

ABSTRAK

Pisang merupakan salah satu komoditas yang banyak digunakan sebagai bahan baku produk olahan, sehingga banyak masyarakat membuat Usaha Kecil Menengah (UKM) sale pisang, namun selama ini banyak permasalahan dari kemasan yang masih sederhana, pengusaha kurang memanfaatkan diversifikasi, dan sebagian besar pemilik UKM tidak mencantumkan merk jual. Penelitian bertujuan untuk 1) merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan UKM sale pisang di Kecamatan Bantarsari dan 2) mengetahui alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan UKM sale pisang di Kecamatan Bantarsari Kabupaten Cilacap. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis sedangkan metode pengambilan sampel digunakan dengan metode sensus. Pengambilan data dilaksanakan pada bulan Agustus 2019 sampai September 2019. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif, matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), EFE (*External Factor Evaluation*), Internal-Eksternal (IE), analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa, analisis lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang dapat mempengaruhi usaha sale pisang di Kecamatan Bantarsari adalah kualitas bahan baku yang baik (kekuatan), pemasaran belum optimal (kelemahan), meningkatnya produksi sale pisang saat menjelang hari raya dan libur sekolah (peluang) dan cuaca (ancaman). Perhitungan dengan menggunakan matriks IFE dan EFE diperoleh total skor yang dimiliki oleh usaha sale pisang di Kecamatan Bantarsari sebesar 2,64 dan 2,91. Gabungan antara matriks IFE dan EFE menempatkan usaha sale pisang di Kecamatan Bantarsari dalam kuadran IV pada matriks IE. Alternatif strategi matriks SWOT menghasilkan lima strategi dan prioritas strategi terbaik dari analisis QSPM adalah mempertahankan cita rasa sale pisang yang enak dan diversifikasi sale pisang dengan memberikan aneka topping coklat, strawberry dan keju dalam persaingan usaha yang sejenis dengan nilai *Total Attractive Score* (TAS) yaitu 5,4935.

Kata kunci : Strategi pengembangan, sale pisang, analisis SWOT, analisis QSP

ABSTRACT

Banana is one of the commodities that is widely used as raw material for processed products, so that many people make Small and Medium Enterprises (UKM) for sale of bananas, but so far many problems have come from simple packaging, entrepreneurs have not utilized diversification, and most SME owners do not list selling brands. The research aims to 1) formulate an appropriate strategy in the development of banana sale UKM in Bantarsari District and 2) find out alternative strategies that can be applied in developing banana sale UKM in Bantarsari District, Cilacap Regency. The method used in this research is descriptive analysis method while the sampling method is done by census method. Data collection was carried out in August 2019 to September 2019. The analytical methods used were descriptive analysis, IFE (Internal Factor Evaluation) matrix EFE (External Factor Evaluation), Internal-External (IE), SWOT analysis (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats) and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). The results of the study showed that, an analysis of the internal environment (strength and weaknesses) and external (opportunities and threats) that could affect the banana sale business in Bantarsari District was a good quality raw material (strength), marketing has not been optimal (weakness), increased production of banana sale when approaching holidays and school holidays (opportunities) and weather (threats). Calculations using the IFE and EFE matrices obtained total scores owned by banana sale businesses in Bantarsari District of 2,64 and 2,91. The combination of the IFE and EFE matrices places the banana sale business in Bantarsari District quadrant IV in the IE matrix. The alternative SWOT matrix strategy produces five strategies and the best strategy priority from the QSPM analysis is to maintain a delicious taste of banana sale and many types of banana sale can be the main weapon in business competition similar to the Total Attractive Score (TAS) value of 5,4935.

Keywords : *Development strategic, banana sale, SWOT analysis, QSPM analysis*