

## Strategi Pengembangan Usaha Minuman Sehat Sari Edamame UD. Putra Lanang 27 dengan Penerapan Metode Swot dan Topsis

*Business Development Strategy of Extract Edamame Healthy Drink UD. Putra Lanang 27 by  
Applying Swot and Topsis Methods*

**I Gusti Ngurah Putra Ardinata, Agung Suryawan Wiranatha\*, I Ketut Satriawan**

PS Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Udayana, Kampus Bukit  
Jimbaran, Badung, Kode pos : 80361; Telp/Fax : (0361) 701801

Diterima 03 September 2021 / Disetujui 18 November 2021

### ABSTRACT

*Urban communities are increasingly aware of the need for healthy food and adequate intake of food into the body. One source of food that is practical and healthy is edamame. Edamame is a type of soybean that has a lot of protein and vitamins. One of the home industries that produce edamame extract drinks in Bali is UD. Putra Lanang 27. The high level of competition is one of the determining factors in managing this kind of business in Bali. The aims of this study are: 1) Analyzing internal and external factors that affect UD. Son Lanang 27; 2) Formulating alternative business development strategies at UD. Son Lanang 27; and 3) Choosing a priority strategy for UD's business development. Putra Lanang 27. This study uses SWOT analysis to determine alternative strategies, and TOPSIS method to rank alternative strategies. Suggested strategy to UD. Putra Lanang 27 to grow and develop is market penetration, market development, product development and integration strategy. The priority of the alternative strategy chosen is to expand the market by increasing the number of resellers, and increasing cooperation with supermarket.*

**Keywords:** *Extract damame drink, Business Development Strategy, SWOT, TOPSIS*

### ABSTRAK

Meningkatnya kesadaran masyarakat perkotaan akan kebutuhan pangan sehat dan menjaga asupan makanan yang masuk ke dalam tubuh. Salah satu sumber pangan yang praktis dan sehat adalah edamame. Edamame merupakan salah satu jenis kedelai yang memiliki banyak protein dan vitamin. Salah satu industri rumahan yang memproduksi ekstrak minuman edamame di Bali adalah UD. Putra Lanang 27. Tingkat persaingan yang tinggi merupakan salah satu faktor penentu dalam mengelola bisnis sejenis ini di Bali. Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi UD. Putra Lanang 27; 2) Merumuskan strategi alternatif pengembangan usaha di UD. Putra Lanang 27; dan 3) Memilih strategi prioritas pengembangan bisnis UD. Putra Lanang 27. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk menentukan strategi alternatif, dan metode TOPSIS untuk menentukan peringkat strategi alternatif. Strategi yang disarankan UD. Putra Lanang 27 adalah untuk tumbuh dan berkembang. Prioritas strategi alternatif yang dipilih adalah memperluas pasar dengan menambah jumlah reseller, dan meningkatkan kerjasama dengan supermarket.

**Kata Kunci :** *Ekstrak minuman damame, Strategi Pengembangan Bisnis, SWOT, TOPSIS*

---

\*Korespondensi Penulis:  
Email: agung\_suryawan@unud.ac.id

## PENDAHULUAN

Edamame adalah salah satu jenis kedelai *Glycine max. (L) Merrill* khusus yang berasal dari Jepang. Edamame memiliki keunggulan kandungan protein yang tinggi mencapai 36% dibandingkan jenis kedelai yang lain. Edamame juga mengandung sembilan asam amino esensial yang diperlukan tubuh. Selain itu edamame juga mengandung banyak serat, vitamin C dan B, kalsium, zat besi dan asam folat tanpa disertai kandungan kolesterol serta kandungan lemak jenuh yang sedikit (Rukmana, 2018). Adapun kandungan komponen fitokimia dalam edamame terbukti dapat menurunkan risiko terkena penyakit stroke, jantung, hipertensi, diabetes, dan hiperkolesterol semakin menjadikan edamame sebagai pilihan sumber pangan yang praktis dan menyehatkan yang dapat diolah menjadi berbagai macam camilan kesehatan (Rosiana, 2016).

Salah satu industri yang memproduksi minuman sari edamame di Bali adalah UD. Putra Lanang 27, Perusahaan ini merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berdiri sejak 8 Juli 2014. Saat awal dirintis, UD. Putra Lanang 27 merupakan distributor produk olahan edamame dalam bentuk beku yang memasarkan produknya di beberapa swalayan di Bali. Melihat peluang tingginya minat masyarakat dalam mengonsumsi produk pangan yang praktis dan sehat, membuat pemilik UD. Putra Lanang 27 melakukan inovasi pada produk olahan edamame beku menjadi minuman sari edamame.

Penelitian ini menggunakan metode Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) dan Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS). Metode SWOT diterapkan bertujuan untuk mendapatkan strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity), namun secara bersamaan juga meminimalkan kelemahan

(Weakness) dan ancaman (Threat). Kemudian dilakukan pemilihan strategi dengan menggunakan metode TOPSIS. Adapun pengambilan keputusan alternatif strategi pengembangan usaha terbaik dan ideal sesuai dengan tujuan ingin dicapai oleh perusahaan merupakan tujuan dari metode TOPSIS (Abidin et al., 2017). Dengan menggunakan metode SWOT untuk merumuskan strategi dan metode TOPSIS untuk menentukan strategi terbaik sehingga diharapkan mampu menghasilkan rekomendasi strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah: 1) menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi UD. Putra Lanang 27; 2) merumuskan strategi alternatif untuk pengembangan usaha UD. Putra Lanang 27; dan 3) memilih strategi prioritas untuk pengembangan usaha UD. Putra Lanang 27.

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di perusahaan UD. Putra Lanang 27 di Jalan Gatot Subroto I/X No 12 Denpasar. Penelitian ini dilakukan dari bulan September – Desember 2020.

### Tahapan Penelitian

Penelitian ini dimulai dari tahap survei pendahuluan, perumusan masalah dan menentukan tujuan penelitian, penyusunan kuisioner penelitian, menentukan responden penelitian, pengumpulan data, analisis lingkungan perusahaan, tahap pencocokan, dan analisis keputusan. Untuk analisis lingkungan perusahaan menggunakan analisis faktor internal menggunakan matriks IFE dan analisis faktor eksternal menggunakan matriks EFE, dilanjutkan dengan tahap pencocokkan menggunakan matriks IE dan SWOT (David, 2009). Tahap terakhir yaitu tahap pemilihan prioritas alternatif strategi dengan metode TOPSIS

(Yoon dan Hwang, 1981).

Alat analisis yang digunakan yaitu Matriks EFE dan Matriks IFE. Tahapan dari matriks IFE dan EFE yaitu: (1) menyusun faktor-faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh perusahaan, (2) menentukan bobot masing-masing faktor internal dan eksternal, (3) menentukan rating (peringkat) faktor, (4) mengalikan antara nilai rating dan nilai bobot untuk memperoleh skor pembobotan, dan (5) menghitung jumlah skor pembobotan. Pembobotan dan peratingan untuk matriks IFE dan matriks EFE dinilai oleh para responden yang dalam penelitian ini adalah responden ahli (experts).

Tahap pencocokkan menggunakan Matriks Internal – Eksternal (IE) dan Matriks SWOT. Matriks IE didasarkan oleh nilai IFE pada sumbu X dan nilai EFE pada sumbu Y. Dilanjutkan dengan penyusunan strategi dengan matriks SWOT, yang menghasilkan 4 jenis sel alternatif strategi yaitu strengths-opportunities (S-O), strengths-threats (S-T), weakness-opportunities (W-O), dan weakness-threats (W-T). Berdasarkan penelitian Abidin et al. (2017) terdapat 6 langkah-langkah penelitian dengan menggunakan metode TOPSIS, yaitu: 1) membuat matriks keputusan alternatif, pada tahap ini dibutuhkan rating kinerja (Attractiveness Score) setiap alternatif  $A_i$ , nilai AS dihitung berdasarkan daya tarik atau keterkaitan tiap kriteria dari masing-masing alternatif strategi yang diperoleh dari hasil penyebaran kuisioner kepada pimpinan perusahaan; 2) menghitung matriks keputusan ternormalisasi; 3) menghitung matriks keputusan ternormalisasi terbobot; 4) menentukan matriks solusi ideal positif dan solusi ideal negatif; 5) menentukan nilai jarak setiap alternatif dengan matriks solusi ideal positif dan matriks solusi ideal negatif; dan 6) menghitung nilai preferensi setiap alternatif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Lingkungan Perusahaan

#### Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal perusahaan merupakan keseluruhan faktor yang berada diluar perusahaan yang harus diperhatikan, karena memiliki potensi untuk mempengaruhi perusahaan. Faktor lingkungan eksternal meliputi beberapa aspek antara lain:

##### 1) Pesaing

Saat ini di Bali pesaing dari minuman sari edamame sendiri masih sedikit salah satunya Celdol Healthy dan dari luar Bali ada PT. Miratani Dua Tujuh dengan produk Jusme yang menjadi pesaing dari UD. Putra Lanang 27. Sedikitnya pesaing terutama untuk di wilayah Bali tentunya menjadi peluang usaha bagi UD. Putra Lanang 27 untuk bisa meningkatkan penjualan.

##### 2) Eksosbud (ekonomi, sosial dan budaya)

Faktor ekonomi, sosial dan budaya sangat berpengaruh terhadap suatu usaha, apalagi sekarang di tahun 2020 ini sedang dilanda oleh pandemi Covid-19 sehingga daya beli dari masyarakat sendiri turun drastis. Tetapi saat ini kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat meningkat sehingga menjadi peluang bagi UD.

##### 3) Kebijakan Pemerintah

Pemerintah memiliki kewenangan untuk membuat suatu kebijakan yang juga akan berdampak langsung kepada pelaku usaha. Kebijakan pemerintah untuk terus memajukan UMKM salah satunya dengan program Rumah BUMN yang bertujuan meningkatkan kompetensi, peningkatan akses pemasaran dan permodalan UMKM di Indonesia.

##### 4) Bahan Baku

Produksi minuman sehat sari edamame sangat bergantung terhadap ketersediaan bahan baku terutama edamame dan bahan lainnya, sehingga

apabila harga bahan baku naik di pasaran maka biaya produksi juga akan semakin tinggi dan berpengaruh terhadap keuntungan atau mungkin juga sampai menyebabkan harga jual produk meningkat.

### **Analisis Lingkungan Internal**

Lingkungan internal perusahaan adalah faktor-faktor yang berada didalam perusahaan (Kotler 2009). Faktor internal dapat dibagi menjadi lima aspek antara lain:

#### 1. Produksi

UD. Putra Lanang 27 mengolah edamame menjadi minuman kemasan dengan nama “Sari Edamame”, jenis produk yang dihasilkan yaitu Minuman Sari Edamame dan Cendol Edamame. Produk minuman sehat dari UD.Putra Lanang 27 diproduksi menggunakan bahan - bahan yang sehat sebagai bahan utama seperti edamame, daun pandan, gula, jahe dan garam dan sudah memiliki sertifikat BPOM.Untuk produksinya sendiri menggunakan alat-alat yang lengkap dan tempat produksi yang bersih sehingga hasil produksi menjadi higienis. Dalam satu bulan UD Putra Lanang mampu memproduksi sebanyak 15.000 botol.

#### 2. Pemasaran

Proses pemasaran produk UD. Putra Lanang 27 dilakukan secara online melalui media sosial milik pemerintah seperti m.blanja.com, www.rkb.id, dan instagram. Dan dilakukan juga secara offline melalui reseller seperti beberapa swalayan yang ada di Balidan pameran UMKM yang diadakan pemerintah maupun swasta. Untuk harga dari produk minuman sari edamame Rp. 8.000,- per botol.

#### 3. Keuangan atau Permodalan

Keuangan dari UD.Putra Lanang 27 dipegang langsung oleh owner. Biaya yang dikeluarkan selama satu bulan antara lain biaya bahan baku, biaya gaji

karyawan, biaya listrik, biaya transportasi dan biaya penyusutan peralatan. Dan untuk permodalan sendiri berasal dari owner.

#### 4. Sumber Daya Manusia (SDM)

Jumlah tenaga kerja UD. Putra Lanang sebanyak 5 orang dimana untuk proses perekrutan dilakukan dengan sistem keluarga. Struktur organisasinya terdiri dari Owner, Bagian Produksi, Bagian Pengemasan dan Bagian Pemasaran.

#### 5. Lokasi Industri

Produksi minuman sari edamame dilakukan di bangunan pribadi pemilik yang beralamat Jalan Gatot Subroto I/X No 12 Denpasar dengan luas bangunan yang difungsikan untuk kegiatan produksi sebesar 10 m x 8 m, yang terdiri dari ruangan penyimpanan bahan baku, ruangan perebusan, ruang pendinginan, ruang pengemasan dan ruang penyimpanan produk.

### **Tahap Input (Input Stage)**

Pada tahap input yaitu meringkas informasi dasar yang diperlukan untuk merumuskan strategi. Tahap ini menghasilkan faktor-faktor internal serta eksternal perusahaan. Alat analisis yang digunakan adalah internal factor evaluations (IFE) dan external factor evaluations (EFE). Analisis Matriks IFE dan Matriks EFE Analisis matriks IFE dan EFE dibuat berdasarkan hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan sebagai internal factor serta peluang dan ancaman sebagai external factor.

### **Matriks External Factor Evaluations (EFE)**

Berdasarkan Tabel 1. Matriks EFE dari UD.Putra Lanang 27 memiliki faktor peluang dengan nilai paling tinggi yaitu pesaing usaha sejenis di Bali masih sedikit dengan nilai 0,394.Sedangkan faktor ancaman dengan nilai paling tinggi adalah Adanya produk sejenis yang diproduksi diluar Bali dan

dipasarkan di Bali dengan nilai 0,315. Berdasarkan hasil dari Matriks EFE dengan posisi nilai dari peluang (Opportunities) lebih besar dari nilai ancaman (Threats) sehingga

dalam hal ini UD.Putra Lanang 27 memiliki respon yang bagus terhadap peluang yang ada dan perusahaan cukup efektif dalam mengantisipasi setiap ancaman.

Tabel 1.Matriks External Factor Evaluation

PELUANG (A)		BOBOT (a)	RATING (b)	NILAI (c=a*b)
1	Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat	0,093	3,0	0,280
2	Usaha sejenis di Bali masih sedikit	0,104	3,8	0,394
3	Bahan baku mudah didapatkan	0,093	3,4	0,317
4	Kemajuan dalam pengolahan edamame	0,073	3,2	0,232
5	Sertifikat BPOM	0,078	2,4	0,187
6	Daya beli masyarakat Bali yang tinggi	0,073	2,0	0,145
7	Program pembinaan UMKM dari Pemerintah	0,078	2,6	0,202
ANCAMAN (B)				
1	Persaingan produk sejenis semakin ketat kedepannya	0,088	3,0	0,264
2	Produk sejenis yang diproduksi diluar Bali dan dipasarkan di Bali	0,098	3,2	0,315
3	Harga bahan baku tidak stabil	0,093	3,0	0,280
4	Banyak variasi baru dari hasil olahan edamame	0,067	2,0	0,135
5	Pandemi Covid – 19	0,062	1,8	0,112
<b>TOTAL (A+B)</b>				<b>2,862</b>

#### Matriks Internal Factor Evaluations (IFE)

Berdasarkan hasil dari Tabel.2 Matriks IFE UD.Putra Lanang 27 memiliki kekuatan utama yaitu penjualan dengan sistem reseller atau melalui swalayan dengan nilai 0,429 dan memiliki kelemahan utama yaitu kurangnya variasi produk dengan nilai 0,274 yang mengharuskan UD. Putra Lanang 27 untuk lebih berinovasi lagi dalam menambah varian produk hasil olahan berbahan edamame. Hasil matriks IFE menunjukkan total nilai sebesar 3,158 yang berarti bahwa UD.Putra Lanang 27 memiliki posisi internal yang kuat dan kompetitif.

#### Tahap Pencocokkan (Matching Stage)

Tahap selanjutnya yaitu tahap pencocokkan yang difokuskan untuk menghasilkan strategi alternative yang layak dengan memadukan faktor – faktor internal dan eksternal. Tahap pencocokkan ini menggunakan matriks IE, berdasarkan gambar dibawah dapat dilihat bahwa sumbu-X (nilai total matriks IFE) sebesar 3,158 dan sumbu-Y (nilai total matriks EFE) sebesar 2,862. Hasilnya menunjukkan UD. Putra Lanang 27 berada pada kuadran IV dengan strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) atau strategi integratif (integrasi ke depan, ke belakang dan horisontal).

Tabel 2. Matriks Internal Factor Evaluations

KEKUATAN (A)		BOBOT (a)	RATING (b)	NILAI (c= a*b)
1	Produk minuman menggunakan bahan-bahan yang sehat dan alami	0,072	3,2	0,231
2	Produk minuman tanpa bahan pengawet	0,093	4,0	0,373
3	Diproduksi dengan peralatan higienis	0,072	3,2	0,231
4	Memiliki pelanggan tetap	0,068	3,0	0,203
5	Penjualan dengan sistem reseller atau melalui swalayan	0,097	4,4	0,429
6	Menyediakan penjualan dengan sistem <i>pre order</i>	0,068	3,0	0,203
7	Pemasaran secara <i>online</i> di website milik pemerintah	0,068	3,2	0,217
8	Lokasi produksi yang strategis	0,064	2,6	0,165
<b>KELEMAHAN (B)</b>				
1	Kurangnya variasi produk	0,081	3,4	0,274
2	Produk cepat kadaluarsa karena tanpa pengawet	0,076	3,2	0,244
3	Jumlah tenaga kerja sedikit	0,068	2,6	0,176
4	Kualitas SDM masih kurang	0,064	2,8	0,178
5	Permodalan mengandalkan modal <i>owner</i>	0,051	1,8	0,092
6	Kurangnya promosi di <i>e-commerce</i>	0,059	2,4	0,142
<b>TOTAL (A+B)</b>				<b>3,158</b>

IFE = 3,158 EFE = 2,862	KUAT (3,00-4,00)	RATA- RATA (2,00-2,99)	LEMAH (1,00-1,99)
	TINGGI (3,00-4,00)	I	II
SEDANG (2,00-2,99)	IV	V	VI
RENDAH (1,00-1,99)	VII	VIII	IX

Gambar 1. Hasil Analisis Matriks IE Pada UD. Putra Lanang 27

### Analisis Matriks SWOT

Berdasarkan hasil dari matriks IE didapatkan bahwa strategi alternatif yang tepat untuk diterapkan oleh UD. Putra Lanang 27 adalah yaitu tumbuh dan bina. Berdasarkan analisis matriks SWOT dengan mengembangkan strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T yang penjabarannya seperti Tabel.3 didapatkan tujuh strategi alternative untuk UD. Putra Lanang 27, yaitu sebagai berikut :

#### 1. Strategi Penetrasi Pasar

Strategi alternatif untuk penetrasi

pasar yang dapat dilakukan UD. Putra Lanang 27 yaitu dengan mengedukasi masyarakat tentang manfaat minuman dari sari edamame (S-O2). Selanjutnya dengan meningkatkan teknik pengemasan agar produk tetap fresh sampai di konsumen (S-T1).

#### 2. Strategi Pengembangan Pasar

UD. Putra Lanang 27 tetap harus mengembangkan pasar untuk kedepannya dengan menggunakan strategi alternatif memperluas pasar dengan memperbanyak reseller dan

menambah kerja sama dengan swalatan (S-O1). Strategi ini sangat efektif untuk menambah jangkauan pasar dari UD.Putra Lanang 27 dikarenakan belum memiliki toko sendiri.

3. Strategi Pengembangan Produk atau Jasa  
Produk UD.Putra Lanang 27 sudah terdaftar di BPOM, sehingga kualitas produk sudah terjamin, tetapi masih banyak yang harus dikembangkan lagi salah satunya menambah untuk variasi produk berbahan edamame (W-O3) agar masyarakat tidak jenuh dengan produk itu saja. Kedua meningkatkan kualitas dan jumlah tenaga kerja (W-O1) karena saat ini untuk tenaga kerja sangat sedikit dan masih menggunakan proses rekrutmen sistem keluarga saja. Strategi yang terakhir yaitu dengan meningkatkan jumlah produksi (W-O2), dengan dikembangkannya pasar dan strategi penjualan tentu harus diimbangi dengan peningkatan jumlah produksi.
4. Strategi Integrasi  
Untuk kedepannya UD. Putra Lanang 27 mengalami kendala pada

harga bahan baku yang tidak stabil sehingga diperlukan strategi alternatif yaitu menjalin kerjasama dengan petani edamame untuk menjaga harga (W-T1). Hal ini juga bertujuan untuk memberdayakan petani lokal dan juga menjaga kualitas dari bahan baku edamame.

### Tahap Keputusan

Tahap keputusan prioritas strategi alternatif pada UD.Putra Lanang 27 menggunakan metode TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution). Metode TOPSIS merupakan suatu metode pengambilan keputusan multi kriteria. Metode TOPSIS memerlukan beberapa kriteria untuk mengukur kinerja dari setiap strategi alternatif yang dipilih. Strategi alternatif pengembangan usaha untuk UD. Putra Lanang 27 dirumuskan berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal perusahaan. Sedangkan pada Tabel 3 menunjukkan uraian dari kriteria dan bobot yang digunakan dalam perhitungan TOPSIS.

Tabel 3. Bobot Kriteria UD. Putra Lanang 27

Kriteria	Bobot	Kriteria	Bobot	Kriteria	Bobot	
C1	S1	0,072	C10	W2	0,076	
C2	S2	0,093	C11	W3	0,068	
C3	S3	0,072	C12	W4	0,064	
C4	S4	0,068	C13	W5	0,051	
C5	S5	0,097	C14	W6	0,059	
C6	S6	0,068	C15	O1	0,093	
C7	S7	0,068	C16	O2	0,104	
C8	S8	0,064	C17	O3	0,093	
C9	W1	0,081	C18	O4	0,073	
				C19	O5	0,078
				C20	O6	0,073
				C21	O7	0,078
				C22	T1	0,088
				C23	T2	0,098
				C24	T3	0,093
				C25	T4	0,067
				C26	T5	0,062

### Menentukan Matriks Keputusan Ternormalisasi

Perhitungan TOPSIS membutuhkan rating kinerja setiap alternatif  $A_i$ . Untuk mengetahui rating kinerja maka akan dihitung nilai AS (Attractiveness Score), nilai AS dihitung berdasarkan keterkaitan tiap kriteria dari masing-masing strategi

alternatif. Setelah diketahui nilai ketertarikan kriteria terhadap setiap strategi alternatif, maka langkah selanjutnya adalah membuat Matriks Keputusan Ternormalisasi

### Menentukan Matriks Keputusan Ternormalisasi Terbobot

Setelah membuat Matrik Keputusan

Ternormalisasi selanjutnya adalah membuat Matrik Keputusan Ternormalisasi Terbobot yaitu hasil dari perkalian antar Matrik Keputusan Ternormalisasi dengan setiap bobot kriteria

### Menentukan Nilai Preferensi Setiap Alternatif

Tabel 4. Nilai Preferensi Strategi Alternatif UD. Putra Lanang 27

Alternatif	Keterangan	Nilai Preferensi
Strategi 1 (A1)	Memperluas pasar dengan memperbanyak <i>reseller</i> dan menambah kerjasama dengan swalayan	0,604
Strategi 2 (A2)	Mengedukasi masyarakat tentang minuman sari edamame	0,458
Strategi 3 (A3)	Meningkatkan kualitas dan jumlah tenaga kerja	0,509
Strategi 4 (A4)	Meningkatkan jumlah produksi	0,457
Strategi 5 (A5)	Menambah variasi produk berbahan edamame	0,562
Strategi 6 (A6)	Meningkatkan teknik pengemasan agar produk tetap <i>fresh</i> sampai di konsumen	0,498
Strategi 7 (A7)	Menjalin kerjasama dengan petani edamame untuk menjaga harga	0,429

Berdasarkan Tabel 4 dapat diketahui bahwa strategi alternatif pertama (A1) adalah strategi alternatif terbaik karena memiliki nilai preferensi tertinggi dengan nilai 0,604 sehingga dapat diambil keputusan bahwa strategi alternatif pertama yaitu memperluas pasar dengan memperbanyak reseller dan menambah kerja sama dengan swalayan merupakan alternatif strategi yang akan dijadikan pertimbangan utama sebagai strategi prioritas untuk mengembangkan usaha UD. Putra Lanang 27.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis, perusahaan UD. Putra Lanang 27 memiliki faktor eksternal berupa 7 faktor peluang dan 5 faktor ancaman. Berdasarkan hasil dari Matriks EFE dengan posisi nilai dari peluang lebih besar dari nilai ancaman sehingga dalam hal ini UD. Putra Lanang 27 memiliki respon yang bagus terhadap

Nilai preferensi digunakan untuk menentukan prioritas dari strategi alternatif. Nilai preferensi berdasarkan pada nilai jarak setiap alternatif terhadap solusi ideal positif dan solusi ideal negatif. Hasil perankingan strategi alternatif UD. Putra Lanang 27 dapat dilihat pada Tabel 4.

2. Berdasarkan hasil dari matriks IE didapatkan bahwa UD. Putra Lanang 27 berada pada posisi kuadran IV, dimana strategi yang diterapkan adalah yaitu tumbuh dan bina yang terdiri dari intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk) atau integrasi (integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal). Berdasarkan analisis Matriks SWOT didapatkan 7 strategi alternatif untuk mengembangkan usaha UD. Putra Lanang 27.
3. Berdasarkan hasil perhitungan TOPSIS setelah menentukan nilai preferensi dari semua strategi alternatif maka didapatkan bahwa strategi prioritas untuk mengembangkan usaha UD. Putra Lanang 27 adalah memperluas pasar dengan memperbanyak reseller dan



menambah kerja sama dengan swalayan.

### Saran

Saran yang bisa diberikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu UD. Putra Lanang 27 dapat menerapkan strataegi tumbuh dan bina yang terdiri dari intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk) atau integrasi (integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal), serta menerapkan prioritas strategi terpilih yaitu memperluas pasar dengan memperbanyak reseller dan menambah kerja sama dengan swalayan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, M. Z., I. Masudin dan D.M. Utama.2017. Pemilihan Strategi Pemasaran Dengan Metode SWOT Dan TOPSIS. *Jurnal Teknik Industri*. 18(1):55-67.
- Coolong, T. 2009. Edamame.College of Agriculture.University of Kentucky. Kentucky.
- David, F.R. 2012. *Strategic Management (Manajemen Strategis Konsep)* Penerbit: Salemba Empat. Jakarta
- Echols JM dan Shadily H. 2007. *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, h. 701.
- Juliani, K.A.M., B.A. Harsojuwono dan I.K. Satriawan. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Minuman Barjaz Tea di Barjaz Company. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri*. 5(4):41-50.
- Komala DR. 2019. Pengaruh Perbandingan Sari Edamame (*Glycin max L. Merrill*) dengan Sari Black Mulberry (*Morus nigra L.*) dan Konsentrasi Penstabil Terhadap Karakteristik Minuman Edamuberry. Skripsi (S1). Fakultas Teknik Universitas Pasundan.
- Kotler, P. 2009. *Manajemen Pemasaran*.Erlangga. Jakarta.
- Mahmoodzaedah, S., J, Shahrabi and M, Pariazar. 2007. Project Selection by Using Fuzzy AHP and TOPSIS Technique, *International Journal of Social, Human Science and Engineering*. 1(6).
- Nguyen VC 2001. Edamame (Vegetable Green Sobean).*The New Rural Industries Handbook (RIRDC)*.
- Nurfauziah, S. 2015. Pemilihan Tanaman Hortikultura Yang Tepat Untuk Dibudidayakan Dengan Metode TOPSIS Studi Kasus Ditjen Hortikultura Kementan RI. Skripsi S1. Unpublished. Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta
- Pakpahan AK. 2020. COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*.
- Putri, R.M., D. Haryono., dan A. Nugraha.2018. Analisis Kinerja Dan Lingkungan Internal Eksternal Agroindustri Keripik Pisang (Studi Kasus Di Desa Sungai Langka Kabupaten Pesawaran). Skripsi S1. Tidak Dipublikasikan. Fakultas Pertanian, Universitas Lampung.
- Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rosiana NM dan Amareta DI. 2016. Karateristik Yoghurt Edamame Hasil dari Fermentasi Kultur Bakteri Asam Laktat Komersial Sebagai Pangan Fungsional Berbasis Biji-Bijian. *Jurnal Inovasi Ilmiah Jember*.
- Rukmana IS. 2018. Pengaruh Konsentrasi Pati Jagung dan Konsentrasi Stevia terhadap Karakteristik Minuman Sari Edamame (*Glycine max.L. Merrill*)

- Varietas Ryokkoh. Tugas Skripsi (S1). Fakultas Teknik Universitas Pasundan, Bandung.
- Sciarappa WJ dan Quinn V. 2004. Edamame: The Vegetable Soybean. Rutgers Cooperative Research and Extension. New Jersey Agricultural Experiment Station.
- Setyowati SA. 2019. Pengembangan Smart Packaging Berbasis TTI (Time Temperture Indicator) Terhadap Kualitas Sari Edamame Akibat Perubahan Suhu Penyimpanan (Suhu Ruang dan Suhu Chiller). Skripsi (S1). Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember, Jember.
- Siregar, S. 2013. Statistik Parametrik Penelitian Kuantitatif. P.T. Bumi Aksara. Jakarta.
- Solihin, I. 2012. Manajemen Strategik. Erlangga. Jakarta.
- Suandy E. 2008. Perencanaan Pajak Edisi 4, Jakarta: Salemba Empat, h. 2.
- Sugiyono, G. 2011. Metode Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Alfabeta. Bandung.
- Umar H. 2001. Strategic Management in Action, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, h. 31 - 33.
- Umar, H. 2008. Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan, Seri Desain Penelitian Bisnis – No 1. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Windarto, A.P. 2017. Implementasi metode TOPSIS dan SAW dalam memeberikan reward pelanggan. Jurnal Ilmu Komputer. 4(1).