

student 12

Jurnal_SKRIPSI_JEPTA_23742_SESUDAH_SEMHAS

 18 - 20 SEPTEMBER 2024

 Cek Turnitin

 INSTIPER

Document Details

Submission ID

trn:oid::1:3013020600

Submission Date

Sep 19, 2024, 9:14 AM GMT+7

Download Date

Sep 19, 2024, 9:17 AM GMT+7

File Name

Jurnal_SKRIPSI_JEPTA_23742_SESUDAH_SEMHAS.docx

File Size

5.1 MB

22 Pages

5,991 Words

36,871 Characters




14% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 14%  Internet sources
- 4%  Publications
- 6%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 14% Internet sources
- 4% Publications
- 6% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Student papers		
Universitas Hasanuddin		3%	
2	Internet		
repository.itskesicme.ac.id		1%	
3	Internet		
thejournalish.com		1%	
4	Internet		
text-id.123dok.com		1%	
5	Internet		
etheses.uin-malang.ac.id		0%	
6	Internet		
id.123dok.com		0%	
7	Internet		
file.umj.ac.id		0%	
8	Internet		
jiap.ub.ac.id		0%	
9	Internet		
repository.unsada.ac.id		0%	
10	Internet		
digilib.uin-suka.ac.id		0%	
11	Student papers		
Lambung Mangkurat University		0%	

12	Internet	pt.scribd.com	0%
13	Internet	kumparan.com	0%
14	Internet	digilib.unila.ac.id	0%
15	Internet	docplayer.info	0%
16	Internet	jiss.publikasiindonesia.id	0%
17	Internet	www.researchgate.net	0%
18	Internet	kc.umn.ac.id	0%
19	Internet	repository.lppm.unila.ac.id	0%
20	Internet	123dok.com	0%
21	Internet	garuda.kemdikbud.go.id	0%
22	Internet	etd.repository.ugm.ac.id	0%
23	Internet	journal.ipm2kpe.or.id	0%
24	Internet	proceedingsiches.com	0%
25	Internet	www.unmermadiun.ac.id	0%

26	Publication	Nurtjahyan Husain, Rustam Rustam, Abdul Rauf. "STRATEGI PENGEMBANGAN US...	0%
27	Internet	core.ac.uk	0%
28	Internet	dspace.uui.ac.id	0%
29	Internet	id.scribd.com	0%
30	Internet	journal.ikopin.ac.id	0%
31	Internet	jurnal.untan.ac.id	0%
32	Internet	jurnal.usahid.ac.id	0%
33	Internet	kkp.go.id	0%
34	Internet	patendo.com	0%
35	Internet	repository.president.ac.id	0%
36	Internet	repository.radenintan.ac.id	0%
37	Internet	repository.stiedewantara.ac.id	0%
38	Internet	repository.umpalopo.ac.id	0%
39	Internet	repository.umsu.ac.id	0%

40	Internet	test.diva-portal.org	0%
41	Internet	www.peragi.org	0%
42	Internet	www.slideshare.net	0%
43	Publication	A.H.G. Kusumah, C.U. Abdullah, D. Turgarini, M. Ruhimat, O. Ridwanudin, Y. Yunia...	0%
44	Internet	repository.its.ac.id	0%
45	Publication	Munawir Muhammad. "Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatan...	0%



Pengembangan Potensi Usaha Desa Perempuan Indonesia Maju Mandiri (PRIMA) Kalurahan Bimomartani, Kapanewon Ngemplak, Kabupaten Sleman, Yogyakarta

Development of Business Potential of the Indonesian Advanced Independent Women's Village (PRIMA) Bimomartani Village, Ngemplak District, Sleman Regency, Yogyakarta

Jepta Thomas Syahputra Simarmata

Program Studi Agribisnis, Insititu Pertanian STIPER Yogyakarta

*Simarmatajepta@gmail.com

Abstract

Poverty is a condition where a person or household experiences difficulty in meeting their basic life needs. There are several programs that have been promoted by the government to deal with this problem, some of which are community empowerment programs, social assistance, and small business empowerment. In particular, the government is also committed to overcoming poverty among women by considering the competencies possessed by women to help economic development. The PRIMA Village Program is specifically for women so that they can develop their abilities and develop their businesses through training that can help women run their businesses or produce products and be able to increase sales through appropriate product promotions. This research was carried out in June 2024 in Bimomartani Village, Ngemplak District, Sleman Regency. The data collected is in the form of primary data and secondary data. Primary data was obtained directly by researchers from respondents with the data collection technique used was observation and interviews with the community in Bimomartani Village. From the results of data analysis, it was found that there were several strategies that could be used by PRIMA Bimomartani Village member businesses, namely the S-O Strategy through strategy of using quality raw materials to increase consumer interest. The S-T strategy is to develop simple technology into modern technology and improve digital skills. W-O's strategy is to expand the marketing network by utilizing strategic locations and utilizing e-commerce to develop business and increase business scale by utilizing labor and technology. W-T's strategy is to collaborate with local e-commerce related parties to expand the market network for business products of members of the PRIMA Binomartani Village Program, especially similar products.

Keywords: Poverty, Women, PRIMA Binomartani Village Program, SWOT, Agriculture

Abstrak

Kemiskinan merupakan kondisi dimana seseorang atau rumah tangga mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dasar hidupnya. Ada beberapa program yang sudah digalakkan pemerintah untuk menangani masalah ini, beberapa diantaranya adalah program pemberdayaan masyarakat, bantuan sosial, dan pemberdayaan usaha kecil. Secara khusus, pemerintah juga memiliki komitmen dalam menanggulangi kemiskinan di kalangan perempuan dengan mempertimbangkan kompetensi yang dimiliki oleh para perempuan untuk membantu pembangunan perekonomian. Program Desa PRIMA dikhususkan untuk perempuan agar dapat mengembangkan kemampuan serta dapat mengembangkan usaha yang mereka punya melalui pelatihan-pelatihan yang mampu membantu para perempuan menjalankan usaha atau produk yang dibuat serta mampu meningkatkan penjualan melalui promosi produk yang tepat. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2024 di Kelurahan Bimomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder.

Data primer diperoleh secara langsung oleh peneliti dari responden dengan teknik pengambilan data yang digunakan adalah dengan observasi dan wawancara kepada masyarakat di Kelurahan Bimomartani. Dari hasil analisis data, didapati hasil bahwa ada beberapa strategi yang dapat digunakan oleh usaha anggota Desa PRIMA Bimomartani, yakni Strategi S-O melalui strategi menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk meningkatkan minat konsumen. Strategi S-T dengan mengembangkan teknologi sederhana menjadi teknologi yang modern dan meningkatkan keterampilan digital. Strategi W-O dengan memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan lokasi yang strategis serta memanfaatkan *e-commerce* untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan skala usaha dengan pemanfaatan tenaga kerja dan teknologi. Strategi W-T untuk menjalin kerjasama dengan pihak *e-commerce* lokal yang terkait untuk memperluas jaringan pasar produk usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani terutama produk yang sejenis.

Kata Kunci: Kemiskinan, Perempuan, Program Desa PRIMA Binomartani, SWOT, Pertanian

1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk terbesar ke-4 di dunia. Di samping besarnya jumlah penduduk, di lain sisi, Indonesia juga memiliki tingkat kemiskinan yang tak kalah tinggi. Pada tahun 2022, tingkat kemiskinan di Indonesia mencapai 9,57%. Kemiskinan merupakan kondisi dimana seseorang atau rumah tangga mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dasar hidupnya (Cahyat et al., 2007). Kemiskinan dapat disebabkan karena beberapa faktor, seperti ; 1) tidak terpenuhinya salah satu kebutuhan dasar seperti sekunder, tersier, primer 2) kurang kesempatan memperoleh Pendidikan, 3) tidak adanya Tabungan, 4) kurangnya produktivitas usaha, 5) tidak adanya partisipasi dalam pengambilan keputusan publik. Perlu adanya langkah-langkah strategis yang tepat untuk menyelesaikan masalah kemiskinan ini. Pendekatan yang efisien perlu dilakukan oleh berbagai *stakeholder*, baik di tingkat pusat maupun daerah. Ada beberapa program yang sudah digalakkan pemerintah untuk menangani masalah ini, beberapa diantaranya adalah program pemberdayaan masyarakat, bantuan sosial, dan pemberdayaan usaha kecil.

Secara khusus, pemerintah juga memiliki komitmen dalam menanggulangi kemiskinan di kalangan perempuan dengan mempertimbangkan kompetensi yang dimiliki oleh para perempuan untuk membantu pembangunan perekonomian. Indonesia memiliki populasi perempuan yang berjumlah 133,54 juta jiwa atau setara dengan 49,42 persen dari jumlah seluruh populasi, per tahun 2020. Dengan berbagai keahlian dan peranan penting yang dimiliki para perempuan, menandakan bahwa perempuan bukanlah makhluk yang lemah. Program Desa PRIMA dikhususkan untuk perempuan agar dapat mengembangkan kemampuan serta dapat mengembangkan usaha yang mereka punya melalui pelatihan-pelatihan yang mampu membantu para perempuan menjalankan usaha atau produk yang dibuat serta mampu meningkatkan penjualan melalui promosi produk yang tepat. Syarat masuk ke dalam Program Desa PRIMA adalah ; 1) memiliki ekonomi yang rendah atau miskin; 2) memiliki usaha produk; 3) memiliki komitmen memajukan perempuan yang mandiri agar dapat berkembang. Dengan adanya Program Desa PRIMA ini diharapkan dapat mengakhiri segala bentuk diskriminasi terhadap kaum perempuan. Selain itu, dengan adanya program ini diharapkan dapat meningkatkan perekonomian

keluarga, membangun kreativitas perempuan, dan membangun relasi untuk kelancaran usaha.

Program Desa PRIMA ini juga dibentuk di D.I. Yogyakarta. Hal ini tentu didasari karena angka kemiskinan yang sangat tinggi di D.I. Yogyakarta, yakni sebanyak 448,47 ribu orang. Pemerintah membentuk Program Desa PRIMA ini di beberapa tempat, seperti Kabupaten Bantul, Kabupaten Kulon Progo, Kabupaten Gunung Kidul, dan Kabupaten Sleman. Dengan adanya program ini, diharapkan angka kemiskinan yang ada di D.I. Yogyakarta dapat menurun. Program Desa PRIMA ini membantu mengembangkan potensi usaha dari segi fasilitas, dana, dan pelatihan. Kemudian, Program Desa PRIMA ini membantu memasarkan produk-produk yang dikeluarkan ke luar kota agar produk-produk tersebut dapat dikenal di masyarakat luas. Program Desa PRIMA ini juga sangat membantu dalam pengembangan usaha di Kelurahan Bimomartani. Pengembangan usaha dilakukan dengan tujuan meningkatkan pendapatan. Pengembangan usaha sangat penting untuk dilakukan dan sangat berdampak terhadap perekonomian suatu negara, karena dengan adanya pengembangan usaha dapat memperluas lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Siregar & Jaffisa, 2020). Pengembangan usaha juga sangat penting untuk dilakukan di desa, hal ini karena dengan melakukan pengembangan usaha di desa dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan warga desa serta meningkatkan kemampuan desa dalam memanfaatkan potensi dan aset desa yang dimiliki.

Dampak dari Program Desa PRIMA ini sangat dapat dirasakan oleh masyarakat secara keseluruhan. Program desa PRIMA berperan signifikan dalam membantu mengatasi kemiskinan melalui upaya ekonomi dengan mengidentifikasi dan memanfaatkan semua potensi, baik dari segi sumber daya manusia maupun sumber daya alam. Penelitian ini dilakukan untuk dapat memahami perkembangan usaha Desa Perempuan Indonesia Maju Mandiri (PRIMA) di D.I. Yogyakarta pada Dinas Pemberdayaan Perempuan, Perlindungan Anak, dan Pengendalian Penduduk Daerah Istimewa Yogyakarta.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2024 di Kelurahan Bimomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung oleh peneliti dari responden dengan teknik pengambilan data yang digunakan adalah dengan observasi dan wawancara kepada masyarakat di Kelurahan Bimomartani yang bergabung dalam kelompok Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagai bentuk pelaksanaan kegiatan program Desa PRIMA. Untuk pengambilan data sekunder diperoleh dengan melakukan pengambilan gambar, laporan kegiatan, serta data dari dinas pemerintah yang berkaitan dengan program pemberdayaan. Penelitian ini akan dianalisis dengan cara deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT untuk memperoleh pandangan dasar mengenai strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Alat yang digunakan adalah matriks SWOT. Populasi penelitian ini adalah 20 anggota yang tergabung dalam Desa Prima, dan sampel yang

diambil adalah 12 anggota. Penentuan metode sampel menggunakan *purposive sampling* dengan memilih anggota yang memiliki usaha di bidang pertanian

3. Hasil dan Pembahasan

A. Identitas Responden

Identitas responden merupakan informasi yang mengidentifikasi individu yang memberikan respon atau tanggapan dalam suatu survei, kuesioner, atau penelitian. Berikut ini merupakan karakteristik anggota desa PRIMA Desa Bimomartani:

1. Umur Anggota Desa PRIMA

Tabel 1
 Identitas Anggota Desa PRIMA Bimomartani Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Persentase (%)
1	43-50	7	58,3%
2	51-58	2	16,6%
3	59-66	3	25,0%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Berdasarkan *Tabel 1*, jika dilihat berdasarkan umur, persentase anggota Program Desa PRIMA yang memiliki usaha lebih dominan mereka yang berumur 43-50 tahun dengan persentase sebesar 58,3%. (Goma et al., 2021) menyatakan dalam penelitiannya bahwa umur produktif berada pada rentang 15-64 tahun sehingga dapat dikatakan bahwa usia anggota Program Desa PRIMA Bimomartani masih berada di usia produktif untuk menjalankan usaha.

2. Pendidikan Terakhir Anggota Desa Prima Bimomartani

Tabel 2
 Identitas Anggota Desa PRIMA Bimomartani Berdasarkan Hubungan Umur Dengan Pendidikan

No	Umur	SMP	SMA	S1
1	43-50	1	5	1
2	51-58	0	2	0
3	59-66	1	2	0
Jumlah		2	9	1

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Pada *Tabel 2*, terdapat identitas anggota Program Desa PRIMA berdasarkan hubungan umur dengan tingkat pendidikan. Berdasarkan tabel, tampak bahwa anggota Program Desa PRIMA Bimomartani dominan memiliki tingkat pendidikan terakhir SMA dengan umur 43-50 tahun. Di antara jenjang SMP, SMA, dan S1, SMA menjadi yang paling dominan untuk anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Karena demikian, maka perlu untuk diadakannya pelatihan-pelatihan yang berkaitan dengan usaha anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Dengan adanya pelatihan yang dilakukan secara berkala dan rutin tentu dapat menambah wawasan dari para anggota Program Desa PRIMA Bimomartani untuk mengembangkan usahanya.

3. Jenis Usaha Anggota Desa PRIMA Bimomartani

Tabel 3
 Identitas Anggota Desa PRIMA Bimomartani Berdasarkan Hubungan Umur Dengan Jenis Usaha

No	Umur	Kulineran	Wirausaha	Petani
1	43-50	4	3	0
2	51-58	0	1	1
3	59-66	2	0	1
Jumlah		6	4	2

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Pada *Tabel 3*, terdapat data identitas anggota Program Desa PRIMA Bimomartani berdasarkan hubungan umur dengan jenis usaha. Menurut (Safitri & Maryanti, 2022) usaha merupakan kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran, dan badan untuk mencapai tujuan tertentu. Berdasarkan *Tabel 3*, mayoritas anggota Program Desa PRIMA Bimomartani memiliki jenis usaha di bidang kuliner dengan usia dominan ada di rentang 43-50 tahun. Contoh bidang kuliner adalah menjual jajanan pasar dan usaha peyek. Sementara itu, jenis usaha wirausaha contohnya adalah pedagang sayur, penjual *snack box*, dan tengkulak yang bergerak di bidang pertanian.

4. Pendapatan Usaha Anggota Desa PRIMA Bimomartani

Tabel 4
 Identitas Anggota Desa PRIMA Bimomartani Berdasarkan Pendapatan Usaha

No	Umur	1.000.001-3.000.000	3.000.001-5.000.000	5.000.001-7.000.000	>7.000.001
1	43-50	4	0	1	1
2	51-58	1	1	0	0
3	59-66	2	1	0	0
Jumlah		7	2	1	1

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Selanjutnya adalah *Tabel 4* yang memuat data mengenai identitas anggota Program Desa PRIMA Bimomartani berdasarkan hubungan usia dengan pendapatan usaha. Pendapatan merupakan suatu hal yang penting dalam melakukan usaha, hal ini karena pendapatan usaha berpengaruh positif terhadap laba bersih yang dihasilkan oleh pengusaha (Pasca, 2019). Jika dilihat pada *Tabel 4*, pendapatan yang ada di Program Desa PRIMA Bimomartani masih dominan di angka 1.000.001 sampai 3.000.000 dengan dominasi umur pada rentang 43-50 tahun. Dengan mayoritas pendapatan yang masih di angka 1.000.001 sampai 3.000.000 membuat laba dari setiap usaha anggota Program Desa PRIMA Bimomartani masih sedikit. Salah satu penyebab pendapatan kecil yang terjadi ini adalah pemasaran produk yang masih terbatas sehingga jangkauan pasar dari produk belum luas.

B. Profil Usaha

Desa Bimomartani merupakan salah satu desa yang telah ditetapkan sebagai pengembangan model Desa PRIMA oleh Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2011.

1. Tahun Bergabung Anggota Desa PRIMA Bimomartani

Tabel 5
 Tahun Bergabung Anggota Desa PRIMA Bimomartani

No	Tahun Bergabung	Jumlah	Persentase (%)
1	2012	11	91,6%
2	2019	1	8,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Tabel 5 merupakan data tahun bergabung anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Berdasarkan tabel, masyarakat Bimomartani yang bergabung pada Program Desa PRIMA lebih dominan bergabung di tahun 2012 sebanyak 11 anggota atau setara dengan 91,6%. Desa PRIMA dibentuk di Kelurahan Bimomartani pada tahun 2012, lalu untuk anggotanya diambil dari desa yang termasuk dalam Kelurahan Bimomartani.

2. Pelatihan yang Diterima Anggota Desa PRIMA Bimomartani

Tabel 6
 Pelatihan Anggota Desa PRIMA Bimomartani

No	Pelatihan	Jumlah	Persentase (%)
1	Mengikuti	12	100,0%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 6*, terdapat data mengenai pelatihan anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Pelatihan ini sangat perlu untuk dilakukan oleh para perintis usaha seperti yang ada di Bimomartani. Seperti yang disampaikan oleh (Achmad et al., 2023) bahwa pelatihan sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha. Berdasarkan data *Tabel 6*, seluruh anggota Program Desa PRIMA Bimomartani sudah menerima atau mengikuti pelatihan. Pelatihan yang dilakukan berupa membuat, mengolah makanan, dan mendesain kemasan. Dengan dilakukan pelatihan semacam ini tentu akan meningkatkan kemampuan dan kreativitas para anggota serta dapat mengembangkan usaha dari para anggota Program Desa PRIMA Bimomartani kedepannya.

C. Analisis Produksi

1. Produksi

Tabel 7
Tabel Produksi

No	Produk Terjual	Jumlah	Persentase (%)
1	Ya	11	91,6%
2	Tidak	1	8
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 7* terdapat data mengenai produksi. Produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menghasilkan untuk menambah nilai guna terhadap suatu produk barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan orang atau badan (Devyanto, 2023). Berkaitan dengan hal itu, (Firmansyah, 2023) menjelaskan bahwa produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam Program Desa PRIMA Bimomartani sendiri, produk yang dibuat adalah bolu gulung, *brownies*, kue kencur, padi, cabai, risol, dan peyek. Produk-produk yang dibuat oleh anggota Program Desa PRIMA dominan terjual habis ke konsumen dengan persentase sebesar 91,6%. Hal ini karena produk yang dijual oleh anggota disukai oleh konsumen. Selain itu, harga produk yang dijual juga murah dan letak usaha dari para anggota yang strategis sehingga mudah dijangkau konsumen.

2. Pasar

Tabel 8
Metode Pemasaran yang Dilakukan Anggota Desa PRIMA Bimomartani

No	Pemasaran	Jumlah	Persentase (%)
1	Offline	9	75,0%

2	Online dan Offline	3	25,0%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 8*, terdapat data mengenai metode pemasaran yang digunakan para anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Secara umum, ada dua jenis metode pemasaran yang digunakan pada umumnya, yakni *offline* dan *online*. Dalam Program Desa PRIMA Bimomartani ini, pengelompokan metode pemasaran dibagi atas dua, yakni anggota dengan hanya memasarkan produk secara *offline* dan anggota yang memasarkan produk melalui *offline* serta *online*. Berdasarkan hasil analisis data, mayoritas anggota Program Desa PRIMA Bimomartani lebih berfokus di metode pemasaran secara *offline* dengan persentase sebesar 75%. Mereka lebih nyaman untuk menjual produk di tempat mereka sendiri atau dititipkan ke usaha lain. Banyak dari para anggota belum memahami konsep pemasaran secara *online* sehingga perlu adanya pelatihan lebih lanjut mengenai inovasi pemasaran secara *online* agar produk yang mereka jual bisa menjangkau konsumen yang lebih luas lagi.

Tabel 9
 Lokasi Pemasaran Anggota Desa PRIMA Bimomartani

No	Lokasi	Jumlah	Persentase (%)
1	Tengkulak	2	16,6%
2	Offline	7	58,3%
3	Online dan Offline	3	25,0%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 9* memuat data mengenai lokasi pemasaran yang digunakan oleh anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Terdapat 3 lokasi pemasaran yang digunakan di Bimomartani, yakni melalui tengkulak, lokasi *offline*, dan memadukan *offline* serta *online*. Berdasarkan data yang ada, pelaku usaha lebih dominan menggunakan pemasaran secara *offline* yakni sebesar 58,3%. Pemasaran *offline* disini dilakukan dengan menjual produk di warung sendiri sehingga kegiatan pemasaran dilakukan secara langsung. Sedangkan para anggota yang menggunakan pemasaran *online* dilakukan dengan menjual produk di media sosial dengan sistem *pre-order*.

Tabel 10
 Kendala Pemasaran Anggota Desa PRIMA Bimomartani

No	Kendala dalam Pemasaran	Jumlah	Persentase (%)
1	Ya	1	8,3%

2	Tidak Ada	11	91,6%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Berdasarkan *Tabel 10*, didapati data mengenai kendala pemasaran anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Dari data pada tabel menunjukkan bahwa anggota Program Desa PRIMA Bimomartani dominan tidak memiliki kendala pemasaran yakni 91,6% mengatakan bahwa tidak ada kendala dalam proses pemasaran. Hal ini terjadi karena pemasaran yang dilakukan oleh para pelaku usaha masih bersifat *offline* sehingga sangat minim terjadi kendala dalam proses pemasarannya.

Tabel 11
Media Sosial Untuk Promosi Usaha Anggota Desa PRIMA Bimomartani

No	Media Sosial	Jumlah	Persentase (%)
1	Facebook	1	8,3%
2	WhatsApp	10	83,3%
3	Shopee	1	8,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 11*, menunjukkan data media sosial yang digunakan dalam melakukan promosi usaha anggota Program Desa PRIMA Bimomartani. Menurut (Prihadi & Susilawati, 2018) media sosial berpengaruh dalam promosi produk sehingga sangat perlu adanya dilakukan pemanfaatan terhadap sosial media. Hal ini dapat dilihat pada *Tabel 11*, dimana semua pelaku usaha menggunakan media sosial dalam promosi produk. Pelaku usaha dominan untuk menggunakan *WhatsApp* dalam melakukan promosi produk, yakni dengan persentase sebesar 83,3%. Anggota Program Desa PRIMA Binomartani melakukan promosi produknya dengan mengirim informasi/pesan ke teman atau keluarga melalui *WhatsApp*. Sedangkan untuk media sosial yang lain, seperti *Facebook* dan *Shopee* terdapat kendala dalam penggunaannya dimana para pelaku usaha masih kesulitan dalam menggunakan media sosial tersebut.

Tabel 12
Pemberian Diskon Pada Produk

No	Pemberian Diskon	Jumlah	Persentase (%)
1	Ada	8	66,6%
2	Tidak Ada	4	33,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 12*, terdapat data mengenai pemberian diskon pada produk. Diskon merupakan bentuk kontribusi yang sangat tinggi untuk menarik minat konsumen (Oktavia & Fageh, 2022). Dalam anggota Program Desa PRIMA Binomartani, para anggota lebih dominan untuk memberikan diskon (66,6%) pada produk untuk menarik minat konsumen membeli produk yang dijual. Diskon yang diberikan seperti memberikan potongan harga apabila membeli produk dalam jumlah banyak, lalu ada harga khusus di hari jum'at yang dapat menarik pelanggan datang membeli produk.

3. Bahan Baku

Tabel 13
 Bahan Baku

No	Ketersediaan Bahan Baku	Akses Bahan Dalam Memperoleh Bahan Baku	Jumlah	Persentase (%)
1	Tersedia	Mudah	12	100,0%
Jumlah			12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 13*, terdapat data mengenai ketersediaan bahan baku serta kemudahan aksesnya. Bahan baku sendiri merupakan faktor utama dalam kegiatan produksi. Ketersediaan bahan baku yang tepat dengan jumlah yang sesuai tentu akan melancarkan proses produksi (Umboh et al., 2022). Usaha-usaha dalam Program Desa PRIMA Binomartani memiliki beragam bahan baku untuk menghasilkan produk usaha mereka. Adapun beberapa bahan baku yang digunakan adalah telur, tepung terigu, beras, pewarna makanan, ikan, sayuran, kacang-kacangan, biji cabai, biji jagung, dan lain-lain. Dalam memperoleh bahan baku, anggota Program Desa PRIMA Binomartani cenderung mudah untuk mengakses bahan baku, hal ini karena bahan baku dapat dibeli di pasar, toko, maupun grosir terdekat, dan yang paling penting bahwa tempat-tempat pembelian bahan baku tersebut masih berada di satu daerah yang sama.

Tabel 14
 Kendala Dalam Memperoleh Bahan Baku

No	Pemberian Diskon	Jumlah	Persentase (%)
1	Ada, terkandala	3	25,0%
2	Tidak Terkendala	9	75,0%

Jumlah	12	100,0
---------------	-----------	--------------

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 14*, terdapat data mengenai kendala dalam memperoleh bahan baku. Berdasarkan *Tabel 14*, anggota Program Desa PRIMA Binomartani lebih dominan tidak memiliki kendala dalam memperoleh bahan baku dimana sebesar 75% pelaku usaha tidak merasa ada kendala. Hal ini dikarenakan dalam memperoleh bahan baku, para pelaku usaha dapat membelinya di pasar, toko, atau grosiran tertentu yang letaknya masih di satu daerah yang sama sehingga mudah untuk diakses dan tidak memerlukan biaya yang besar untuk mendapatkan bahan baku tersebut. Akan tetapi, dalam *Tabel 14* juga didapati bahwa ada 3 responden yang mengalami kendala dalam memperoleh bahan baku. Kendala ini antara lain adalah harga bahan baku yang tiba-tiba melonjak dan adanya bahan baku yang sulit untuk didapat jika terjadi musim kemarau. Meskipun demikian, para anggota tetap dapat menghasilkan produk mereka dengan mengurangi produksi.

Tabel 15
Tempat Pembelian Bahan Baku

No	Tempat Pembelian Bahan Baku	Jumlah	Persentase (%)
1	Toko	3	25,0%
2	Pasar	5	41,6%
3	Tengkulak	2	16,6%
4	Petani	2	16,6%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 15* terdapat data mengenai tempat-tempat pembelian bahan baku. Tempat pembelian bahan baku yang biasa digunakan oleh pelaku usaha antara lain toko, pasar, tengkulak, dan petani. Berdasarkan data pada *Tabel 15*, anggota Program Desa PRIMA Binomartani lebih dominan membeli bahan baku di pasar, yakni dengan persentase sebesar 41,6%. Alasan para pelaku usaha memilih pasar sebagai tempat membeli bahan baku karena di pasar harga bahan baku masih bisa ditawarkan sehingga membuat para pelaku usaha dapat memperoleh bahan baku lebih banyak dan akan berpengaruh terhadap kuantitas produk yang dihasilkan.

Tabel 16
Harga Bahan Baku dan Biaya Transportasi

No	Pemberian Diskon	Jumlah	Persentase (%)
1	Harga Bahan Baku	12	100,0%
2	Biaya Transportasi	12	100,0%

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

4 Dapat dilihat pada *Tabel 16*, bahwa anggota Program Desa PRIMA Binomartani dominan lebih memilih murah dalam membeli bahan baku. Hal ini disebabkan karena bahan baku yang diperoleh masih mudah didapar dan masih bisa ditawarkan sehingga membuat harga bahan baku menjadi murah. Dan apabila harga bahan baku sedang mahal, itu diakibatkan karena adanya gagal panen sehingga membuat harga bahan baku menjadi naik, kemudian adanya bahan baku tertentu yang harganya sudah mahal. Sedangkan untuk biaya transportasi, dalam melakukan pengambilan bahan baku tergolong murah. Hal ini karena setiap anggota menggunakan transportasi pribadi dan hanya mengeluarkan biaya untuk pengisian bahan bakar saja kemudian jarak yang ditempuh untuk mendapatkan bahan baku masih tergolong dekat serta masih di sekitar daerah Desa Bimomartani.

4. Modal

Tabel 17
 Sumber Modal

No	Pemberian Diskon	Jumlah	Persentase (%)
1	Modal Sendiri	5	41,6%
2	Modal Sendiri + Dana Desa PRIMA	7	58,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

23 Dalam *Tabel 17* terdapat data mengenai sumber modal anggota Program Desa PRIMA Binomartani. (Yunus, 2021) menyatakan dalam penelitiannya bahwa modal sendiri atau modal pinjaman memiliki dampak yan tinggi terhadap pendapatan usaha. Para anggota Program Desa PRIMA Binomartani memiliki sumber modal dalam menjalankan usahanya. Ada yang menggunakan modal sendiri seluruhnya dan adapula yang menggunakan modal sendiri + dana Desa PRIMA. Tampak dalam *Tabel 17* bahwa para anggota dominan menggunakan modal sendiri + dana Desa PRIMA . Semakin tinggi modal yang dikeluarkan maka akan berbanding lurus dengan pendapatan yang diterima oleh para pelaku usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani.

Tabel 18
Kecukupan Sumber Modal

No	Kecukupan Sumber Modal	Jumlah	Persentase (%)
1	Sudah Mencukupi	10	83,3%
2	Belum Mencukupi	2	16,6%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Modal yang digunakan oleh para anggota Program Desa PRIMA Binomartani juga harus dilihat dari segi kecukupannya seperti yang tertuang dalam *Tabel 18*. Para anggota Program Desa PRIMA Binomartani dominan telah tercukupi dari segi modalnya, dengan persentase sebesar 83,3%. Hal ini membuktikan bahwa modal yang dikeluarkan oleh pelaku usaha digunakan sesuai dengan kebutuhan usaha mereka. Untuk para pelaku usaha yang belum tercukupi dalam modal sebesar 16,6% disebabkan karena adanya pergantian menu setiap hari dan pendapatan yang turun. Proses pengambilan dana yang diberikan oleh Desa PRIMA tergolong mudah dikarenakan tidak adanya syarat dalam pengambilan dana.

Tabel 19
Cadangan Dana Darurat

No	Sumber Cadangan Dana Darurat	Jumlah	Persentase (%)
1	Simpan Sendiri	5	41,6%
2	Dana Desa PRIMA	4	33,3%
3	Tidak Ada	3	25%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 19*, dapat dilihat bahwa anggota Program Desa PRIMA Binomartani memiliki simpanan sendiri sebagai bentuk antisipasi adanya situasi darurat. Mereka yang memiliki simpanan sendiri sebanyak 41,6% pelaku usaha. Namun, apabila timbul situasi darurat yang lebih parah dari yang diperkirakan, para anggota menggunakan sumber sendiri dengan tetap meminjam dana dari Desa PRIMA.

Tabel 20
 Kendala Memperoleh Modal

No	Kendala Memperoleh Modal	Jumlah	Persentase (%)
1	Tidak Ada	12	100,0%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 20*, terdapat data kendala yang dialami oleh para anggota Program Desa PRIMA Binomartani dalam memperoleh modal. Anggota Program Desa PRIMA Binomartani tidak merasakan adanya kendala dalam memperoleh modal. Hal ini dikarenakan dari pihak Desa PRIMA tidak memberikan syarat dalam memberikan pinjaman ke para pelaku usaha.

5. Teknologi

Tabel 21
 Teknologi yang Digunakan

No	Teknologi (Jumlah)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)	Ket
1	3	7	58,3%	Sesuai
2	4	5	41,6%	
Jumlah		12	100,0	

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Data mengenai teknologi yang digunakan oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani tertera dalam *Tabel 21*. Anggota Program Desa PRIMA Binomartani dominan menggunakan 3 alat untuk melakukan proses produksi. Alat-alat ini terdiri dari blender, *mixer*, dan *oven* untuk yang bergerak di pembuatan kuliner. Kemudian untuk yang bergerak di wirausaha, alat-alat yang digunakan adalah pamarut kelapa, *freezer*, dan timbangan. Teknologi yang digunakan oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani sangat mudah untuk ditemukan di pasaran sehingga akses terhadap teknologi lebih mudah untuk para anggota. Teknologi yang digunakan sesuai dengan fungsi dan kebutuhan bagi setiap pelaku usaha sehingga tidak ada teknologi yang di luar fungsi yang sebenarnya.

Tabel 22
 Pendamping Dalam Penggunaan Teknologi

No	Pendamping Dalam Menggunakan teknologi	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Ada	11	91,6%

2	Tidak Ada	1	8,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 22* didapati data mengenai pendampingan dalam penggunaan teknologi pada anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Anggota Program Desa PRIMA Binomartani dominan mengikuti pendampingan terhadap penggunaan alat, yakni sebesar 91,6%. Namun, pendampingan yang dilakukan hanya melalui buku petunjuk yang ada di setiap alat. Hal ini karena yang digunakan masih alat sederhana dan tergolong mudah dipahami pengoperasiannya sehingga tidak memerlukan pendampingan khusus.

6. Tenaga Kerja

Tabel 23
Tenaga Kerja

No	Pendamping Dalam Menggunakan teknologi	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Memiliki Karyawan	8	66,6%
2	Tidak Memiliki Karyawan	4	33,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 23* terdapat data mengenai tenaga kerja dalam usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Tenaga kerja merupakan salah satu aspek yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha (Polandos et al., 2019). Anggota Program Desa PRIMA Binomartani lebih dominan memiliki karyawan pada usaha yang mereka jalankan, dengan persentase 66,6% usaha memiliki karyawan. Karyawan yang membantu usaha berasal dari anggota keluarga sendiri dan tidak menggunakan karyawan dari luar. Hal ini dikarenakan produk yang diproduksi masih sedikit sehingga lebih baik biaya dilimpahkan untuk kebutuhan lain. Dengan menggunakan karyawan dari dalam anggota keluarga membuat anggota Program Desa PRIMA Binomartani tidak memiliki kriteria khusus dalam membuat produk.

D. Analisis Eksternal

1. Peluang

Tabel 24
Persepsi Pengusaha Terhadap Penilaian Produk Usaha

No	Penilaian Konsumen	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
----	--------------------	----------------	----------------

2

1	Menyukai	12	100,0
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Tabel 24 merupakan tabel yang berisi data mengenai persepsi pengusaha terhadap penilaian produk usaha. Berdasarkan data yang diperoleh, didapati bahwa produk yang dibuat oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani disukai oleh konsumen. Hal ini disebabkan karena lokasi usaha yang sangat startegis dan produk yang dihasilkan terbuat dari bahan baku yang berkualitas.

Tabel 25
 Pesaing Dengan Produk yang Sama

No	Pesaing Produk Sejenis	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1-5	6	50%
2	6-10	6	50%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Penting untuk adanya persaingan dalam suatu usaha karena dengan adanya persaingan tentu akan mendorong produk yang dihasilkan terus meningkat dari segi kualitas. Persaingan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat pembeli (Halim & Iskandar, 2019). Pada *Tabel 25* dapat dilihat bahwa para anggota Program Desa PRIMA Binomartani memiliki pesaing. Jumlah pesaing dengan skala 1-5 usaha terdiri dari 6 orang dan skala 6-10 usaha terdiri dari 6 orang juga. Pesaing produk sejenis ini berasal dari dalam maupun luar desa.

Tabel 26
 Strategi yang Digunakan Untuk Menguasai Persaingan

No	Strategi Persaingan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Memiliki Strategi	11	91,6%
2	Tidak Memiliki Strategi	1	8,3%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 26*, terdapat data mengenai strategi yang digunakan para anggota Program Desa PRIMA Binomartani untuk menguasai persaingan. Menurut (Umran & Herman, 2024) strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh konsumen di masa depan. Berdasarkan hal itu, dapat dilihat bahwa anggota Program Desa PRIMA Binomartani dominan memiliki

2

6

strategi dalam menghadapi persaingan, yakni sebesar 91,6%. Strategi yang digunakan oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani adalah menonjolkan keunggulan lokasi yang strategis, membuka toko lebih awal dari pesaing, mempertahankan kualitas produk, dan melakukan inovasi melalui varian rasa baru pada produk.

Tabel 27
Keunikan Produk

No	Strategi Persaingan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Memiliki Keunikan	12	100%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Tabel 27 menunjukkan data mengenai keunikan produk yang dijual oleh para pelaku usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Keunikan produk sangat berpengaruh terhadap keputusan membeli konsumen (Nofrizal, 2021). Apabila ingin meningkatkan pendapatan maka keunikan produk dapat dijadikan salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menarik minat konsumen. Seluruh responden memiliki keunikan sendiri pada produk yang dijualnya. Keunikan setiap usaha meliputi menggunakan bahan baku berkualitas, memiliki rasa yang unik, adanya resep khusus dalam mengolah produk, dan adanya penambahan varian dalam produk yang dibuat.

2. Ancaman

Tabel 28
Perbandingan Harga Produk Sejenis

No	Perbandingan Harga Produk Sejenis	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Mahal	2	16,6%
2	Murah	4	33,3%
3	Sama	6	50,0%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam Tabel 28 didapati data mengenai perbandingan harga produk sejenis pada usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Harga produk sejenis yang dimiliki oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani lebih dominan sama dengan pesaing lain. Sedangkan untuk harga produk yang lebih mahal

dibandingkan dengan pesaing lain disebabkan karena bahan baku yang digunakan lebih berkualitas sehingga berdampak terhadap harga jual produk.

Tabel 29
Harga Produk dan Harga Bahan Baku

	Terjangkau	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Harga Produk	12	12	100%
Harga Bahan Baku	12	12	100%

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 29* terdapat data mengenai harga bahan baku dan harga produk. Dari semua responden, mengeluarkan harga produk yang tergolong terjangkau untuk konsumen. Sedangkan untuk harga bahan baku, masih dapat dijangkau oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Walaupun terdapat beberapa harga bahan baku yang mahal, namun dari anggota Program Desa PRIMA Binomartani masih dapat membeli bahan baku tersebut. Hal ini karena ketersediaan bahan baku sangat penting untuk menghasilkan produk yang berkualitas.

Tabel 30
Penggunaan Teknologi Yang Lebih Canggih

No	Teknologi Canggih	Jumlah	Persentase (%)
1.	Tidak Ada	12	100%
Jumlah		12	100,0

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 30*, terdapat data mengenai penggunaan teknologi yang lebih canggih oleh anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Berdasarkan data, anggota Program Desa PRIMA Binomartani tidak ada yang menggunakan teknologi yang lebih canggih. Hal ini dikarenakan para anggota masih belum memiliki pendapatan yang besar sedangkan harga teknologi yang lebih canggih masih sangat mahal. Selain itu produksi yang berjalan juga masih terbatas sehingga tidak ada urgensi untuk menggunakan teknologi yang lebih canggih. Selain teknologi berupa alat produksi yang digunakan, teknologi *digital marketing* juga tidak semua anggota Program Desa PRIMA Binomartani dapat mengimplementasikannya. Hal ini karena belum adanya pelatihan secara mendalam mengenai proses pelaksanaan *digital marketing* baik dari pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

E. Matriks SWOT

Tabel 31
Matriks SWOT

Internal / Eksternal	Strength	Weakness
Opportunities	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk menambah konsumen 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan lokasi yang strategis dan <i>e-commers</i> untuk mengembangkam usaha Desa PRIMA Binomartani. Meningkatkan skala usaha dengan memanfaatkan tenaga kerja dan teknologi.
Threats	<p>Strategi S – T</p> <ol style="list-style-type: none"> Mengembangkan teknologi sederhana menjadi teknologi yang modern. Meningkatkan keterampilan digital 	<p>Strategi W – T</p> <ol style="list-style-type: none"> Menjalin kerja sama dengan pihak <i>e-commerce</i> lokal yang terkait untuk memperluas jaringan pasar produk usaha desa PRIMA terutama dengan produk yang sejenis.

Sumber: Analisis Sumber Data 2024

Dalam *Tabel 31*, dijelaskan mengenai hasil dari Matriks SWOT yang sudah dianalisis pada usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Matriks SWOT merupakan alat atau metode yang menyatakan *strenght*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats* untuk menilai posisi kompetitif usaha dan mengembangkan rencana startegis suatu usaha (Nur’aini, 2016). Dalam *Tabel 31* dinyatakan faktor internal dan eksternal yang ada pada usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani. Strategi S-O melalui startegi menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk meningkatkan minat konsumen. Startegi S-T dengan mengembangkan teknologi sederhana menjadi teknologi yang modern dan meningkatkan keterampilan digital. Strategi W-O dengan memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan lokasi yang strategis serta memanfaatkan *e-commerce* untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan skala usaha dengan pemanfaatan tenaga kerja dan teknologi. Strategi W-T untuk menjalin kerjasama dengan pihak *e-commerce* lokal yang terkait untuk memperluas jaringan pasar produk usaha anggota Program Desa PRIMA Binomartani terutama produk yang sejenis.

4. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan, Kesimpulan yang di dapat adalah sebagai berikut :

1. Adapun yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada usaha anggota Desa PRIMA Bimomartani adalah sebagai berikut :
 - a. Kekuatan
 - Harga produk murah dan terjangkau
 - Produk disukai oleh Masyarakat
 - Memiliki hubungan yang baik dengan konsumen
 - b. Kelemahan
 - Promosi yang dilakukan hanya sebatas *WhatsApp* saja
 - Keterbatasan teknologi
 - Belum memiliki pasar *online* sehingga produk yang terjual hanya sebatas desa tersebut
 - Kurangnya kerja sama dengan pihak lain
 - Skala usaha yang masih kecil
2. Adapun yang menjadi peluang dan ancaman pada usaha anggota Desa PRIMA Bimomartani adalah sebagai berikut :
 - a. Peluang
 - Tersedianya tenaga kerja yang melimpah
 - Bahan baku yang selalu tersedia di pasar
 - Adanya dukungan dari pemerintah daerah
 - b. Ancaman
 - Banyak pesaing dengan produk yang sejenis yang diproduksi dengan teknologi canggih
 - Selera konsumen yang dapat berubah
3. Adapun strategi yang dapat digunakan oleh usaha anggota Desa PRIMA Bimomartani adalah sebagai berikut :
 - a. Strategi *Strength - Opportunities*
 - Menggunakan baku yang berkualitas untuk menambah konsumen
 - b. Strategi *Weakness - Opportunities*
 - Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan lokasi yang strategis dan *e-commerce* untuk mengembangkan usaha Desa PRIMA Bimomartani
 - Meningkatkan skala usaha dengan memanfaatkan tenaga kerja dan teknologi
 - c. Strategi *Strength - Threats*
 - Mengembangkan teknologi sederhana menjadi teknologi yang modern
 - Meningkatkan keterampilan digital
 - d. Strategi *Weakness - Threats*
 - Menjalin kerja sama dengan pihak *e-commerce* lokal yang terkait untuk memperluas jaringan pasar produk usaha Desa PRIMA terutama dengan produk yang sejenis

Adapun yang menjadi strategi yang paling bisa digunakan saat ini adalah strategi *Strength – Opportunities* yaitu menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk menambah konsumen.

5. Saran

Berdasarkan analisis dan pembahasan, saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Mempelajari digital marketing agar dapat mengenalkan produk usaha lebih luas
2. Membuat brand lokal untuk memperkenalkan daerah dan produk yang ada di desa Bimomartani.

Daftar Pustaka

- Achmad, R. N., Danial, D., Halim, M. R., & Rabiya, U. (2023). Dampak Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan: Sebuah Studi Kasus. *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen Dan Inovasi Riset*, 1(5), 321–331. <https://journal.arimbi.or.id/index.php/Lokawati/article/view/172>
- Cahyat, A., Gonner, C., & Haug, M. (2007). *Mengkaji Kemiskinan dan Kesejahteraan Rumah Tangga*. Center of Internasioal Forestry Research.
- Devyanto, B. (2023). *Pengantar Ilmu Bisnis Manajemen*. CV Adanu Abimata.
- Firmansyah, A. (2023). *Manajemen Pemasaran*. UM Surabaya Publishing.
- Goma, E. I., Sandy, A. T., & Zakaria, M. (2021). Analisis Distribusi dan Interpretasi Data Penduduk Usia Produktif Indonesia Tahun 2020. *Jurnal Georafflesia: Artikel Ilmiah Pendidikan Geografi*, 6(1), 20. <https://doi.org/10.32663/georaf.v6i1.1781>
- Halim, N. R., & Iskandar, D. A. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Strategi Promosi Terhadap Minat Beli. *Jurnal Ilmu Dan Riset ...*, 4(3), 415–424. <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/2605>
- Nofrizal, N. (2021). Pengaruh Keunikan Produk Dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Makanan Oleh-Oleh Kota Pekanbaru. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 17(3), 219–226. <https://doi.org/10.31940/jbk.v17i3.219-226>
- Nur'aini, F. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Oktavia, F., & Fageh, A. (2022). Pengaruh Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Halal Dengan Minat Beli Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Ecodemica Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 6(1), 1–10.

<https://doi.org/10.31294/eco.v6i1.11196>

- Pasca, Y. D. (2019). PENGARUH PENDAPATAN USAHA DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH SURVEY PADA PERUSAHAAN JASA SUB SEKTOR TRANSPORTASI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA. *Kinabalu*, 11(2), 50–57.
- Polandos, P. M., Engka, D. S. ., & Tolosang, K. D. (2019). Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(4), 36–47.
- Prihadi, D., & Susilawati, A. D. (2018). Pengaruh Kemampuan E-Commerce dan Promosi di Media Sosial terhadap Kinerja Pemasaraan. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 15. <https://doi.org/10.23917/benefit.v3i1.5647>
- Safitri, M. E., & Maryanti, E. (2022). *Buku Ajar Kewirausahaan*. PT Nasya Expanding Management.
- Siregar, B. S., & Jaffisa, T. (2020). Peranan Pemerintah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Laut Dendang. *Jurnal Publik Reform UDHAR MEDAN*, 7(1), 8–14.
- Umboh, I. W., Mananeke, L., & Palandeng, I. (2022). Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi Dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada Pt Cavron Global Lembean. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(2), 407. <https://doi.org/10.35794/emba.v10i2.40233>
- Umran, M., & Herman, L. (2024). *STRATEGI MANAJEMEN HUMAS DALAM KONSEP TEORITIS*. CV Azka Pustaka.
- Yunus, Y. A. (2021). Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *YUME : Journal of Management*, 4(1), 231–238. <https://doi.org/10.37531/yume.vxix.655>