

Strategi Pengembangan Sentra Industri Kerupuk Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dikawasan Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember

Helmi Agus Salim¹, Dewi Untari², Musaiyadi³

¹ Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Teknologi dan Sains Mandala, Indonesia

² Program Studi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dr. Soebandi, Indonesia

³ Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Teknologi dan Sains Mandala, Indonesia

Abstrak

Usaha home industry merupakan bagian dari UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) termasuk dalam bisnis kecil. Perhatian utama dalam penelitian ini adalah untuk melihat lebih jauh perkembangan dan keberadaan industri kerupuk di Desa Ajung Wetan Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan Kuantitatif deskriptif. Jenis penelitian ini adalah penelitian survey menggunakan pendekatan kuantitatif yang dikombinasikan dengan pendekatan kualitatif untuk lebih menggali data yang dibutuhkan. Lebih dikenal dengan metode penelitian kombinasi. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk menentukan peluang dan ancaman. Berdasarkan hasil analisa menunjukkan bahwa hasil matrik IFAS dengan bobot 3,1 yang artinya usaha kerupuk bapak saiful berada pada posisi kuat dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan mampu mengatasi kelemahan yang ada. Sedangkan hasil matrik EFES menunjukkan bahwa usaha kerupuk bapak saiful mempunyai kemampuan peluang tergolong sedang dalam memanfaatkan peluang yang ada dalam mengatasi ancaman. Strategi yang harus diterapkan usaha kerupuk bapak saiful adalah strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) atau strategi integratif (integrasi kedepan, ke belakang dan horizontal).

Kata Kunci: Strategi, Sentra Industri, Peningkatan Pendapatan

Abstract

Home industry business is part of UMKM (Micro, Small and Medium Enterprises) including small businesses. The main concern in this study is to see further the development and existence of the cracker industry in Ajung Wetan Village, Ajung District, Jember Regency. In this study, the researcher used a qualitative and quantitative descriptive approach. This type of research is a survey research using a quantitative approach combined with a qualitative approach to further explore the data needed. Better known as a combination research method. This study uses SWOT analysis which is an instrument for identifying various factors that are formed systematically which are used to determine opportunities and threats. Based on the results of the analysis, it shows that the results of the IFAS matrix with a weight of 3.1, which means that Mr. Saiful's cracker business is in a strong position in utilizing the strengths it has and is able to overcome existing weaknesses. While the results of the EFES matrix show that Mr. Saiful's cracker business has a moderate opportunity capability in utilizing existing opportunities in overcoming threats. The strategy that must be implemented by Mr. Saiful's cracker business is an intensive strategy (market penetration, market development and product development) or an integrative strategy (forward, backward and horizontal integration).

Keywords: Strategy, Industrial Center, Revenue Increase

Korespondensi:

Helmi Agus Salim
helmi@itsm.ac.id

Submit: 10 Mei 2025

Revisi: 15 Mei 2025

Diterima: 1 Juni 2025

Terbit: 13 Juni 2025



1. Pendahuluan

Usaha home industry merupakan bagian dari UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) termasuk dalam bisnis kecil. Bisnis kecil yang dimaksud adalah suatu usaha yang dimiliki dan dikelola secara bebas dan tidak mendominasi pasar. Selain itu juga bukan merupakan bagian atau cabang dari perusahaan lain. Adapun home industry suatu peluang usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha dalam rangka meningkatkan pendapatan. Diantara UMKM yang terdapat di Sumatera Utara, Kabupaten Langkat, khususnya di Kecamatan Selesai Desa Padang Brahrang, home industri makanan ringan seperti kerupuk dan keripik milik Ibu Riska ini, harus mampu bertahan dengan segala kondisi, pemilik menjelaskan tujuan tetapnya bertahan untuk membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat agar masyarakat setempat tetap memiliki penghasilan/ pendapatan sehingga bisa mencukupi kebutuhan keluarganya seperti terpenuhinya pangan, kesehatan, tempat tinggal, kebutuhan pendidikan untuk anaknya dan kebutuhan lainnya. Meskipun dibandingkan dengan industri kreatif lainnya, home industry kerupuk dan keripik ini, mendapat peluang yang besar untuk terus bertumbuh dikarenakan peminat dan harga yg terjangkau namun tetap terdapat kendala dalam kegiatan produksi- produksinya.

Pengembangan industri kecil dan menengah merupakan upaya perbaikan perekonomian karena potensinya yang sangat besar dalam menggerakkan perekonomian nasional. Industri kecil dan menengah mempunyai peranan yang besar pada perekonomian karena banyaknya masyarakat yang menggantungkan hidupnya pada IKM. Diantara usaha kecil dan menengah, industri kerupuk di Desa Ajung Wetan Kecamatan Ajung Kabupaten Jember juga merupakan salah satu industri kecil yang ada di Indonesia.

Perhatian utama dalam penelitian ini adalah untuk melihat lebih jauh perkembangan dan keberadaan industri kerupuk di Desa Ajung Wetan Kecamatan Ajung Kabupaten Jember, sehingga dapat dirumuskan strategi (skenario dan kebijakan) pengembangan yang akan digunakan dari penelitian ini adalah : Merumuskan strategi pengembangan sentra industri kecil dan menengah pembuatan kerupuk pada Desa Ajung Wetan Kecamatan Ajung Kabupaten Jember metode perumusan strategi pengembangan yang diaplikasikan pada penelitian ini menurut teori kerangka analisis perumusan strategi yang dikemukakan oleh Fred R. David.

Hardiyanti Ridwan, A.Takdir Hasyim, Sulistiawati (2023), Pengembangan Usaha Rumahan Kerupuk Rengginang Sebagai Peluang Dalam Peningkatan Pendapatan Kaum Wanita di Kelurahan Biringere Kecamatan Sinjai Utara Kab. Sinjai. Penelitian ini dilakukan dengan melihat usaha rumahan yang diproduksi oleh masyarakat khususnya kaum wanita pada umumnya, dimana dengan adanya pengembangan usaha tersebut mampu menjadi peluang dalam peningkatan pendapatan. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengembangan usaha rumahan kerupuk rengginang sebagai peluang dalam peningkatan pendapatan kaum wanita. Target khusus dalam penelitian ini diharapkan agar kiranya mampu meningkatkan ide-ide kreatif dalam pengembangan produk usaha rumahan sehingga mampu meningkatkan pendapatan terhadap suatu produk yang dihasilkan. Dalam penelitian kuantitatif yang digunakan oleh peneliti dengan melihat dari data primer dan sekunder, dimana data primer yaitu dimana datang ke industri rumahan rengginang, kemudian melakukan observasi dan wawancara terhadap pelaku usaha tersebut, dan data sekunder dengan menelaah data literatur yang relevan. Kemudian data yang telah dihimpun akan direduksi, disajikan lalu disimpulkan menjadi hasil penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata pemilik atau pengelola usaha kerupuk rengginang, di Kelurahan Biringere, Kecamatan Sinjai Utara, Kabupaten Sinjai dalam satu minggu menguntungkan, dimana jumlah pendapatan rata-rata pemilik atau pengelola usaha berada diatas rata-rata. Sedangkan berdasarkan analisis SWOT dalam usaha pengembangan kerupuk rengginang di Kelurahan Biringere Kecamatan Sinjai Utara Kabupaten Sinjai cukup prospek atau layak untuk dikembangkan.

Ibnu Imam Sholeh, Budi Hartono (2022) Strategi Pengembangan Pemasaran Kerupuk "UD AGUNG" dengan Metode Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian negara, meskipun Usaha Mikro Kecil Menengah sering dianggap berkonotasi tradisional dan memiliki skala yang kecil baik dalam jumlah karyawan, aset, omset serta modal yang rendah tetapi sangat berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data survei digunakan dalam penelitian ini. Jenis dan sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pada penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT Matriks IFE-EFE untuk mengidentifikasi faktor-faktor Internal dan Eksternal yang berpengaruh dalam penjualan produk. Hasil dari penelitian ini menunjukkan kekuatan dan kelemahan internal UMKM terkait dengan cita rasa, hubungan baik, jangkauan pasar, alat produksi. Selanjutnya hasil dari faktor eksternal terdapat peluang dan ancaman UMKM yaitu tingginya permintaan, potensi pasar, lapangan kerja, dan ancaman yang dihadapi yaitu bahan baku fluktuatif, cuaca, muncul pesaing, dan kurangnya dukungan dalam perizinan dan pengembangan usaha. Strategi yang harus diterapkan usaha kerupuk UD AGUNG adalah strategi intensif atau strategi integrative.

Suci Rahmadani (2021) Analisis Strategi Pengembangan Umkm Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec.Selesai Kab.Langkat (Studi Kasus Pada Home Industri Krupuk & Keripik) dengan hasil pengamatan yang dilakukan menunjukkan bahwa, home industri ini menggunakan strategi

pengembangan bauran pemasaran (marketing mix) yang meliputi produk yang halal, harga yang terjangkau, dan promosi yang transparan, sehingga dapat disimpulkan bahwa UMKM (home industri) makanan ringan milik bapak sandi dan ibu riska yang berada di Desa Padang Brahrang, Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, mengalami perkembangan yang terus membaik dari jumlah konsumen/ pasar yang bertambah maupun pendapatan masyarakat yang menjadi lebih baik. Home industri ini mempunyai peran penting yaitu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat dalam meningkatkan penghasilan sehingga bisa untuk mencukupi kebutuhan keluarganya seperti terpenuhinya pangan, kesehatan, tempat tinggal, kebutuhan pendidikan untuk anaknya dan kebutuhan lainnya.

M. Adhi Prasnowo, dkk (2017) Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Menengah Produksi Krupuk dengan hasil penelitian ndustri pembuatan kerupuk merupakan salah satu produk unggulan di Sidoarjo yang mempunyai potensi besar untuk dikembangkan. Hal ini dimungkinkan karena pembuatan kerupuk berdasarkan identifikasi dan pemilihan Klaster pengembangan ekonomi lokal (KPEL) mempunyai peranan yang benar dalam menciptakan kesempatan kerja, mengentaskan kemiskinan, dan distribusi pendapatan. Dari hasil penelitian yang ditunjukkan pada matriks QSPM yang didasarkan pada tiga alternatif strategi yang muncul pada tahap pencocokan (matching stage) yaitu penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk dapat diketahui bahwa nilai tertinggi terletak pada strategi “meningkatkan kapasitas produksi” yaitu sebesar 7,380. Strategi meningkatkan kapasitas produksi ini agar bisa mencukupi kebutuhan pasar yang mengalami peningkatan, serta bisa menjaga persaingan yang semakin ketat.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang akan menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini :

1. Bagaimana strategi pengembangan UMKM Kerupuk di Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember ?
2. Faktor-faktor apakah yang menjadi kendala dalam pengembangan UMKM Kerupuk di Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember ?

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mendeskripsikan strategi pengembangan UMKM Kerupuk di Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember
2. Untuk mendeskripsikan faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pengembangan UMKM Kerupuk di Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember

2. Metode

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan Kuantitatif deskriptif. Jenis penelitian ini adalah penelitian survey menggunakan pendekatan kuantitatif yang dikombinasikan dengan pendekatan kualitatif untuk lebih menggali data yang dibutuhkan. Lebih dikenal dengan metode penelitian kombinasi. Tashakkori dan Creswell dalam Donna M. Martens (2010) memberikan definisi metode kombinasi (mixed methods) adalah merupakan penelitian, di mana peneliti mengumpulkan dan menganalisis data, mengintegrasikan temuan, dan menarik kesimpulan secara inferensial dengan menggunakan dua pendekatan atau metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dalam satu studi.

Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel menggunakan sampel bertujuan atau purposive sample. Menurut Arikunto (2006), purposive sample adalah pengambilan sampel dengan cara mengambil suatu subjek bukan didasarkan atas strata, random, atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu. Pengambilan sampel dengan cara purposive sample yang bertujuan ini cukup baik karena sesuai dengan pertimbangan peneliti sendiri sehingga dapat mewakili populasi.

Karakteristik yang muncul dalam penelitian ini yaitu para Pengrajin UMKM Kerupuk di Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember. Sampel dalam penelitian ini 5 Pelaku UMKM kerupuk. Kemudian dari sampel ini nantinya akan diketahui jawaban dan pertanyaan yang diberikan kepada pemilik di UMKM Kerupuk di Desa Ajung Wetan, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember.

Analisis data yang biasa digunakan dalam penelitian kualitatif metode studi kasus adalah analisis tematik. Menurut Braun dan Clarke (2006) menjelaskan analisis tematik merupakan metode untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan melaporkan pola-pola tema dalam data.

untuk melengkapi data agar hasil yang signifikan juga melakukan metode Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan, yaitu kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats), baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Dalam penelitian ini untuk pengujian keabsahan data dilakukan secara validitas (credibility). Validitas ini sangat penting dalam sebuah penelitian, karena istilah validitas dimaknai sebagai kredibilitas, yaitu kepastian

bahwa suatu kriteria telah diukur sesuai dengan yang dimaksudkan oleh peneliti. Kemudian kredibilitas data dapat dicapai dengan cara triangulasi, baik dari segi sumber data, peneliti, metode dan teori, serta dilengkapi dengan melakukan pengecekan ulang antara data dengan informan. Dan teknik validitas (credibility) merupakan penelitian kualitatif yaitu teknik Triangulasi.

3. Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT merupakan suatu instrument pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk menentukan peluang dan ancaman. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Secara singkat analisis swot dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang mempengaruhi ke empat faktornya. Dengan demikianlah hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis institusi (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) Dengan demikian hasil dari wawancara dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan juga ancaman yang dihadapi dari pelaku usaha industry kerupuk.

3.1 Matriks SWOT

Menurut (Rangkuti 2001) Matriks SWOT merupakan kombinasi antara faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan dengan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman sehingga akan membentuk empat alternative strategi dari kombinasi keduanya yaitu strategi S-O (Strength Opportunities), S-T (Strength Threats), WO (Weakness Opportunities) dan WT (Weakness Threats).

Berikut tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. matriks SWOT

Internal Startegy Factor Analysis Sumary (IFAS)	Strenght (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cita rasa kerupuk yang khas 2. Hubungan yang baik dengan para supplier 3. Harga kerupuk yang lebih murah dari pada pesaing 4. Menggunakan tenaga kerja daerah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alat produksi yang digunakan masih sederhana 2. Pemasaran yang belum luas 3. Keterbatasan modal 4. Pengemasan kerupuk yang kurang menarik
Ekternal Startegy Factor Analysis Sumary (EFAS) Opportunities (O)	Strength Opportunities (SO)	Weakness Opportunities (WO)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan konsumen yang cenderung meningkat; 2. Potensi pasar cukup besar; 3. Membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga kestabilan harga agar permintaan akan kerupuk selalu meningkat 2. Meningkatkan produktivitas dengan memanfaatkan peluang yang ada 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambahkan modal melalui pinjaman ataupun kredit alat 2. Membuka toko atau menitipkan produk ke outlet ke pasar-pasar terdekat
Threats (T)	Strenght Threats (ST)	Weakness Threats (WT)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku fluktuatif, 2. Pengaruh cuaca. 3. Munculnya pesaing dengan mutu produk baik dan daya jangkau pemasaran luas, 4. Belum terdaftar dan belum mendapat dukungan dari 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membeli bahan baku seperti tepung dengan stok yang cukup 2. Mengurus surat izin ke Dinas Perdagangan (T1) c) Membeli alat yang lebih modern untuk proses	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti event yang ada untuk memperkenalkan produk

Sumber: Matrik SWOT 2025

3.2 Matriks IFAS dan EFAS

Penentuan nilai faktor dalam pembuatan matriks SWOT terdiri dari, Internal Startegy Factor Analysis Sumary (IFAS) dan Ekternal Startegy Factor Analysis Sumary (EFAS). adapun dibawah ini matriks IFAS DAN EFAS antara lain:

3.2.1 Matriks Internal Startegy Factor Analysis Sumary (IFAS)

Ahmad (2020) mengatakan untuk mengetahui secara pasti posisi Lembaga maka pertama kali harus melakukan perhitungan bobot (a) dan rarting (b) poin faktor serta jumlah total perkalian bobot dan rating ($c = a \times b$) pada setiap faktor S-W. Cara pemeberian nilai yaitu pemberian rating untuk kekuatan dan peluang mendapatkan peringkat 3 (kuat) atau 4 (sangat kuat). Sedangkan untuk kelemahan dan ancaman mendapatkan peringkat 1 (Sangat lemah) atau 2 (lemah). Berilah setiap faktor tersebut bobot yang berkisaran dari 0,00 (tidak penting) sampai 1,0 (semua penting). Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1.

Tabel 2. Matriks Faktor Strategi internal

FAKTOR INTERNAL (KEKUATAN DAN KELEMAHAN)				
	Faktor Strategis	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (a x b)
Kekuatan	1. Perenca Cita rasa kerupuk yang khas	0.19	4.00	0.77
	2. Hubungan yang baik dengan para supplier	0.19	4.00	0.77
	3. Harga kerupuk yang lebih murah dari pada Pesaing	0.13	3.50	0.45
Kelemahan	1. Alat produksi yang digunakan masih sederhana	0.13	2.00	0.26
	2. Pemasaran yang belum luas	0.19	2.00	0.39
	3. Keterbatasan modal	0.16	2.50	0.40
	Total	1.00		3.05

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan tabel 2 diperoleh total nilai skor berbobot sebesar 3.05. Sebelumnya menurut Rankuti (2001) jika skor yang didapatkan 1,00 sampai 1,99 maka menunjukkan posisi internal lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan rata – rata. Skor 3,00 sampai 4,00 menunjukkan posisi internal kuat. Dari total skor 3,05 tersebut maka menunjukkan bahwa Desa Kalipait saat ini berada di posisi kuat karena kondisi internal pemilik usaha industry kerupuk.

Kelemahan utama yang dimiliki oleh pemerintah Desa Kalipait dlam proses pembangunan sarana dan prasarana dengan skor sebesar 0,40 seperti alat produksi yang digunakan masih sederhana, pemasaran yang belum luas dan keterbatasan modal.

3.2.2 Matriks Eksternal Startegy Factor Analysis Sumary (EFAS)

Sama seperti matriks IFES untuk mengetahui secara pasti posisi perusahaan maka pertama kali harus melakukan perhitungan bobot (a) dan rating (b) poin faktor serta jumlah total perkalian bobot dan ranting ($c = a \times b$) pada setiap faktor O-T. (Ahmad,2020) Cara pemeberian nilai yaitu pemberian rating untuk kekuatan dan peluang mendapatkan peringkat 3 (kuat) atau 4 (sangat kuat). Sedangkan untuk kelemahan dan ancaman mendapatkan peringkat 1 (Sangat lemah) atau 2 (lemah). Berilah setiap faktor tersebut bobot yang berkisaran dari 0,00 (tidak penting) sampai 1,0 (semua penting). Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0. Sehingga antara lain sebagai berikut:

Tabel 3. Matrik Faktor Eksternal

FAKTOR EKSTERNAL (PELUANG DAN ANCAMAN)				
	Faktor Strategis	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (a x b)
Peluang	1. Permintaan konsumen yang cenderung meningkat.	0.21	4.00	0.86
	2. Potensi pasar cukup besar;	0.21	3.00	0.64
	3. membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar	0.14	3.00	0.43
Ancaman	1. Harga bahan baku fluktuatif	0.14	3.00	0.43
	2. Munculnya pesaing dengan mutu produk baik dan daya jangkau pemasaran luas	0.14	2.25	0.32
	3. Belum terdaftar dan belum mendapat dukungan dari pemerintah dalam perizinan dan pengembangan usaha	0.14	2.00	0.29
	Total	1.00		2.96

Sumber: Data Diolah

Menurut Rankuti (2001) jika skor yang didapatkan 1,00 sampai 1,99 maka menunjukkan posisi eksternal lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan rata – rata. Skor 3,00 sampai 4,00 menunjukkan posisi eksternal kuat. Hasil total skor berbobot 2.96 maka dapat dikatakan strategi penjualan kerupuk bapaak saiful cukup baik. Meskipun belum mendapatkan ijin usaha. Berdasarkan rata-rata nilai peluang skor diatas sebesar 0.86. Ancaman terbesar yang harus diantisipasi adalah Harga bahan baku fluktuatif dengan nilai skor 0,43 yaitu . dengan munculnya pesaing dengan mutu produk baik dan daya jangkau pemasaran luas

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa menunjukkan bahwa hasil matrik IFAS dengan bobot 3,1 yang artinya usaha kerupuk bapak saiful berada pada posisi kuat dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan mampu mengatasi kelemahan yang ada. Sedangkan hasil matrik EFES menunjukan bahwa usaha kerupuk bapak saiful mempunyai kemampuan peluang tergolong sedang dalam memanfaatkan peluang yang ada dalam mengatasi ancaman. Strategi yang harus diterapkan usaha kerupuk bapak saiful adalah strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) atau strategi integratif (integrasi kedepan, ke belakang dan horizontal).

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, dengan ini peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1.Saran ini ditunjukkan untuk peneliti selanjutnya yang ingin melanjutkan, mengembangkan, maupun menyempurnakan penelitian, dapat menggunakan indikator penelitian lain yang belum ada pada penelitian ini, dan hendaknya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menjangkau faktor lain untuk mengukur tingkat pendapatan masyarakat.

2. Saran selanjutnya ditujukan pada Pemerintahan Jember, diharapkan apa yang menjadi kendala atau hambatan serta ancaman dalam proses perizinan usaha serta pemberian pendampingan dapat segera diselesaikan. Dilihat dari hasil temuan peneliti, peneliti menyarankan pemerintah kabupaten Jember lebih mengoptimalkan dalam pemanfaatan SDM yang ada.

Daftar Pustaka

- Rahmadan, S. (n.d.). Analisis strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi kasus pada home industri krupuk & keripik). Masalah: Jurnal Pengabdian Masyarakat. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>
- Assauri, S. (2014). Manajemen pemasaran. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. (2008). Kamus besar bahasa Indonesia (hal. 185). Jakarta: Balai Pustaka.
- Marbun, B. N. (2003). Kamus manajemen (hal. 230). Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Soemarso, S. R. (2009). Akuntansi: Suatu pengantar (Edisi ke-5, hal. 54). Jakarta: Salemba Empat.
- Universitas Almuslim. (n.d.). Kabupaten Bireuen. Jurnal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh, 4(7), 9.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. (n.d.). Kamus besar bahasa Indonesia.
- Danil, M. (n.d.). Pengaruh pendapatan terhadap tingkat konsumsi pada pegawai negeri sipil di Kantor Bupati.
- Al-Arif, M. N. R. (2016). Dasar-dasar pemasaran bank syariah. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, P. (2012). Manajemen pemasaran. Jakarta: Desa Putera.
- Sutrisno, E. (2021). Strategi pemulihan ekonomi pasca pandemi melalui sektor UMKM dan pariwisata. Jurnal Kajian Lembaga Ketahanan Nasional Republik Indonesia, 9(1), 20.
- Sholeh, I. I., & Hartono, B. (2022). Strategi pengembangan pemasaran kerupuk "UD Agung" dengan metode analisis SWOT. Perspektif: Jurnal Ekonomi & Manajemen, 20(1). <https://doi.org/10.31294/jp.v17i1>
- Sukirno, S. (2006). Teori pengantar mikro ekonomi (hal. 47). Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Prasnowo, M. A., Khomaruddin, A., & Hidayat, K. (2017). Strategi pengembangan sentra industri kecil menengah produksi krupuk. Teknik: Engineering and Science Journal, 1(1), 17–24.
- Soekartawi. (2012). Faktor-faktor produksi (hal. 132). Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2015). Metode penelitian kombinasi (mixed methods). Bandung: Alfabeta.
- Tulusan, F. M. G., & Londa, V. Y. (2014). Peningkatan pendapatan masyarakat melalui program pemberdayaan di Desa Lolah II Kec. Tombariri Kab. Minahasa. Jurnal LPPM Bidang Ekonomi, Sosial, dan Budaya Kum, 1(1), 14.