

# ANALISIS SWOT PADA UKM MINUMAN SARI BUAH KUNYIT ASAM DI DESA PALAAN KECAMATAN NGAJUM KABUPATEN MALANG

Diva Aulia Putri Wibawati<sup>1</sup>, Muhammad Hifzhul Al Ahdi<sup>2</sup>, Nurul Izzah<sup>3</sup>, Winda Cahyani<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Farmasi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

<sup>2</sup>Jurusan Manajemen, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

<sup>3,4</sup>Jurusan Sastra Inggris, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

[200703110087@student.uin-malang.ac.id](mailto:200703110087@student.uin-malang.ac.id), [200501110127@student.uin-malang.ac.id](mailto:200501110127@student.uin-malang.ac.id), [200302110001@student.uin-malang.ac.id](mailto:200302110001@student.uin-malang.ac.id), [200302110072@student.uin-malang.ac.id](mailto:200302110072@student.uin-malang.ac.id)

## Info Artikel

### Riwayat Artikel:

Diterima: Januari 2023

Direvisi: Februari 2023

Diterbitkan: Maret 2023

### Keywords:

SWOT Analysis

SME's

Fruit Juice

## ABSTRACT

This research was conducted based on the lack of an appropriate marketing strategy for "Fanbi Risky" fruit juice drink company, causing these companies to be underdeveloped. Therefore, it takes the right strategies to develop "Fanbi Riski" company. This research is a qualitative descriptive study that focuses on SWOT analysis to help "Fanbi Risky" fruit juice owner in increasing their company marketing. The data collection which was used in this research was observation method, interview method, and documentation studies. This research used SWOT matrix analysis, the strategy obtained is the WO strategy which is a strategy that utilizes Weakness factors as Opportunity factors. The implementation of this strategy is to take advantage of advances in technology and information for promotion so that sales increase, and provide modern equipment to increase the productivity of the company.

Copyright © 2023 JRCE.

## Korespondensi:

Diva Aulia Putri Wibawati,

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang,

Jl. Gajayana No. 50 Malang, Jawa Timur, Indonesia 65144

[200703110087@student.uin-malang.ac.id](mailto:200703110087@student.uin-malang.ac.id)

## 1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan daerah tropis dikenal sebagai sumber bahan baku obat-obatan yang dapat dimanfaatkan untuk mengatasi berbagai macam penyakit. Demikian pula, Indonesia adalah salah satu pengguna tanaman obat terbesar di dunia, bersama dengan negara Asia lainnya seperti India dan Cina. Begitu pula pengguna tumbuhan obat terbesar di dunia salah satunya merupakan negara Indonesia bersama negara lain di Asia, seperti India dan Cina. Tanaman telah digunakan sebagai obat selama ribuan tahun. Namun belum terdokumentasi dengan baik penggunaannya<sup>[1]</sup>. Sekitar 40.000 jenis tumbuhan, 1.300 diantaranya merupakan tumbuhan yang dapat dimanfaatkan sebagai obat tradisional menyebabkan Indonesia kaya akan keanekaragaman hayati. Penduduk Indonesia yang terdiri dari berbagai suku dan budaya mengakibatkan banyaknya pengetahuan tradisional tentang pemanfaatan tanaman yang berkhasiat obat atau dapat digunakan untuk menyembuhkan sejumlah penyakit. Informasi tersebut telah diturunkan dari generasi ke generasi dan telah disesuaikan dengan keadaan sosial dan lingkungan<sup>[2]</sup>.

Meskipun mereka mempunyai pekerja, aset, dan penghasilan yang kecil dibandingkan dengan perusahaan besar, UKM adalah penggerak ekonomi yang penting karena kuantitasnya yang besar. UKM juga

memainkan peran penting dalam industri pariwisata, membantu menyediakan lapangan kerja bagi penduduk setempat sehingga mereka dapat memperoleh keuntungan dari keberadaan industri tersebut. Salah satu daerah Jawa Timur yang menjadi daya tarik wisatawan baik domestik maupun mancanegara adalah Kabupaten Malang. Setiap tahun, industri pariwisata Kabupaten Malang berkembang pesat. Akibatnya, industri lain yang mendukung pariwisata, khususnya sektor pengolahan, berkembang. Dibandingkan dengan daerah lain di Jawa Timur, Kabupaten Malang memiliki industri pertanian terbesar dengan pangsa pasar dan produktivitas yang relatif tinggi. Minuman sari buah kunyit asam ini merupakan salah satu hasil olahan yang dijual kepada wisatawan sebagai oleh-oleh. Kunyit asam yang diolah menjadi minuman sari buah memberikan nilai tambah terhadap kunyit asam, sehingga memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dan daya simpan lebih lama<sup>[3]</sup>.

Salah satu hal yang tidak dapat diprediksi, diperkirakan, dan juga dipastikan di masa mendatang dalam dunia bisnis yaitu perubahan lingkungan sekitar. Perubahan tersebut dapat berasal dari lingkungan eksternal maupun internal. Perubahan lingkungan ini memiliki efek menguntungkan dan tidak menguntungkan yang dapat mempengaruhi keberlanjutan atau pertumbuhan UKM itu sendiri. Kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang dapat ditemukan dalam strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan internal maupun eksternal. Metode terbaik untuk menangani masalah dalam manajemen pemasaran adalah analisis SWOT. Dalam menganalisis isu lingkungan, analisis SWOT dibagi menjadi dua tahap yaitu lingkungan eksternal yang mengidentifikasi bahaya dan peluang yang dihadapi oleh pelaksana UKM, dan lingkungan internal yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pelaksana UKM. UKM dapat memilih rencana pemasaran yang akan digunakan untuk meningkatkan daya saing mereka dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal<sup>[4]</sup>.

Desa Palaan merupakan salah satu desa yang terletak Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang, Jawa Timur. Sebagian besar penduduk Desa Palaan adalah petani, mereka biasanya memiliki pekarangan dan kebun yang cukup luas. Pekarangan menyediakan berbagai sumber daya alam yang belum semuanya dimanfaatkan secara maksimal, salah satunya pemanfaatan tumbuhan di sekitar. Pemanfaatan tumbuhan sebagai obat tradisional dapat mengurangi ketergantungan terhadap obat-obatan kimia dan memangkas pengeluaran untuk obat-obatan kimia, juga aman karena tidak menimbulkan efek negatif<sup>[5]</sup>. Masyarakat di desa Palaan masih terus menggunakan tanaman obat karena mempertahankan adat dan tradisi dalam penggunaan sumber daya alam. Meskipun budaya modern telah mempengaruhi wilayah ini, penduduk setempat tetap hidup sesuai dengan semua adat dan tradisi dari leluhurnya. Alasan masyarakat desa Palaan memanfaatkan tanaman disekitarnya sebagai obat tradisional yaitu mudah didapat dan diolah<sup>[6]</sup>.

Minuman sari buah adalah minuman ringan yang dibuat dari sari buah dan air yang telah dicampur dengan atau tanpa gula serta dengan bahan tambahan makanan yang diizinkan. Buah yang sudah disaring digunakan untuk membuat sari buah dengan cara diperas atau diekstrak. Sari buah adalah cairan yang terbuat dari bagian buah yang dapat dimakan yang telah dicuci, dihancurkan, dijernihkan jika perlu, dipasteurisasi jika diinginkan, dan dikemas untuk segera dikonsumsi. Minuman sari buah yang dapat diminum adalah sari buah yang telah diencerkan. Minuman harus mengandung setidaknya 35% sari buah, dengan atau tanpa tambahan gula<sup>[7]</sup>. Warna, rasa, dan aroma jus buah semuanya dipengaruhi oleh rasio air terhadap ekstrak. Apabila rasio antara air dan ekstrak besar maka sari buah yang dihasilkan akan memiliki warna yang terang hingga pucat, aroma kurang khas, rasa hambar, dan tidak kental, begitupun sebaliknya<sup>[8]</sup>.

Kunyit asam merupakan minuman yang dibuat dari bahan baku utama berupa sari dari rimpang kunyit (*Curcuma domestica*), daging buah asam jawa (*Tamarindus indica*) dan gula. Minuman kunyit asam dapat dikategorikan sebagai minuman herbal yang memiliki manfaat kesehatan<sup>[9]</sup>. Kunyit dan asam adalah dua komponen utama minuman kunyit asam. Kunyit diduga secara alami mengandung komponen aktif yang memiliki sifat analgesik, antipiretik, dan antiinflamasi. Karena banyaknya minyak esensial dalam kunyit, produksi asam lambung yang berlebihan dan gerakan usus yang kuat dapat dicegah. Mirip dengan asam jawa memiliki bahan aktif yang memiliki sifat penenang, antipiretik, dan antiinflamasi<sup>[10]</sup>. Minuman sari buah kunyit asam banyak dikonsumsi masyarakat, terbuat dari rimpang kunyit, buah asam jawa, air, gula dan asam benzoat.

Kunyit atau *Curcuma longa* L. (Zingiberaceae) adalah tumbuhan tropis yang tersebar luas di seluruh benua Asia dan biasa digunakan sebagai penyedap dan pewarna makanan. Kunyit seringkali digunakan sebagai bahan yang dapat memberikan warna kuning cerah secara alami<sup>[11]</sup>. Komponen fitokimia yang terkandung dalam kunyit menyebabkan rimpangnya dapat digunakan untuk keperluan pengobatan tradisional seperti penyembuhan luka, antimikroba, menurunkan motilitas usus, menghilangkan bau badan, menurunkan demam, meredakan diare, dan masih banyak lagi. Rimpang kunyit mengandung minyak atsiri (felandren, sineol, borneol, zingiberen, tirmeron), demetoksikurkumin, dan bisdemetoksikurkumin. Komponen kimia rimpang kunyit berwarna kuning yang dikenal sebagai kurkuminoid. Kurkuminoid dapat bersifat sebagai

antioksidan dapat melindungi sel dari kerusakan akibat radikal bebas. Selain itu kurkuminoid juga memiliki sifat anti inflamasi<sup>[12]</sup>.

Salah satu tanaman multiguna yang dapat ditemukan di Indonesia, khususnya di pulau Jawa adalah *Tamarindus indica*, kadang dikenal dengan nama asam jawa. Tanaman ini banyak ditemukan di pulau Jawa dan diberi nama asam jawa karena rasa buahnya yang asam<sup>[13]</sup>. Sektor farmasi, kimia, makanan, minuman, tekstil, kerajinan, dan bahan konstruksi semuanya dapat memanfaatkannya, mulai dari batang dan diakhiri dengan daun. Daging buah asam sering digunakan sebagai bumbu atau dalam masakan. Selain menjadi bumbu, asam jawa merupakan komponen sirup, selai, manisan, jeli, dan obat herbal<sup>[14]</sup>. Bioaktivitas *T. indica* sebagai antibiotik, antidiabetes melitus, antikoolesterol, analgesik, anti obesitas, dan antioksidan berkaitan dengan penggunaannya sebagai obat tradisional<sup>[15]</sup>.

## 2. METODE PENELITIAN

Obyek pada penelitian ini yaitu UKM Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky yang berlokasi di Jalan Jambu RT. 01 RW. 04 Desa Palaan Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang Jawa Timur. Peneliti tertarik memilih Analisis SWOT UKM di Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 28 Desember 2022.

Sebagai metode analisis, penelitian ini menggunakan metodologi penelitian deskriptif kualitatif. Pendekatan penelitian kualitatif merupakan metode dengan cara melakukan pengamatan hingga menghasilkan data deskriptif baik kata yang ditulis maupun lisan dari individu-individu serta perilaku. Analisis SWOT untuk keperluan pengolahan dan perumusan strategi. Peneliti yang tidak terlibat dalam penelitian dan hanya bertindak sebagai pengamat independen melakukan observasi non-partisipan. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *Purposive Sampling* yaitu memilih responden berdasarkan kriteria tertentu. Unit observasi dalam penelitian ini adalah pemilik, karyawan, serta situasi kondisi UKM Minuman Sari Buah Kunyit Asam sebagai sumber informasi yang dapat diperoleh informasi tentang hal-hal yang dibutuhkan oleh peneliti. Tiga teknik pengumpulan data penelitian ini meliputi observasi, wawancara, dan studi dokumentasi.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Nama UKM yaitu Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky yang berlokasi di Jalan Jambu RT. 01 RW. 04 Desa Palaan Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang Jawa Timur. Usaha ini dimulai sejak tahun 2015. Usaha kecil menengah ini diurus oleh Bu Ani serta dibantu oleh 2 (dua) orang yang dalam pembagian kerjanya ada yang belanja, memproduksi sari buah kunyit asam, dan mengemas dalam gelas plastik dan diberi label. Strategi bertahan UKM Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky melalui analisis SWOT merupakan strategi dalam peningkatan UKM meliputi faktor internal dan eksternal.

Faktor internal dalam analisis SWOT antara lain yaitu<sup>[10]</sup>:

- a. Manajemen  
Manajemen bisa diartikan sebagai prosedur berulang yang digunakan untuk membantu tim untuk mencapai tujuan organisasi.
- b. Pemasaran  
Pemasaran didefinisikan sebagai proses memenuhi kebutuhan pemakai barang dan jasa terhadap produk yang dibutuhkan dalam kegiatan ekonomi.
- c. Keuangan  
Keuangan yaitu pengetahuan perihal pengurusan yang berkaitan dengan uang serta berdampak pada keberlangsungan kinerja individu dan badan usaha.
- d. Produksi dan Inovasi  
Produksi merupakan sebuah kegiatan untuk menciptakan serta menambah keunggulan terhadap sebuah produk untuk memenuhi permintaan yang dicari oleh konsumen.

Faktor eksternal dalam analisis SWOT antara lain yaitu<sup>[10]</sup>:

- a. Ekonomi  
Ekonomi adalah sebuah ilmu yang mempelajari kegiatan manusia yang berhubungan dengan proses membuat suatu produk, memasarkan produk, serta memakai hasil barang dan jasa.
- b. Sosial, Budaya, dan Lingkungan

Sosial merupakan bagaimana cara manusia saling berinteraksi dan menciptakan komunikasi. Sedangkan budaya ialah gaya hidup semakin berkembang serta dimiliki bersama oleh suatu kelompok yang diwarisi secara turun temurun.

c. Teknologi

Teknologi memberi dampak penting dalam pemasaran, apalagi jika menggunakan media sosial dalam mengenalkan produk. Dampak dari promosi melalui media sosial adalah wilayah pemasaran semakin luas.

d. Kompetitif

Kompetitif adalah kecakapan sebuah organisasi untuk merancang strategi yang membuat posisi mereka menguntungkan.

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang bertahan paling lama serta banyak digunakan oleh perusahaan untuk melakukan analisis situasional dalam formulasi strategi. SWOT sendiri meliputi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Kekuatan mengacu pada kemampuan untuk bersaing dan tumbuh kuat. Kelemahan adalah kekurangan yang dapat menghambat kelangsungan usaha. Kekuatan dan kelemahan biasanya timbul dari internal. Peluang adalah sebuah kesempatan yang bagus untuk pertumbuhan. Sedangkan ancaman dapat membuat sebuah usaha tersebut mengalami masalah, yang mungkin menekan kekuatan, memperburuk kelemahan dan menutup sebuah peluang. Peluang dan ancaman bersifat lingkungan dan luar<sup>[2]</sup>.

Berikut ini merupakan alternatif strategi yang tersusun berlandaskan kondisi UKM di Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky yang berlokasi di Jalan Jambu RT. 01 RW. 04 Desa Palaan Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang Jawa Timur melalui sajian tabel analisis SWOT meliputi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (Strength)</b>	<b>Kelemahan (Weakness)</b>
	Minuman sari buah memiliki peminat yang banyak atau target pasar luas	Promosi produk berbasis online belum terlaksana
	Memiliki koneksi dengan agen	Belum mengetahui pemasaran produk secara online
	Peralatan yang digunakan masih sederhana dan mudah didapat	Belum adanya arsip laporan keuangan dengan baik
<b>Faktor Eksternal</b>	Sumber daya manusia yang kompeten	Produk UKM belum dikenal secara luas
	Proses pembuatan produk yang higienis	Perlu pertimbangan jika mengirim melalui ekspedisi karena biayanya mahal
	Produk asli kunyit dan asam dengan bahan pengawet yang diperbolehkan oleh BPOM	Produksi masih manual sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama
	Produk tersebut halal dan mempunyai khasiat	Produk mudah ditiru
<b>Peluang (Opportunities)</b>	<b>Strategi S-O</b>	<b>Strategi W-O</b>
Permintaan yang semakin meningkat pada produk minuman sari kunyit asam	Peningkatan kualitas minuman sari buah kunyit asam sesuai BPOM	Menggunakan media sosial untuk promosi produk agar penjualan meningkat
Pesaingnya masih sedikit	Memperluas Lokasi Pemasaran minuman sari buah kunyit asam	Melakukan kerjasama antara pelaku usaha dengan penyedia bahan baku dengan bertukar informasi terkait kebutuhan bahan baku
Proses pembuatan atau produksi mudah	Membuat variasi produk dengan bahan baku serupa	Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk serta mengadakan peralatan baru yang lebih modern
Bahan baku mudah dicari dan ditemukan walaupun tidak langsung dari petani	Meningkatkan jumlah produksi minuman sari buah kunyit asam	
Gaya hidup masyarakat		

mengusung konsep back to nature		
Pengembangan variasi minuman sari buah		
Produk sudah dikenal sebagai hasil khas		
<b>Ancaman (Threats)</b>	<b>Strategi S-T</b>	<b>Strategi W-T</b>
Tidak stabilnya harga dan kualitas bahan baku	Mengadakan kolaborasi dengan penyuplai bahan baku agar selalu stabil baik dalam kualitas maupun kuantitas	Mengadakan pembaruan terhadap pengembangan produk yang memiliki nilai tambah dengan harga yang mampu bersaing dengan kompetitor.
Kualitas produk yang berubah – ubah	Meningkatkan kualitas produk dengan cara mengadakan peralatan baru yang lebih modern	Meminimalisir kerugian perihal pergantian harga dan kualitas bahan baku
Adanya pesaing baru dengan usaha yang sejenis	Mengadakan pembaruan produk agar dapat bertahan dan bersaing dengan kompetitor.	Melakukan kontrol terhadap proses produksi dan pengemasan
Selera konsumen variatif	Melengkapi persyaratan yang berlaku, baik dari izin maupun kemasan produk	Mengadakan pencatatan mengenai arsip laporan keuangan
Konsumen sensitif dengan harga		

Adapun penjelasan analisa strategi bertahan di UKM Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky yang berlokasi di Jalan Jambu RT. 01 RW. 04 Desa Palaan Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang Jawa Timur melalui Analisis SWOT adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan (Strength)

1. Minuman sari buah memiliki peminat yang banyak atau target pasar luas  
UKM minuman sari buah kunyit asam memiliki banyak peminat dari luar kota bahkan luar pulau. Para pembeli biasanya membeli untuk dijadikan oleh-oleh. Usaha ini sangat potensial untuk dijalankan setelah pandemi Covid-19 karena masyarakat cenderung lebih menyukai minuman sehat rempah-rempah seperti kunyit asam ini untuk meningkatkan kesehatan tubuh.
2. Memiliki koneksi dengan agen  
UKM minuman sari buah kunyit asam memiliki banyak koneksi dengan agen sehingga dapat membangun networking untuk memperluas jaringan bisnis dan meningkatkan penjualan.
3. Peralatan yang digunakan masih sederhana dan mudah didapat  
UKM minuman sari buah kunyit asam menggunakan peralatan yang masih sederhana dan mudah didapat sehingga harga yang dikeluarkan untuk membeli peralatan tersebut murah sehingga biaya dapat dialokasikan ke keperluan yang lainnya.
4. Sumber daya manusia yang kompeten  
UKM minuman sari buah kunyit asam memiliki sumber daya manusia yang kompeten karena SDM yang memiliki kompetensi tertentu yang meliputi aspek pengetahuan (*knowledge, science*), keterampilan (*skill, technology*), dan sikap perilaku (*attitude*) yang dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan pelaksanaan pekerjaan.
5. Proses pembuatan produk yang higienis  
Proses pembuatan produk UKM minuman sari buah kunyit asam yang higienis. Prinsip *hygiene* sanitasi meliputi pemilihan bahan baku, penyimpanan bahan baku, pengolahan bahan baku, penyimpanan minuman, pengangkutan minuman, dan penyajian minuman.
6. Produk asli kunyit dan asam dengan bahan pengawet yang diperbolehkan oleh BPOM  
UKM minuman sari buah kunyit asam menggunakan batas maksimum asam benzoat yang telah diperbolehkan menurut SNI yaitu sebesar 1g/kg bahan sesuai dengan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2013.
7. Produk tersebut halal dan mempunyai khasiat

UKM minuman sari buah kunyit asam telah berlabel halal dan mempunyai khasiat sehingga semakin dicari oleh seluruh lapisan masyarakat terutama umat muslim dan tentunya memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh.

b. Kelemahan (Weakness)

1. Promosi produk berbasis online belum terlaksana  
Promosi UKM sari buah masih dilakukan secara manual dengan membawa tester ke warung – warung, dan berdasarkan berita yang disebar dari mulut ke mulut oleh orang – orang yang membeli produk ini.
2. Pemasaran produk masih manual dan belum dilakukan secara online  
Pemasaran minuman sari buah ini masih dilakukan secara offline dengan mengandalkan agen yang membeli produk untuk dijual kembali ke konsumen.
3. Belum bisa mengatur arsip keuangan dengan baik  
Pencatatan mengenai pemasukan dan pengeluaran belum tertata dengan baik, sehingga tidak diketahui secara pasti berapa modal yang dikeluarkan dan berapa keuntungan didapatkan.
4. Produk UKM belum dikenal secara luas  
Promosi yang hanya mengandalkan berita mulut ke mulut membuat produk ini tidak begitu dikenal secara luas, produk ini hanya dikenal oleh segelintir orang yang mendengar cerita dari orang – orang yang sebelumnya sudah membeli produk ini.
5. Biaya ekspedisi pengiriman mahal  
Salah satu kendala dari pemasaran online adalah biaya ekspedisi yang mahal, sehingga untuk saat ini pemasaran produk secara online masih belum terlalu efektif dilakukan.
6. Produksi masih manual sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama  
Proses produksi UKM ini masih manual dengan menggunakan mesin yang sederhana sehingga proses produksi tidak efektif dan efisien dan membutuhkan sumber daya manusia yang lebih banyak dibanding dengan menggunakan teknologi modern.
7. Produk mudah ditiru  
Produk minuman sari buah kunyit asam beresiko untuk ditiru oleh kompetitor lainnya dengan atau tanpa menggunakan bahan baku yang sama.

c. Peluang

1. Permintaan yang semakin meningkat pada produk minuman sari kunyit asam  
Permintaan produk yang semakin meningkat menyebabkan UKM semakin berkembang dan adanya kenaikan pendapatan.
2. Pesaingnya masih sedikit.  
Pesaing yang masih sedikit memudahkan UKM untuk terus mengembakan usahanya, dan permintaan produk akan tetap banyak dan terus ada pesanan produk.
3. Proses pembuatan atau produksi mudah  
Proses pembuatan produk yang mudah ini dapat menguntungkan UKM karena bisa memproduksi minuman sari buah ini dalam jumlah banyak dan waktu yang cepat.
4. Bahan baku mudah dicari dan ditemukan walaupun tidak langsung dari petani.  
Kemudahan dalam mencari bahan baku membuat pengusaha UKM dapat terus memproduksi minuman sari buah ini tanpa perlu khawatir akan adanya kelangkaan bahan baku.
5. Gaya hidup masyarakat mengusung konsep back to nature  
Gaya hidup dengan konsep back to nature membuat masyarakat akan terus membutuhkan minuman sari buah ini yang memiliki banyak manfaat untuk kesehatan.
6. Pengembangan variasi minuman sari buah  
Adanya pengembangan minuman sari buah berpeluang untuk meningkatkan pendapatan UKM.
7. Produk sudah dikenal sebagai hasil khas

Produk sudah dikenal sebagai hasil khas, maka produk ini berpotensi untuk terus dibeli oleh wisatawan baru maupun wisatawan yang sudah pernah mengunjungi daerah UKM ini.

d. Ancaman

1. Tidak stabilnya harga dan kualitas bahan baku.  
Tidak stabilnya harga bahan baku menyebabkan pelaku UKM akan kesulitan menentukan harga tetap produk.
2. Kualitas produk yang berubah – ubah.  
Kualitas produk yang berubah menyebabkan produk akan dikomplain oleh konsumen dan beresiko kehilangan pelanggan.
3. Adanya pesaing baru dengan usaha yang sejenis.  
Pesaing baru dengan usaha serupa menyebabkan persaingan dan beresiko kehilangan banyak pelanggan jika pesaing memiliki hasil produk yang lebih baik
4. Selera konsumen variatif  
Selera konsumen yang variatif memungkinkan konsumen akan bosan terhadap minuman ini karena UKM baru menjual minuman sari kunyit asam saja.
5. Konsumen sensitif dengan harga  
Konsumen yang sensitif dengan harga dapat menyebabkan calon konsumen tidak jadi membeli produk ini jika dirasa harganya terlalu mahal.

Pelaku usaha tentunya sudah berusaha untuk menetapkan strategi guna berkembangnya usaha tersebut. Selain menentukan strategi yang benar dan matang, setiap pelaku usaha diharuskan juga untuk mempertimbangkan resiko-resiko yang ada. Sebenarnya, jarang UKM mengidentifikasi usahanya menggunakan analisis SWOT, akan tetapi mereka sadar bahwa ada banyak kekurangan di dalam usaha mereka. Oleh karena itu, kekurangan-kekurangan tersebut dapat diidentifikasi menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT sendiri bisa dikatakan sebagai alat untuk merencanakan sebuah strategi dan manajemen strategi dalam sebuah usaha maupun organisasi.

Strategi yang diperoleh dari analisis SWOT dapat dilihat pada tabel diatas. Rumusan strategi tersebut bertujuan untuk memanfaatkan peluang atas kekuatan yang dimiliki dan juga memperkecil kelemahan dan ancaman. Dalam menjalankan rumusan strategi tersebut, pelaku usaha harus melibatkan pihak-pihak terkait seperti warga desa dan pemerintah. Dengan strategi tersebut diharapkan pelaku usaha dapat meningkatkan usahanya.

Berdasarkan matriks SWOT, dapat dirumuskan strategi S-O (Menggunakan Kekuatan dalam Memanfaatkan Peluang) yang dapat direkomendasikan:

- 1) Peningkatan kualitas minuman sari buah kunyit asam sesuai BPOM  
Peningkatan kualitas baik dari bahan baku sampai dengan produksinya bertujuan agar para konsumen puas, memberikan kepercayaan pada UKM sehingga akan terus membeli produk dan juga mempromosikan produk ke orang lain.
- 2) Memperluas Pemasaran minuman sari buah kunyit asam  
Perluasan pemasaran dapat meningkatkan volume penjualan karena pembeli tidak hanya di satu wilayah saja namun berasal dari banyak wilayah sehingga UKM dapat memperoleh laba yang diharapkan.
- 3) Membuat variasi produk dengan bahan baku serupa  
Variasi produk ini bertujuan agar konsumen dapat membeli variasi produk lainnya sehingga ada beberapa pilihan produk tidak hanya satu saja sehingga dapat menjadi pilihan konsumen ketika membelinya dan mencukupi kemauan konsumen sehingga tertarik guna melakukan pembelian suatu produk.
- 4) Meningkatkan jumlah produksi minuman sari buah kunyit asam  
Peningkatan jumlah produksi ini bertujuan untuk menghemat biaya tenaga kerja dan biaya overhead yang berarti meningkatkan laba UKM yang diharapkan.

Berdasarkan matriks SWOT, dapat dirumuskan strategi W-O (Mengatasi Kelemahan untuk Meraih Peluang) yang dapat direkomendasikan:

- 1) Menggunakan media sosial untuk promosi produk agar penjualan meningkat

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mengharapkan kenaikannya angka penjualan.

- 2) Melakukan kerjasama antara pelaku usaha dengan penyedia bahan baku dengan bertukar informasi terkait kebutuhan bahan baku

Pada dasarnya sebuah UKM melakukan kerjasama dengan penyedia bahan baku yaitu untuk merencanakan dan mengendalikan bahan baku yang digunakan sehingga meminimumkan biaya serta memaksimalkan laba UKM tersebut.

- 3) Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk serta mengadakan peralatan baru yang lebih modern

Penggunaan peralatan modern bertujuan untuk meningkatkan produktivitas hasil UKM karena dianggap lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan matriks SWOT, dapat dirumuskan strategi S-T (Menggunakan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman) yang dapat direkomendasikan:

- 1) Mengadakan kolaborasi dengan penyuplai bahan baku agar selalu stabil baik dalam kualitas maupun kuantitas

Bahan baku yang digunakan sangat mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan dan kelancaran proses produksi, baik mengenai kuantitas maupun kualitasnya sehingga kerjasama dengan pemasok bahan baku sangat penting dilakukan. Kualitas bahan baku harus selalu diperhatikan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan dari kegiatan proses produksi merupakan produk yang berkualitas tinggi.

- 2) Meningkatkan kualitas produk dengan cara mengadakan peralatan baru yang lebih modern
- Peralatan yang lebih modern dapat meningkatkan produktivitas hasil UKM sehingga menyebabkan meningkatnya kualitas produk yang dihasilkan.

- 3) Mengadakan pembaruan produk agar dapat bertahan dan bersaing dengan kompetitor.
- Inovasi merupakan salah satu kunci untuk dapat memenangkan persaingan. Dengan melakukan inovasi, Perusahaan berharap dapat menciptakan produk yang benar-benar baru atau lain dari yang sebelumnya atau membuat produk yang merupakan perbaikan dari produk yang telah ada sebelumnya.

- 4) Melengkapi persyaratan yang berlaku, baik dari izin maupun kemasan produk
- Izin tersebut baik BPOM dan Halal MUI bertujuan untuk memastikan seluruh produk sudah aman untuk dikonsumsi, dan tidak merugikan si konsumen.

Berdasarkan matriks SWOT, dapat dirumuskan strategi W-T (Mengatasi Kelemahan untuk Mengantisipasi Ancaman) yang dapat direkomendasikan:

- 1) Mengadakan pembaruan terhadap pengembangan produk yang memiliki nilai tambah dengan harga yang mampu bersaing dengan kompetitor.

Inovasi produk dapat membuat produk mempunyai nilai tambah sehingga harganya kompetitif. Harga kompetitif adalah nilai yang setara atau lebih rendah daripada pesaing yang dibayarkan pelanggan untuk mendapatkan suatu barang. Suatu produk harus memiliki harga yang kompetitif, dimana harga tersebut dipandang layak oleh konsumen dan mampu bersaing dengan harga-harga lain dari produk pesaing.

- 2) Meminimalisir kerugian perihal pergantian harga dan kualitas bahan baku
- Perubahan harga dan kualitas bahan baku harus diminimalkan kerugiannya dengan cara melakukan Kerjasama dengan pemasok bahan baku dan pelaku usaha lainnya.

- 3) Mengadakan pengawasan terhadap proses produksi dan pengemasan
- Pengendalian atau kontrol proses produksi merupakan kegiatan pengawasan proses produksi untuk memonitor dan mengecek secara terus menerus proses pengerjaan order-order produksi maupun pembelian komponen-komponen dari pihak luar perusahaan, apakah berjalan sesuai dengan yang telah ditetapkan dalam jadwal induk perusahaan

- 4) Mengadakan pencatatan mengenai arsip laporan keuangan

Dokumen dan bukti-bukti tersebut akan dibutuhkan untuk proses pembukuan dan penyusunan laporan keuangan.

Strategi diatas merupakan sebuah strategi dalam pemasaran yang sangat penting bagi pelaku usaha UKM. Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing dan juga dapat membantu promosi sebuah produk pada UKM terkait. Di era digital seperti sekarang ini, pemasaran semakin lebih canggih. Hal ini dapat menjadi peluang bagi UKM dalam memasarkan produknya dengan cara yang lebih mudah dan jangkauan yang lebih luas. Teknologi ini juga dapat menjadikan UKM tersebut mempunyai profil usaha sendiri yang mana sebagai merek dari usaha tersebut. Oleh karena itu, para pelaku usaha harus memanfaatkan kemajuan teknologi tersebut guna meningkatkan jangkauan pasar, baik nasional maupun internasional.

Selain strategi tersebut ada juga faktor lain yang juga memegang peran penting, salah satunya adalah sumber daya manusia. Sumber daya manusia memegang peran penting dikarenakan faktor tersebut adalah fokus utama dalam kinerja UKM. Jika sumber daya manusia baik, maka kinerja UKM tersebut juga bagus, begitupun sebaliknya. Pengelolaan peningkatan pengetahuan sumber daya manusia dapat membuat karyawan menjadi lebih kreatif. Dengan kekreatifan itu, sebuah UKM dapat memunculkan ide atau inovasi baru yang dapat meningkatkan usahanya tersebut. Oleh karena itu, UKM dapat bersaing dengan para pesaingnya juga dapat memperbanyak varian produk.

Pemahaman UKM terhadap perilaku dan keinginan konsumen dalam membeli suatu produk sangat penting dalam menentukan inovasi-inovasi yang akan dibuat. UKM harus mengerti dan memahami perilaku konsumen dengan cara menentukan target konsumen yang akan dituju sehingga tepat sasaran dan dapat menghasilkan respon yang positif. Inovasi produk tersebut sangat menentukan keputusan pembelian konsumen karena konsumen membutuhkan beberapa pilihan produk.

Pengetahuan yang meningkat membuat karyawan dalam UKM tersebut dapat membuat produk dengan baik dan bagus serta produk yang baru. Produk baru atau yang produk yang berbeda dengan yang lain juga dapat membuat nama UKM tersebut semakin dikenal dengan inovasi inovasi produknya. Ditambah dengan produk yang dikeluarkan sedang ramai di pasar dan banyak peminat. Seperti yang kita ketahui minuman sari buah dengan bahan kunyit asam juga sedang ramai dicari oleh masyarakat. Hal itu dikarenakan asal bahan yang terbuat dari tumbuhan herbal yang bagus untuk kesehatan. Selain bagus untuk kesehatan, produk tersebut tergolong ke dalam minuman yang menyegarkan.

Selain manfaat yang bagus untuk kesehatan, kualitas produk juga menjadi acuan yang dilihat oleh konsumen. Kualitas produk juga merupakan salah satu pertimbangan suatu produk agar dapat diterima di pasar. Agar produk dapat bersaing dengan produk serupa, maka kualitas produk harus diperhatikan oleh setiap pelaku usaha. Oleh karena itu dalam meningkatkan kualitas dari produk itu sendiri, maka upaya yang dapat dilakukan adalah meningkatkan terlebih dahulu sumber daya manusianya. Sumber daya manusia yang berkualitas akan dapat menciptakan suatu produk yang berkualitas pula.

Kendala dalam UKM Minuman Sari Buah Kunyit Asam Fanbi Risky antara lain: (1) Diurus secara individu, UKM ini diurus oleh Bu Ani bersama dua orang kerabatnya, pekerja yang hanya 2 orang dalam hal ini tentu saja membuat pengelolaan UKM ini masih terbatas dan kurang, (2) Kemampuan manajemen seadanya, manajemen yang digunakan seadanya dan konvensional serta tidak memanfaatkan aplikasi online untuk peningkatan pemasaran (3) Harga yang cenderung lebih mahal dibandingkan pesaing.

Untuk mendukung hal tersebut, dapat dilakukan pelatihan-pelatihan yang mana mengarah ke usaha kecil dan menengah. Pelatihan adalah kegiatan melatih atau mengembangkan suatu keterampilan dan pengetahuan pada sumber daya manusia yang dapat menjadi modal untuk berkompetensi di bidangnya. Ditambah dengan pengalaman si pelaku usaha yang juga dapat menjadi pendukung dalam melakukan strategi pemasaran diatas. Hasilnya, SDM dapat menentukan strateginya sendiri dari implementasi pelatihan yang sudah diikutinya guna meningkatkan kualitas SDM itu sendiri.

Selanjutnya, yang perlu diperhatikan yakni adalah kepercayaan konsumen. Setiap pelaku usaha harus menjaga kepercayaan dari seorang konsumennya. Hal ini bertujuan agar usaha yang sedang kita jalankan kian berkembang. Jika kepercayaan konsumen sudah hilang, maka usaha yang kita jalankan dapat dipastikan sudah tamat. Pelaku usaha dapat menjaga kepercayaan konsumen dengan cara meningkatkan kualitas produk. Kualitas produk yang baik dapat menunjang kepuasan konsumen. Konsumen yang puas dengan produk kita nantinya akan terus membeli produk kita yang dapat membuat usaha kita semakin berkembang.

Konsumen dapat tertarik pada produk kita apabila produk kita kualitasnya baik. Selain itu, inovasi dari produk dapat juga menjadi alasan tertariknya konsumen. Inovasi produk adalah setiap ide yang dianggap sebagai sesuatu yang baru. Konsumen cenderung jenuh dengan produk-produk lama yang belum di perbaharui. Oleh karena itu sebuah produk perlu adanya pembaharuan dengan inovasi-inovasi yang ada. Hal

itu juga dapat meningkatkan daya saing dengan para pesaing. Unggul dari pesaing merupakan hal yang dapat membuat usaha kita semakin maju dan berkembang.

Terlepas dari itu, harga juga menjadi tolok ukur konsumen dalam membeli sebuah produk. Harga adalah nominal yang ditetapkan oleh pelaku usaha dalam menjual atau menawarkan produknya. Konsumen biasanya suka dengan harga yang murah dan kualitas barang yang baik. Selain itu, konsumen juga senang jika UKM tersebut terdapat potongan harga. Biasanya pelaku usaha memberi diskon guna mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. Potongan harga ini juga akan berdampak pada pola pembelian konsumen yang akhirnya dapat meningkatkan usaha tersebut.

Selain potongan harga, banyak strategi yang dapat dilakukan seperti promosi. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara yakni lewat media cetak maupun media online. Di era digital seperti sekarang, akses untuk promosi sudah sangat mudah dan untuk jangkauannya luas. Hal tersebut dapat membuat nama usaha tersebut semakin dikenal banyak orang. Dengan dikenal banyak orang, maka usaha menjadi semakin maju.

Beberapa strategi pada tabel diatas merupakan inovasi yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya. Dengan promosi juga dengan peningkatan kualitas produk dapat bersaing di pasar. Pelatihan juga dapat menambah wawasan pelaku usaha dalam memperbaharui dan menjalankan usahanya. Kepuasan konsumen juga hal yang perlu diperhatikan karena salah satu penunjang untuk peningkatan usaha.

#### 4. KESIMPULAN

Pada analisis SWOT ini dilakukan analisis berupa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada UKM Minuman Sari Buah Fanbi Risky. Strategi yang dapat dilakukan dalam memasarkan Minuman Sari Buah Fanbi Risky antara lain yaitu strategi *strength-opportunity*, strategi *weakness-opportunity*, strategi *strength-threats*, dan strategi *weakness-threats*. Setelah melakukan analisis, maka peneliti berkesimpulan bahwa upaya untuk meningkatkan daya saing UKM Minuman Sari Buah Fanbi Risky bisa dilakukan dengan menggunakan kekuatan dalam memanfaatkan peluang yang ada.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih ditujukan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah menyelenggarakan kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa dengan tema “Membangun Desa Berkelanjutan”. Ucapan terimakasih tak lupa juga kami sampaikan kepada Ibu Tri Mukti Lestari M.Kom selaku dosen pembimbing lapangan, ibu Ani pemilik usaha minuman sari buah “Fanbi Risky”, Kepala desa, Desa Palaan Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang, serta teman – teman kelompok KKM Bhakti Karya 187.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Yassir, M. and Asnah (2018) ‘Pemanfaatan Jenis Tumbuhan Obat Tradisional Di Desa Batu Hamparan Kabupaten Aceh Tenggara’, *Jurnal Biotik*, 6(1).
- [2] Siregar, R. S. *et al.* (2020) ‘Studi Literatur Tentang Pemanfaatan Tanaman Obat Tradisional’, in *Seminar of Social Sciences Engineering & Humaniora*. Medan. Available at: <https://jurnal.pancabudi.ac.id/index.php/scenario/article/view/1210>.
- [3] Novia, C., Saiful and Utomo, D. (2021) ‘Analisis SWOT Peningkatan Daya Saing Pada UKM Keripik Nangka Di Kabupaten Malang’, *Teknologi Pangan : Media Informasi dan Komunikasi Ilmiah Teknologi Pertanian*, 12(1).
- [4] Sianturi, R. D. (2020) ‘Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM’, *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 1(1).
- [5] Alang, H., Hastuti and Yusal, M. S. (2021) ‘Pemanfaatan Tumbuhan Sekitar Sebagai Obat Tradisional Bagi Warga Desa Puundoho Kab. Kolaka Utara’, *Dedikasi PKM UNPAM*, 2(1).
- [6] Ziralu, Y. P. B. (2020) ‘Tanaman Obat Keluarga Dalam Perspektif Masyarakat Transisi (Studi Etnografis pada Masyarakat Desa Bawodobara)’, *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(2).
- [7] Sa’adah, L. I. N. and Estiasih, T. (2015) ‘Karakterisasi Minuman Sari Apel Produksi Skala Mikro Dan Kecil Di Kota Batu: Kajian Pustaka’, *Jurnal Pangan dan Agroindustri*, 3(2).

- [8] Simanullang, Y. E. P., Gunam, I. B. W. and Wartini, N. M. (2019) 'Karakteristik Sari Buah Salak Varietas Nangka (*Salacca zalacca* Var. *ambonesnsis*) Pada Penambahan Jenis Dan Konsentrasi Penstabil', *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri*, 7(1).
- [9] Ingsih, I. S., Winaktu, G. and Wirateruna, E. S. (2020) 'Pembuatan Jamu Tradisional Kunyit Asam Sebagai Minuman Peningkat Daya Imunitas Tubuh Pada Masa Pandemi COVID-19', *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENAM)*.
- [10] Fatmawati, L., Syaiful, Y. and Nikmah, K. (2020) 'Kunyit Asam (*Curcuma Domestica* Val) Menurunkan Intensitas Nyeri Haid', *Journals of Ners Community*, 11(1).
- [11] Shan, C. Y. and Iskandar, Y. (2018) 'Studi Kandungan Kimia Dan Aktivitas Farmakologi Tanaman Kunyit (*Curcuma longa* L.)', *Farmaka*, 16(2).
- [12] Prabowo, H. *et al.* (2019) 'Standardisasi Spesifik dan Non-Spesifik Simplisia dan Ekstrak Etanol 96% Rimpang Kunyit (*Curcuma domestica* Val.)', *Jurnal Farmasi Udayana*, 8(1).
- [13] Silalahi, M. (2020) 'Bioaktivitas Asam Jawa (*Tamarindus indica*) Dan Pemanfaatannya', *Florea : Jurnal Biologi dan Pembelajarannya*, 7(2).
- [14] Fahima, S. S. N., Hayati, A. and Zayadi, H. (2022) 'Studi Etnobotani Tanaman Asam Jawa (*Tamarindus indica* L.) Di Desa Lebakrejo Kecamatan Purwodadi Kabupaten Pasuruan', *Berkala Ilmiah Biologi*, 13(1).
- [15] Susilo, E. A. (2022) 'Strategi Bertahan Usaha Mikro UMKM Di Warung Buk Tik Bendowulung Sanankulon Kabupaten Blitar Di Era Pandemi Covid-19 Melalui Analisa SWOT', *Translitera*, 11(1).