

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM (USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH) PADA ERA GLOBAL (Studi Kasus UD Pawon Kue di Kota Surabaya)

Prastiti Nur Islami, Made Siti Sundari, Firman Rosjadi Djoemadi

Ilmu Ekonomi / Fakultas Bisnis dan Ekonomika
prastitinuri@gmail.com

Abstrak – Lingkungan ekonomi global yang semakin berkembang membuat pelaku usaha UMKM harus merencanakan strategi yang tepat agar mampu bersaing dan berkembang. Dalam penelitian ini rencana strategi disusun melalui analisis SWOT dengan melihat lingkungan internal yaitu kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) serta lingkungan eksternal yaitu peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) pada perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data dalam penelitian ini didapat melalui hasil observasi, wawancara dan dokumen tasi pada studi kasus penelitian yaitu UD Pawon Kue. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT dengan tahapan yaitu menyusun matriks IFAS dan EFAS, penggabungan matriks IFAS dan EFAS, kuadran SWOT, dan matriks SWOT. Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa strategi yang tepat digunakan dalam UD Pawon Kue adalah Strategi Agresif atau Strategi Pertumbuhan. Strategi Agresif yang dapat diterapkan dalam UD Pawon Kue adalah mengoptimalkan pengelolaan usaha, melakukan pengembangan produk, dan memperluas pangsa pasar.

Kata Kunci: **UMKM, Industri Makanan, Analisis SWOT, Matriks IFAS, Matriks EFAS**

Abstract - The growing global economic environment makes MSMEs must plan the right strategy to compete and grow. In this research, strategic plan is arranged through SWOT analysis by looking at internal environment that is strength and weakness and external environment that is Opportunity and Threat on company. The type of research used is descriptive with qualitative approach. The data in this research is obtained through observation, interview and

documentation on the research case study that is UD. PawonKue. The data analysis method used is SWOT analysis with stages of arranging IFAS and EFAS matrix, merging IFAS and EFAS matrix, SWOT quadrant, and SWOT matrix. From the results of this study concluded that the appropriate strategy used in UD. PawonKue is an Aggressive Strategy or Growth Strategy. An Aggressive Strategy that can be applied in UD. PawonKue is optimizing business management, product development, and expanding market share.

Keywords: SMEs, Food Industry, SWOT Analysis, IFAS Matrix, EFAS Matrix

PENDAHULUAN

Berlakunya pasar bebas atau biasa dikenal dengan perjanjian *Asean Free Trade Are* (AFTA) di kawasan Asia Tenggara membuat persaingan terutama di bidang ekonomi oleh delapan negara anggota semakin ketat. Menurut Bank Indonesia (2015), implementasi MEA bagi Indonesia merupakan salah satu langkah strategis yang dapat diambil oleh Pemerintah Indonesia dalam rangka mengambil manfaat yang sebesar-besarnya dari globalisasi ekonomi. Aspirasi multilateral, terutama yang berkaitan dengan integrasi ekonomi kawasan, seperti MEA dan lainnya, selain memberikan kesempatan/peluang pasar yang lebih luas, juga mengandung sejumlah tantangan/permasalahan yang kompleks. Pemerintah didesak untuk mampu mengatasi berbagai tantangan yang akan dihadapi dengan mampu mengelola berbagai sektor yang berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi sehingga tidak kalah saing dengan anggota MEA yang lain.

Bank Indonesia (2015) meneliti bahwa ketahanan terhadap iklim ekonomi yang selalu berubah-ubah ini dikarenakan mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada perubahan nilai tukar mata uang rupiah terhadap mata uang asing perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis. Peluang dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah terutama pada modal awal usaha yang

tidak terlalu besar serta penggunaan teknologi dalam proses produksi yang cenderung sederhana sesuai akan banyak dimanfaatkan oleh masyarakat dari kalangan menengah ke bawah. Tidak hanya mampu secara mandiri menaikkan ekonomi keluarganya, tapi juga berkontribusi pada penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Bank Indonesia (2015) juga menemukan banyaknya penciptaan peluang bisnis dari UMKM. Peluang bisnis yang pertama adalah UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan sumber daya manusia dari masyarakat sekitar UMKM sehingga mendukung pendapatan rumah tangga. Harapan pemerintah UMKM di Indonesia dapat menjadi jalan keluar masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut.

Salah satu industri pengolahan makanan yang terletak di Kota Surabaya adalah UD Pawon Kue yang dimiliki oleh Ibu Choirul Mahpuduah. Usaha ini memproduksi olahan makanan yang dijual sebagai oleh-oleh khas Kota Surabaya. Produk yang paling diunggulkan oleh UD Pawon Kue adalah *Almond Crispy Cheese*. Meskipun *Almond Crispy Cheese* menjadi produk unggulan UD Pawon Kue, masih banyak produk oleh-oleh makanan lain yang juga di produksi oleh Ibu Choirul seperti getuk, nastar, dan kue kacang. UD Pawon Kue yang sudah berdiri sejak 2005 ini sudah dikenal oleh banyak orang.

Proses pemasaran yang diawal dengan pengenalan dari mulut ke mulut berkembang melalui pemasaran dengan sistem online. Tidak hanya itu, perkembangan penjualan produk oleh-oleh khas Surabaya ini tidak hanya sebatas

area Jawa saja tapi sudah hampir seluruh Indonesia. Paling menarik adalah konsumen luar Indonesia yang juga menjadikan produk UD Pawon Kue sebagai oleh-oleh yang dibawa pulang ke negara asalnya menjadi salah satu bentuk promosi agar produk UD Pawon Kue tidak hanya dikenal oleh konsumen dalam negeri.

Meskipun begitu, masih banyak hambatan yang dialami oleh UD Pawon Kue terkait dengan pengembangan bisnis. Perubahan yang terjadi dalam lingkungan internal usaha maupun lingkungan eksternal membuat UD Pawon Kue dituntut untuk dapat beradaptasi. Hambatan yang paling berpengaruh adalah perubahan harga bahan baku untuk produksi kue. Pengaruhnya terhadap UD Pawon Kue adalah besar kecilnya keuntungan yang didapat sehingga modal pemanfaatan untuk kegiatan pengembangan usaha ikut berkurang. Selain itu munculnya banyak pelaku bisnis sejenis terutama di Kota Surabaya berpotensi menjadi pesaing bagi UD Pawon Kue. Pengelolaan bisnis yang cenderung sederhana karena bentuk usaha merupakan UMKM membuat UD Pawon Kue tidak secara terstruktur merencanakan strategi yang akan digunakan untuk pengembangan usaha.

Analisis lingkungan internal usaha menjadi langkah awal UD Pawon Kue untuk dapat bertahan dan berkembang yaitu dengan mengetahui kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) usaha yang dijalani. Setelah itu analisis lingkungan eksternal menjadi langkah selanjutnya melalui analisis peluang (*opportunity*) dengan melihat dan memanfaatkan keadaan lingkungan eksternal serta ancaman (*threat*) yang mungkin datang ketika menjalankan usaha sehingga UD Pawon Kue mampu mengatasi segala masalah dan beradaptasi pada perubahan lingkungan yang tidak bisa diprediksi.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, artinya suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena dalam konteks sosial secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang

mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dengan wawancara mendalam dengan sumber informan utama. Dalam penelitian ini informan utama adalah pemilik UD Pawon Kue. Data skunder diperoleh dari literatur, publikasi ilmiah yang berkaitan dengan UMKM, serta data dari Kementerian Koperasi dan UMKM yang diperlukan untuk melengkapi hasil penelitian. Lokasi dari penelitian ini yaitu UD Pawon Kue perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan makanan yang bertempat di Jalan Rungkut Lor Gang II No. 1, Kecamatan Rungkut, Surabaya, Jawa Timur, 60293.

Dalam penelitian ini metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi kondisi faktor internal perusahaan dengan kondisi faktor eksternal perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara dan penelitian yang dilkauan terhadap objek penelitian yaitu UD Pawon Kue kemudian dilakukan analisis dengan memasukkan data dan dikelompokkan sesuai dengan faktor internal perusahaan dan faktor eksternal perusahaan. Pembobotan diberikan sesuai dengan kondisi nyata yang ada pada lingkungan usaha UD Pawon Kue dan dilakukan bersama dengan pemilik usaha yaitu Ibu Choirul Mahpuduah.

Matriks IFAS UD. Pawon Kue

Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Bobot	Rating	Nilai Skor (BxR)
1. Bahan baku yang dipilih merupakan bahan baku berkualitas	0,15	4	0,60
2. Inovasi produk yang terus dilakukan	0,06	4	0,24
3. Produk diinovasi menyesuaikan dengan selera dan gaya hidup konsumen	0,09	4	0,32
4. Mempunyai legalitas izin usaha yaitu PIRT serta label halal dari MUI	0,05	2	0,10
5. Modal usaha menggunakan dana pribadi dan bantuan modal dari mitra bisnis	0,10	3	0,30
6. Penjualan produk sesuai dengan jumlah barang yang diproduksi.	0,07	3	0,21
7. Hubungan kerja terjalin baik antara pemilik dengan pegawainya	0,09	3	0,27
Sub total	0,63		2,04
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1. Lokasi usaha yang kurang strategis	0,06	3	0,18
2. Tidak mempunyai toko fisik	0,07	3	0,21
3. Keterbatasan dalam memenuhi permintaan produk oleh konsumen dari luar wilayah Surabaya dan luar Indonesia	0,04	2	0,08
4. Penggunaan teknologi yang sederhana	0,02	2	0,04
5. Resiko kerusakan produk yang cenderung tinggi	0,15	4	0,60
6. Tidak ada sistem manajemen dan keuangan yang sistematis	0,03	1	0,03
Sub total	0,37		1,14
TOTAL	1,00		3,18

Matriks EFAS UD. Pawon Kue

Peluang (<i>Opportunity</i>)	Bobot	Rating	Nilai Skor (BxR)
1. Wilayah Surabaya yang menjadi kota bisnis	0,07	3	0,21
2. Gaya hidup masyarakat yang semakin konsumtif	0,04	2	0,08
2. Gaya hidup masyarakat yang bergantung pada internet dan media online	0,04	2	0,08
3. Perkembangan teknologi sehingga mendukung kegiatan yang berhubungan dengan perkembangan bisnis	0,08	4	0,32
4. Potensi membuka usaha sejenis di lokasi yang lebih strategis	0,09	3	0,27
5. Permintaan akan pesanan kue yang semakin meningkat	0,07	2	0,14
6. Pangsa pasar yang cukup luas	0,07	3	0,21
7. Dukungan pemerintah, perusahaan BUMN dan swasta di Surabaya terhadap perkembangan UMKM	0,10	4	0,40
Sub total	0,56		1,71
Ancaman (<i>Threath</i>)			
1. Bermunculan pelaku usaha baru dengan produk sejenis atau produk yang lebih modern dan inovatif	0,09	4	0,32
2. Konsumen berpindah ke produk usaha sejenis yang lebih menarik	0,07	3	0,21
3. Persaingan harga antara usaha sejenis	0,06	2	0,12
4. Kondisi ekonomi yang tidak stabil	0,08	4	0,32
5. Pesaing lebih aktif sehingga kapasitas produksi lebih tinggi	0,08	3	0,24
6. Metode produksi pesaing yang semakin modern	0,06	2	0,12
Sub total	0,44		1,22
TOTAL	1,00		2,93

Setelah melakukan analisis IFAS dan EFAS, tahapan analisis SWOT yang selanjutnya adalah melakukan penggabungan matriks IFAS dan EFAS untuk menemukan nilai total dari penjumlahan kedua matriks.

Matriks Penggabungan IFAS+EFAS UD. Pawon Kue

No.	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Bobot	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Bobot
1.	Bahan baku yang dipilih merupakan bahan baku berkualitas.	0,60	Lokasi usaha yang kurang strategis	0,18
2.	Inovasi produk yang terus dilakukan	0,24	Tidak mempunyai toko fisik	0,21
3.	Produk diinovasi menyesuaikan dengan selera dan gaya hidup konsumen	0,32	Keterbatasan dalam memenuhi permintaan produk oleh konsumen dari luar Surabaya ataupun luar Indonesia.	0,08
4.	Mempunyai legalitas izin usaha yaitu PIRT serta label halal dari MUI.	0,10	Penggunaan teknologi yang sederhana	0,04
5.	Modal usaha menggunakan dana pribadi dan bantuan modal dari mitra bisnis	0,30	Resiko kerusakan produk yang cenderung tinggi.	0,60
6.	Penjualan produk sesuai dengan jumlah barang yang diproduksi.	0,21	Tidak ada Sistem manajemen dan keuangan yang sistematis	0,03
7.	Hubungan kerja terjalin baik antara pemilik dengan pegawainya.	0,27		
	SUB TOTAL (A)	2,04	SUB TOTAL (B)	1,14

No.	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Bobot	Ancaman (<i>Threats</i>)	Bobot
1.	Wilayah Surabaya yang menjadi kota bisnis	0,21	Bermunculan pelaku usaha baru dengan produk sejenis atau produk yang lebih modern dan lebih inovatif	0,32
2.	Gaya hidup masyarakat yang semakin konsumtif	0,08	Konsumen berpindah ke produk usaha sejenis yang lebih menarik	0,21
3.	Gaya hidup masyarakat yang bergantung pada internet dan media online	0,08	Persaingan harga antara usaha sejenis	0,12

4.	Perkembangan teknologi sehingga mendukung kegiatan yang berhubungan dengan perkembangan bisnis	0,32	Kondisi ekonomi yang tidak stabil	0,32
5.	Potensi membuka usaha sejenis di lokasi yang lebih strategis	0,27	Pesaing lebih aktif sehingga kapasitas produksi lebih tinggi	0,12
6.	Permintaan akan pesanan kue yang semakin meningkat	0,14	Metode produksi pesaing yang semakin modern	0,24
7.	Pangsa pasar yang cukup luas	0,21		
8.	Dukungan dari pemerintah, perusahaan BUMN dan swasta di Surabaya terhadap perkembangan UMKM	0,40		
	SUB TOTAL	1,71	SUB TOTAL	1,22
	TOTAL S + O Atau (A) + (C)	3,75	TOTAL W + T Atau (B) + (D)	2,36

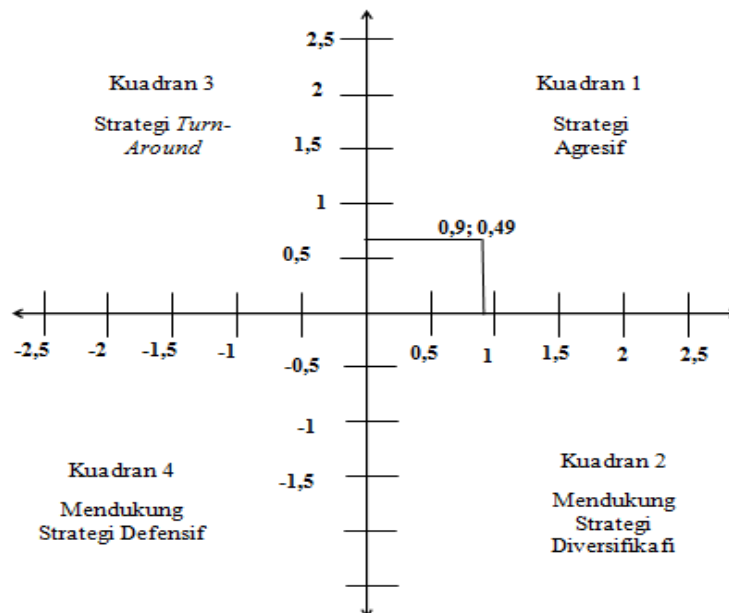
Matriks penggabungan IFAS + EFAS UD. Pawon Kue dapat diketahui perbandingannya bahwa:

$$Strengths + Opportunity(3,75) > Weaknesses + Threat(2,36)$$

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jualan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga UD. Pawon Kue mampu bertahan dan bersaing dengan pelaku usaha di bidang industri makanan yang lain dan berkembang lebih besar lagi.

Tahapan selanjutnya dalam analisis SWOT adalah kuadran analisis SWOT. Tujuannya adalah untuk menentukan posisi dari UD Pawon Kue serta strategi yang sesuai digunakan untuk pengembangan usaha.

Diagram Analisis SWOT UD. Pawon Kue



Berdasarkan pengolahan data primer dalam Diagram 4.1 untuk kuadran analisis SWOT maka strategi yang tepat digunakan dalam UD.Pawon Kue adalah Strategi Agresif yang terletak pada Kuadran I.

Strategi Agresif atau strategi SO pada Matriks SWOT merupakan strategi yang disusun dengan memaksimalkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif Strategi yang dapat diterapkan pada perusahaan antara lain :

1. Mengoptimalkan pengelolaan usaha untuk memanfaatkan kondisi lingkungan eksternal perusahaan
2. Melakukan pengembangan produk untuk mengimbangi perkembangan pasar
3. Mempertahankan dan memperluas pangsa pasar

Tahap akhir dari analisis SWOT adalah matriks SWOT. Matriks SWOT digunakan untuk mengetahui penggabungan strategi yang bisa dilakukan dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada perusahaan.

Matriks SWOT UD Pawon Kue

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku yang dipilih merupakan bahan baku berkualitas. 2. Inovasi produk yang terus dilakukan 3. Produk yang diinovasi menyesuaikan dengan selera dan gaya hidup konsumen. 4. Sudah mempunyai legalitas izin usaha yaitu PIRT serta label halal dari MUI. 5. Modal usaha menggunakan dana pribadi dan bantuan modal dari mitra bisnis 6. Penjualan produk sesuai dengan jumlah barang yang diproduksi. 7. Hubungan kerja terjalin baik antara pemilik dengan pegawainya. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha yang kurang strategis 2. Tidak mempunyai toko fisik 3. Keterbatasan dalam memenuhi permintaan produk oleh konsumen dari luar Surabaya ataupun luar Indonesia. 4. Penggunaan teknologi yang sederhana 5. Resiko kerusakan produk yang cenderung tinggi. 6. Tidak ada sistem manajemen dan keuangan yang sistematis.
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wilayah Surabaya yang menjadi kota bisnis 2. Gaya hidup masyarakat yang semakin konsumtif 3. Gaya hidup masyarakat yang bergantung pada internet dan media online 4. Perkembangan teknologi sehingga mendukung kegiatan yang berhubungan dengan perkembangan bisnis 5. Membuka usaha sejenis di lokasi yang lebih strategis 6. Permintaan akan pesanan kue yang semakin meningkat 7. Pangsa pasar yang cukup luas 8. Dukungan pemerintah, perusahaan BUMN dan swasta di Surabaya terhadap perkembangan UMKM. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan pengelolaan usaha untuk memanfaatkan kondisi lingkungan eksternal perusahaan (S4, S5, O1, O2, O3, O4, O5, O7, O8) 2. Melakukan pengembangan produk untuk mengimbangi perkembangan pasar (S1, S2, S3, S5, S6, O1, O2, O3, O4) 3. Mempertahankan dan memperluas pangsa pasar (S7, O1, O2, O3, O5, O7, O8) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat sistem manajemen dan keuangan perusahaan yang jelas (W3, W6, O2, O3, O4) 2. Pengembangan teknologi yang berhubungan dengan proses produksi (W3, W4, W5, O4, O6, O7, O8) 3. Melakukan perluasan pangsa pasar dengan mengembangkan metode promosi (W1, W2, W6, O2, O3, O6, O7) 4. Pengembangan usaha dengan membuka toko di lingkungan yang lebih strategis (W1, W2, W3, O2, O3, O5, O6, O7, O8)
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bermunculan pelaku usaha baru dengan produk sejenis atau produk yang lebih modern dan lebih inovatif 2. Konsumen berpindah ke produk usaha sejenis yang lebih menarik 3. Persaingan harga antara usaha sejenis 4. Kondisi ekonomi yang tidak stabil 5. Pesaing lebih aktif sehingga kapasitas produksi lebih tinggi 6. Metode produksi yang semakin modern 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk serta melakukan inovasi agar dapat bersaing dengan usaha sejenis (S1, S2, S3, S5, S6, T1, T2, T3, T5, T6) 2. Menjalin hubungan yang baik dengan pegawai, konsumen, <i>supplier</i>, dan mitra usaha (S1, S2, S3, S4, S5, S7, T2, T3, T4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghemat biaya pengeluaran perusahaan (W3, W4, W5, T3, T4) 2. Bekerjasama dengan mitra usaha yang berpotensi untuk pengembangan perusahaan (W1, W2, W4, T1, T2, T3, T5, T6) 3. Pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan semaksimal mungkin (W1, W2, W4, W6, T5, T6)

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan menganalisis faktor internal dan faktor eksternal dari UD Pawon Kue, kesimpulan yang ditemukan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian adalah :

1. Kondisi lingkungan internal dan eksternal UD Pawon Kue mendukung tujuan dari pemilik usaha yaitu Ibu Choirul untuk terus mengembangkan usahanya. Lewat penggabungan perhitungan analisis SWOT ditemukan bahwa faktor kekuatan dan peluang usaha mempunyai nilai yang lebih besar yaitu 3,75 jika dibandingkan dengan faktor kelemahan dan ancaman dengan nilai 2,36. Artinya faktor kekuatan dan peluang yang dimiliki UD Pawon Kue mendukung perusahaan untuk mampu mengatasi kelemahan yang dimiliki serta ancaman yang dihadapi dari lingkungan eksternal UD Pawon Kue. UD Pawon Kue dianggap mampu untuk bersaing dengan pelaku usaha di bidang industri makanan yang lain dan berkembang lebih besar lagi.
2. Hasil analisis SWOR dalam diagram SWOT pada UD Pawon Kue menyimpulkan bahwa strategi yang tepat digunakan untuk perkembangan usaha adalah Strategi Agresif. Strategi ini memaksimalkan kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada pada lingkungan eksternal perusahaan (S-O). strategi yang sesuai diterapkan antara lain mengoptimalkan pengelolaan usaha untuk memanfaatkan kondisi lingkungan eksternal perusahaan, melakukan pengembangan produk, serta mempertahankan dan memperluas pangsa pasar.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, rekomendasi yang diberikan oleh peneliti kepada perusahaan adalah :

1. Membuka toko fisik yang lokasinya lebih strategis sehingga lebih mudah untuk dijangkau oleh konsumen.
2. Mengembangkan metode produksi dengan memperbaharui penggunaan teknologi yang sederhana menjadi lebih modern. Tujuannya untuk

meningkatkan kapasitas produksi sehingga permintaan konsumen akan produk oleh-oleh UD Pawon Kue dapat terpenuhi.

3. Membuat sistem manajemen dan keuangan yang lebih sistematis agar mempermudah segala akitivitas usaha.
4. Melakukan perluasan pangsa pasar dengan mengembangkan metode promosi.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Jakarta : Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia.