



JSEP

**Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian**  
(Journal of Social and Agricultural Economics)



## PROSPEK PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI GETUK PISANG DALAM MENGHADAPI PANDEMI COVID-19: SEBUAH ANALISIS NILAI TAMBAH

### PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BANANA GETUK HOME INDUSTRY IN FACING THE COVID-19 PANDEMIC: A VALUE ADDED ANALYSIS

Uyun Luthfiana<sup>1\*</sup>, Ati Kusmiati<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember

\*Corresponding author's email: [uyunfiana@gmail.com](mailto:uyunfiana@gmail.com)

Submitted: 22/01/2022

Revised: 10/03/2022

Accepted: 31/03/2022

#### ABSTRACT

The Covid-19 pandemic in 2020 had a bad impact and caused various businesses to experience many declines and even losses. Business actors carry out various ways to survive and save their businesses from bankruptcy. This study aims to determine the added value, income, and development strategy. The method in this study used descriptive and analytical methods. The sampling method in this research is the purposive sampling technique. Analysis of the data used is added value, income analysis, SWOT analysis, and QSPM. The results showed that the Getuk Pisang Home Industry in Kediri Regency during the Covid-19 pandemic in processing bananas into Getuk Pisang products had positive added value. During the Covid-19 pandemic, the income received by the Getuk Pisang Home Industry experienced a very drastic decline when compared to the income before the Covid-19 pandemic. The results of the SWOT analysis show that the position of the Home Industry during the Covid-19 pandemic is in quadrant II, namely the diversification strategy, where companies must use strengths to take advantage of long-term opportunities. The SWOT matrix produces several alternative strategies that will determine the attractiveness of the data on the QSP matrix. The highest TAS (Total Attractive Score) value in the QSP matrix is 7.42, with optimizing internet media to increase sales of Getuk Pisang during the pandemic.

**Keywords:** banana getuk, value-added, revenue, development strategy

#### ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang terjadi pada tahun 2020 memberikan dampak yang buruk dan menyebabkan berbagai usaha mengalami banyak penurunan bahkan mengalami kerugian. Berbagai cara dilakukan oleh pelaku usaha untuk tetap bertahan dan menyelamatkan usahanya dari kebangkrutan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui nilai tambah, pendapatan, serta strategi pengembangan. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan analitis. Metode pengambilan contoh dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*. Analisis data yang digunakan adalah analisis nilai tambah, analisis pendapatan, serta analisis SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri selama pandemi Covid-19 dalam mengolah pisang menjadi produk Getuk Pisang memiliki nilai tambah yang positif. Selama pandemi Covid-19, pendapatan yang diterima oleh Home Industri Getuk Pisang mengalami penurunan yang sangat drastis jika dibandingkan dengan pendapatan sebelum pandemi Covid-19. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi Home Industri selama pandemi Covid-19 berada di kuadran II yaitu strategi diversifikasi, di mana perusahaan harus menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang. Matriks SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi yang nantinya akan ditentukan data tariknya pada matriks QSPM. Nilai *Total Attractive Score* (TAS) tertinggi pada matriks QSPM sebesar 7,42 yaitu memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet untuk meningkatkan penjualan produk Getuk Pisang selama pandemi.

**Kata kunci:** getuk pisang, nilai tambah, pendapatan, strategi pengembangan



Copyright © 2022 by Author(s)

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International

License. All writings published in this journal are personal views of the authors and do not represent the views of this journal and the author's affiliated institutions.

**How to Cite:** Luthfiana, Uyun; Kusmiati, Ati. (2022). Prospek Pengembangan Home Industri Getuk Pisang Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19: Sebuah Analisis Nilai Tambah. *JSEP: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 15(1): 13-32.

## PENDAHULUAN

Kabupaten Kediri menjadi salah satu daerah sentra produk olahan pisang yaitu Getuk Pisang yang dijadikan sebagai produk unggulan. Getuk Pisang juga terkenal sebagai ciri khas daerah Kabupaten Kediri, menyebabkan munculnya unit industri rumah tangga yang mengolah pisang menjadi produk Getuk Pisang, sehingga industri pengolahan Getuk Pisang tersebut memiliki peran yang penting dalam pembangunan daerah dan perkembangan perekonomian di Kabupaten Kediri. Menurut Istiasih (2020), getuk Pisang merupakan makanan tradisional khas daerah Kediri yang berbahan baku dasar utamanya adalah pisang jenis Raja Nangka. Pengolahan Getuk Pisang menggunakan bahan baku alami tanpa menggunakan bahan tambahan pengawet/campuran kimia, sehingga produk hanya mampu bertahan 2-3 hari saja. Karakteristik produk yang tidak dapat bertahan lama tersebut, menyebabkan produk memiliki keterbatasan dalam memasarkannya. Home Industri Getuk Pisang dalam memasarkan produknya hanya dilakukan di wilayah dalam Kota dan Kabupaten Kediri saja, seperti outlet oleh-oleh di wilayah Kota Kediri yang memiliki lokasi dekat dengan tempat pariwisata dan jalan utama wisatawan datang untuk berkunjung di Kediri. Pemasaran produk Getuk Pisang ke luar kota akan dilakukan oleh Home Industri Getuk Pisang apabila terdapat pemesanan langsung dari konsumen, mengingat produk hanya memiliki daya tahan simpan yang pendek .

Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri saat ini dihadapkan oleh permasalahan besar pada awal bulan Maret tahun 2020 yaitu adanya wabah *Covid-19* yang menyebar ke seluruh dunia. Peningkatan penyebaran *Covid-19* yang terus terjadi, pemerintah pusat bersama dengan pemerintah daerah membuat sebuah kebijakan berupa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) guna untuk menekan penyebaran virus *Covid-19* guna mengatur kegiatan ekonomi dan kegiatan sosial masyarakat, sehingga kebijakan tersebut memiliki dampak yang baik dalam waktu relatif lama dan berdampak positif bagi kesehatan, namun menimbulkan ketidakpastian dalam laju perekonomian global dan nasional. Menurut Islam *et al.* (2021), The World Trade Organization (WTO) mengatakan bahwa volume perdagangan dunia secara global diperkirakan akan menurun sekitar 32% pada tahun 2020 selama pandemi *Covid-19*, sehingga sektor usaha kecil dan menengah harus diperhatikan oleh pemerintah karena menjadi penyumbang terbesar terhadap PDB dan mampu menyerap tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas.

Menurut Angriani, Laapo and Howara (2014); Dhamayantie and Fauzan (2017); Setiawan (2020), menjelaskan bahwa dampak adanya pandemi *Covid-19* yaitu penurunan penjualan, kesulitan modal, hambatan distribusi produk, dan kesulitan bahan baku. Penurunan penjualan dapat terjadi disebabkan oleh kurangnya aktivitas masyarakat yang memiliki peran sebagai konsumen. Dampak kesulitan permodalan disebabkan karena perputaran modal sangat sulit dikarenakan tingkat penjualan yang menurun. Dampak terhadap terhambatnya distribusi produk disebabkan karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran-penyuluran produk di wilayah tertentu. Menurut OECD (2020), menjelaskan bahwa usaha kecil dan menengah saat ini berada dalam pusat krisis ekonomi yang disebabkan oleh adanya pandemi *Covid-19*. Krisis akibat pandemi *Covid-19* akan berpengaruh pada usaha mikro, kecil dan menengah dengan memiliki risiko serius, terdapat lebih dari 50% usaha kecil dan menengah tidak akan bertahan beberapa bulan ke depan.

Dampak adanya pandemi *Covid-19* menyebabkan aktivitas produksi Getuk Pisang terhambat, dan kebijakan yang diterapkan guna untuk memutus rantai penyebaran *Covid-19* banyak Home Industri mengalami kemerosotan peminat dan pembeli menurun dengan drastis, sehingga penurunan jumlah pembeli produk Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* tidak dapat dihindari. Penurunan jumlah pembeli yang cukup drastis, otomatis jumlah produk yang diproduksi oleh Home Industri akan mempengaruhi omzet atau pendapatan Home Industri. Menurut Sugiri (2020), usaha di bidang makanan mengalami perlambatan ekonomi dan penurunan produksi. Pandemi *Covid-19* menyebabkan biaya bahan baku produksi cenderung meningkat, biaya operasional meningkat, serta hasil produksi Getuk Pisang sulit untuk dijual karena keterbatasan akses pemasaran dan transportasi. Pasar-pasar tradisional, outlite oleh-oleh, serta tempat pariwisata sebagai tempat memasarkan produk terpaksa harus ditutup guna untuk meminimalkan penyebaran virus. penerapan *sosial distancing* yang merubah sistem jaringan pembelian dengan *online* secara keseluruhan. Bagi industri makanan termasuk Home Industri Getuk Pisang yang memiliki produk tidak dapat bertahan lama, tidak mudah melakukan perubahan sistem pembelian dengan *online* karena terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi. Salah satu faktor-faktor yang sulit dalam merubah sistem *online* yaitu mengingat produk tidak dapat bertahan lama, selain itu kurangnya produsen dalam mengoptimalkan media sosial sebagai sarana untuk kegiatan promosi produk Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*. Kelemahan yang dimiliki produk unggulan Kabupaten Kediri tersebut menjadi salah satu kendala Home Industri mengenalkan produk unggulan khas daerah ke berbagai kota di Indonesia.

Melihat masih adanya prospek pengembangan Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* demi meningkatkan nilai tambah produk olahan Pisang Raja Nangka, serta peningkatan pendapatan selama pandemi *Covid-19* maka perlu dilakukan sebuah perencanaan dan perbaikan terhadap faktor-faktor produksinya. Kondisi Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* tersebut memerlukan adanya berbagai upaya dan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi Home Industri Getuk Pisang saat ini. Dampak adanya pandemi *Covid-19* tersebut menyebabkan jumlah pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha menjadi turun hingga drastis, jika dibandingkan dengan sebelum adanya pandemi *Covid-19*. Adanya strategi-strategi pengembangan yang direncanakan tersebut akan mempermudah Home Industri untuk dapat mencapai tujuan dan tetap menghasilkan pendapatan selama pandemi *Covid-19*.

Penelitian terkait pengembangan home industri sudah pernah dilakukan yaitu oleh Setiawan (2020) dan Istiasih (2020). Kebaruan penelitian ini terletak pada penelitian terkait pengembangan home industri yang khusus dilakukan pada saat pandemi covid-19. Tujuan dilakukan penelitian ini yaitu untuk mengetahui seberapa nilai tambah yang dihasilkan oleh produk olahan pisang menjadi Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*. Selain itu, penelitian ini juga ditujukan untuk mengetahui jumlah pendapatan yang diterima oleh Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* dan pendapatan sebelum pandemi *Covid-19* serta dapat dilanjutkan dengan merumuskan strategi pengembangan Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* dengan melihat faktor-faktor internal dan eksternal.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif, dan metode analitis dan Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kepustakaan, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Lokasi yang dipilih

dilakukan dengan cara sengaja (*Purposive Method*) yaitu di wilayah Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur. Pemilihan daerah penelitian tersebut berdasarkan pertimbangan bahwa di Kabupaten Kediri memiliki potensi pengembangan industri rumah tangga yang memanfaatkan sub sektor hortikultura komoditas pisang untuk diolah menjadi produk Getuk Pisang, di mana produk Getuk Pisang merupakan makanan tradisional khas daerah yang menjadi produk unggulan Kabupaten Kediri. Penentuan sampel untuk dijadikan responden yaitu pemilik Home Industri dengan pertimbangan responden pekerja utamanya adalah pengusaha Getuk Pisang, pengalaman usaha minimal 5 tahun, memiliki usaha utama dengan karakteristik industri rumah tangga dengan penghasil produk Getuk Pisang di Kabupaten Kediri, serta adanya saran/petunjuk dari Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang akan dijadikan sebagai responden sebanyak 5 Home Industri yaitu Home Industri Citra Rasa Nusantara, SHR, Sari Madu, ROSSI, dan Rama Jaya. Pemilihan 5 Home Industri Getuk Pisang sebagai responden tersebut dipilih dengan pertimbangan tertentu dan melihat kondisi saat ini yaitu pandemi *Covid-19*. Adanya wabah *Covid-19* memberikan dampak terhadap Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri seperti tidak dapat melakukan kegiatan produksi Getuk Pisang/tidak beroperasi, selain itu sebagian Home Industri mengatakan bahwa saat ini persaingan antar Home Industri Getuk Pisang semakin ketat yang menjadikan Home Industri semakin tertutup dan menolak untuk dijadikan responden guna untuk menjaga rahasia internal. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis nilai tambah, analisis pendapatan, serta analisis SWOT dan QSPM. Untuk mengetahui nilai tambah, maka analisis nilai tambah dengan menggunakan modifikasi metode hayami. Formulasi yang digunakan untuk menghitung nilai tambah dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Kerangka Perhitungan Nilai Tambah

No.	Analisis Nilai Tambah	Satuan	Perhitungan
1.	Output	(Kg/produksi)	(a)
2.	Input Bahan Baku	(Kg/produksi)	(b)
3.	Input Tenaga Kerja	(Jam/produksi)	(c)
4.	Faktor Konversi	(%)	(d)=(a)/(b)
5.	Koefisien Tenaga Kerja	(Jam/Kg)	(e)=(c)/(b)
6.	Harga Produk	(Rp/Kg)	(f)
7.	Upah Tenaga Kerja	(Rp/Jam)	(g)
<b>Penerimaan dan Keuntungan (Rp/Kg Pisang)</b>			
8.	Harga Bahan Baku	(Rp/Kg)	(h)
9.	Sumbangan Input lain	(Rp/Kg)	(i)
10.	Nilai Produk	(Rp/Kg)	(j)= (d) x (f)
11.	a. Nilai Tambah	(Rp/Kg)	(k) = (j) - (h) - (i)
	b. Rasio Nilai Tambah	(%)	(L) % = (K/J) %
12.	a. Pendapatan TK	(Rp)	(m) = (e) x (g)
	b. Rasio Tenaga Kerja (Dari nilai Tambah)	(%)	N1 % = (m/k)%
13.	Keuntungan	(Rp/Kg)	(o) = (k)-(m)
	1. Tingkat Keuntungan (Dari nilai tambah)	(%)	(p1) % = (o/k)%
	2. Tingkat Keuntungan (Dari nilai produk)	(%)	(p2)% = (o/j) %
<b>Balas Jasa untuk Faktor Produksi</b>			
14.	Margin	(Rp/Kg)	(q) = (j)-(h)
	1. Pendapatan tenaga kerja	(%)	(r)% = (m/q) %
	2. Sumbangan input lain	(%)	(s) % = (i/q) %
	3. Keuntungan perusahaan	(%)	(t) % = (o/q) %

Sumber: Hayami (1987)

Kriteria pengambilan keputusan :

1.  $VA > 0$ , Agroindustri Getuk Pisang memiliki nilai tambah yang positif.
2.  $VA \leq 0$ , Agroindustri Getuk Pisang memiliki nilai tambah yang negatif.

Metode yang digunakan untuk menguji rumusan masalah kedua yaitu mengenai pendapatan Home Industri Getuk Pisang sebelum dan selama pandemi *Covid-19*. dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q \quad (1)$$

Sedangkan, Biaya total (TC) merupakan seluruh biaya produksi yang dikeluarkan. Berikut rumus secara sistematisnya:

$$TC = TFC + TVC \quad (2)$$

Keterangan:

TFC : *Total fixed cost* (Total biaya tetap)

TVC : *Total variable cost* (Total biaya tidak tetap)

Sehingga, formulasi matematika untuk menghitung pendapatan Home Industri Getuk Pisang menggunakan rumus sebagai berikut:

$$P = TR - TC \quad (3)$$

Keterangan:

P = Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Pengeluaran (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan:

- TR > TC, artinya bahwa Home Industri Getuk Pisang menguntungkan.
- TR < TC, artinya bahwa Home Industri Getuk Pisang merugikan.
- TR = TC, artinya bahwa Home Industri Getuk Pisang dalam kondisi impas.

Metode yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah ketiga yaitu tentang prospek pengembangan Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri yang dianalisis menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Analisis SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk menghasilkan alternatif strategi dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal perusahaan, sedangkan QSPM merupakan alat analisis yang digunakan untuk menentukan alternatif strategi yang dihasilkan dalam matriks SWOT (Rangkuti, 2013). Langkah-langkah analisis SWOT dan QSPM yaitu sebagai berikut:

- Menentukan faktor-faktor internal dan eksternal suatu perusahaan berdasarkan kondisi lapang. Pada tahap ini dilakukan penentuan dan evaluasi faktor-faktor perusahaan.
- Menentukan SWOT matriks, tahap ini melakukan sebuah analisis terhadap faktor kekuatan, kelemahan, kekuatan, dan ancaman yang kemudian diberikan bobot dan rating di setiap masing-masing faktor.
- Menentukan alternatif strategi yang telah dihasilkan dari analisa SWOT dengan menganalisis QSPM.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Nilai Tambah Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri

Pengolahan lebih lanjut pada komoditas pertanian dilakukan dengan tujuan untuk meminimalkan kerugian dan kerusakan pada komoditas pertanian. Adanya pengolahan lebih lanjut pada pisang akan meningkatkan nilai tambah dan dapat meningkatkan harga jual produk pertanian. Nilai tambah yang dimaksud dalam Home Industri Getuk Pisang yaitu pengolahan pisang jenis Raja Nangka, diolah menjadi produk unggulan khas daerah Kediri “Gethuk Pisang” yang dapat memberikan keuntungan lebih banyak, jika dibandingkan dengan pisang yang dijual dalam bentuk segar (belum diolah). Besarnya

nilai tambah Getuk Pisang berdasarkan ukuran yang dihasilkan oleh Home Industri Getuk Pisang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Nilai Tambah Produk Getuk Pisang ukuran 50gr

No	Uraian	Home Industry				
		CRN	SHR	SM	RS	RJ
1.	Output (kg/produksi)	25	5	10	20	20
2.	Harga Input (Rp/kg)	5.000	6.428,57	5.714,28	5.714,28	3.214,28
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	1.380	6.900	3.150	1.600	1.600
4.	Nilai Output (Rp/kg)	21.360	21.360	31.150	17.800	17.800
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	14.980	8.031,43	22.285,72	10.485,72	12.985
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	70,13	37,60	71,54	58,90	72,95
6.	a. Imbalan TK (Rp)	909,9	4.622,08	2.485	1.166	1.050
	b. Bagian TK (%)	6,07	57,54	11,15	11,11	8,08
7.	a. Keuntungan (Rp)	14.070,1	3.409,35	19.800,72	9.319,72	11.935,72
	b. Tingkat Keuntungan (%)	93,92	42,45	88,84	88,89	91,91

Sumber: Data primer diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa pengolahan pisang Raja Nangka menjadi produk Getuk Pisang ukuran 50gr yang dilakukan oleh Home Industry Getuk Pisang di Kabupaten Kediri menghasilkan nilai tambah yang positif. Output yang dihasilkan oleh kelima Home Industri memiliki jumlah permintaan yang beragam, sehingga nilai tambah yang diperoleh juga menghasilkan jumlah yang berbeda-beda. Nilai tambah diperoleh dari selisih nilai produk dan harga bahan baku berupa Pisang. Tabel 2 menjelaskan bahwa Home Industri Citra Rasa Nusantara memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 14.980/kg dengan rasio sebesar 70,13%, Home Industri SHR memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 8.031,43 dengan rasio nilai sebesar 37,60%, Home Industri Sari Madu memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 22.285,72 dengan rasio sebesar 71,54%, Home Industri ROSSI memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 10.485,72/kg dengan rasio sebesar 58,90%, sedangkan Home Industri Rama Jaya memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 12.985/kg dengan rasio sebesar 72,95%.

Tabel 3. Nilai Tambah Produk Getuk Pisang ukuran 100gr

No	Uraian	Home Industry				
		CRN	SHR	SM	RS	RJ
1.	Output (kg/produksi)	-	6	15	15	-
2.	Harga Input (Rp/kg)	-	6.428,57	5.714,28	5.714,28	-
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	-	5.750	2.133,33	2.133,33	-
4.	Nilai Output (Rp/kg)	-	21.300	57.850	17.700	-
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	-	9.121,43	48.635,72	9.852,39	-
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	-	42,82	84,07	55,66	-
6.	a. Imbalan TK (Rp)	-	3.091,01	1.645	1.563,50	-
	b. Bagian TK (%)	-	33,88	3,38	15,91	-
7.	a. Keuntungan (Rp)	-	6.030,42	46.990,72	8.288,89	-
	b. Tingkat Keuntungan (%)	-	66,11	96,61	84,13	-

Sumber: Data primer diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa pengolahan pisang Raja Nangka menjadi produk Getuk Pisang ukuran 100gr yang dilakukan oleh Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri menghasilkan nilai tambah yang positif. Output yang dihasilkan oleh kelima Home Industri memiliki jumlah permintaan yang beragam, sehingga nilai tambah yang diperoleh juga menghasilkan jumlah yang berbeda-beda. Nilai tambah diperoleh dari selisih nilai produk dan harga bahan baku berupa Pisang. Tabel 2 menjelaskan bahwa Home Industri Citra Rasa Nusantara dan Rama Jaya tidak memproduksi produk Getuk Pisang berukuran 100gr. Home Industri SHR memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 9.121,43/kg dengan rasio nilai sebesar 42,82%, Home Industri

Sari Madu memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 48,63572/kg dengan rasio sebesar 84,07%, Home Industri ROSSI memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 9.852,39/kg dengan rasio sebesar 55,66%.

Tabel 4. Nilai Tambah Produk Getuk Pisang ukuran 250gr

No	Uraian	Home Industry				
		CRN	SHR	SM	RS	RJ
1.	Output (kg/produksi)	15	12,50	200	25	50
2.	Harga Input (Rp/kg)	5.000	6.428,57	5.714,28	5.714,28	3.214,28
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	2.300	2.760	400	1.280	880
4.	Nilai Output (Rp/kg)	14.240	23.140	29.700	17.800	13.020
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	6.940	13.951,43	23.585,72	10.805,72	8.925,72
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	48,73	60,29	79,41	60,70	68,55
6.	a. Imbalan TK (Rp)	1.516,65	1.848,83	140	927,50	450
	b. Bagian TK (%)	21,85	13,25	0,59	8,58	5,04
7.	a. Keuntungan (Rp)	5.423,35	12.102,60	23.445,72	9.878,22	5.925,72
	b. Tingkat Keuntungan (%)	78,14	86,74	99,40	91,41	66,38

Sumber: Data primer diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 4 menunjukkan bahwa pengolahan pisang Raja Nangka menjadi produk Getuk Pisang ukuran 50gr yang dilakukan oleh Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri menghasilkan nilai tambah yang positif. Output yang dihasilkan oleh kelima Home Industri memiliki jumlah permintaan yang beragam, sehingga nilai tambah yang diperoleh juga menghasilkan jumlah yang berbeda-beda. Nilai tambah diperoleh dari selisih nilai produk dan harga bahan baku berupa Pisang. Tabel 4 menjelaskan bahwa Home Industri Citra Rasa Nusantara memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 6.940/kg dengan rasio sebesar 48,73%, Home Industri SHR memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 13.951,43/kg dengan rasio nilai sebesar 60,29%, Home Industri Sari Madu memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 23.585,72/kg dengan rasio sebesar 79,41%, Home Industri ROSSI memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 10.805,72/kg dengan rasio sebesar 60,70%, sedangkan Home Industri Rama Jaya memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 8.925,72/kg dengan rasio sebesar 68,55%.

Berdasarkan Tabel 2,3,4 dapat dijelaskan bahwa Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri dalam mengolah olahan pisang menjadi produk Getuk Pisang menghasilkan produk berukuran 50gr, 100gr, dan 250gr. Dalam satu kali proses produksi Getuk Pisang Home Industri Getuk Pisang membutuhkan pisang Raja Nangka yang sangat bermacam-macam, sehingga produk olahan pisang yang dihasilkan oleh Home Industri Getuk Pisang tersebut tetap menghasilkan nilai tambah yang positif. Nilai tambah tersebut diperoleh dari pengurangan nilai output (produksi Getuk Pisang) dengan biaya bahan baku dan biaya penunjang lainnya. Nilai tambah tertinggi yang dihasilkan oleh *Home Industry* Getuk Pisang ukuran 50gr yaitu sebesar Rp. 22.285,72/kg, ukuran 100gr sebesar Rp. 48.635,72/kg, dan ukuran 250gr sebesar Rp. 23.585,72/kg. Nilai tambah merupakan nilai yang diperoleh dari proses pengolahan lanjut suatu produk berupa bahan mentah, kemudian diolah menjadi produk yang siap dikonsumsi oleh konsumen. Besarnya nilai tambah pada produk melalui proses pengolahan lebih lanjut merupakan salah satu aspek paling penting bagi pelaku usaha. Adanya nilai tambah pada suatu produk akan dapat diketahui besarnya balas jasa yang telah diberikan oleh seluruh faktor-faktor produksi yang digunakan. Nilai tambah yang dimaksud dalam *Home Industry* Getuk Pisang yaitu pengolahan pisang jenis Raja Nangka, diolah menjadi produk unggulan khas daerah Kediri "Gethuk Pisang" yang dapat memberikan keuntungan lebih banyak, jika dibandingkan dengan pisang yang dijual dalam bentuk segar (belum diolah). Hasil ini sesuai dengan penelitian Hasanah,

Masyhuri and Djuwari (2016) yang menunjukkan bahwa pengolahan pisang menjadi suatu produk olahan akan memberikan nilai tambah yang lebih besar dibandingkan dengan pisang yang dijual segar.

### **Pendapatan *Home Industri* Getuk Pisang di Kabupaten Kediri sebelum dan Selama Pandemi *Covid-19***

Pendapatan merupakan tujuan utama dari setiap kegiatan usaha, di mana pendapatan merupakan selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Proses kegiatan produksi yang dilakukan oleh produsen akan menghasilkan produk berupa Getuk Pisang, di mana jumlah produk Getuk Pisang tersebut yang akan dijual, dan hasilnya merupakan jumlah penerimaan bagi seorang produsen. Total penerimaan tersebut berasal dari hasil produksi Getuk Pisang yang dikalikan dengan harga jual produk Getuk Pisang, sedangkan total biaya yang dikeluarkan oleh *Home Industri* yaitu berasal dari berbagai unsur biaya yang terdiri dari total biaya tetap (biaya investasi alat, dll) dan total biaya variabel (biaya bahan baku utama, bahan baku tambahan, biaya listrik, biaya air, biaya kemasan, biaya angkut, dan biaya lain-lain).

Dampak adanya pandemi *Covid-19* menyebabkan berbagai usaha mengalami penurunan pendapatan hingga mengalami kerugian yang sangat besar. Dampak tidak langsung pandemi *Covid-19* terhadap *Home Industry* Getuk Pisang di antaranya yaitu seperti permintaan produk Getuk Pisang menurun, kehilangan peluang pasar, pendapatan yang diterima *Home Industry* menurun, bahkan tidak dapat melakukan produksi akibat permintaan pasar yang lemah. Berikut data dampak pandemi *Covid-19* terhadap usaha kecil dan menengah dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Dampak Pandemi *Covid-19* terhadap Usaha Kecil dan Menengah Tahun 2020

No.	Dampak	Persentase (%)
1.	Penurunan Penjualan	56,0
2.	Kesulitan Modal	22,0
3.	Hambatan Distribusi Produk	15,0
4.	Kesulitan Bahan Baku	4,0

Sumber: Setiawan (2020)

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa dampak yang diberikan adanya pandemi *Covid-19* yaitu terdiri dari penurunan penjualan, kesulitan modal, hambatan distribusi produk, dan kesulitan bahan baku. Penurunan penjualan dapat terjadi disebabkan oleh kurangnya aktivitas masyarakat yang memiliki peran sebagai konsumen. Dampak kesulitan permodalan disebabkan karena perputaran modal sangat sulit dikarenakan tingkat penjualan yang menurun. Dampak terhadap terhambatnya distribusi produk disebabkan karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran-penyaluran produk di wilayah tertentu, sedangkan dampak kesulitan bahan baku disebabkan karena meningkatnya harga bahan baku dan sebagian pelaku usaha menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lainnya. Tabel 1.6 memberikan informasi bahwa adanya pandemi *Covid-19* memiliki dampak penurunan penjualan menjadi masalah terbesar yang dirasakan oleh pelaku usaha. Menurut OECD (2020), menjelaskan bahwa usaha kecil dan menengah saat ini berada dalam pusat krisis ekonomi yang disebabkan oleh adanya pandemi *Covid-19*. Krisis akibat pandemi *Covid-19* akan berpengaruh pada usaha mikro, kecil dan menengah dengan memiliki risiko serius, terdapat lebih dari 50% usaha kecil dan menengah tidak akan bertahan beberapa bulan ke depan.



Tabel 6. Pendapatan Home Industri Getuk Pisang

Keterangan	Harga (Rp/produksi)				
	CRN	SHR	SM	RS	RJ
<b>Sebelum Pandemi Covid-19</b>					
Output (Kg)	1.312,5	731,3	4.012,5	2.100	1.000
Penerimaan (TR)	45.000.000,0	19.462.500,0	134.805.000,0	35.250.000,0	21.800.000,0
Biaya Produksi(TC)	12.323.346,6	16.577.121,6	48.633.825,9	22.943.066,4	12.498.957,3
Pendapatan (TR-TC)	16.176.653,4	2.885.378,4	86.853.674,1	23.556.933,6	20.501.042,7
<b>Sebelum Pandemi Covid-19</b>					
Output (Kg)	600	94	2.250	480	280
Penerimaan (TR)	12.600.000,0	2.500.000,0	76.125.000,0	10.800.000,0	4.400.000,0
Biaya Produksi (TC)	6.726.409,9	2.582.842,8	27.227.826,9	3.823.596,1	1.875.119,8
Pendapatan (TR-TC)	5.873.590,1	-82.842,8	48.886.917,6	5.535.678,0	2.524.880,2

Sumber : Data Primer (2020)

Berdasarkan Tabel 6 menunjukkan bahwa Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* mampu memproduksi Getuk Pisang dengan 3 macam ukuran, namun dapat dilihat pada Tabel 6 bahwa jumlah permintaan konsumen terhadap produk Getuk Pisang sangat menurun dengan drastis. Dampak pandemi *Covid-19* tersebut menyebabkan pendapatan yang diterima oleh Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri mengalami penurunan jumlah pendapatan selama Pandemi *Covid-19*. Kondisi pandemi *Covid-19* sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan Home Industri Getuk Pisang SHR dalam proses kegiatan produksi Getuk Pisang, kendala yang dialami seperti meningkatnya harga bahan baku dan permintaan konsumen terhadap produk Getuk Pisang yang menurun. Naiknya harga bahan baku Pisang Raja Nangka mengakibatkan Home Industri harus berpikir lebih keras agar dapat tetap memproduksi Getuk Pisang dan tetap memperoleh Home Industri pendapatan.

Tabel 6 menunjukkan bahwa Home Industri SHR memiliki jumlah penurunan pendapatan yang sangat banyak yaitu pendapatan yang diterima sebelum pandemi *Covid-19* sebesar Rp. 2.885.378,4/ produksi menurun menjadi Rp. -82.842,80/produksi, sedangkan Home Industri lainnya masih mampu menghasilkan pendapatan meskipun dengan jumlah pendapatan yang diterima sangat berbeda jauh dengan jumlah pendapatan sebelum pandemi *Covid-19*. Penyebab terjadinya jumlah pendapatan yang tidak menguntungkan salah satunya yaitu biaya pengeluaran yang tinggi dan tidak sebanding dengan jumlah pemasukan yang didapatkan, kurangnya memanajemenkan keuangan yang baik, sehingga tidak efisien dalam mengelola pengeluaran dan pemasukan biaya saat produksi (Angriani, Laapo and Howara, 2014; Hasanah, Masyhuri and Djuwari, 2016; Istiasih, 2020). Home Industri Getuk Pisang SHR memiliki jumlah tenaga kerja cukup banyak sehingga biaya yang dikeluarkan akan semakin banyak.

## Strategi Pengembangan Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri saat Pandemi *Covid-19*

### 1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Tujuan analisis faktor internal dan eksternal yaitu untuk mengidentifikasi faktor-faktor Home Industri internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan di dalam pengembangan Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri selama pandemi *Covid-19*, sehingga dapat memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman yang ada di luar Home Industri Getuk Pisang. Sedangkan tujuan analisis faktor eksternal yaitu untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi keberlanjutan Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*. Analisis

lingkungan eksternal yang berasal dari luar Home Industri seperti peluang dan ancaman yang dihadapi agar dapat diformulasikan strategi untuk memanfaatkan peluang dan ancaman Home Industri.

- 1) Faktor-faktor internal dalam mengembangkan Home Industri Getuk Pisang adalah:  
Faktor Kekuatan :
  - a. Lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau
  - b. Produk Unggulan makanan tradisional khas daerah (S2)
  - c. Rasa dan Tekstur Getuk Pisang yang khas dan alami (S3)
  - d. Sertifikat dan perijinan produk(S4)
  - e. Pengolahan relatif mudah (S5)
  - f. Merek Dagang (S6)Faktor Kelemahan :
  - a. Daya Tahan Produk (W1)
  - b. Tidak mencantumkan masa kadaluwarsa (W2)
  - c. Kurangnya pemasaran dan kegiatan promosi (W3)
  - d. Modal Terbatas (W4)
  - e. Kemasan yang sederhana (W5)
  - f. Kurangnya kemampuan Manajemen (W6)
- 2) Faktor-faktor eksternal dalam mengembangkan Home Industri Getuk Pisang adalah:  
Faktor peluang:
  - a. Minat konsumen yang tinggi (O1)
  - b. Penjualan produk di hari tertentu (O2)
  - c. Ketersediaan bahan baku (O3)
  - d. Perkembangan teknologi informasi (O4)Faktor ancaman:
  - a. Tingginya jumlah pesaing dalam merebut pasar (T1)
  - b. Pengaruh kenaikan harga bahan pendukung dari pemasok (T2)
  - c. Pengaruh perubahan cuaca (T3)
  - d. Munculnya produk substitusi (T4)
  - e. Dampak pandemi *Covid-19* (T5)

## 2. Analisis Matriks Posisi Kompetitif Relatif

Setelah diidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal, maka dilakukan evaluasi faktor-faktor tersebut dengan menggunakan matriks evaluasi faktor internal dan eksternal. Pemberian bobot dan rating dilakukan oleh 5 responden yaitu pemilik Home Industri Getuk Pisang dan kemudian diambil rata-ratanya untuk mendapatkan bobot dan ratingnya dengan total bobot sama dengan satu. Berikut hasil secara singkat analisis faktor-faktor internal dan eksternal pada Tabel 7.

Analisis lingkungan internal dan eksternal yang dilakukan menggunakan matriks evaluasi faktor internal dan eksternal tersebut digunakan untuk mengetahui seberapa besar respons secara internal Home Industri terhadap faktor internal yang terkait dan untuk mengetahui seberapa besar peranan faktor eksternal yang terdapat pada Home Industri Getuk Pisang. Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa hasil skor kekuatan sebesar 2,20 dan skor kelemahan sebesar 0,48, artinya bahwa pengaruh kekuatan lebih besar jika dibandingkan dengan pengaruh kelemahan pengembangan Home Industri Getuk Pisang. Tabel 7 juga menunjukkan bahwa skor peluang yang dimiliki oleh Home Industri sebesar 1,43 dan skor ancaman hanya sebesar 0,51, skor tersebut menjelaskan

bahwa pengaruh peluang lebih besar dibandingkan dengan pengaruh ancaman yang dimiliki oleh Home Industri Getuk Pisang.

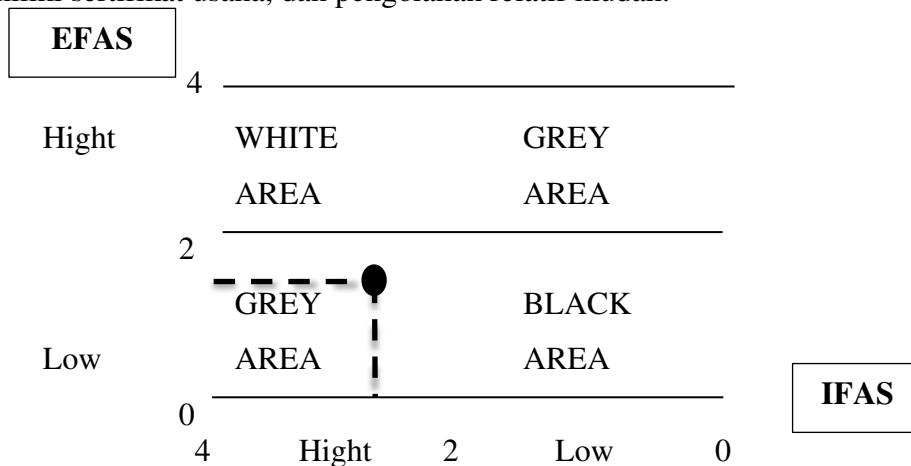
Tabel 7. Matriks Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal

No.	Faktor-Faktor Strategi	Rata-rata Rating	Rata-rata Bobot	Skor
<b>Kekuatan</b>				
1.	Lokasi strategis dan mudah dijangkau	2,20	0,08	0,18
2.	Produk Unggulan makanan tradisional khas daerah	3,80	0,14	0,53
3.	Rasa dan Tekstur Getuk pisang yang khas	3,60	0,13	0,47
4.	Sertifikat dan Perijinan produk	3,20	0,12	0,38
5.	Pengolahan relatif mudah	2,60	0,09	0,23
6.	Lokasi strategis dan mudah dijangkau	3,40	0,12	0,41
			<b>0,69</b>	<b>2,20</b>
<b>Kelemahan</b>				
1.	Daya tahan produk	1,00	0,04	0,04
2.	Tidak mencantumkan masa kadaluwarsa	1,40	0,05	0,07
3.	Kurangnya pemasaran dan kegiatan promosi	1,80	0,07	0,13
4.	Modal terbatas	1,60	0,06	0,10
5.	Kemasan yang sederhana	1,20	0,04	0,05
6.	Kurangnya kemampuan manajemen	1,60	0,06	0,10
			<b>0,31</b>	<b>0,48</b>
<b>Total Skor Kekuatan dan Kelemahan</b>			<b>1,00</b>	<b>2,68</b>
<b>Peluang</b>				
1.	Minat Konsumen yang tinggi	1,80	0,12	0,22
2.	Penjualan produk di hari tertentu	2,40	0,16	0,38
3.	Ketersediaan Bahan baku	2,60	0,17	0,44
4.	Perkembangan teknologi informasi	2,40	0,16	0,38
			<b>0,60</b>	<b>1,43</b>
<b>Ancaman</b>				
1.	Tingginya jumlah pesaing dalam merebut pasar	1,40	0,09	0,13
2.	Pengaruh harga bahan pendukung oleh pemasok	1,20	0,08	0,10
3.	Pengaruh perubahan cuaca	1,20	0,08	0,10
4.	Muncul produk substitusi	1,00	0,07	0,07
5.	Dampak Pandemi <i>Covid-19</i>	1,40	0,09	0,13
			<b>0,40</b>	<b>0,51</b>
<b>Total Skor Peluang dan Ancaman</b>			<b>1,00</b>	<b>1,94</b>

Sumber: Data primer diolah (2021)

Berdasarkan pembobotan matriks faktor internal dan eksternal pada Tabel 7 maka dapat diketahui posisi strategi pengembangan Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri. Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal dan eksternal, kemudian selanjutnya yaitu dianalisis menggunakan matriks posisi kompetitif relatif. Analisis matriks posisi kompetitif relatif merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengetahui posisi Home Industri Getuk Pisang yang ada di Kabupaten Kediri dengan melalui faktor internal dan faktor eksternal. Posisi tersebut dilihat berdasarkan kondisi lingkungan Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*. Hasil analisis tersebut digambarkan ke dalam matriks posisi kompetitif relatif pada Gambar 1. Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa nilai evaluasi faktor internal dan eksternal dari Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri berdasarkan kondisi daerah lapang yang ada, memiliki total nilai faktor internal sebesar 2,68 sedangkan total nilai faktor eksternal sebesar 1,94. Berdasarkan Gambar 1 menunjukkan bahwa hasil matriks posisi kompetitif relatif tersebut posisi yang dimiliki Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri selama pandemi *Covid-19* yaitu berada di *Grey Area*, yaitu berada di bidang kuat terancam. Berdasarkan nilai matriks

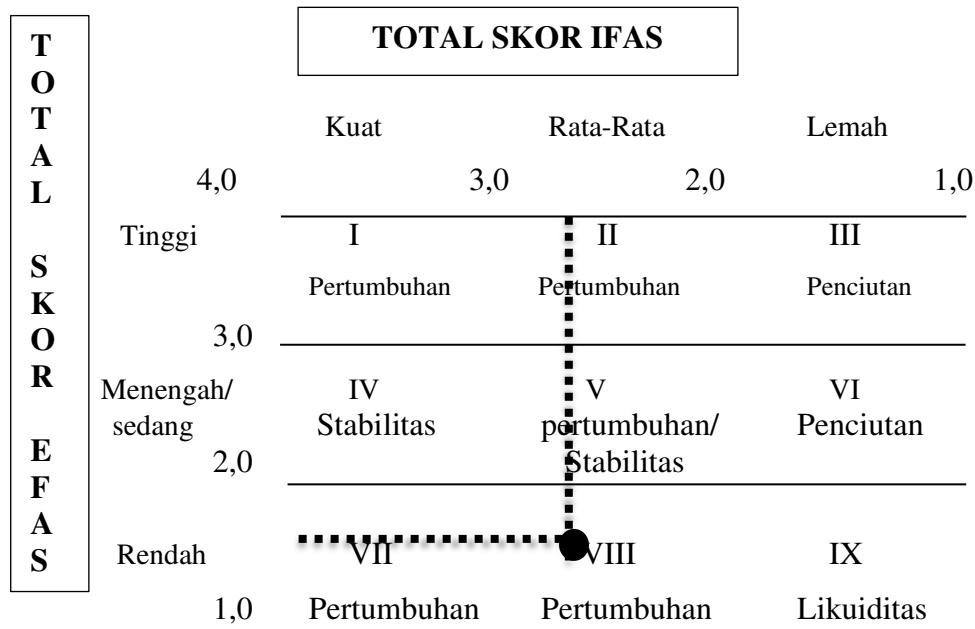
faktor internal dan eksternal maka dapat ditarik sebuah garis lurus dan memiliki pertemuan berada di posisi *Grey Area* yang ditandai dengan titik lingkaran hitam. Posisi tersebut menjelaskan bahwa Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* cukup kuat memiliki kompetensi tetap untuk mengerjakan atau melakukan kegiatan produksi Getuk Pisang, namun memiliki persaingan pasar yang terancam. Kondisi tersebut akan mempengaruhi keberlanjutan kegiatan produksi Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*. Posisi kekuatan yang dimiliki Home Industri harus dapat dipertahankan seperti lokasi usaha yang strategis, potensi produk unggulan di Kediri, produk yang memiliki cita rasa dan khas, memiliki merek dagang, sudah memiliki sertifikat usaha, dan pengolahan relatif mudah.



Gambar 1. Matriks Posisi Kompetitif Relatif *Home Industry*

### 3. Matriks Internal Eksternal

Berdasarkan perhitungan analisis skor faktor-faktor dari kondisi internal dan kondisi eksternal pada Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri selama pandemi *Covid-19* pada Tabel 7, maka dapat dihubungkan dengan matriks internal dan eksternal yang ditunjukkan pada Gambar 2. Gambar 2 menunjukkan bahwa letak Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* berada di sel VIII dengan memiliki nilai faktor internal sebesar 2,68 dan nilai faktor eksternal sebesar 1,94. Letak sel VIII menunjukkan bahwa Home Industri selama Pandemi *Covid-19* masuk ke dalam daerah pertumbuhan pada matriks internal dan eksternal, di mana Home Industri termasuk ke dalam daerah strategi panen atau divestasi (*Harvest or Divest*). Berdasarkan kondisi tersebut, Home Industri mengalami kerugian, namun memiliki sebuah prospek baik untuk ke depannya dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Posisi panen dan divestasi tersebut dirancang untuk memperoleh sebuah keuntungan jangka pendek dan arus kas atau menghentikan bisnis. Home Industri dalam menghadapi ancaman selama pandemi *Covid-19* harus tetap fokus untuk dapat meneruskan unit usaha yang ada. Strategi panen atau divestasi (*Harvest* dan *Divest*) tersebut mengharuskan Home Industri memanfaatkan arus kas dari penjualan produk Getuk Pisang pada siklus akhir mereka guna untuk memaksimalkan keuntungan kembali dan harus melakukan pengurangan biaya-biaya selama dikeluarkan saat kegiatan proses produksi atau mengurangi aset. Strategi panen pada tahap ini memiliki kemungkinan Home Industri untuk memperoleh sebuah keuntungan yang maksimum dari produk Getuk pisang. Strategi divestasi sering digunakan untuk mendapatkan modal atau meningkatkan modal untuk akuisisi atau investasi strategis lebih jauh dengan cara bertahap mengurangi biaya-biaya yang dikeluarkan selama kegiatan produksi.



Gambar 2. Matriks Internal dan Eksternal *Home Industry* Getuk Pisang

#### 4. Matriks SWOT

Alternatif strategi perencanaan didapatkan melalui matriks SWOT dengan memformulasikan strategi berdasarkan penggabungan antara faktor internal dan eksternal. matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang digunakan dalam berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha. Tujuan dibuatnya matriks SWOT adalah untuk mengumpulkan beberapa strategi yang memungkinkan untuk digunakan oleh pelaku usaha Home Industri Getuk Pisang di antaranya Strategi S-O (*Strength-Opportunity*), Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), Strategi S-T (*Strength-Threats*), dan Strategi W-T (*Weakness-Threats*). Matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8 hasil analisis SWOT yang didapatkan sesuai dengan nilai skor faktor internal dan eksternal, maka menempatkan Home Industri Getuk Pisang pada posisi *Grey Area*. Posisi *Grey Area* menjelaskan bahwa usaha Getuk pisang tersebut dalam bidang kuat-terancam, sehingga alternatif strategi yang dapat dilakukan dengan menggunakan strategi S-T yaitu meningkatkan kekuatan perusahaan yang ada untuk mengurangi berbagai ancaman eksternal agar bisa menarik pasar dan mengurangi persaingan pasar yang tidak sehat. Perumusan strategi S-T yang didapatkan tersebut berdasarkan kondisi lapang. Beberapa strategi yang dilakukan Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* di antaranya sebagai berikut:

- a. Menjaga kualitas produk, menjaga mutu, dan mempertahankan kehalalan pangan;
- b. Meningkatkan kualitas pelaku usaha;
- c. Memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet.

Tabel 8. Matriks SWOT *Home Industry* Getuk Pisang

<b>IFAS</b>  <b>EFAS</b>	<b>STRENGTH (S)</b>	<b>WEAKNESS (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi usaha</li> <li>2. Makanan tradisional</li> <li>3. Rasa dan tekstur</li> <li>4. Perizinan usaha</li> <li>5. Pengolahan relatif mudah</li> <li>6. Merek dagang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Daya tahan produk</li> <li>2. Tidak mencantumkan masa <b>kadaluwarsa</b></li> <li>3. Kurangnya kegiatan pemasaran dan promosi</li> <li>4. Modal terbatas</li> <li>5. Kemasan sederhana</li> <li>6. Kemampuan manajemen</li> </ol>
<b>OPPORTUNITY (O)</b>	<b>STRATEGI S-O</b>	<b>STRATEGI W-O</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Minat konsumen tinggi</li> <li>2. Penjualan di hari tertentu</li> <li>3. Ketersediaan bahan baku</li> <li>4. Perkembangan teknologi informasi</li> </ol>		
<b>THREATS (T)</b>	<b>STRATEGI S-T</b>	<b>STRATEGI W-T</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persaingan semakin ketat.</li> <li>2. Pengaruh harga bahan pendukung oleh pemasok</li> <li>3. Perubahan cuaca</li> <li>4. Muncul produk substitusi</li> <li>5. Dampak pandemi <i>Covid-19</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga kualitas produk, mempertahankan mutu dan kehalalan produk;</li> <li>2. Meningkatkan kualitas pelaku usaha</li> <li>3. Memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet.</li> </ol>	

Sumber: Data primer diolah (2021)

## 5. Prioritas Strategi

### a. Menjaga kualitas produk, menjaga mutu, dan mempertahankan kehalalan pangan

Kualitas produk Getuk Pisang yang terjaga, akan menjadikan kepercayaan konsumen terjaga. Konsumen yang merasa tidak puas, maka dengan mudah akan berpindah ke produsen lain. Kualitas merupakan salah satu hal yang menjadi pertimbangan suatu produk agar dapat diterima oleh pasar seperti kualitas bahan baku yang dibutuhkan harus memiliki kualitas yang baik. Produk Getuk Pisang yang dihasilkan tersebut memiliki keunggulan yang didukung dengan adanya lulus uji kelayakan konsumsi dan kehalalan dari Departemen Kesehatan, sehingga produk yang lulus dalam pengujian kelayakan tersebut dapat meyakinkan para konsumen bahwa Getuk pisang aman untuk dikonsumsi. Karakteristik produk yang diolah dengan tidak menggunakan bahan baku pengawet tambahan tersebut menjadi salah satu pembeda dengan produk lainnya. Konsumen yang tidak mudah percaya dengan produk olahan makanan, karena tidak terdapat informasi yang menguatkan pada produk akan mempengaruhi daya beli masyarakat terhadap Getuk Pisang, sehingga dengan mencantumkan masa kadaluwarsa, manfaat produk, dan informasi mengenai produk pada kemasan produk Getuk Pisang akan mampu menjaga kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap Getuk Pisang yang dijual.

### b. Meningkatkan kualitas pelaku usaha

Kekuatan yang dimiliki oleh Home Industri sebagai penghasil produk unggulan daerah dan membantu dalam pertumbuhan perekonomian daerah harus dikembangkan dengan memberikan fasilitas yang layak dari pemerintah atau pihak yang terkait.

Fasilitas yang diberikan untuk meningkatkan kualitas dan kemampuan jiwa wirausahanya dalam menghadapi pandemi *Covid-19* yaitu berupa pendampingan, pelatihan dan pembinaan yang dapat bekerja sama dengan lembaga akademik terdekat (mahasiswa-mahasiswa), Dinas-dinas terkait dengan industri, UMKM, dan perdagangan, dan lain sebagainya. Pendapat-pendapat yang diberikan berupa evaluasi mengenai cara meningkatkan profit usaha, manajemen keuangan dengan memperhitungkan biaya-biaya operasional, manajemen sumber daya manusia, potensi bahan baku, keterampilan tenaga kerja, dan lain sebagainya guna untuk meningkatkan kesadaran pelaku usaha agar tetap berjalan dan berkembang selama pandemi *Covid-19* ini. Pelatihan, pendampingan, dan pembinaan yang dilakukan bertujuan untuk menunjang pengembangan usaha Home Industri selama pandemi *Covid-19*.

c. Memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet

Memanfaatkan media internet sarana pemasaran *online* untuk memperoleh pangsa pasar yang memuaskan dan mampu meningkatkan pendapatan yang dapat dilakukan oleh pelaku Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*. Adanya internet para pelaku usaha dapat memberikan sebuah efisiensi anggaran pemasaran, internet memiliki jangkauan yang luas, akses mudah dan biaya yang sangat murah. Penggunaan media sosial selama pandemi *Covid-19* saat ini telah menjadi pilar utama dalam penyampaian informasi, dan memiliki banyak potensi untuk kemajuan suatu usaha. Dampak yang diberikan oleh pandemi *Covid-19* terhadap pelaku Home Industri sangat nyata, yaitu menurunnya jumlah permintaan konsumen terhadap produk Getuk Pisang. Adanya media sosial dapat digunakan untuk melakukan komunikasi dalam bisnis, membantu pelaku usaha untuk memasarkan produk Getuk Pisang, berkomunikasi dengan pelanggan dan pemasok, melengkapi merek, dan dapat mengurangi biaya serta sebagai penjualan *online*. Media sosial saat ini menjadi tren anak-anak muda dalam mengekspresikan diri menjadi peluang besar sebagai media bisnis, maupun promosi bisnis. Selain itu, media sosial dapat mengidentifikasi pelanggannya, dapat mengadakan komunikasi timbal balik, membagikan informasi untuk dapat mengetahui objek yang disukai oleh konsumen, hubungan antar pelanggan berdasarkan lokasi dan pola interaksi, reputasi perusahaan di mata pelanggan dan membentuk kelompok pelanggan. Distribusi saat ini yang didukung oleh teknologi pun mampu meningkatkan kuantitas produk untuk sampai ke tangan konsumen. Media sosial yang dapat dimanfaatkan yaitu berupa *Facebook, Instagram, Twitter, WhatsApp*, dan lain sebagainya. Dengan adanya pengenalan sistem pemasaran digital diharapkan pelaku Home Industri Getuk Pisang bisa lebih mengoptimalkan dan meningkatkan pengetahuan mengenai sistem pemasaran digital/*online* sebab melalui sistem pemasaran *online* produk Getuk Pisang akan lebih dikenal oleh masyarakat luas, pemesanan dapat dilakukan dengan cara *online*, sehingga di tengah pandemi *Covid-19* media sosial tersebut dapat memudahkan pelaku usaha dan pembeli dalam bertransaksi jual beli.

## 6. Analisis QSPM

Tahapan terakhir dalam menganalisis perencanaan strategi pengembangan usaha pada Home Industri Getuk Pisang adalah pemilihan strategi yang sesuai dengan kondisi Home Industri Getuk Pisang, di mana strategi tersebut dapat diterapkan oleh Home Industri untuk ke depannya. Alat analisis yang digunakan untuk menentukan strategi tersebut yaitu dengan QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matrix*) yang digunakan untuk penentuan kemenarikan relatif dan digunakan untuk mengevaluasi pilihan-pilihan

strategi alternatif yang mampu diimplementasikan secara objektif berdasarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Analisis QSPM dibuat dengan memberikan nilai TAS (*Total Attractive Score*) yang bagaimana tingkat pengaruhnya suatu faktor kunci terhadap alternatif strategi tertentu, dan teknik yang dapat menunjukkan strategi alternatif mana yang paling baik untuk dipilih. Berikut prioritas alternatif strategi pengembangan Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri ditujukan pada Tabel 9.

Tabel 9. Prioritas Strategi Pengembangan Home Industri Getuk pisang di Kabupaten Kediri selama Pandemi *Covid-19*

No.	Faktor-Faktor Sukses Kritis	Bobot	Alternatif Strategi					
			Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<b>Kekuatan</b>								
1.	Lokasi strategis dan mudah dijangkau	0,08	1,20	0,10	2,80	0,22	3,40	0,27
2.	Produk Unggulan makanan tradisional khas daerah	0,14	3,20	0,45	3,00	0,42	4,00	0,56
3.	Rasa dan Tekstur Getuk Pisang yang khas	0,13	3,40	0,44	3,40	0,44	4,00	0,52
4.	Sertifikat dan perijinan produk	0,12	2,80	0,34	2,80	0,34	3,20	0,38
5.	Pengolahan relatif mudah	0,09	2,00	0,18	2,20	0,20	3,00	0,27
6.	Merek dagang	0,12	3,00	0,36	2,60	0,31	3,20	0,38
<b>Kelemahan</b>								
1.	Daya tahan produk	0,04	2,80	0,11	2,60	0,10	3,60	0,14
2.	Tidak mencantumkan masa kadaluwarsa	0,05	2,20	0,11	2,60	0,13	3,40	0,17
3.	Kurangnya pemasaran dan promosi	0,07	3,00	0,21	3,40	0,24	4,00	0,28
4.	Modal terbatas	0,06	2,80	0,17	2,60	0,16	3,20	0,19
5.	Kemasan yang sederhana	0,04	3,00	0,12	2,80	0,11	4,00	0,16
6.	Kurangnya kemampuan manajemen	0,06	2,60	0,16	3,80	0,23	3,20	0,19
<b>Peluang</b>								
1.	Minat Konsumen yang tinggi	0,12	2,80	0,34	3,20	0,38	3,80	0,46
2.	Penjualan produk di hari tertentu	0,16	3,00	0,48	2,80	0,45	4,00	0,64
3.	Ketersediaan Bahan baku	0,17	3,20	0,54	3,00	0,51	3,60	0,61
4.	Perkembangan teknologi informasi	0,16	2,80	0,45	3,00	0,48	4,00	0,64
<b>Ancaman</b>								
1.	Tingginya jumlah pesaing dalam merebut pasar	0,09	3,00	0,27	3,00	0,27	4,00	0,36
2.	Pengaruh harga bahan pendukung oleh pemasok.	0,08	3,60	0,27	3,60	0,29	3,00	0,24
3.	Pengaruh perubahan cuaca	0,08	3,40	0,27	2,80	0,22	3,80	0,30
4.	Muncul produk substitusi	0,07	3,20	0,22	3,40	0,24	4,00	0,28
5.	Dampak Pandemi <i>Covid-19</i>	0,09	3,40	0,31	4,00	0,36	4,00	0,36
<b>Jumlah Total</b>			<b>60,20</b>	<b>5,91</b>	<b>63,40</b>	<b>6,10</b>	<b>76,40</b>	<b>7,42</b>
<b>Prioritas Strategi</b>			<b>Prioritas 3</b>	<b>Prioritas 2</b>	<b>Prioritas 2</b>	<b>Prioritas 1</b>	<b>Prioritas 1</b>	<b>Prioritas 1</b>

Sumber: Data primer diolah (2021)

Berdasarkan Tabel 9 dapat diketahui bahwa hasil QSPM menunjukkan bahwa total nilai daya tarik (TAS) tertinggi yaitu pada strategi 3 “memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet” dengan memiliki jumlah total nilai sebesar 7.42. Total nilai daya tarik tertinggi kedua (TAS) yaitu sebesar 6,10 dengan strategi “Meningkatkan kualitas pelaku usaha”, sedangkan total nilai daya tarik terakhir (TAS) yaitu pada strategi 1 “menjaga kualitas produk, mutu produk, dan kehalalan produk” dengan memiliki total nilai sebesar 5,91. Tabel 9 menunjukkan bahwa strategi ketiga lebih baik untuk diimplementasikan oleh Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* jika dibandingkan dengan strategi pertama dan strategi kedua. Prioritas strategi



pengembangan yang dihasilkan pada tabel analisis QSPM dari urutan terbesar ke terkecil dalam pengembangan Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri selama pandemi *Covid-19* saat ini, sebagai berikut: Memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet (7,42); meningkatkan kualitas pengusaha (6,10); dan Menjaga kualitas produk, mutu produk, dan kehalalan produk (5,91).

Strategi pertama yang digunakan untuk mengembangkan Home Industri Getuk Pisang yaitu dengan menjaga kualitas produk, menjaga mutu produk, dan mempertahankan kehalalan produk. Kualitas produk Getuk Pisang yang terjaga, akan menjadikan kepercayaan konsumen terjaga. Konsumen yang merasa tidak puas, maka dengan mudah akan berpindah ke produsen lain. Kualitas merupakan salah satu hal yang menjadi pertimbangan suatu produk agar dapat diterima oleh pasar seperti kualitas bahan baku yang dibutuhkan harus memiliki kualitas yang baik. Produk Getuk Pisang yang di hasilkan tersebut memiliki keunggulan yang didukung dengan adanya lulus uji kelayakan konsumsi dan kehalalan dari Departemen Kesehatan, sehingga produk yang lulus dalam pengujian kelayakan tersebut dapat meyakinkan para konsumen bahwa Getuk pisang aman untuk dikonsumsi. Karakteristik produk yang diolah dengan tidak menggunakan bahan baku pengawet tambahan tersebut menjadi salah satu pembeda dengan produk lainnya. Konsumen yang tidak mudah percaya dengan produk olahan makanan, karena tidak terdapat informasi yang menguatkan pada produk akan mempengaruhi daya beli masyarakat terhadap Getuk Pisang, sehingga dengan mencantumkan masa kadaluarsa, manfaat produk, dan informasi mengenai produk pada kemasan produk Getuk Pisang akan mampu menjaga kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap Getuk Pisang yang dijual. Kepercayaan konsumen terhadap produk Getuk Pisang tersebut sangat penting untuk di jaga, agar minat terhadap produk Getuk Pisang tetap tinggi.

Strategi kedua yaitu meningkatkan kualitas pelaku usaha. Kekuatan yang dimiliki oleh Home Industri Getuk Pisang sebagai penghasil produk unggulan daerah Kabupaten Kediri dan membantu dalam pertumbuhan perekonomian daerah harus dikembangkan dengan memberikan fasilitas yang layak dari pemerintah atau pihak yang terkait. Fasilitas yang diberikan untuk meningkatkan kualitas dan kemampuan jiwa wirausahanya dalam menghadapi pandemi *Covid-19* yaitu berupa pendampingan, pelatihan dan pembinaan yang dapat bekerja sama dengan lembaga akademik terdekat (mahasiswa-mahasiswa), Dinas-dinas terkait dengan industri, UMKM, dan perdagangan, dan lain sebagainya. Pendapat-pendapat yang diberikan berupa evaluasi mengenai cara meningkatkan profit usaha, manajemen keuangan dengan memperhitungkan biaya-biaya operasional, manajemen sumber daya manusia, potensi bahan baku, keterampilan tenaga kerja, dan lain sebagainya guna untuk meningkatkan kesadaran pelaku usaha agar tetap berjalan dan berkembang selama pandemi *Covid-19* ini. Pelatihan, pendampingan, dan pembinaan yang dilakukan bertujuan untuk menunjang pengembangan usaha Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19*.

Strategi selanjutnya yang dapat dilakukan oleh pelaku Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* dalam menjalankan usahanya yaitu memanfaatkan media internet sarana pemasaran *online* untuk memperoleh pangsa pasar yang memuaskan dan mampu meningkatkan pendapatan. Adanya internet para pelaku usaha dapat memberikan sebuah efisiensi anggaran pemasaran, internet memiliki jangkauan yang luas, akses mudah dan biaya yang sangat murah. Penggunaan media sosial selama pandemi *Covid-19* saat ini telah menjadi pilar utama dalam penyampaian informasi, dan

memiliki banyak potensi untuk kemajuan suatu usaha. Dampak yang diberikan oleh pandemi *Covid-19* terhadap pelaku Home Industri Getuk Pisang sangat nyata, yaitu menurunnya jumlah permintaan konsumen terhadap produk Getuk Pisang. Adanya media sosial dapat digunakan untuk melakukan komunikasi dalam bisnis, membantu pelaku usaha untuk memasarkan produk Getuk Pisang, berkomunikasi dengan pelanggan dan pemasok, melengkapi merek, dan dapat mengurangi biaya serta sebagai penjualan *online*. Media sosial saat ini menjadi tren anak-anak muda dalam mengekspresikan diri menjadi peluang besar sebagai media bisnis, maupun promosi bisnis. Selain itu, media sosial dapat mengidentifikasi pelanggannya, dapat mengadakan komunikasi timbal balik, membagikan informasi untuk dapat mengetahui obyek yang disukai oleh konsumen, hubungan antar pelanggan berdasarkan lokasi dan pola interaksi, reputasi perusahaan di mata pelanggan dan membentuk kelompok pelanggan. Distribusi saat ini yang didukung oleh teknologi pun mampu meningkatkan kuantitas produk untuk sampai ke tangan konsumen. Media sosial yang dapat dimanfaatkan yaitu berupa *Facebook, Instagram, Twitter, WhatsApp*, dan lain sebagainya. Dengan adanya pengenalan sistem pemasaran digital diharapkan pelaku Home Industri Getuk Pisang bisa lebih mengoptimalkan dan meningkatkan pengetahuan mengenai sistem pemasaran digital/*online* sebab melalui sistem pemasaran *online* produk Getuk Pisang akan lebih dikenal oleh masyarakat luas, pemesanan dapat dilakukan dengan cara *online*, sehingga di tengah pandemi *Covid-19* media sosial tersebut dapat memudahkan pelaku usaha dan pembeli dalam bertransaksi jual beli.

## **KESIMPULAN**

Terdapat nilai tambah pada pengolahan pisang menjadi Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* yang dilakukan oleh ke lima Home Industri Getuk Pisang. Nilai tambah yang diperoleh Home Industri Citra Rasa Nusantara terhadap produk ukuran 50 gram yaitu sebesar Rp 14.980/kg dan ukuran 259 gram sebesar Rp 6.940/kg, nilai tambah Home Industri SHR terhadap produk ukuran 50 gram sebesar Rp 8.031,43/kg, ukuran 250 gram sebesar Rp 9.121,43/kg, dan ukuran 250 gram Rp 13.951,43/kg. Nilai tambah Home Industri Sari Madu terhadap produk ukuran 50 gram sebesar Rp 22.285,71/kg, ukuran 100 gram sebesar Rp 48.635,71/kg, dan ukuran 250 gram sebesar Rp 23.585,72/kg, kemudian *Home Industry* ROSSI dengan nilai tambah produk ukuran 50 gram sebesar Rp 10.485,72/kg, ukuran 100gr sebesar Rp 17.700,00/kg, dan ukuran 250 gram sebesar Rp 17.800,00/kg, dan Home Industri Rama Jaya memperoleh nilai tambah pada produk 50 gram sebesar Rp 12.985,72/kg dan ukuran 250 gram sebesar Rp 8.925,72/kg.

Terdapat perbedaan pendapatan yang diterima oleh kelima Home Industri Getuk Pisang di Kabupaten Kediri sebelum dan sebelum pandemi *Covid-19*, di mana pendapatan yang diperoleh Home Industri Getuk Pisang selama Pandemi *Covid-19* cenderung menurun. Berdasarkan hasil nilai TAS yang tertinggi yaitu sebesar 7,42, maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang terbaik untuk diimplementasikan dan menjadi prioritas pertama pada Home Industri Getuk Pisang selama pandemi *Covid-19* adalah strategi ke tiga yaitu memanfaatkan dan mengoptimalkan media internet.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih sebesar-besarnya kepada Ibu dan Bapak Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kediri, kepada Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, kepada pemilik *Home Industry* Getuk Pisang di Kabupaten Kediri Citra Rasa Nusantara, SHR,

Sari Madu, ROSSI, dan Rama Jaya. Terima kasih sebesar-besarnya juga disampaikan kepada semua pihak yang membantu pelaksanaan penelitian.

#### DAFTAR PUSTKA

- Angriani, U., Laapo, A. and Howara, D. (2014) ‘Analisis Nilai Tambah Keripik Pisang Pada Industri Cahaya Indi Di Desa Tanamea Kecamatan Banawa Selatan Kabupaten Donggala’, *J. Agroland*, 21(2), pp. 115–121.
- Dhamayantie, E. and Fauzan, R. (2017) ‘Penguatan Karakteristik Dan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Kinerja Umkm’, *Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 11(1), pp. 80–91. doi: 10.24843/matrik:jmbk.2017.v11.i01.p07.
- Hasanah, U., Masyhuri, M. and Djuwari, D. (2016) ‘Analisis Nilai Tambah Agroindustri Sale Pisang di Kabupaten Kebumen’, *Ilmu Pertanian (Agricultural Science)*, 18(3), p. 141. doi: 10.22146/ipas.10615.
- Hayami, Y. (1987) *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective From A Sunda Village*. Bogor: CGPRT.
- Islam, A. *et al.* (2021) ‘Configuring A Blueprint For Malaysian Smes To Survive Through The Covid-19 Crisis: The Reinforcement Of Quadruple Helix Innovation Model’, *Journal of Entrepreneurship, Business and Economics*, 9(1), pp. 32–81.
- Istiasih, H. (2020) ‘Pemberdayaan Industri Kecil Dan Menengah Untuk Usaha Pertumbuhan Ekonomi Daerah ( Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Pisang Di Kabupaten Kediri )’, *Nusantara of Engineering*, 2(1), pp. 49–56.
- OECD (2020) *SME Policy Responses: Tackling Coronavirus (Covid-19) Contributing to A Global Effort*, OECD. Available at: [https://oecd.dam-broadcast.com/pm\\_7379\\_119\\_119680 di6h3qgi4x.pdf](https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680 di6h3qgi4x.pdf).
- Rangkuti, F. (2013) *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Setiawan (2020) *Sebanyak 37.000 UMKM Terdampak Virus Corona, Kompas*.
- Sugiri, D. (2020) ‘Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19’, *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 19(1), pp. 76–86. doi: 10.32639/fokusbisnis.v19i1.575.

Halaman ini sengaja dikosongkan