yang belum banyak dilakukan dalam konteks usaha mikro ini. Integrasi dengan temuan penelitian terdahulu, khususnya dalam strategi pengembangan usaha mikro di sektor agribisnis, dapat memperkaya analisis dan memberikan dasar yang lebih kuat bagi perumusan strategi ke depan.

4. Matriks SWOT

Hasil analisis matriks SWOT menyoroti sejumlah strategi yang dapat diterapkan pada usaha mikro pengolahan salak di Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro. Dalam menghadapi peluang, usaha dapat memanfaatkan kekuatan internal seperti kualitas produk yang baik untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pasar. Selain itu, inovasi dan kreativitas dalam pengolahan salak dapat menjadi landasan strategi untuk menangkap peluang pasar yang ada.

Sementara itu, untuk mengatasi kelemahan internal seperti kurangnya modal usaha dan pengetahuan, strategi yang direkomendasikan mencakup pengiriman proposal bisnis serta pencarian investor sebagai solusi untuk mengatasi kekurangan modal. Selain itu, peningkatan pengetahuan melalui pelatihan atau kursus dapat menjadi langkah penting dalam mengatasi kelemahan tersebut. Dalam menghadapi ancaman eksternal, strategi yang diusulkan mencakup pengembangan produk baru untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan citra produk agar dapat bersaing dalam pasar yang ketat. Selain itu, perencanaan strategis dalam pengadaan bahan baku dan penyesuaian harga jual produk terhadap fluktuasi harga bahan baku dapat menjadi langkah-langkah penting untuk menghadapi tantangan tersebut.

Mengimplementasikan strategi-strategi ini, diharapkan usaha mikro pengolahan salak di Kecamatan Kapas dapat lebih siap menghadapi dinamika pasar dan meningkatkan performanya secara berkelanjutan.

Tabel 6. Matriks SWOT

Kategori	Strategi	Rasio Internal (SI)	Rasio Eksternal (OE)
Strategi SO	Meningkatkan daya saing produk serta juga memperluas pasar (S1, S2, S3, O1)	S1, S2, S3	O1
	Meningkatkan inovasi serta juga kreativitas didalam pengolahan salak (S1, S2, S3, O2)	S1, S2, S3	O2
Strategi WO	Kirim proposal bisnis serta juga cari investor. (W1, W2, W3, O1)	W1, W2, W3	O1
	Mengikuti pelatihan ataupun kursus yang berkaitan dengan pengolahan salak	W1, W2, W3	O2
	Mencari agen yang dapatlah membantu memperluas jangkauan bisnis	W1, W2, W3	O1, O2
Strategi ST	Mengembangkan produk baru yang dapatlah memenuhi kebutuhan konsumen	S1, S2, S3	T1
	Meningkatkan citra produk serta juga memperluas pasar	S1, S2, S3	T2
Strategi WT	Perencanaan strategis didalam pengadaan bahan baku serta juga penyesuaian harga jual produk terhadap fluktuasi harga bahan baku.	W1, W2, W3	T1, T2

Analisis matriks SWOT dan strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi menghasilkan temuan yang penting dan strategis untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Analisis SWOT mengidentifikasi sejumlah permasalahan utama yang memengaruhi usaha mikro pengolahan salak. Kelemahan internal seperti kurangnya modal dan pengetahuan menjadi hambatan dalam meningkatkan produksi dan daya saing. Sementara itu, peluang eksternal seperti dukungan masyarakat dan permintaan tinggi menawarkan potensi pertumbuhan yang belum sepenuhnya dioptimalkan.

Strategi yang diusulkan, seperti pengajuan proposal bisnis dan pencarian investor, menunjukkan potensi untuk mengatasi keterbatasan modal. Sementara pelatihan dan kursus dapat membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan tenaga kerja. Kelebihannya terletak pada pendekatan yang holistik, mencakup aspek internal dan eksternal, serta memberikan panduan yang jelas bagi pemangku kepentingan.

Manfaatnya sangat terlihat dalam peningkatan kapasitas produksi dan penguatan pangsa pasar melalui ekspansi lokasi dan pemenuhan kebutuhan pasar yang tinggi. Dengan demikian, strategi ini dapat mendukung pertumbuhan usaha mikro secara berkelanjutan.

Strategi seperti mencari agen yang membantu memperluas jangkauan bisnis menunjukkan pemahaman mendalam tentang pentingnya jejaring dan kemitraan dalam pengembangan usaha mikro. Namun, penting untuk mempertimbangkan potensi hambatan atau risiko yang terkait dengan strategi ini, seperti masalah logistik atau keberlanjutan kerja sama.

Konteks strategi pengembangan usaha mikro, hasil analisis SWOT dan strategi yang diusulkan (Astuti et al., 2022) yang membahas strategi pengembangan usaha tani buah salak di daerah Banggai. Perbandingan ini dapat memberikan wawasan tambahan dan memvalidasi keberlanjutan strategi yang diusulkan.

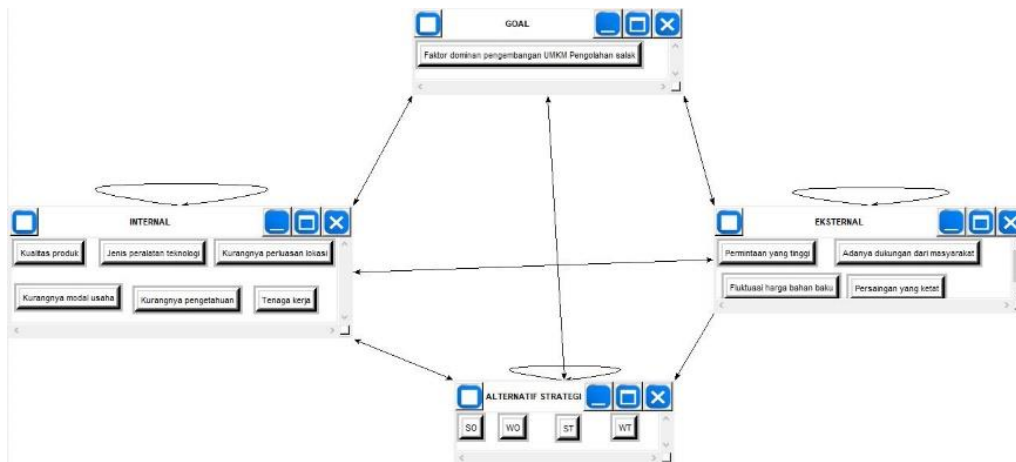
Meskipun analisis SWOT memberikan wawasan yang berharga, perlu diakui bahwa ada keterbatasan dalam hal subjektivitas dan keandalan data yang digunakan. Penggunaan data primer dan pemahaman yang mendalam dari pemangku kepentingan lokal dapat membantu mengatasi sebagian dari keterbatasan tersebut.

Penerapan analisis SWOT pada usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi dianggap sebagai kontribusi baru dalam pemikiran strategis di tingkat mikro. Strategi inovatif yang diusulkan, seperti mengikuti pelatihan dan mencari agen, mencerminkan respons yang adaptif terhadap temuan SWOT dan dapat menjadi contoh bagi usaha mikro sejenis.

Implikasi temuan ini dapat dirasakan tidak hanya oleh pemilik usaha mikro itu sendiri tetapi juga oleh masyarakat lokal dan pihak-pihak terkait lainnya yang dapat turut serta dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan di tingkat lokal.

Analytic Network Process (ANP)

Menentukan prioritas penyebab serta juga prioritas strategi lewat pendekatan Analytic Network Process (ANP) mempergunakan software Super Decisions, yang melakukan matriks interdependensi antar elemen didalam suatu cluster (*inner dependencies*) serta juga antar cluster yang berbeda (*outer dependencies*), dengan model yang diterapkan pada gambar 1.



Gambar 1. Model ANP strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak mempergunakan super decision.

Penerapan Analytic Network Process (ANP) dalam konteks pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi, Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro, adalah langkah inovatif yang secara substansial mengintegrasikan analisis faktor internal dan eksternal. Melalui penggunaan software Super Decisions, ANP menghasilkan matriks interdependensi yang menyoroti kompleksitas hubungan antar elemen dalam suatu cluster dan antar cluster yang berbeda, membentuk dasar bagi evaluasi strategi pengembangan.

Konteks kebaruan, penerapan ANP pada usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi mengindikasikan langkah maju dalam metodologi penelitian di tingkat mikroekonomi. Jika penelitian ini merupakan yang pertama kalinya menerapkan ANP dalam konteks ini, hal ini menciptakan kontribusi yang signifikan dalam memperkaya literatur penelitian terkait strategi pengembangan usaha mikro di sektor pertanian.

Hasil ANP yang diringkas dengan efektif mencerminkan pemahaman terhadap aspek-aspek kunci tanpa redundansi data. Tetapi, untuk memastikan keandalan dan validitas temuan, penting untuk mengevaluasi keterbatasan yang mungkin muncul selama proses analisis. Keterbatasan tersebut dapat mencakup pertimbangan terkait data yang digunakan, metode perhitungan dalam ANP, atau asumsi-asumsi tertentu yang dapat memengaruhi hasil.

Pembandingan hasil ANP dengan penelitian relevan, khususnya yang disebutkan dalam State of the Art, dapat memberikan pemahaman lebih lanjut tentang sejauh mana temuan ini sejalan atau bertentangan dengan penelitian sebelumnya. Ini akan membantu mengklarifikasi kontribusi keunikan penelitian ini terhadap pemahaman tentang strategi pengembangan usaha mikro di tingkat desa.

Interpretasi baru atas data, hasil ANP memberikan pemahaman yang mendalam tentang dinamika internal dan eksternal usaha mikro pengolahan salak. Integrasi hasil ini ke dalam strategi pengembangan dapat memberikan pandangan baru yang belum pernah dijelajahi sebelumnya, mengarah pada identifikasi solusi yang lebih kontekstual dan terfokus.

Pentingnya temuan ANP tidak terbatas pada tingkat desa atau kecamatan saja. Implikasi temuan ini dapat diperluas ke tingkat makroekonomi, memberikan wawasan baru terhadap metode analisis yang dapat diterapkan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha mikro di sektor pertanian.

Gagasan baru untuk memecahkan masalah dapat muncul dari hasil ANP, memberikan landasan untuk mengembangkan strategi yang inovatif. Penggunaan teknik ini membuka peluang untuk merancang solusi yang lebih terarah dan relevan terhadap tantangan khusus yang dihadapi usaha mikro di Desa Wedi.

Pembahasan temuan, fokus pada uraian permasalahan yang diungkapkan oleh hasil ANP dapat memberikan pemahaman mendalam tentang tantangan-tantangan spesifik yang dihadapi usaha mikro di Desa Wedi. Sorotan terhadap kelebihan dan manfaat hasil ANP dalam menentukan

strategi pengembangan memberikan dukungan substansial bagi pengambilan keputusan yang lebih informasional dan terarah.

Prioritas Faktor dalam Pengembangan Usaha Mikro Pengolahan Salak di Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro

Setelah pemodelan ANP, perbandingan berpasangan, prioritas penyebab pengembangan usaha mikro didapatkan dengan bantuan Super Decision Software. Dari hasil perhitungan menggunakan Super Decision, didapatkan prioritas pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Kabupaten Bojonegoro, Kecamatan Kapas.

Faktor Internal			
No Icon	Jenis peralatan teknologi		0.19713
No Icon	Kualitas produk		0.09885
No Icon	Kurangnya modal usaha		0.20301
No Icon	Kurangnya pengetahuan		0.21787
No Icon	Kurangnya perluasan lokasi		0.13787
No Icon	Tenaga kerja		0.14527

Faktor Eksternal			
No Icon	Adanya dukungan dari masyarakat		0.17436
No Icon	Fluktuasi harga bahan baku		0.13308
No Icon	Permintaan yang tinggi		0.52276
No Icon	Persaingan yang ketat		0.16979

Gambar 2. Hasil analisis prioritas faktor pengembangan usaha mikro pengolahan salak menggunakan super decision

Analisis prioritas faktor pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Kabupaten Bojonegoro, Kecamatan Kapas, melalui pemodelan ANP dan Super Decision Software, memberikan landasan yang kokoh untuk memahami dinamika yang mempengaruhi pertumbuhan sektor tersebut. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mendapatkan wawasan yang mendalam tentang faktor-faktor kunci yang perlu diperhatikan dalam merumuskan strategi pengembangan usaha mikro di Desa Wedi.

Hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal, khususnya tingginya permintaan pasar dengan skor 0.52276, memiliki dampak paling signifikan dalam mengarahkan prioritas pengembangan. Hal ini menunjukkan bahwa peluang eksternal, terutama dalam konteks permintaan pasar yang tinggi, menjadi pendorong utama pertumbuhan dan keberhasilan usaha mikro pengolahan salak.

Namun, hasil ini juga menggarisbawahi bahwa faktor internal, seperti kualitas produk dengan skor 0.09885, perlu tetap menjadi perhatian. Meskipun pada tahap analisis ini kualitas produk mungkin tidak mendapat prioritas yang tinggi, perbaikan dan pengembangan kualitas produk sejalan dengan strategi jangka panjang untuk mempertahankan keunggulan kompetitif.

Konteks perbandingan dengan penelitian lain, temuan ini memberikan kontribusi terhadap pemahaman aspek-aspek kritis dalam pengembangan usaha mikro pengolahan salak di tingkat lokal. Meskipun konteksnya mungkin unik, pendekatan ini dapat diadaptasi dan diterapkan di daerah-daerah sejenis, memberikan panduan berharga untuk pengambilan keputusan dan perumusan kebijakan.

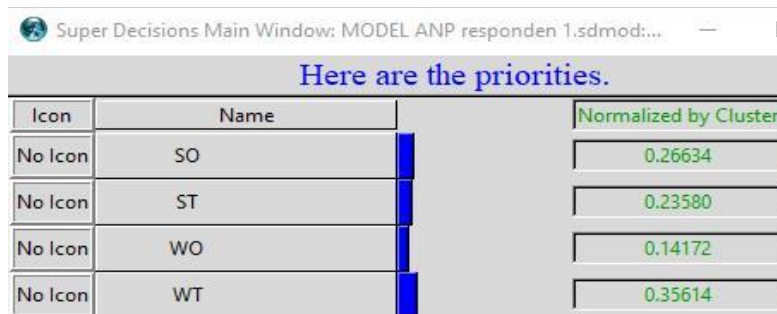
Namun, seperti halnya setiap penelitian (Siagian, 2023), ada keterbatasan yang perlu diakui. Potensi bias atau keterbatasan model dalam analisis faktor pengembangan dapat memengaruhi hasilnya. Oleh karena itu, hasil ini perlu diinterpretasikan dengan hati-hati dan dengan mempertimbangkan konteks dan batasan metodologis.

Pentingnya temuan ini tidak hanya terbatas pada tingkat usaha mikro di Desa Wedi, tetapi memiliki implikasi lebih luas dalam konteks pengembangan ekonomi lokal. Strategi pengembangan

yang dihasilkan dari analisis ini dapat menjadi panduan bagi pemangku kepentingan, termasuk pelaku usaha mikro, pemerintah daerah, dan lembaga penelitian untuk merancang langkah-langkah yang berkelanjutan dan efektif guna mendorong pertumbuhan sektor pengolahan salak dan sektor mikro lainnya di Kecamatan Kapas.

Prioritas Strategi dalam Pengembangan Usaha Mikro Pengolahan Salak di Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro

Mendeteksi prioritas strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi, Gambar 3 menampilkan hasil analisis peringkat alternatif strategi menggunakan Super Decision. Dari gambar tersebut, terlihat bahwa strategi alternatif yang menduduki peringkat tertinggi adalah strategi WT dengan skor 0,35614. Strategi WT ini menekankan perencanaan strategis dalam pengadaan bahan baku dan penyesuaian harga jual produk dengan fluktuasi harga bahan baku.



The screenshot shows a window titled "Super Decisions Main Window: MODEL ANP responden 1.sdmod:..." with a subtitle "Here are the priorities." Below this is a table with four rows and three columns: "Icon", "Name", and "Normalized by Cluster". The rows represent strategies SO, ST, WO, and WT, with their respective normalized scores.

Icon	Name	Normalized by Cluster
No Icon	SO	0.26634
No Icon	ST	0.23580
No Icon	WO	0.14172
No Icon	WT	0.35614

Gambar 3. Hasil analisis prioritas strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak mempergunakan super decision.

Keunggulan strategi WT dapat diartikan sebagai usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi akan memperoleh manfaat signifikan dengan mengimplementasikan perencanaan strategis ini. Poin kunci yang harus ditekankan dalam menerapkan strategi WT melibatkan penetapan harga bahan baku, negosiasi harga dengan pemasok, manajemen penggunaan bahan baku alternatif, perencanaan pembelian, serta optimalisasi prosedur produksi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi limbah. Pendekatan ini tidak hanya dapat menghasilkan efisiensi operasional, tetapi juga dapat menciptakan landasan yang kuat untuk pertumbuhan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Meskipun strategi WT mendominasi peringkat tertinggi, strategi WO juga memegang peran penting meski memiliki skor yang lebih rendah. Pengiriman proposal bisnis untuk mencari investor dapat menjadi langkah krusial dalam mengatasi kekurangan modal yang seringkali menjadi kendala utama dalam pengembangan usaha mikro. Selain itu, pelatihan (Auliana, 2020) terkait pengolahan salak dapat meningkatkan kualitas produk dan pengetahuan karyawan, sementara mencari agen dapat membantu perusahaan memperluas jangkauan bisnis dan meningkatkan visibilitas produk.

Pentingnya memahami peran strategi WO meskipun memiliki skor yang lebih rendah menunjukkan bahwa memanfaatkan peluang eksternal untuk memperbaiki kelemahan internal adalah strategi yang perlu diperhatikan. Penekanan pada mencari investor, peningkatan kualitas produk melalui pelatihan, dan ekspansi melalui agen merupakan langkah-langkah strategis yang dapat memberikan dampak positif dalam menghadapi tantangan dan bersaing di pasar. Analisis ini tidak hanya memberikan peringkat strategi, tetapi juga memberikan pandangan mendalam terhadap kebutuhan khusus usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi. Dengan menyelaraskan strategi pengembangan dengan kondisi lokal dan kebutuhan spesifik industri, perusahaan dapat merancang dan melaksanakan strategi yang efektif untuk pertumbuhan berkelanjutan dan keberlanjutan usaha mikro di Desa Wedi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Prioritas faktor pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Kabupaten Bojonegoro, Kecamatan Kapas menunjukkan bahwa faktor eksternal, khususnya tingginya permintaan pasar dengan skor 0.52276, memiliki dampak paling signifikan dalam mengarahkan prioritas pengembangan. Hal ini menunjukkan bahwa peluang eksternal, terutama dalam konteks permintaan pasar yang tinggi, menjadi pendorong utama pertumbuhan dan keberhasilan usaha mikro pengolahan salak, sedangkan prioritas strategi pengembangan usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi terlihat bahwa strategi alternatif yang menduduki peringkat tertinggi adalah strategi WT dengan skor

0,35614. Strategi WT ini menekankan perencanaan strategis dalam pengadaan bahan baku dan penyesuaian harga jual produk dengan fluktuasi harga bahan baku. Keunggulan strategi WT dapat diartikan sebagai usaha mikro pengolahan salak di Desa Wedi akan memperoleh manfaat signifikan dengan mengimplementasikan perencanaan strategis ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang terlibat didalam prosedur pelaksanaan temuan ini, kepada masyarakat Kelurahan Wedi, Kota Bojonegoro serta juga pihak dinas perdagangan Bojonegoro yang telah bersedia meluangkan waktu menjadi responden, serta seluruh pihak yang ikut berkontribusi didalam penulisan artikel ini.

REFERENSI

- Artariah, A., & Gea, I. (2024). *Pengolahan Salak Menjadi Dodol Salak Dan Nilai Tambah Untuk Kesejahteraan Masyarakat. Jurnal Insan Pendidikan Dan Sosial Humaniora*, 2(1), 12–18.
- Astuti, E. P., Tatu, I. Z., & Enteding, T. (2022). *Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Salak Di Kecamatan Simpang Raya Kabupaten Banggai Strategy For The Development Of Salak Fruit Farmers In Simpang Raya District, Banggai Regency. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Pertanian (Jimfp) P-Issn*, 2775, 3654.
- Auliana, R. (2020). *Diversifikasi Olahan Salak Berbasis Online Untuk Mendukung Pengembangan Wisata Edukasi Di Omah Salak Yogyakarta. Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, 15(1).
- Ayu, S. F., Dalimunthe, R. F., Hastuti, L. D. S., & Khaliqi, M. (2022). *Strategi Pengembangan Desa Agribisnis Melalui Pengolahan Buah Salak Lanjutan Di Desa Liang Pematang Kec. Sinembah Tanjung Muda Hulu Kab. Deli Serdang. Prosiding Cosecant: Community Service And Engagement Seminar*, 1(2), 1-2 <https://doi.org/10.25124/cosecant.v1i2.17539>
- Barbosa, M., Castañeda-Ayarza, J. A., & Ferreira, D. H. L. (2020). *Sustainable Strategic Management (Ges): Sustainability In Small Business. Journal Of Cleaner Production*, 258, 120880.
- Cahyono, K. E., Sudarmiatin, S., & Wahyuni, D. U. (2023). *The Development Strategy For Preparing The Asean Economic Community Of Small And Medium Enterprises (Umk) To Get Business Credit In Kelurahan Medokan Ayu Surabaya. International Journal Of Academic Research In Business And Social Sciences*, 11(4), 833–844. <https://DOI:10.6007/IJARBS/v11-i4/9335>
- Chinyamurindi, W., Kyogabiirwe, J. B., Kabagabe, J. B., Mafabi, S., & Dywili, Mt. (2021). *Antecedents Of Small Business Financial Performance: The Role Of Human Resource Management Practices And Strategy. Employee Relations: The International Journal*, 43(5), 1214–1231. <https://DOI:10.1108/ER-03-2020-0138>
- Dzulfikar, A., Jahroh, S., & Ali, M. M. (2022). *Business Development Strategy Of Instant Ginger Start-Up In The Covid-19 Pandemic. Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 19(2), 251. <https://doi.org/10.17358/jma.19.2.251>
- Edwards, M. G. (2021). *The Growth Paradox, Sustainable Development, And Business Strategy. Business Strategy And The Environment*, 30(7), 3079–3094. <https://doi.org/10.1002/bse.2790>
- Giyazova, N. B., & Davlatov, S. S. (2021). *The Relevance Of A Small Business Marketing Strategy. E-Conference Globe*, 4–6. <https://papers.econferenceglobe.com/index.php/ecg/article/view/565>
- Hamdi, I. K. (2020). *Restaurant Business Development Strategy (Study On Sambalado Restaurant Jl. Pancing No. 25 Medan). Inspirasi & Strategi (Inspirat): Jurnal Kebijakan Publik & Bisnis*, 11(1), 1–5. <https://ejournal.isha.or.id/index.php/Inspirat/article/view/41>
- Hariyati, F., & Sovianti, R. (2021). *Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Mempertahankan Customer Loyalty Pada Hotel Salak Bogor, Indonesia. Coverage: Journal Of Strategic Communication*, 11(2), 52–66. <https://doi.org/10.35814/coverage.v11i2.2019>
- Lukman, L., Yulianti, N., & Priyanto, E. (2021). *Analisis Profitabilitas Dan Efisiensi Biaya Usaha Mikro Kecil Menengah Pengolahan Salak “Wedi” Di Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(3), 833. <https://Doi.Org/10.25157/Jimag.V8i3.5817>
- Musdholifah, M., Hartono, U., & Harti, H. (2020). *The Strategy Of Product Quality Improvement On Small Business Coffee Sales Performance. International Conference On Research And Academic Community Services (Icracos 2019)*, 81–84. <https://10.2991/icracos-19.2020.16>
- Nuraeni, A., Putri, D. K., Tsari, E., & Fatikhah, F. A. (2022). *Komoditas Salak Sebagai Strategi Dalam Pengembangan Ekonomi Lokal Desa Slati Kecamatan Karangobar Kabupaten*

- Banjarnegara. *Kampelmas*, 1(2), 901–911.
<https://proceedings.uinsaizu.ac.id/index.php/kampelmas/article/view/440>
- Organization, W. H. (2020). *Accelerating Salt Reduction In Europe: A Country Support Package To Reduce Population Salt Intake In The Who European Region*. World Health Organization. Regional Office For Europe.
- Pintasari, Y. D. (2020). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Di Ukm Salak Mas Pada Masa New Normal Covid-19*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Pramayanti, D., Rachmawati, M., Sudrajat, J., Permana, I., & Sutisna, E. (2021). *Business Development Strategy Using Swot Analysis At Home Business Lilis Bolu Purwasari Karawang*. *Proceedings Of The 1st International Conference On Law, Social Science, Economics, And Education, Issue 2021, March 6th 2021, Jakarta, Indonesia*.
- Purwohandoyo, J., Lubis, B. T., & Saputra, O. F. (2020). *Aplikasi Analisis Swot Kuantitatif Untuk Formulasi Strategi Pengembangan Pariwisata Perdesaan Di Kawasan Lereng Merapi, Daerah Istimewa Yogyakarta*. *Jurnal Nasional Pariwisata*, 9(1), 66–81.
<https://doi.org/10.22146/jnp.59458>
- Ririmasse, O., & Balik, D. (2023). *Model Pengembangan Dan Strategi Branding Buah Salak Merah*. *PublicPolicy; Jurnal Aplikasi Kebijakan Publik Dan Bisnis*, 4(2), 483–500.
<https://doi.org/10.51135/PublicPolicy.v4.i2.p483-500>
- Sarita, R. B. R., Hidayat, T., & Amin, A. K. (2023). *Analisis Peran Umkm Pengolahan Buah Salak Wedi Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. *Prosiding Nasional Pendidikan: Lppm Ikip Pgri Bojonegoro*, 5(1), 51–64.
<https://prosiding.ikipgribojonegoro.ac.id/index.php/Prosiding/article/view/2118>
- Siagian, H. A. (2023). *Analisis Industri Usaha Pengolahan Salak Dan Pengembangannya Di Desa Parsalakan Studi Kasus: Ud. Salacca Desa Parsalakan, Kecamatan Angkola Barat, Kabupaten Tapanuli Selatan (Salacca Edulis L)*. Fakultas Pertanian, Universitas Islam Sumatera Utara.
- Sugiyono, D. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*.
- Verchenko, Y., Bogdanova, I., Kostoglodova, E., & Kurinova, Y. (2021). *Development Of A Strategy For The Development Of Small Business In The Confectionery Sector And Assessment Of The Effectiveness Of It*. *E3s Web Of Conferences*, 273, 8007.
<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202127308007>
- Wood, B., Williams, O., Nagarajan, V., & Sacks, G. (2021). *Market Strategies Used By Processed Food Manufacturers To Increase And Consolidate Their Power: A Systematic Review And Document Analysis*. *Globalization And Health*, 17(1), 1–23.
<https://globalizationandhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12992-021-00667-7>