

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TAHU PADA HOME INDUSTRI TAHU DA EN BANCAH PAKU NAGARI GERAGAHAN LUBUK BASUNG

¹Aufa Nabila, Amsah Hendri Doni²

¹Aufa Nabila (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi), aufanabila464@gmail.com

²Amsah Hendri Doni (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi), amsahhendridoni@uinbukittinggi.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menganalisis bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Pada Home Industri Tahu Da En akan paling tepat dan benar sehingga mampu untuk menghadapi persaingan bisnis. Dianalisis menggunakan Analisis SWOT atas matriks IFAS dan EFAS, akan kemudian dapat diketahui faktor-faktor penting baik dari segi Internal maupun Eksternal, akan menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari Home Industri Tahu Da En. Adapun pendekatan yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Selain menggunakan analisis kualitatif peneliti juga menganalisis menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat identifikasi berbagai faktor akan sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dari hasil analisis dapat direkomendasikan strategi Agresif, akan berate perusahaan atau organisasi berada dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Strategi ini dipilih karena hasil perhitungan berada pada kuadran I dimana total skor kekuatan dan kelemahan sebesar 1,64, sedangkan total skor peluang dan ancaman adalah sebesar 0,4. Posisi kuadran ini sangatlah menguntungkan bagi perusahaan karena menandakan bahwa sebuah organisasi atau perusahaan tersebut kuat dan berpeluang.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Analisis SWOT, Matriks IFAS, EFAS.

Abstract

This research aims to find out and analyze the most appropriate and correct business development strategy for the Tahu Da En home industry so that it is able to face business competition. Analyzed using SWOT analysis with the IFAS and EFAS matrices, it is then possible to identify important factors both internally and externally, which are the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the Tahu Da En Home Industry. The approach used by researchers in this research is a qualitative descriptive approach. Apart from using qualitative analysis, researchers also analyzed using SWOT analysis. SWOT analysis is a tool for systematically identifying various factors for designing company strategy. From the results of the analysis, an aggressive strategy can be recommended, which ensures that the company or organization is in prime and stable condition so that it is possible to continue to expand, increase growth and achieve maximum progress. This strategy was chosen because the calculation results were in quadrant I where the total strength and weakness score was 1.64, while the total opportunity and threat score was 0.4. This quadrant position is very profitable

for companies because it indicates that an organization or company is strong and has opportunities.

Keywords: *Business Development Strategy, SWOT Analysis, IFAS Matrix, EFAS.*

I. Pendahuluan

Strategi pengembangan merupakan suatu aksi akan menuntut ketetapan manajemen puncak dalam pengembangan upaya buat merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan pula pengaruhi kehidupan badan dalam waktu jauh, sangat tidak sepanjang 5 tahun. Oleh sebab itu, watak strategi pengembangan merupakan mengarah ke era depan. Strategi pengembangan memiliki guna formulasi serta dalam memikirkan faktor- faktor dalam ataupun eksternal akan dialami industri.

Bagi Hunger serta Wheelen Formulasi strategi merupakan pengembangan konsep waktu jauh buat manajemen efisien dari peluang serta bahaya area, diamati dari daya serta kelemahan industri. Strategi akan diformulasikan bertabiat lebih khusus terkait aktivitas fungsional manajemen. Formulasi strategi melingkupi aktivitas meningkatkan visi serta tujuan sesuatu upaya, mengenali kesempatan serta bahaya eksternal badan, memastikan daya serta kelemahan dalam badan, memutuskan tujuan waktu jauh badan, membuat beberapa strategi pengganti buat badan, serta memilah strategi khusus buat dipakai.

Bagi UU Nomor. 3 Tahun 2014 Tentang Perindustrian, Pabrik merupakan sesuatu upaya ataupun aktivitas pengerjaan materi anom ataupun benda separuh jadi jadi benda akan mempunyai angka imbuah buat memperoleh profit. Hasil pabrik tidak cuma berbentuk benda namun pula dalam wujud pelayanan. Biasanya pabrik rumahan terkategori zona informal akan berproduksi atas cara istimewa, terpaut atas kebajikan lokal, pangkal energi setempat serta memajukan ciptaan tangan. Home pabrik beranjak dalam sekala kecil, dari daya kegiatan akan bukan handal, modal akan kecil, serta penciptaan cuma atas cara musiman.

Salah satu upaya pabrik akan beranjak pada zona pangan ialah pengurusan ketahu di bancah pakis Nagari Geragahan Kecamatan Lubuk Basung, ialah home pabrik akan memproduksi ketahu atas materi bawah kedelai. Bersumber pada hasil obsevasi akan periset jalani, Home pabrik ketahu ini telah berdiri semenjak tahun 2009 ataupun dekat 14 tahun hingga saat ini serta telah memiliki klien akan lumayan banyak buat area nagari geragahan. Pembuatan ketahu ini memakai kedelai atas mutu bagus alhasil ketahu akan dijual mempunyai perasaan rasa enek serta baik, ketahu di buat dari kacang kedelai akan didapat sarinya, akan setelah itu di endapkan memakai materi penggumpal. Ketahu akan bagus merupakan ketahu akan

tidak mempunyai bau menusuk(bau asam ataupun formalin), halus namun tidak sirna, tidak berdahak serta bercorak putih . (Murdiati, 2013)

Dalam islam Allah SWT juga memerintahkan hambanya buat mengkonsumsi makanan akan halal dan baik. Sebagaimana terdapat dalam surah QS. Al-Baqarah 2: 172-173 berikut ini:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ۗ ۱۷۲ إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخَنزِيرِ وَمَأْكُلَ بَنِي ءَادٍ لِّغَيْرِ اللَّهِ فَغَنِّ ۗ ۱۷۳

Artinya: Hai banyak orang beragama makanlah diantara rezki akan serius akan kita bagikan kepadamu serta bersyukurlah pada Allah bila betul- betul kalian memuja kepadanya, sebetulnya Allah cuma melarang bagimu, buntang, darah, daging babi, serta fauna akan(kala disembalih) diucap(julukan) selai n nama Allah.

Namun benda siapa dalam kondisi terdesak(menyantapnya) lagi ia tidak menginginkannya serta tidak pula melampai batasan hingga tidak terdapat kesalahan menurutnya, sebetulnya Allah maha pemaaf lagi maha pengasih.(Al- Quran, 2009) Orang islam diperintahkan makan- makanan akan serius serta berlega hati pada Allah atas rezki akan diberikannya, orang islam dilarang menyantap buntang, darah, serta daging babi. Allah memerintahkan umatnya buat menyantap santapan akan halal lagi bagus. Selaku khalifah orang pula mempunyai batasan- batasan dalam komsumsi seluruh akan terdapat dimuka alam ini.

Upaya pembuatan ketahu Da En akan berada di Bancah Pakis kenagarian Geragahan Kecamatan Lubuk Basung ialah salah satu upaya akan memercayakan kedelai selaku materi bawah dari produknya. Upaya ini dibuat oleh ayah Hendri(da en) bersama istrinya ibuk Rina, upaya ini beranjak dibidang penciptaan pangan ketahu, Akan mana kedelai anom diolah jadi ketahu lewat sebagian cara, ketahu ialah materi bawah akan dijadikan olahan santapan akan bisa di perbuatan upaya oleh para pelanggan ataupun cuma buat penuhi keinginan sehari- hari jadi energi raih sendiri buat upaya pembuatan ketahu itu.

Dikala ini upaya home pabrik ketahu kepunyaan da en sendiri dijalani sendiri oleh dia berlaku seperti owner bersama atas keluarga nya akan terdiri dari istri, anak, serta sebagian orang kerabat nya, akan bila dijumlahkan cuma dekat 4 orang saja akan menolong cara penciptaan pembuatan ketahu.

Dikala ini kemajuan upaya home pabrik ketahu da en sedang belum sedemikian itu maksimal, disebabkan pengerjaan serta pemasarannya akan belum sedemikian itu besar akan menghasilkan salah satu pemicu terbentuknya ketidak stabilan jumlah pemasaran pada upaya home pabrik ketahu da en akan menyebabkan tidak tercapainya sasaran pemasaran.

Selanjutnya bagan pemasaran ketahu pada Upaya Home Pabrik Ketahu Da En sepanjang rentang waktu 10 bulan. (Hendri, 2023)

Tabel 1

Informasi Penciptaan serta Pemasaran Ketahu Da En Bulan Januari- Oktober 2023

No	Bulan	Produksi/hari (satuan)	Pendapatan/hari (kotor)
1	Januari	1000	1.000.000
2	Februari	950	950.000
3	Maret	1350	1.350.000
4	April	1500	1.500.000
5	Mei	1220	1.220.000
6	Juni	800	800.000
7	Juli	800	800.000
8	Agustus	1050	1.050.000
9	September	735	735.000
10	Oktober	845	845.000

Sumber: Hasil Wawancara atas pemilik home industri tahu (2023)

Bersumber pada table diatas bisa dicermati kalau jumlah pemasaran ketahu kepunyaan ayah Endri(Da En) sepanjang 10 bulan terakhir sepanjang tahun 2023 hadapi turun naik akan lumayan penting, dimana pada bulan januari jumlah penciptaan dalam satu harinya 1000 buah atas pemasukan kotor 1. 000. 000 rupiah. Sebaliknya pemasaran akan lumayan menyusut ialah pada bulan September dimana hasil penualan kotor cuma dekat 735. 000 saja, ini pula diakibatkan oleh sebagian aspek semacam masa hujan akan menimbulkan minimnya permintak an ketahu. Serta pergantian lonjakan pemasaran ini terjalin dikala hari besar semacam ramadhan serta hari raya pemeluk islam, semacam akan kita amati pada table ialah pada bulan Maret serta April jumlah pemasaran lumayan bertambah sebesar 1. 350 buah hingga 1. 500 buah ketahu. Buat mengalami perihal itu, diperlukan strategi akan bagus supaya bisa meningkatkan upaya ini serta membuat upaya itu bisa bertahan di pasar dan pula bisa bersaing atas upaya akan lain.

Tabel 2

Jumlah pemasaran ketahu Da En Bancah Pakis Bulan Januari- Oktobe r 2023

No	Bulan	Penjualan (kg)	Persentase (%)
1	Januari	612	-
2	Februari	646	5,55
3	Maret	928	43,65
4	April	1.220	31,46
5	Mei	862	(29,34)

6	Juni	688	(20,18)
7	Juli	602	(12,5)
8	Agustus	620	2,99
9	September	410	(33,87)
10	Oktober	400	(90,24)

Pangkal: Tanya jawab atas owner home pabrik

Bersumber pada bagan akan membagikan cerminan pergantian jumlah pemasaran pada home pabrik ketahui dari bulan januari sampai oktober dalam wujud persentase, bisa diamati kalau jumlah penciptaan akan diperoleh oleh home pabrik ketahui da en tidak mempunyai kemajuan akan penting masing- masing bulannya, cuma saja pada bulan bulan khusus semacam akan terdapat pada bagan ialah pada bulan maret jumlah pemasaran bertambah sebesar 928(kilogram) atas persentase 43, 65% serta bulan april 1. 220(kilogram) atas persentase 31, 46%, serta pergantian lonjakan pemasaran ini terjalin dikala hari besar semacam ramadhan serta hari raya pemeluk islam. Buat mengalami perihal itu, diperlukan strategi akan bagus supaya bisa meningkatkan upaya ini serta membuat upaya itu bisa bertahan di pasar dan pula bisa bersaing atas upaya akan lain.

Lewat tanya jawab, periset mencari mengerti apakah akan jadi permasalahan pokok akan menimbulkan Home pabrik Upaya Ketahui Da En ini susah bertumbuh. Dari tanya jawab itu dikenal sebagian permasalahan pokok akan menimbulkan Home Pabrik Ketahui Da En Bancah Pakis Lubuk Basung ini susah bertumbuh antara lain:(1) Materi dasar, Materi dasar dari pembuatan ketahui anom yakni kacang kedelai akan cuma di bisa dari wilayah khusus, jadi permasalahan tertentu dikala terjalin kandas panen ataupun harga

akan

meninggi besar. Bersumber pada hasil tanya jawab periset atas owner home pabrik ketahui, lonjakan harga kacang kedelai naik amat penting diawali pada dikala endemi covid- 19 pada tahun 2020, dimana saat sebelum endemi harga per 1 kilogram kedelai cuma 7000 per kilogram, serta saat ini naik jadi 12 ribu per kilogram. Setelah itu materi dasar dari ketahui itu sendiri merupakan kacang kedelai, bersumber pada hasil tanya jawab periset atas owner home pabrik ketahui, ayah Hen berkata, buat materi dasar kacang kedelai dia wajib berebut atas orang dagang ketahui akan lain dipasaran buat memperoleh kacang kedelai, perihal itu disebabkan agen kacang kedelai di wilayah lubuk basung tidak banyak serta tidak senantiasa terdapat bekal kacang kedelai.(2) Penjualan, Sampai dikala ini Home Pabrik Ketahui Da En sedang berada di Bancah Pakis kenagarian geragahan kecamatan lubuk

basung, membuat penyebarluasan produk ketahu anom ke daerah- daerah akan jauh dari posisi terkendala jarak, terkendalanya jarak buat menjual ketahu ini pula diakibatkan oleh kurang memadainya perlengkapan pemindahan akan dipunyai oleh produsen ketahu ini, akan mana buat menjual ketahu nya owner upaya cuma memakai satu alat transportasi cakra 2.(3) Sasaran Pemasaran, Kemajuan upaya home pabrik ketahu da en sedang belum sedemikian itu maksimal disebabkan pengerjaan serta pemasarannya akan belum sedemikian itu besar akan jadi salah satu pemicu terbentuknya ketidak stabilan jumlah pemasaran pada usaha home pabrik ketahu da en akan menyebabkan tidak tercapainya

sasaran pemasaran. Bersumber pada hasil tanya jawab akan dicoba oleh periset atas owner home pabrik ketahu, dia menarangkan kalau pemicu dari tidak tercapainya sasaran pemasaran itu sendiri diakibatkan oleh penjualan dari produk ketahu itu sendiri dapat dikatakan sedang terbatas, dimana dia cuma menjual produk home industrinya di area nagari geragahan saja serta tidak memasukkan ke pasar benih disebabkan jumlah ketahu akan dibuat terbatas, setelah itu dia pula menarangkan kalau pemicu dari tidak berhasil nya sasaran pemasaran ini pula diakibatkan oleh home pabrik akan diatur oleh dia sesungguhnya belum mempunyai sasaran akan nyata dimana sepanjang kurang lebih 14 tahun melaksanakan upaya home pabrik ketahu ini, upaya ini dijalani mengalir sedemikian itu saja tanpa terdapatnya pencatatan pemasaran atau sasaran pemasaran akan mau digapai, dia pula menguraikan pada periset kalau ini dia sadari selaku pemicu tidak bertumbuhnya upaya dia.

Sesuatu industri bisa meningkatkan strategi buat menanggulangi bahaya eksternal serta meregang kesempatan akan terdapat. Tujuan pemograman strategi merupakan supaya industri bisa memandang atas cara adil kondisi- situasi dalam serta eksternal, sampai bisa mengestimasi pergantian area eksternal.(Amalia, 2012)

Sesuatu industri bisa meningkatkan strategi buat menanggulangi bahaya eksternal serta meregang kesempatan akan terdapat. Tujuan pemograman strategi merupakan supaya industri bisa memandang atas cara adil kondisi- situasi dalam serta eksternal, sampai bisa mengestimasi pergantian area eksternal.

Aktivitas pemasaran biasanya mementingkan diri pada produk, penentuan harga, kebijaksanaan penyaluran serta metode advertensi akan dalam perihal ini diketahui begitu juga bauran penjualan. Kegiatan bauran penjualan menggenggam andil berarti buat kesinambungan hidup sesuatu industri, pemakaian rancangan pemasaran akan bagus bisa menimbulkan berhasilnya bidang usaha akan dicoba industri, ialah hasil penciptaan bisa

diperoleh atas bagus oleh konsumen alhasil hasil pemasaran produk industri bisa bertambah. Rancangan pemasaran melaporkan kalau pelanggan berbeda beda kebutuhannya serta program pemasaran hendak lebih efisien apabila didesain buat masing- masing golongan klien sasaran . (Kurniawan M. H., 2017)

II. Metode Penelitian

A. Tipe Penelitian

Tipe riset akan pengarang maanfaatkan dalam riset ini merupakan riset alun- alun(Field Reserch) ialah, riset akan dicoba atas mendatangi posisi riset atas cara langsung. Dimana riset alun- alun dicoba atas mengutip informasi langsung dari tempat riset. Cara serta maknanya lebih ditonjolkan pada riset kualitatif. Periset melaksanakan tanya jawab langsung pada pihak produsen home industry ketahui itu.

B. Lokasi

serta Durasi Penelitian

Penentuan posisi riset akan diartikan pada riset ini yakni upaya home industry ketahui da En akan terletak di dusun Bancah Pakis Kenagarian Geragahan Kecamatan Lubuk Basung Kabupaten Agam. Ada pula riset ini dicoba mulai dari dini bulan November 2023 hingga atas Februari 2024.

C. Tipe serta Pangkal Data

a. Informasi Primer

Informasi Pokok merupakan informasi akan langsung digabungkan oleh periset dari pangkal informasi pertamanyaa, lewat tanya jawab, lewat responden, serta tanya jawab akan terstruktur serta tidak terstruktur. Pengarang melaksanakan tanya jawab langsung berhubungan atas ulasan riset. Ada pula sebagian akan jadi pangkal informasi pokok pada riset ini merupakan informasi pemasaran serta informasi sasaran pemasaran dari home pabrik ketahui Da En.

b. Informasi Sekunder

Informasi inferior merupakan informasi akan didapat dari wujud akan telah jadi, telah digabungkan serta diolah oleh pihak- pihak lain, serta langsung digabungkan oleh periset selaku cagak dari pangkal informasi akan awal. Bisa Inferior pula dibilang selaku informasi akan telah tertata dalam dokumen- akta. Informasi berbentuk buku- buku, harian serta pemilihan akan berkaitan atas kasus akan diulas Ada pula informasi inferior dalam riset ini merupakan pemilihan pemilihan hal informasi akan terdapat pada home pabrik ketahui Da En.

D. Tata cara Analisa Data

1. Pengurangan Data

Mereduksi informasi berarti merangkum, memilah keadaan akan utama, mementingkan pada keadaan akan berarti, dicari tema serta polanya serta membuang akan tidak butuh. Tujuan pengurangan informasi ini merupakan buat mempermudah informasi akan didapat sepanjang pengajian informasi di alun- alun.

2. Penyajian Data

Bagi Milles serta Huberman, penyajian informasi merupakan sekumpulan data akan tertata akan berikan profit terdapatnya pencabutan kesimpulan, penyajian informasi dicoba buat bisa memandang cerminan totalitas ataupun bagian- bagian khusus. dari cerminan totalitas.

3. Pencabutan Kesimpulan

Kesimpulan ataupun konfirmasi merupakan langkah akhir dalam cara analisa informasi. Aktivitas ini dimaksudkan buat mencari arti informasi akan digabungkan atas mencari ikatan, pertemuan ataupun perbandingan. Pencabutan kesimpulan dapat dicoba atas jalur menyamakan kesesuaian statment dari subyek riset atas arti akan tercantum atas rancangan rancangan bawah dalam riset.

E. Informan Penelitian

Informan dalam riset ini terdiri atas 10 orang. Informan awal ialah owner Home Pabrik Ketahui Da En ialah ayah Hendri, informan kedua ialah bagian daya kegiatan penciptaan upaya, informan ketiga hingga atas 10 ialah pelanggan ataupun klien dari home pabrik ketahui. Informan riset ialah bagian akan berawal dari upaya pembuatan ketahui bernama Hendri, Rina, Zet serta Farhan. Sebaliknya informan akan berawal dari luar upaya bernama, Butet, Mayelis, Suryani, Arteti, Erna, Fitriyanti, Serta Rumlah.

III. Hasil Dan Pembahasan

1. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Tahu Pada Home Industri Tahu Da En Bancah Paku Nagari Garagahan Lubuk Basung

Dari aspek strategi dalam bisa dikenal daya dan kelemahan akan dialami, sedemikian itu pula aspek strategi eksternal pula bisa di tahu kesempatan serta bahaya apa akan wajib dialami wiraswasta ketahui. Hasil dari mengenali faktor- faktor strategi dalam akan didapat dari wiraswasta home pabrik ketahui akan beraga di Nagari Garagahan Lubuk Basung(Wilayah Riset), hingga bisa dikenal faktor- faktor dalam didapat sebesar 7 aspek daya(Strength) serta 5 aspek kelemahan(Weakness). Ada pula hasil pengenalan faktor- faktor strategi eksternal akan didapat dari owner home pabrik ketahui Da En akan terletak didaerah riset, hingga bisa dikenal faktor- faktor eksternal didapat 6 aspek kesempatan(Opportunities) serta 4 aspek bahaya(Treath). Ada pada bagan 4. 1 berikut ini:

Bagan 3
Daya, Kelemahan, Kesempatan, Serta Bahaya pada Upaya Home Pabrik
Ketahui Da En

Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
1. Materi dasar bermutu. 2. Memakai metode konvensional dalam pemasakan bubue kedelai. 3. Pengalaman wiraswasta dalam pembuatan ketahui bagus. 4. Penciptaan ketahui dicoba tiap hari. 5. Posisi pabrik ketahui penting. 6. Jasa akan bagus pada pelanggan serta kawan kerja upaya. 7. Mengutamakan mutu produk dari pada jumlah produk.	1. Pemasukan upaya menyusut. 2. Terbentuknya penyusutan jumlah penciptaan. 3. Tempat penyimpanan ketahui kurang higienis. 4. Kotoran pabrik belum diolah atas cara bagus. 5. Kurang dalam eksploitasi alat sosial.
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threat)
1. Memiliki kawan kerja upaya. 2. Produk ketahui sedang disukai warga khususnya di nagari garagahan lubuk basung. 3. Harga terjangkau. 4. Prasarana mencukupi. 5. Terdapatnya kontrak kerjasama antara kawan kerja upaya. 6. Pangsa pasar akan besar.	1. Terdapatnya kompetisi pabrik ketahui dari luar wilayah. 2. Harga kedelai mahal. 3. Terbentuknya kelangkaan daya kegiatan pakar. 4. Kompetitor akan membagikan harga akan lebih ekonomis.

Sumber : *Data Internal Penelitian (2024)*

Sehabis membagi aspek dalam serta eksternal, berikutnya masuk pada langkah pengklasifikasian informasi akan terdiri atas pengumpulan informasi bersama pra analisa. Pada langkah ini hendak dibedakan jadi 2, ialah informasi Dalam serta informasi Eksternal atas memakai bentuk matriks aspek strategi Dalam(IFAS) serta matriks strategi Eksternal(EFAS). Sehabis mengenali aspek dalam serta eksternal dari hasil tanya jawab atas ke 10 informan riset, berikutnya dicoba pembobotan serta rating bersumber pada tingkatan prioritas masing- masing elastis akan mempengaruhi kepada pengembangan upaya home pabrik ketahui Da En.

a. Matriks Aspek Strategi Dalam(IFAS)

Selanjutnya ini pengarang gambarkan hasil pengidentifikasian faktor- faktor dalam upaya home pabrik ketahui

Da En atas pemberian berat serta rating akan di dapat dari hasil analisa akan ada pada bagan 4. 2 selanjutnya ini:

Tabel 4
Matriks IFAS

NO	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot × Rating (Skor)
Kekuatan (Strenght)				
1	Bahan baku berkualitas	0,11	3,3	0,35
2	Menggunakan cara tradisional dalam pemasakan bubur kedelai.	0,12	3,7	0,44
3	Pengalaman pengusaha dalam pembuatan tahu baik.	0,11	3,3	0,35
4	Produksi tahu dilakukan setiap hari.	0,07	2,3	0,17
5	Lokasi industri tahu strategis.	0,06	1,7	0,09
6	Pelayanan akan baik kepada konsumen dan mitra usaha.	0,13	4	0,52
7	Mengutamakan kualitas produk dari pada kuantitas produk.	0,1	3,2	0,33
Sub. Total		0,7		2,27
Kelemahan (Weakness)				
1	Pendapatan usaha menurun.	0,08	2,5	0,2
2	Terjadinya penurunan jumlah produksi.	0,08	2,5	0,2
3	Tempat penyimpanan tahu kurang higienis.	0,07	2,1	0,14
4	Limbah industri belum diolah secara baik.	0,04	1,2	0,05
5	Kurang dalam pemanfaatan media sosial.	0,03	1	0,03
Sub. Total		0,3		0,63
Total Kekuatan dan Kelemahan		1		2,9

Sumber : Hasil Olahan Data Internal Peneliti (2024)

Dari hasil analisa pada bagan IFAS diatas, bisa diamati kalau aspek daya serta kelemahan mempunyai keseluruhan angka 2, 9. Sebab keseluruhan angka pada bagan matriks IFAS diatas berjumlah 2, 9 hingga ini teridentifikasi posisi aspek dalam dari home pabrik ketahu Da En ini

sedemikian itu kokoh. Bagan matriks IFAS diatas membuktikan kalau daya penting pada home pabrik ketahu Da En bancah pakis nagari garagahan lubuk basung terdapat pada penanda jasa akan bagus pada pelanggan serta kawan kerja upaya atas angka 0, 52. Setelah itu daya berikutnya terdapat pada penanda memakai metode konvensional dalam pemasakan bubur kedelai atas angka 0, 44. Serta daya berikutnya terdapat pada materi dasar bermutu atas angka 0, 35.

Aspek kelemahan sangat penting pada home pabrik ketahu Da En bancah pakis nagari garagahan lubuk basung merupakan pemasukan upaya menyusut serta terjadinya penyusutan jumlah penciptaan atas angka 0, 2, setelah itu kurang dalam eksploitasi alat sosial dalam advertensi produk ketahu atas angka 0, 3 dan kotoran pabrik akan belum diatur atas bagus atas angka 0, 5, akan mana perihal ini menimbulkan minimnya atensi sebagian pelanggan buat membeli produk ketahu dari home pabrik ketahu Da En bancah pakis nagari garagahan lubuk basung.

b. Matriks Aspek Strategi Eksternal(EFAS)

Hasil dari pengidentifikasian faktor- faktor Eksternal home pabrik ketahu da en bancah pakis nagari garagahan lubuk basung didapat dari hasil analisa akan dihidangkan pada bagan 4. 3 selanjutnya ini:

Bagan 5
Matriks EFAS

NO	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot × Rating (Skor)
Peluang (Opportunity)				
1	Mempunyai mitra usaha.	0,04	1	0,04
2	Produk tahu masih diminati masyarakat khususnya di nagari garagahan lubuk basung.	0,16	4	0,65
3	Harga terjangkau.	0,16	3,9	0,62
4	Infrastruktur memadai.	0,09	2,2	0,2
5	Adanya kontrak kerja sama antara mitra usaha.	0,04	1,1	0,05
6	Pangsa pasar akan luas.	0,06	1,6	0,1
Sub. Total		0,56		1,65
Ancaman)Threats)				
1	Adanya persaingan industri tahu dari luar daerah.	0,13	3,3	0,44
2	Harga kedelai mahal.	0,12	3	0,36

3	Terjadinya kelangkaan tenaga kerja.	0,08	1,9	0,15
4	Pesaing akan memberikan harga akan lebih murah.	0,11	2,7	0,3
Sub. Total		0,44		1,25
Total Peluang dan Ancaman		1		2,9

Sumber : Hasil Olahan Data Internal Peneliti (2024)

Dari hasil analisa pada matriks EFAS diatas, bisa diamati aspek kesempatan serta bahaya mempunyai keseluruhan angka 2, 9. Bagan matriks EFAS diatas membuktikan kalau kesempatan penting pada home pabrik ketahui da en bancah pakis nagari garagahan lubuk basung merupakan produk ketahui akan sedang disukai warga khususnya di nagari garagahan lubuk basung atas akuisisi angka 0, 65. Setelah itu kesempatan berikutnya merupakan harga akan terjangkau atas angka 0, 62.

Setelah itu, Aspek bahaya sangat penting pada home pabrik ketahui da en bancah pakis nagari garagahan lubuk basung merupakan terdapatnya kompetisi pabrik ketahui dari luar wilayah atas angka 0, 44. Berikutnya Harga kedelai akan mahal atas angka 0, 36. Atas terdapatnya kompetisi pabrik ketahui dari luar wilayah dan harga kedelai akan mahal menimbulkan ini jadi bahaya dalam pengembangan home pabrik ketahui da en bancah pakis nagari garagahan lubuk basung.

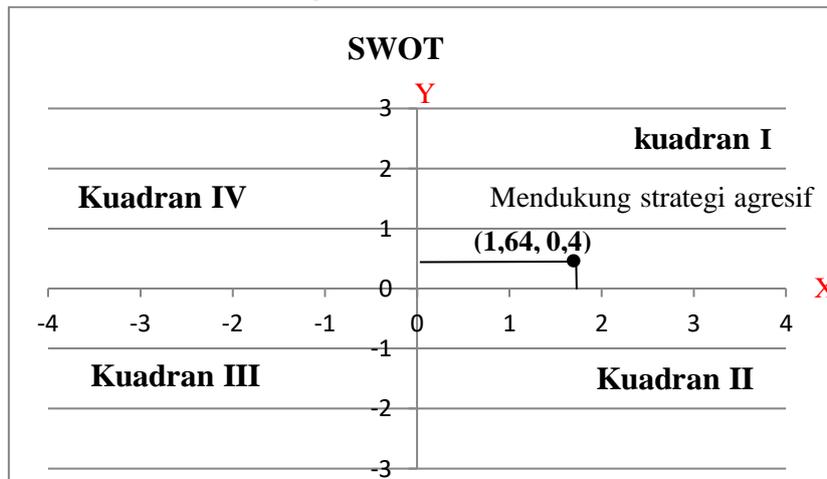
a. Bagan Analisa SWOT

Membuat ketetapan buat memilah pengganti strategi hendaknya dicoba sehabis Home Pabrik Ketahui Da En terlebih dulu mengenali letaknya buat situasi dikala ini terletak pada kuadran sisi mana alhasil strategi akan diseleksi ialah strategi akan pas sebab cocok atas situasi dalam serta eksternal akan dipunyai oleh Home Pabrik Ketahui Da En. Dari hasil riset menciptakan informasi selaku berikut:

$$\begin{aligned} \text{Titik koordinat sumbu X} &= \text{Total Strength} - \text{Total Weakness} \\ &= 2,27 - 0,64 = \mathbf{1,64} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik koordinat sumbu Y} &= \text{Total Opportunity} - \text{Total Threat} \\ &= 1,65 - 1,25 = \mathbf{0,4} \end{aligned}$$

Diagram Analisis SWOT



Gambar 1 Diagram Cartesius Analisis SWOT Home Industri Tahu

Dari lukisan bagan cartesius diatas bisa diamati atas nyata membuktikan kalau Home aiandustri Ketahui Da En terletak pada Kuadran I dimana kuadran itu ialah suasana dimana Situasi Home Pabrik terletak dalam situasi prima serta afdal alhasil amat dimungkinkan buat lalu melaksanakan perluasan, memperbesar perkembangan serta mencapai perkembangan atas cara maksimum, akan mana saran strategi akan diserahkan merupakan Kasar.

2. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Home Industri Tahu Da En Bancah Paku Nagari Garagahan Lubuk Basung

1. Faktor Strategi Internal

Bersumber pada hasil tanya jawab akan dicoba oleh periset pada 10 informan akan sudah dituturkan, menciptakan aspek dalam akan diperlukan dalam analisa strategi pengembangan upaya, ialah terdiri atas daya serta kelemahan antara lain:

a. Kekuatan

1. Materi Dasar Berkualitas

Home pabrik ketahui memakai kedelai terbaik akan terdapat di lubuk basung serta langsung dibeli oleh owner home pabrik ketahui ke pasar tempat distribusinya. Diamati dari bagian isi, kacang kedelai memiliki pangkal pangkal protein nabati akan kandungan proteinnya tinggi ialah sebesar 35% apalagi pada jenis menang bisa menggapai 40-44%. Dari hasil tanya jawab atas ibuk zetri, dia pula menarangkan kalau pemakaian tipe kedelai apa saja ketika kedelai itu tidak busuk serta using bila diolah jadi ketahui hendak menciptakan ketahui akan bagus terkait atas metode pengolahannya, alhasil produk ketahui itu bisa digemari oleh warga besar.

2. Memakai Metode Konvensional Dalam Pemaskan Bubur Kedelai.

Pada biasanya home pabrik ketahuai ataupun upaya sejenisnya sedang memakai metode konvensional dalam pemasakan bubur kedelai, serupa semacam home pabrik akan dijalani oleh ayah Hendri, dia sedang memakai tungku dari batu, kualii besi(kualii) berdimensi besar dan kusen selaku materi bakar penting disebabkan buat mengirit cara penciptaan.

3. Pengalaman Wiraswasta Dalam Pembuatan Ketahuai Lumayan Baik

Home pabrik ketahuai da en ini telah berdiri dari tahun 2009, bila diamati dari umur home pabrik akan telah lumayan berumur ini amat berkesempatan buat wiraswasta serta daya kegiatan penciptaan buat mempunyai pengalaman dalam memasak kedelai jadi ketahuai akan bermutu. Pengalaman wiraswasta serta daya kegiatan penciptaan dalam memasak kedelai jadi ketahuai amat dibutuhkan perihal ini membagikan khasiat atas cara langsung kepada tingkatan keyakinan pelanggan dalam komsumsi ketahuai akan berawal dari pabrik itu.

4. Penciptaan Ketahuai Dicoba Tiap Hari

Home pabrik ketahuai da en bancah pakis nagari garagahan lubuk basung, memasak kedelai jadi ketahuai tidak tiap hari namun cuma 3 kali sepekan disebabkan tidak mempunyai kawan kerja upaya akan mewajibkan penciptaan tiap hari, home pabrik ketahuai da en cuma memuat warung warung kelontongan, keinginan rumah tangga, serta sebagian orang dagang gorengan. Ketahuai akan dibuat memiliki era simpan 2 hari, serta pada umumnya tiap hari ketiga da en telah tiba buat menyediakan ketahuai balik ke warung warung kelontongan.

Bersumber pada tanya jawab atas ayah Hendri, bisa dikenal kalau ketahuai ialah olahan santapan akan kurang abadi buat ditaruh berhari-hari, bila ditaruh lebih dari 3 hari ketahuai mulai hendak menghasilkan bau asam sebab pada pengerjaan memakai fermentasi, dan hendak berdehuk serta komposisi nya hendak mulai berkembang serta ber gas.

5. Posisi pabrik akan strategis

Home pabrik ketahuai Da En ini terletak di nagari garagahan suatu desa akan terletak di kecamatan lubuk basung, posisi ini dapat dikatakan tidak penting sebab terletak didalam perkampungan, alhasil orang luar susah mengenali kalau terdapat home pabrik ketahuai di wilayah ini, mereka bisa jadi hendak mengenali dari data mulu ke mulut konsumen akan mengerti atas home pabrik ini

Hingga dari itu jadi salah satu pemicu upaya ketahuai da en susah bertumbuh serta cuma begitu- begitu saja, disamping itu pembagian ketahuai itu sendiri pula sedang kurang mencukupi sebab ayah hendri sendiri sedang memakai satu alat transportasi cakra 2 akan diberi bakul

kiri serta kanan bagian alat transportasi. Pada umumnya konsumen ketahui da en beberapa besar merupakan warga nagari gargahan, beberapa dari mereka membeli langsung ke home pabrik, serta beberapa lagi membeli ke gerai gerai sembako akan menjual balik produk ketahui akan dipromosikan oleh home pabrik kepunyaan ayah hendri.

6. Jasa akan bagus pada konsumen

Bersumber pada hasil tanya jawab dan observasi akan aku lakukan selaku seseorang periset kepada home pabrik ketahui Da En ini, owner dari home pabrik ialah ayah Hendri merupakan seseorang orang dagang ketahui akan populer ramah dan senang berbual gurauan pada siapa saja tercantum para klien loyal dari ketahui akan beliau penciptaan. Dia pula tetap membagikan jasa akan bagus dan santun pada dikala lagi berjual beli atas pelanggannya. Begitu juga hasil dari tanya jawab akan aku jalani pada ibuk Rumlah(59) klien senantiasa dari ketahui da en, dia menguraikan kalau:

“ Da En

ini merupakan orang akan ramah dalam berbisnis, dan para pekerja di home pabrik kepunyaan nya pula amat ramah pada dikala kita membeli ketahui ketempat usahanya”

Bisa diamati kalau jasa akan bagus akan dipunyai oleh seseorang wiraswasta mempunyai akibat akan amat besar kepada upaya akan lagi dirintis ataupun juga telah berjalan lama, dan bisa menjaga jumlah pelanggan dan

atensi beli pelanggan.

b. Kelemahan

1. Terbentuknya penyusutan jumlah penciptaan tahu

Bersumber pada hasil tanya jawab sepanjang riset akan periset jalani di home pabrik ketahui kepunyaan ayah Hendri, dia menarangkan kalau upaya ketahui nya luang hadapi jumlah penyusutan penciptaan akan amat ekstrem, ialah pada dikala pandemic covid- 19 akan menimbulkan pula banyak upaya upaya gulung karpet, tetapi tidak hingga terjalin pada home pabrik akan dia jalankan, cuma saja dia teta memproduksi meski dalam jumlah akan sedikit, ini dia jalani sebab home pabrik ini merupakan pangkal mata pencaharian dia buat menafkahi keluarganya.

2. Kotoran pabrik akan belum diolah atas sedemikian itu baik

Kotoran merupakan buangan akan dihasilkn dari sesuatu cara penciptaan, bagus pabrik mauoun domestic(rumah tangga). Kotoran lebih diketahui selaku kotor, akan keberadaannya kerap tidak

dikehendaki serta mengusik area, sebab kotor ditatap tidak mempunyai angka murah. Bersumber pada Peraturan Menteri Area Hidup Republik Indonesia No 5 Tahun 2014 mengenai Dasar Kualitas Air Kotoran, air kotor merupakan sisa dari sesuatu upaya serta ataupun aktivitas akan berbentuk cair. Air kotor ataupun air buangan merupakan sisa air akan dibuang akan berawal dari rumah tangga, pabrik ataupun tempat tempat biasa akan lain, serta pada biasanya memiliki materi- materi ataupun zat- zat akan bisa mematikan buat kesehatan orang dan mengusik area hidup.

Bersumber pada hasil tanya jawab atas ayah Hendri(58), kotoran pabrik amatlah beraneka ragam terkait aktivitas akan dicoba, buat pabrik ketahui sendiri kotoran akan diperoleh ialah berbentuk kotoran padat serta cair.

Kotoran dari hasil aktivitas home pabrik ketahui kepunyaan ayah Hendri berbentuk endapan ketahui serta air sisa pembuatan ketahui serta pencucian kedelai akan mana hingga saat ini belum diolah atas sedemikian itu bagus, air sisa pembuatan tahu

san pencucian kacang kedelai langsung dialirkan ke saluran pengasingan akan mengalir langsung ke saluran air(dalam bahasa warga nagari garagahan Banda buangan) kecil akan terletak dibelakang rumah penciptaan, akan mana sering- kali pada dikala saluran air itu kering otomatis libah air hendak terhenti serta kadangkala memunculkan bautidak nikmat, sebaliknya buat endapan ketahui nya sering- kali diserahkan free buat pangan peliharaan, serta kadangkala terdapat pula akan membeli endapan ketahui tersebut buat keinginan pangan peliharaan.

3. Pemasukan upaya menurun

Bagi Jalinan Akuntansi Indonesia, Pemasukan upaya merupakan pemasukan akan mencuat dalam penerapan kegiatan entitas akan lazim serta diketahui atas gelar berlainan semacam, pemasaran, balasan bunga, deviden, royalty, serta carter. Pemasukan home pabrik ketahui ininsebagian besar berawal dari consume ataupun klien senantiasa dari produk ketahui da en. Ini cocok atas hasil tanya jawab atas ayah Hendri(58) owner home pabrik:

“ dari dini produksi ketahui ini berdiri, pemasukan dari home pabrik ini senantiasa terletak di nilai 1. 000. 000- 1. 200. 000 ataupun kadangkala lebih sedikit. Namu luang terjalin penyusutan ekstrem pada era pandemic covid- 19, akan mana perihal ini amat berakibat pada aktivitas penciptaan”.

4. Tempat penyimpanan ketahui kurang higienis

Produk ketahu akan sudah berakhir dicetak serta setelah itu di potong- potong kemudian ditaruh dalam satu media akan sudah diadakan serta diberi air supaya ketahu abadi. Home pabrik ketahu da en memakai suatu derum atau gerigen berdimensi besar akan bagian atasnya dipotong buat mempermudah memasukkan ketahu kedalalamnya, akan mana gerigen ini sebab telah digunakan sedemikian itu lama wujudnya jadi kurang menarik serta jauh dari opini higienis serta bersih.

5. Kurang dalam eksploitasi alat sosial

Dizaman saat ini ini dimana teknologi telah bertumbuh amat cepat dan data serta komunikasi dapat diakses dimana serta bila saja, hendak namun home pabrik ketahu kepunyaan ayah Hendri tidak serupa sekali memakainya buat melaksanakan bagus itu jual beli ataupun advertensi akan lebih besar, alhasil produknya tidak dapat mendobrak pasar luar.

2. Faktor Strategi Eksternal

a. Peluang

1. Memiliki kawan kerja usaha

Dalam berbisnis, menjalankan ikatan atas kawan kerja upaya ataupun rekan usahabaik itu dalam rasio kecil ataupun besar bisa membagikan profit buat kedua koyak pihak, salah satu profit akan di bisa oleh pabrik ialah bertumbuhnya upaya. Tetapi tidak atas Home pabrik akan dijalani oleh Ayah Hendri, dia serupa sekali tidak mempunyai joinan bidang usaha ataupun kawan kerja upaya, semacam apa akan dia paparkan pada dikala tanya jawab, sebabnya hingga saat ini tidak memiliki kawan kerja upaya disebabkan dia merasa tidak butuh serta tidak sanggup buat melaksanakan upaya berjoinan atas pihak lain.

Tetapi begitu dia pula mengetahui kalau usahanya susah buat dibesarkan jadi upaya akan besar bisa jadi pula diakibatkan sebab perihal itu. Sesungguhnya atas terdapatnya kawan kerja upaya, diharapkan sanggup menolong bertumbuhnya upaya akan kita jalur unuk jadi upaya akan besar serta diketahui banyak oleh orang, dan meluaskan pemasarannya.

2. Produk ketahu sedang disukai warga nagari garagahan lubuk basung

Bila diamati pada dikala ini, ketahu ialah materi olahan akan amat banyak peminatnya, tidak hanya buat materi olahan rumahan, ketahu pula banyak dijadikan materi kemilan semacam goreng- gorengan serta lain serupanya. Perihal ini disebabkan ketahu ialah materi santapan akan dijual atas harga akan dapat terhitung amat ekonomis serta mudah buat ditemui dimana saja. Semacam apa akan dipaparkan oleh ibuk Mayelis(

58), beliau berkata kalau ketahu akan beliau beli di home pabrik ketahu kepunyaan da en serta beliau jual balik sangat banyak terjual diwarungnya, beliau berkata kalau ketahu merupakan materi santapan akan banyak disukai, apalagi ketahu menggodok akan beliau buat, dapat laris tiap hari tanpa berlebih.

3. Harga ketahu terjangkau

Ketahu ialah salah satu santapan akan banyak disukai di golongan warga serta amat gampang buat diperoleh dimana saja, serta dapat dibeli oleh golongan mana saja. Tidak hanya ekonomis ketahu pula diketahui atas santapan akan memiliki vitamin akan bagus buat badan, ketahu pula dapat diolah jadi bermacam tipe olahan santapan kekinian.

Home pabrik ketahu da en menjual tahunya atas cara per bulir, dimana buat satu ketahu beliau jual atas harga 1. 000 atau buah bila kita beli langsung ke posisi penciptaan, tetapi hendak berlainan bila kita membeli di gerai kelontongan, mereka menjual balik ketahu atas harga 4 buah atas harga 5. 000, perihal ini dikenal dari hasil wawancara atas owner home pabrik ketahu ialah ayah Hendri.

4. Prasarana memadai

Bagi Peraturan Kepala negara No 38 Tahun 2015, Prasarana merupakan sarana teknis, raga, system, fitur keras serta lunak akan dibutuhkan buat melaksanakan jasa pada warga serta mensupport jaringan bentuk supaya perkembangan ekonomi serta sosial warga bisa berjalan atas bagus.

Bersumber pada hasil tanya jawab atas Ayah Hendri(58), dia berkata kalau prasarana dapat dikatakan lumayan mencukupi, cuma saja prasarana akan dia punya akan kurang mensupport, dimana dia cuma memakai satu alat transportasi cakra 2 buat menjual tahu- tahu nya, alhasil membatasi buat meluaskan jaringan pemasaran.

5. Terdapatnya kontrak kerjasama antara kawan kerja usaha

Bersumber pada hasil tanya jawab atas ayah Hendri(58), dia telah berkata kalau beliau tidak terdapat kontrak kerjasama atas siapapun, dia berkata belum memiliki kawan kerja upaya hingga dikala ini.

b. Ancaman

1. Terdapatnya kompetitor pabrik ketahu dari luar daerah

Kehadiran kompetitor dalam aktivitas upaya apa saja menghasilkan bahaya tertentu buat upaya akan lagi kita lakukan, kerap kita amati banyak usaha- usaha akan awal mulanya lancer serta goni peminat hendak tutup dikala terdapat kompetitor akan membandingi tipe upaya serta apalagi menjual atas harga lebih ekonomis.

Semacam akan dirasakan oleh Home pabrik ketahu kepuayaan ayah Hendri, dia berkata kalau dikala ini akan jadi saingannya merupakan produsen- produsen ketahu jawa akan terdapat dipasaran, banyak pula warga terpikat atas ketahu jawa disebabkan mereka menjual atas harga lebih ekonomis, perihal ini diakibatkan mereka sudah melaksanakan penciptaan sekala besar(pabrik).

2. Harga kedelai mahal

Sebagian barang utama pertanian di warga dikala ini hadapi ekskalasi harga. Semacam perihalnya kacang kedelai bagus kacang kedelai lokal ataupun memasukkan. Perihal ini dikenal dari pemaparan Ayah Hendri pada dikala tanya jawab, dia berkata kalau sudah terjalin ekskalasi harga kacang kedelai mulai dikala dini pandemic covid- 19 menyerang Indonesia, akan mana dahulu dia dapat membeli atas harga 9. 000 atau kilogram, saat ini dapat menggapai 13. 000 atau kilogram. Perihal ini menimbulkan berefek pada aktivitas penciptaan.

3. Terbentuknya kelangkaan daya kegiatan ahli

Bagi Dumairy akan terkategori daya kegiatan merupakan masyarakat akan memiliki baya didalam batasan umur kegiatan. Tujuan dari penentuan batasan baya itu supaya defenisi akan diserahkan sebisa bisa jadi melukiskan realitas akan sesungguhnya.

Kelangkaan daya kegiatan pakar pula dialami oleh ayah Hendri(58), dia berkata kalau dikala ini banyak umur produktif kurang berkeinginan bertugas pada pabrik ketahu disebabkan tidak mempunyai kemampuan dalam membuat ketahu, beberapa besar warga kenagarian garagahan bertugas selaku orang tani serta pegawai bercocok tanam, dan kanak- kanak era saat ini lebih memilah bertugas ditempat tempat upaya akan lebih modern serta terletak dikota besar.

4. Kompetitor akan membagikan harga akan lebih murah

Didalam bumi upaya kompetisi ialah perihal akan tidak asing lagi, sedemikian itu banyak metode dicoba owner upaya supaya bidang usaha akan dilewatinya disukai oleh banyak orang. Salah satunya atas metode membagikan harga di dasar harga akan di bayaran oleh upaya akan seragam. Perihal ini cocok atas apa akan dibilang oleh ayah Hendri pada dikala tanya jawab, dia berkata beberapa besar pelanggan tentu hendak lebih tergiur atas harga akan lebih mrah kepada produk seragam, tetapi pula kebalikannya terdapat pula pelanggan akan pintar, mereka tentu menyamakan dahulu kedua produk tersebut.

3. Matriks SWOT

Bagi Isnati serta Rizky berkata kalau matriks SWOT merupakan perlengkapan buat menata faktor- faktor penting badan sesuatu industri

serta melukiskan atas cara nyata gimana kesempatan serta bahaya akan dihadapi oleh badan ataupun industri bisa dicocokkan atas daya serta kelemahan akan dipunyai badan ataupun industri. Tujuan dari dibuatnya matriks SWOT merupakan buat mengakulasi sebagian strategi akan membolehkan buat dipakai pada home pabrik kepunyaan ayah Hendri. Berikutnya, hasil pengenalan aspek dalam serta eksternal akan dicoba pada home pabrik ketahu kepunyaan ayah Hendri dianalisis memakai matriks SWOT. Hasil analisa itu bisa diamati pada bagan 4. 5 selanjutnya ini:

Tabel 6
Matriks SWOT Home Industri Tahu Da En

IFAS	<p>STRENGTHS(S)</p> <p>1) Materi dasar bermutu(0, 35).</p> <p>2) Memakai metode konvensional dalam pemasakan bubur kedelai(0, 44).</p> <p>3) Pengalaman wiraswasta dalam membuat ketahu bagus(0, 35).</p> <p>4) Penciptaan ketahu dicoba tiap hari(0, 17).</p> <p>5) Posisi pabrik ketahu penting(0, 09).</p> <p>6) Jasa akan bagus pada pelanggan(0, 52).</p> <p>7) Mengutamakan mutu produk daripada jumlah produk(0, 33).</p>	<p>WEAKNESS(W)</p> <p>1) Pemasukan usa menyusut(0, 2).</p> <p>2) Terbentuknya penyusutan jumlah penciptaan(0, 2).</p> <p>3) Tempat penyimpanan ketahu kurang higienis(0, 14).</p> <p>4) Kotoran pabrik belum diolah atas cara bagus(0, 05).</p> <p>5) Kurang dalam eksploitasi alat sosial(0, 03)</p>
EFAS	<p>STRATEGI SO</p> <p>1) Menjaga mutu produk ketahu akan diperoleh atas melindungi materi dasar akan bagus,</p>	<p>STRATEGI WO</p> <p>1) Tingkatkan mutu produk buat mendapatkan pangsa pasar serta tingkatkan</p>
	<p>OPPORTUNITY(O)</p> <p>1) Memiliki kawan kerja upaya(0, 04).</p> <p>2) Produk ketahu sedang disukai warga spesialnya di</p>	

<p>nagari garagahan lubuk basung(0, 65). 3) Harga terjangkau(0, 62). 4) Prasarana mencukupi(0, 2). 5) Terdapatnya kontrak kerjasama atas kawan kerja upaya(0, 05). 6) Pangsa pasar akan besar(0, 1).</p>	<p>sehingga menciptakan ketahui akan lezat. 2) Membiasakan harga atas mutu produk dan melindungi jumlah penciptaan buat menjaga pelanggan.</p>	<p>pemasukan upaya. 2) Tingkatkan advertensi atas memanfaatkan media sosial.</p>
<p>THREATS(T) 1) Terdapatnya kompetisi pabrik ketahui dari luar wilayah(0, 44). 2) Harga kedelai mahal(0, 36). 3) Terjalin kelangkaan daya kegiatan pakar(0, 15). 4) Kompetitor akan membagikan harga lebih ekonomis(0, 3)</p>	<p>STRATEGI ST 1) Melaksanakan penilaian serta koreksi kemampuan pada aktivitas operasional home pabrik ketahui kepunyaan ayah hendri buat tingkatkan energi saing produk ketahui di nagari garagahan atas produsen ketahui jawa akan terdapat.</p>	<p>STRATEGI WT 1) Membagikan materi dasar akan betul- betul bagus serta nyaman buat di mengkonsumsi. 2) Menjaga ikatan bagus atas para pelanggan.</p>

Bersumber pada analisa diatas membuktikan kalau kemampuan industri bisa didetetapkan oleh kemampuan aspek internal- eksternal kalau kemampuan industri bisa didetetapkan oleh campuran aspek kedua aspek itu di tunjukkan dalam bagan hasil analisa SWOT semacam dibawah ini:

1. Strategi SO(Strengths- Opportunity)

Diambil dari novel buatan Freddy Rangkuti, berkata kalau strategi ini terbuat bersumber pada jalur benak industri, ialah atas memakai semua daya buat menggunakan kesempatan. Dalam permasalahan pada Home pabrik ketahui, strategi SO akan di tempuh yaitu

a. Menjaga mutu produk ketahui akan diperoleh atas melindungi materi dasar akan bagus, sehingga menciptakan ketahui akan lezat.

b. Membiasakan harga atas mutu produk dan melindungi jumlah penciptaan buat menjaga pelanggan.

2. Strategi WO

Strategi ini diaplikasikan bersumber pada eksploitasi kesempatan akan terdapat, atas metode menanggulangi kelemahan- kelemahan akan dipunyai. Dalam permasalahan Home pabrik ketahui ini, strategi WO akan ditempuh ialah:

a. Tingkatkan mutu produk buat mendapatkan pangsa pasar serta tingkatkan pemasukan upaya.

b. Tingkatkan advertensi atas menggunakan alat sosial.

3. Strategi ST

Ini merupakan strategi buat memaknai daya akan dipunyai industri atas metode menjauhi bahaya. Dalam permasalahan Home pabrik ketahui ini, strategi ST akan ditempuh ialah:

a. Melaksanakan penilaian serta koreksi kemampuan pada aktivitas operasional home pabrik ketahui kepunyaan ayah hendri buat tingkatkan energi saing produk ketahui di nagari garagahan atas produsen ketahui jawa akan terdapat.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada aktivitas akan bertabiat defensive serta tertuju buat meminimalkan kelemahan akan terdapat dan menjauhi bahaya. Dalam permasalahan Home pabrik ketahui ini, strategi WT akan ditempuh ialah:

a. Membagikan materi dasar akan betul- betul bagus serta nyaman buat di konsumpsi.

b. Menjaga ikatan bagus atas para konsumen.

IV. Kesimpulan

Bersumber pada kesimpulan permasalahan dari analisa SWOT bisa disimpulkan kalau di dalam matriks IFAS membuktikan kalau aspek daya serta kelemahan mempunyai keseluruhan angka 2, 9, perihal ini mengenali kalau Home Pabrik Ketahui Da En terletak pada posisi dalam akan lumayan kokoh, dimana upaya ini mempunyai daya dalam bagus dari bidang produk serta strategi penciptaan.

Berikutnya pada matriks EFAS membuktikan kalau aspek kesempatan serta bahaya mempunyai keseluruhan angka 2, 9, perihal ini mengenali kalau Home Pabrik Ketahui Da En merespon peluang- peluang akan terdapat atas metode akan lumayan bagus serta menjauhi bahaya bahaya di pasar industrinya. Industri pula mempunyai kesempatan buat lalu pembaruan cocok atas hasil akan sudah diresmikan dari bermacam analisa akan sudah dicoba pada ayat lebih dahulu.

Bersumber pada Bagan Cartesius membuktikan Home Pabrik Ketahui Da En terletak pada kuadran I(Saran akan diserahkan merupakan Kasar), dimana posisi ini menunjukkan suatu badan akan kokoh serta berkesempatan, badan terletak dalam situasi prima serta afdal alhasil amat dimungkinkan buat lalu melaksanakan perluasan, memperbesar perkembangan serta mencapai perkembangan atas cara maksimum.

Dikenal sehabis mengaitkan daya serta kesempatan ialah strategi SO(Strength- Opportunity), hingga didapat aspek akan wajib dipertahankan buat sanggup mengutip kesempatan akan terdapat ialah tingkatkan mutu produk ketahui akan diperoleh atas melindungi materi dasar akan bagus, alhasil menciptakan ketahui akan lezat, dan membiasakan harga atas mutu produk dan melindungi jumlah penciptaan buat menjaga pelanggan. Serta pada strategi ST(Strength- Threat) didapat hasil kalau industri wajib melaksanakan penilaian serta koreksi kemampuan pada aktivitas operasional home pabrik ketahui kepunyaan ayah hendri buat tingkatkan energi saing produk ketahui di nagari garagahan atas produsen ketahui jawa akan terdapat.

Sedemikian itu pula atas mengaitkan kelemahan serta kesempatan ataupun strategi WO(Weakness- Opportunity) didapat hasil kalau industri wajib tingkatkan mutu produk buat mendapatkan pangsa pasar serta tingkatkan pemasukan upaya dan tingkatkan advertensi atas memanfaatkan media sosial. Serta terakhir ialah penghubungan antara kelemahan serta bahaya ataupun strategi WT(Weakness- Treath) membagikan materi dasar akan betul- betul bagus serta nyaman buat di mengkonsumsi. Dan menjaga ikatan bagus atas para konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Belas kasih Ghazaly, Gram. I.(2010). Fiqih Muamalat, 4.
- Abdullah, M. M.(2014). Manajemen Bidang usaha Syariah, 1- 2.
- Al- Quran.(2009). AL- Qur"an Al- Karim serta Terjemah Bahasa Indonesia. Depok: Sabiq.
- Amalia, A. H.(2012). Analisa strategi pengembangan upaya pada UKM batik semarangan di Kota Semarang. Harian Ilmu Administrasi Bidang usaha, 28-294.
- Aryanti, Y.(2016). Multi Akad(Al- Uqud Angkatan laut(AL) Murakkabah) Di Perbankan Syariah Perspektif Fiqih Muamalah, 81.
- Atmoko, D.(2019). Penerapan Akad Dan Proteksi Hukum Aplikasi Bidang usaha Waralaba Di Indonesia, 64.
- Darmawan, W.(2010). Analisa Sistem Penentuan Franchise Fee Serta Royalty Fee Pada Franchise BRC, 38.

- Hartono, H.(2016). *Journal of Business and Management*, 15- 30.
- Hendri.(2023, November 15). *Owner Upaya Ketahui.*(A. Nabila, Pewawancara)
- Hidayati.(2018). *Aplikasi Analisa SWOT Selaku Strategi Pengembangan Upaya Dalam Persepektif Ekonomi Islam(Riset Pada Dusun Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu).*
- Kartika, I. M.(2021). *Proteksi Hukum kepada Akseptor Hak Dalam Akad Waralaba*, 460.
- Kurniawan, H.(2017). *Analisa strategi pengembangan upaya minuman ekstrak buah sirsak. Industria. Harian Teknologi Serta Manajemen Agroindustri*, 97- 102.
- Kurniawan, M. H.(2017). *Analisa strategi pengembangan upaya minuman ekstrak buah sirsak. Harian Teknologi Serta Manajemen Agroindustri*, 97- 102.
- Bagaikan, F.(2008). *Manajemen Penjualan Pendekatan Efisien*. 67.
- Mardhaniah.(2020). *Kaidah- Kaidah Kesahan Multi Akad(Hybrid Contract)& Konsep Kontrak Ekonomi Syariah*, 34- 35.
- Murdiati, A.(2013). *Bimbingan Pengemasan Pangan Segar*. Jakarta: Emas Prenadamedia Group.
- Rifki Faisal, M. Z.(2016). *Akibat Manajemen kepada Kebahagiaan Kegiatan Pegawai(Sesuatu Permasalahan di Home Industry Asri Rahayu di Area Majalengka Region*, 159.
- Sembiring, R.(2014). *Pengantar Bidang usaha*, 1- 2.
- Slamet, S. R.(2011). *Waralaba(Franchise) Di Indonesia*, 19.
- Syaikhu, A. N.(2020). *Fiqih Muamalah,,* 2.
- Widiana, M. E.(2020). *Novel Didik Pengantar Manajemen*, 34- 35.
- Wijoyo, A.(2022). *Pemograman Manajemen Cetak biru Pembangunan Upaya Rumah Kos Millenial di Pamulang*, 3.