

## **Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) pada UMKM Kota Palu di Era Pandemi Covid 19**

RISNAWATI  
WIRI WIRASTUTI  
SRIWANTI  
FERA  
SURAYYA  
ASRIADI

MEGGI INDRIANINANGSIH

**Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako  
Jl. Soekarno Hatta No.Km. 9, Tondo, Mantikulore, Kota Palu, Sulawesi Tengah 94148  
Email : wirimuchtar@gmail.com**

**Diterima 3 Februari 2022 ; disetujui 21 Maret 2022;**

***Abstract.** The background in this study is that the role of MSMEs is very strategic, especially in overcoming poverty and employment so that they can empower the community well. During the COVID-19 pandemic, culinary SMEs typical of the city of Palu experienced an impact on their business processes, and experienced a significant decline in sales. This research uses descriptive qualitative method. Data were collected through questionnaires, and interviews. Respondents in this study amounted to 25 owners of culinary SMEs typical of the city of Palu. The results of this study obtained a strategy for developing human resources for culinary SMEs typical of the city of Palu: HR training on digital marketing, product innovation, financial transaction applications, and creativity programs organized by the government and other business groups.*

***Keywords :** MSMEs, Covid-19 Pandemic, HR Development Strategies.*

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan unit bisnis yang dilakukan oleh sekelompok orang dalam melaksanakan bisnis, dimana memiliki tujuan untuk mengembangkan perekonomian baik untuk diri sendiri, orang lain, maupun pemerintah. UMKM saat ini merupakan penyokong ekonomi, dimana dapat memperkenalkan daerah melalui produk-produk yang diciptakan, dari produk yang dapat di daur ulang bahkan produk sampai ke manca negara. Hal ini, salah satunya pemerintah daerah baik provinsi Sulawesi Tengah khususnya Kota Palu, sangat mengapresiasi produk-produk lokal yang diciptakan masyarakat dalam

organisasi UMKM karena membawa dampak positif bagi daerah, selain itu UMKM dapat membantu pemerintah dalam melaksanakan program kerja untuk beberapa dinas yang terkait dan menyumbang pendapatan daerah seperti retribusi.

UMKM memiliki peran yang sangat strategis khususnya dalam mengurangi pengangguran maupun mengatasi kemiskinan, sebab UMKM dapat menyerap tenaga kerja sehingga dapat memberdayakan masyarakat dengan baik. Hasil penelitian dari (Anggia & Shihab, 2019). mengatakan bahwa data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah terlihat bahwa UMKM memiliki peran yang cukup besar untuk perekonomian di Indonesia, total dari

unit kerja yang berada di Indonesia sekitar 99,9% itu adalah UMKM, dimana tenaga kerja yang terserap sekitar 97,61% dari total unit usaha serta memiliki kontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) sekitar 59,08%.

Kota Palu merupakan daerah yang cukup berkembang saat ini, pasca bencana yang terjadi 28 September 2018 khususnya UMKM, banyak industri rumah atau ibu rumah tangga (IRT). UMKM berdayakan masyarakat khususnya ibu rumah tangga dalam perekonomian pasca bencana alam. Di Kota Palu sendiri banyak UMKM memanfaatkan produk lokal untuk di daur ulang, salah satu produk yang paling terkenal adalah bawang goreng, makanan dari tanaman kelor, dan makanan kripik dari olahan pisang. Saat ini UMKM di Kota Palu berkembang pesat tetapi tidak untuk saat ini dikarenakan masa pandemi Covid 19.

Saat ini UMKM memiliki penurunan yang signifikan dikarenakan Indonesia dilanda Virus dari negara Cina yaitu Covid 19. Pandemi Covid 19 sudah lebih dari setahun, dan setiap korban bertambah terus, adanya pandemi ini pemerintah beberapa kali mengeluarkan peringatan tentang PSBB atau yang dikenal dengan pembatasan sosial berskala besar. Pemerintah mewajibkan masyarakat bekerja dari rumah dan tidak keluar rumah jika tidak penting. Adanya pandemi ini mengakibatkan beberapa perekonomian tampak lesu salah satunya UMKM bahkan beberapa perusahaan besar terjadi pemecatan/pemberhentian secara tiba-tiba.

Menurut (Pakpahan, 2020) mengatakan bahwa ada 3 (tiga) implikasi di Indonesia yang terkait dengan pandemi Covid 19 yaitu sektor perdagangan, pariwisata dan Investasi. Ketiga sektor ini sangat berpengaruh khususnya dalam perekonomian, jika ketiga sektor tersebut tidak berjalan dengan baik maka pemerintah harus berupaya mencari jalan keluar untuk menyelamatkan Indonesia dari kemiskinan, salah satunya pengangguran bagi masyarakat

Berdasarkan uraian di atas, maka

penelitian ini akan menfokuskan tentang strategi pengembangan sumber daya manusia pada UMKM Kota Palu di era pandemi Covid 19.

**Rumusan Masalah.** Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, adapun rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana strategi pengembangan sumber daya manusia pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di era pandemi Covid 19 di Kota Palu dengan menggunakan *analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, and Threats)?*

**Tujuan Khusus.** Adapun tujuan khusus yang dapat di uraikan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Mengetahui kekuatan dari strategi pengembangan sumber daya manusia pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di era pandemi Covid 19 di Kota Palu.
2. Mengetahui kelemahan dari strategi pengembangan sumber daya manusia pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di era pandemi Covid 19 di Kota Palu.
3. Mengetahui peluang strategi pengembangan sumber daya manusia pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di era pandemi Covid 19 di Kota Palu.

## TINJAUAN TEORETIS

**Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah (UMKM).** Menurut (Putra, dkk 2018) berikut kriteria UMKM berdasarkan Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yaitu:

1. Usaha mikro, merupakan usaha yang produktif dimana dimiliki orang perorangan atau badan usaha milik perorangan.
2. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi yang produktif dimana berdiri sendiri dan dapat dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang telah dimiliki.
3. Usaha menengah merupakan usaha

ekonomi yang produktif dimana berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha serta bukan milik sendiri atau naka perusahaan atau cabang yang dimiliki atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil ataupun usaha besar.

UMKM saat ini sangat baik untuk dikembangkan dan merupakan strategis yang meyakinkan dalam mengantisipasi perekonomian dimasa yang akan datang terutama dalam menjaga stabilitas ekonomi. Adapun tujuan dan sasaran dari UMKM ini adalah terwujudnya UMKM yang tangguh, mandiri, memiliki daya saing yang tinggi bahkan dapat berperan utama dalam proses produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku serta modal dalam menghadapi persaingan yang bebas.

Menurut (Soedjono, 2004) ada beberapa keunggulan dari UMKM yang dapat diuraikan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yaitu sebagai berikut:

1. Inovasi dalam teknologi sangat mudah terjadi bahkan dalam pengembangan produknya.
2. Hubungan sosial jauh lebih dekat khususnya pada perusahaan kecil
3. Lebih mudah menciptakan lapangan kerja dan memberikan kesempatan bekerja yang cukup banyak.
4. Kemampuan dalam menyesuaikan kondisi pasar bersifat fleksibilitas
5. Adanya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan dalam menjalankan bisnis.

**Strategi Pengembangan Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah (UMKM).** Penelitian yang dilakukan oleh (Alyas & Rakib, 2017). bahwa pengembangan merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk memajukan, memperbaiki, atau meningkatkan sesuatu yang sudah ada baik secara teratur dan bertahap untuk menjadi lebih baik.

Strategi adalah cara pemimpin bisnis perusahaan merealisasikan filosofinya. Pengertian ini lebih menekankan pada strategi seharusnya berkaitan dengan

keputusan besar yang dihadapi individu atau organisasi dalam melakukan bisnis yaitu keputusan yang menentukan kegagalan dan kesuksesan individu atau organisasi. (Kuncoro, 2005).

Secara umum strategi merupakan pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan ide/gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu. Strategi menjadi tiga kelompok yang dapat dipertimbangkan untuk diterapkan dalam suatu perusahaan yaitu: (1) Strategi perusahaan (*corporate strategy*), (2) Strategi bisnis atau strategi persaingan, dan (3) Strategi fungsional. (Sudaryanto, dkk., 2011).

#### **Manajemen Sumber Daya Manusia.**

Manajemen diperlukan dalam pengelolaan sumber daya manusia dalam suatu organisasi, (Dessler, 2011) memberikan pengertian tentang manajemen sumber daya manusia dengan menyatakan :

“Manajemen sumber daya manusia adalah kebijakan dan praktek di dalam menggerakkan sumber daya manusia atau aspek-aspek terkait posisi manajemen di dalam sumber daya manusia yang mencakup kegiatan perekrutan, penyingkapan, pelatihan, pemberian penghargaan dan penilaian” (Savira & Suharsono, 2013).

Strategi pengembangan sumber daya manusia dapat dilakukan melalui beberapa metode, hal tersebut dikemukakan (Mangkunegara, 2011) dengan menyatakan beberapa metode dalam pengembangan pegawai yang terdiri dari :

- a. Metode Pelatihan  
Metode pelatihan dapat digunakan pula dalam pengembangan.
- b. *Understudy*  
*Understudy* adalah mempersiapkan peserta untuk melaksanakan pekerjaan atau mengisi suatu posisi jabatan tertentu.
- c. *Job Rotasi* dan kemajuan bersama  
*Job rotasi* melibatkan perpindahan peserta dari satu pekerjaan ke pekerjaan lainnya.
- d. *Coaching-Counseling*

*Coaching* adalah suatu prosedur pengajaran pengetahuan dan keterampilan-keterampilan kepada pegawai bawahan.

## METODE PENELITIAN

**Jenis Penelitian.** Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata, gambar, bukan angka-angka.

**Teknik Pengumpulan Data.** Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. menurut (Sugiyono, 2007) bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi, wawancara, angket dan dokumentasi. teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan melalui tiga metode, yaitu:

**Observasi.** Observasi bertujuan untuk mengamati subjek dan objek penelitian, sehingga peneliti dapat memahami kondisi yang sebenarnya. Pengamatan bersifat nonpartisipatif, yaitu peneliti berada diluar sistem yang diamati.

**Wawancara.** Wawancara Esterberg dalam (Sugiyono, 2007) mendefinisikan wawancara sebagai pertemuan dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tersebut. Dengan wawancara, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang informan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi.

**Dokumentasi.** Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih kredibel kalau didukung oleh dokumen-dokumen yang bersangkutan.

**Definisi Operasional variable.** Definisi operasional variabel adalah definisi yang

diberikan kepada suatu variabel dengan cara memberikan arti atau menspesifikan kegiatan atau membenarkan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel tersebut (Sugiyono, 2014). Dalam penelitian ini definisi operasional variabel diuraikan menjadi indikator empiris yang meliputi:

**Variabel Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah (UMKM) (X1)** Menurut (Soedjono, 2004) ada beberapa keunggulan dari UMKM yang dapat di uraikan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yaitu sebagai berikut:

- a. Inovasi dalam teknologi sangat mudah terjadi bahkan dalam pengembangan produknya.
- b. Hubungan sosial jauh lebih dekat khususnya pada perusahaan kecil
- c. Lebih mudah menciptakan lapangan kerja dan memberikan kesempatan bekerja yang cukup banyak.
- d. Kemampuan dalam menyesuaikan kondisi pasar bersifat fleksibilitas
- e. Adanya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan dalam menjalankan bisnis.

**Variabel Strategi Pengembangan Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah (UMKM) (X2)** menurut Sudaryanto, dkk (2011) strategi menjadi tiga kelompok yang dapat dipertimbangkan untuk diterapkan dalam suatu perusahaan yaitu :

- a. Strategi perusahaan (*corporate strategy*),
- b. Strategi bisnis atau strategi persaingan
- c. Strategi fungsional.

**Variabel Manajemen Sumber Daya Manusia (X3)** menurut Mangkunegara, (2011) dengan menyatakan beberapa metode dalam pengembangan pegawai yang terdiri dari :

1. Metode Pelatihan  
Metode pelatihan dapat digunakan pula dalam pengembangan. Hal ini digunakan karena beberapa pegawai adalah manajer, samua manajer adalah pegawai.
2. *Understudy*  
*Understudy* adalah mempersiapkan peserta untuk melaksanakan pekerjaan

atau mengisi suatu posisi jabatan tertentu.

3. Job Rotasi dan kemajuan bersama  
Job rotasi melibatkan perpindahan peserta dari satu pekerjaan ke pekerjaan lainnya. Kadang-kadang dari satu penempatan ke penempatan lainnya direncanakan atas dasar tujuan belajar.

#### 4. *Coaching-Counseling*

*Coaching* adalah suatu prosedur pengajaran pengetahuan dan keterampilan-keterampilan kepada pegawai bawahan.

**Metode Analisa Data.** Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis SWOT dengan *Score Card*. Menurut Ranguti (200) dalam (Putra, dkk 2018) dalam penelitiannya mengatakan menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi organisasi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mengetahui lingkungan perusahaan agar diketahui apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan pada matrik IFE, matrik EFE, matrik IE, matrik SWOT, dan matrik QSPM diolah dengan menggunakan program *Microsoft Excel*.

Cara kerja analisis SWOT disini menggunakan matrik dengan memasukkan faktor-faktor lingkungan internal (IFAS) serta memasukkan faktor-faktor lingkungan eksternal pada sel vertikal yang berupa peluang dan ancaman yang dapat diketahui dari hasil analisis lingkungan eksternal (EFAS). Kemudian dari sisa sel yang mempertemukan antara faktor-faktor internal dan eksternal tersebut dapat diketahui alternative - alternatif strategi yang dihasilkan analisis SWOT. Dimana sel yang mempertemukan antara kekuatan-kekuatan internal dengan peluang-peluang perusahaan akan menghasilkan sel strategi SO. Sel yang mempertemukan antara kelemahan-

kelemahan internal dengan peluang-peluang eksternal akan menghasilkan sel strategi WO. Sedangkan sel yang akan mempertemukan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal akan menghasilkan sel strategi WT.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Deskriptif Kondisi UMKM Di Kota Palu.** Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan ditemukan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM kuliner khas kota Palu.

Kendala dalam setiap usaha adalah hal yang wajar, berdasarkan jawaban responden selama kondisi pandemi Covid-19 menunjukkan bahwa 15 UMKM makanan khas memiliki kendala dengan karyawan dan proses produksi, sementara 10 usaha kuliner ini tidak memiliki kendala dengan karyawan dan proses produksi selama masa pandemi Covid-19 di kota Palu.

Selama masa pandemi ini usaha kuliner makanan khas seperti kaledo, uvempoi, surabi dan masih banyak lagi, proses produksi dan kegiatan operasional sebagian besar atau sekitar 15 responden dari 25 reponden masih berjalan lancar, sementara ada 10 UMKM kuliner khas lainnya mengalami kendala. Kendala yang dialami yaitu ketersediaan tenaga kerja yang membantu dalam kegiatan operasional dan proses produksi, hal ini jelas karena kondisi pandemi Covid-19 memaksa UMKM untuk lebih berhati-hati dalam berinteraksi dengan karyawan.

Kinerja karyawan ujung tombak dari UMKM kuliner khas kota Palu, bumbu dan proses pengolahan yang ada pada resep mampu dipertahankan oleh pemilik UMKM. Tetapi dalam pelaksanaannya, proses produksi membutuhkan karyawan sampai pada kegiatan operasional.

Berdasarkan grafik batang diatas terlihat bahwa UMKM kuliner khas kota Palu mengetahui kinerja karyawannya menurun atau meningkat, 10 UMKM dengan cara melihat produktivitas karyawan, dinilai dari

**Tabel 1**  
**Matriks SWOT**

<i>Analisis faktor Internal</i> Analisa Faktor Eksternal	<i>Strenghts (S)</i> Tentukan beberapa faktor kekuatan	<i>Weakness (W)</i> Tentukan beberapa faktor kelemahan
	<i>Strategi (SO)</i> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<i>Strategi (WO)</i> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan beberapa faktor peluang	<i>Strategi (ST)</i> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<i>Strategi (WT)</i> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
<i>Threats (T)</i> Tentukan beberapa faktor ancaman		

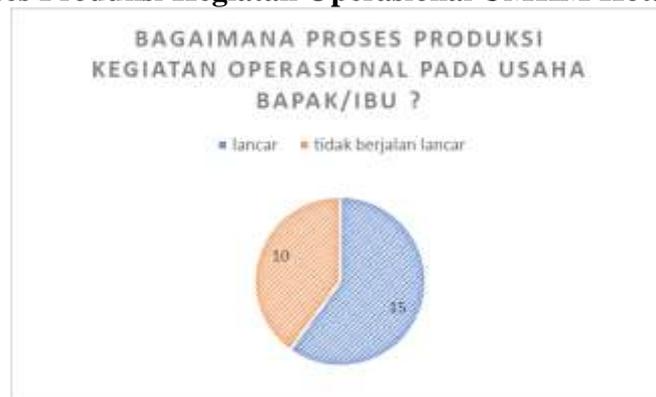
**Gambar 1**  
**Kondisi Struktur Organisasi UMKM Kota Palu**



**Gambar 2**  
**Kendala Dalam Pelaksanaan Produksi UMKM Kota Palu**



**Gambar 3**  
**Proses Produksi Kegiatan Operasional UMKM Kota Palu**



**Gambar 4**  
**Kinerja Karyawan UMKM Kota Palu**



**Gambar 5**  
**Kinerja UMKM Kota Palu**



hasil produksi dan penjualan dijawab oleh 10 UMKM, dan sebanyak 5 UMKM hanya menjawab “iya, mengetahui” tanpa memberikan penjelasan dengan cara apa.

**Analisis Faktor Internal UMKM Kota Palu.** Analisis internal diperlukan dalam analisis SWOT untuk mengukur kekuatan dan kelemahan bersaing UMKM dengan proses berbagai faktor-faktor yang dilakukan pada perusahaan. Identifikasi tersebut dari sumber daya manusia dan

proses-proses produksi terkait perkembangan UMKM di Kota Palu. Berikut analisis faktor internal UMKM Kota Palu dari segi kekuatan dan kelemahan dapat dilihat pada tabel 2 :

**Analisis Faktor Eksternal UMKM Kota Palu.** Analisis lingkungan eksternal dilakukan kajian bertujuan untuk mengembangkan sebuah temuan kekurangan dari UMKM Kota Palu. Faktor eksternal dapat diukur dari peluang dan ancaman yang

dihadapi oleh UMKM Kota Palu. Berikut hasil analisis faktor eksternal dari UMKM dapat dilihat pada tabel 2.

**Identifikasi dan Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal UMKM Kota Palu.** Uraian dari kekuatan dan kelemahan UMKM Kota Palu. Penentuan nilai dan bobot dapat menggunakan metode *paired comparison*. Penentuan bobot dan rating ini diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan oleh UMKM Kota Palu dan hasil akhir mendapatkan total skor dengan mengalikan bobot dan rating pada komponen kekuatan dan kelemahan UMKM

Kota Palu.

Berikut matriks IFE UMKM Kota Palu yaitu sebagai berikut:

- a. 1 = merupakan kelemahan utama
  - b. 2 = merupakan kelemahan kelemahan yang kecil
  - c. 3 = merupakan kekuatan yang kecil
  - d. 4 = merupakan kekuatan utama
- IFE yaitu sebagai berikut:
- a. 0.00 – 0.05 = Pengaruh kecil
  - b. 0.06 – 0.10 = Pengaruh sedang
  - c. 0.11 – 0.15 = Pengaruh besar
  - d. 0.16 – 0.20 = Pengaruh sangat besar

**Tabel 2**  
**Kekuatan dan Kelemahan UMKM Kota Palu**

No	Kekuatan	Kelemahan
1	Telah memiliki struktur organisasi dan berkenan jika ada yang ingin membantu dalam pembuatan struktur organisasi yang lebih efektif dan efisien.	Kesehatan karyawan selama masa pandemi Covid-19 menjadi kendala dalam proses produksi dan kegiatan operasional.
2	Pedoman standar dalam pengelolaan karyawan, memotivasi UMKM dalam mengembangkan usaha dengan cara terus melatih dan membimbing karyawan mereka secara langsung.	Masih kurangnya keahlian yang dimiliki karyawan khususnya berinovasi dalam menciptakan produk
3	UMKM menyadari bahwa kinerja karyawan sangat mempengaruhi kinerja usaha mereka.	Kinerja karyawan yang belum maksimal dilihat dari produktivitas melalui target penjualan yang dicapai
4	UMKM telah memberikan pelatihan bagi seluruh karyawan baik yang memiliki target atau belum diberi target penjualan.	Proses SDM yang cenderung masih manual dalam menggunakan alat produksi
5	UMKM merasakan pentingnya pelatihan dan bersedia menerima pelatihan dari dinas terkait, dan mentor khusus dari pihak akademisi untuk semua bagian pekerjaan yang ada pada usaha kuliner khas kota Palu	Proses pelaporan keuangan UMKM masih minimal membukukan hasil penjualan

Sumber: Data diolah, 2022

**Tabel 3**  
**Peluang dan Ancaman UMKM Kota Palu**

No	Peluang	Ancaman
1	Meningkatkan ekonomi keluarga	Merebaknya digitalisasi pemasaran produk usaha mikro kecil
2	Mengikuti kemajuan teknologi pemasaran produk secara digital	SDM yang tidak menguasai teknologi akan mengakibatkan penjualan yang menurun
3	Tingginya tingkat daya beli masyarakat akan makanan-makanan tradisional	Daya beli masyarakat menurun sebagai dampak pandemi Covid-19
4	Dukungan pemerintah berkolaborasi dengan usaha kuliner lainnya	Bertambahnya jumlah karyawan yang di PHK
5	SDM yang handal dapat menciptakan industry rumahan	Modal tidak bisa berputar dengan baik dan harga bahan baku yang terus naik
6	Peluang untuk membuka lapangan kerja	UMKM sulit mendapatkan pinjaman untuk memperluas pangsa pasar

Sumber: Data diolah, 2022

Berikut hasil uraian perbandingan kekuatan dan kelemahan melalui analisis matriks IFE pada UMKM Kota Palu yaitu sebagai berikut :

Tabel 4 adalah hasil pengklasifikasian dari pemberian nilai serta bobot dari kekuatan dan kelemahan UMKM Kota Palu. Adapun hasil menunjukkan nilai IFE (*Internal Factor Evaluation*) sebesar 3,49. Skor bobot total yang berada di atas 2,5 mengindikasikan bahwa perusahaan kuat secara internal artinya UMKM di Kota Palu mampu bersaing secara luas dengan masing-masing mempertahankan produk melalui

sumber daya manusia yang dimiliki, salah satunya kebutuhan pelatihan agar dapat maksimal dan berinovasi dalam menciptakan produk khususnya produk lokal dan produk khas Kota Palu.

Matriks IFE dari kekuatan nilai bobot tertinggi adalah “UMKM telah memberikan pelatihan bagi seluruh karyawan baik yang memiliki target atau belum diberi target penjualan”.

Pernyataan ini menunjukkan bahwa UMKM sangat membutuhkan pelatihan sebagai peningkatan kapasitas dan kapabilitas UMKM dalam mengembangkan usaha mereka

**Tabel 4**  
**Hasil Analisis Matriks IFE UMKM Kota Palu**

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan:</b>			
Telah memiliki struktur organisasi dan berkenan jika ada yang ingin membantu dalam pembuatan struktur organisasi yang lebih efektif dan efisien.	0,11	4	0,44
Pedoman standar dalam pengelolaan karyawan, memotivasi UMKM dalam mengembangkan usaha dengan cara terus melatih dan membimbing karyawan mereka secara langsung.	0,11	5	0,55
UMKM menyadari bahwa kinerja karyawan sangat mempengaruhi kinerja usaha mereka.	0,11	4	0,44
UMKM telah memberikan pelatihan bagi seluruh karyawan baik yang memiliki target atau belum diberi target penjualan.	0,11	5	0,75
UMKM merasakan pentingnya pelatihan dan bersedia menerima pelatihan dari dinas terkait, dan mentor khusus dari pihak akademisi untuk semua bagian pekerjaan yang ada pada usaha kuliner khas kota Palu	0,15	5	0,74
<b>Kelamahan:</b>			
Kesehatan karyawan selama masa pandemi Covid-19 menjadi kendala dalam proses produksi dan kegiatan operasional.	0,08	1	0,08
Masih kurangnya keahlian yang dimiliki karyawan khususnya berinovasi dalam menciptakan produk	0,11	1	0,11
Kinerja karyawan yang belum maksimal dilihat dari produktivitas melalui target penjualan yang dicapai	0,06	2	0,12
Proses SDM yang cenderung masih manual dalam menggunakan alat produksi	0,06	1	0,06
Proses pelaporan keuangan UMKM masih minimal membukukan hasil penjualan	0,10	2	0,2
Jumlah	100	30	3,49

Sumber: Data Diolah, 2022

**Tabel 5**  
**Hasil Analisis Matriks EFE UMKM Kota Palu**

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang:			
Meningkatkan ekonomi keluarga	0,11	3	0,33
Mengikuti kemajuan teknologi pemasaran produk secara digital	0,11	3	0,33
Tingginya tingkat daya beli masyarakat akan makanan-makanan tradisional	0,06	4	0,24
Dukungan pemerintah berkolaborasi dengan usaha kuliner lainnya	0,08	4	0,32
SDM yang handal dapat menciptakan industri rumahan	0,11	4	0,44
Peluang untuk membuka lapangan kerja	0,12	4	0,48
Ancaman :			
Merebaknya digitalisasi pemasaran produk usaha mikro kecil	0,11	1	0,11
SDM yang tidak menguasai teknologi akan mengakibatkan penjualan yang menurun	0,06	1	0,06
Daya beli masyarakat menurun sebagai dampak pandemi Covid-19	0,06	2	0,12
Bertambahnya jumlah karyawan yang di PHK	0,06	2	0,12
Modal tidak bisa berputar dengan baik dan harga bahan baku yang terus naik	0,06	2	0,12
UMKM sulit mendapatkan pinjaman untuk memperluas pangsa pasar	0,06	2	0,12
Jumlah	1,00	32	2,79

Sumber: Data diolah kembali, 2022

khususnya penjualan dari produk mereka. Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa pelaku UMKM banyak berharap khususnya kepada pemerintah agar dapat memberikan pengalaman-pengalaman serta pelatihan bagaimana mengembangkan usaha, adanya muatan pelatihan yang dilakukan oleh berbagai instansi membantu UMKM salah satunya mampu bersaing dan mengembangkan produk yang diciptakan.

Matriks IFE dari kelemahan nilai bobot tertinggi adalah “Kinerja karyawan yang belum maksimal dilihat dari produktivitas melalui target penjualan yang dicapai”. Hal ini menunjukkan bahwa bahwa dimasa pandemic Covid 19 ini berdampak juga pada pelaku UMKM di Kota Palu terlihat dari produktivitas target dan penjualan yang terjadi sering kali tidak sesuai rencana bahwa penjualan yang menurun bahwa pelaku UMKM harus memikirkan bagaimana cara agar produk bisa terjual dan beroperasi seperti biasanya.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan seperti memberikan diskon pada produk yang mereka jual baik potongan harga maupun gratis produk. Cara ini sedikit membantu mereka untuk bertahan dalam menjalan usaha dimasa pandemi Covid 19 yang berdampak secara seluruh dunia.

**Matriks EFE (Eksternal Factor Evaluation).** Analisis matriks EFE adalah hasil identifikasi faktor eksternal dimana faktor eksternal ini adalah berupa peluang dan ancaman. Peluang dan ancaman ini adalah kondisi yang dihadapi oleh UMKM Kota Palu. Matriks EFE ini akan dilakukan pemberian bobot dan rating dengan menggunakan metode *paired comparison*. Penentuan bobot dan rating ini diperoleh dari hasil wawancara kepada pelaku UMKM, tujuannya adalah melihat seberapa besar peluang dan ancaman yang dihadapi dalam pengembangan usaha UMKM khususnya pengembangan sumber daya manusia/karya yang bekerja pada UMKM Kota Palu.

Adapun pemberian rating menurut kriteria yaitu sebagai berikut:

- a. 1 = memiliki peluang yang sangat sedikit atau ancaman yang sangat besar
- b. 2 = memiliki peluang yang sangat sedikit atau ancaman yang besar
- c. 3 = memiliki peluang yang besar atau ancaman yang kecil
- d. 4 = memiliki peluang yang sangat besar atau ancaman yang sangat kecil

Adapun kategori pemberian bobot pada IFAS yaitu sebagai berikut :

- a. 0.00 – 0.05 = Pengaruh kecil
- b. 0.06 – 0.10 = Pengaruh sedang
- c. 0.11 – 0.15 = Pengaruh besar
- d. 0.16 – 0.20 = Pengaruh sangat besar

Tabel 5 adalah hasil pengklasifikasian faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi peluang dan ancaman UMKM Kota Palu. Hasil perhitungan menunjukkan nilai matrik EFE diperoleh total skor sebesar 2,79. Skor bobot total yang berada di atas 2,5, mengindikasikan bahwa UMKM mampu merespon dengan baik faktor eksternal dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman yang akan di hadapi.

Matriks EFE dari peluang yang memiliki nilai terbesar yaitu “peluang untuk membuka lapangan kerja”. UMKM yang bertahan sampai dengan berkembang saat ini patut diapresiasi dengan adanya pertumbuhan UMKM maka semakin besar juga lapangan pekerjaan yang dihasilkan bagi masyarakat sekitar, salah satunya ibu

rumah tangga yang dapat diberdayakan, dengan adanya pekerjaan bagi ibu rumah tangga maka dapat membantu keluarga khususnya kepala rumah tangga dalam memenuhi kehidupan mereka, selain itu memberikan nama baik daerah dengan adanya produk lokal yang memiliki nilai tambah baik bagi produk maupun bagi daerah itu sendiri.

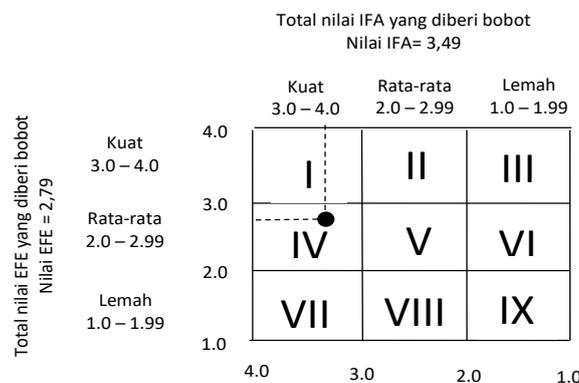
Ancaman saat ini yang dihadapi UMKM dimasa pandemi tentunya jumlah penjualan yang menurun signifikan tidak hanya UMKM, usaha lain juga terkena dampak adanya virus tersebut.

**Perumusan dan Penetapan Alternatif Statregi UMKM Kota Palu**

**Analisis Matriks IE (Internal-Eksternal).** Matrik IE terdiri dari dua dimensi, yaitu total skor dari dari matrik IFAS pada sumbu X (horizontal) dan total skor dari matrik EFAS pada sumbu Y. Berdasarkan hasil analisis dari matrik IFAS dan EFAS yang dilakukan pada UMKM Kota Palu, dapat diketahui sumbu X matrik IE adalah total skor matrik IFE sebesar 3,49 dan sumbu Y matrik IE adalah total skor matrik EFE sebesar 2,79 maka posisi perusahaan dapat di lihat pada gambar 5.

Pada posisi ini strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi menjaga dan mempertahankan. Strategi yang dapat diterapkan oleh UMKM Kota Palu adalah strategi SDM, pengembangan pasar dan produk.

**Gambar 6**  
**Matrik IE UMKM Kota Palu**



**Tabel 6**  
**Analisis SWOT UMKM Kota Palu**

Faktor Internal	<b>Kekuatan (Strenghts)/S</b>	<b>Kelemahan (Weaknesses)/W</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Telah memiliki struktur organisasi dan berkenan jika ada yang ingin membantu dalam pembuatan struktur organisasi yang lebih efektif dan efisien.</li> <li>2. Pedoman standar dalam pengelolaan karyawan, memotivasi UMKM dalam mengembangkan usaha dengan cara terus melatih dan membimbing karyawan mereka secara langsung.</li> <li>3. UMKM menyadari bahwa kinerja karyawan sangat mempengaruhi kinerja usaha mereka.</li> <li>4. UMKM telah memberikan pelatihan bagi seluruh karyawan baik yang memiliki target atau belum diberi target penjualan.</li> <li>5. UMKM merasakan pentingnya pelatihan dan bersedia menerima pelatihan dari dinas terkait, dan mentor khusus dari pihak akademisi untuk semua bagian pekerjaan yang ada pada usaha kuliner khas kota Palu</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>(1) Kesehatan karyawan selama masa pandemi Covid-19 menjadi kendala dalam proses produksi dan kegiatan operasional.</li> <li>(2) Masih kurangnya keahlian yang dimiliki karyawan khususnya berinovasi dalam menciptakan produk.</li> <li>(3) Kinerja karyawan yang belum maksimal dilihat dari produktivitas melalui target penjualan yang dicapai.</li> <li>(4) Proses SDM yang cenderung masih manual dalam menggunakan alat produksi.</li> <li>(5) Proses pelaporan keuangan UMKM masih minimal membukukan hasil penjualan</li> </ol>
Faktor Eksternal		
<b>Peluang (Opportunities)/O</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan ekonomi keluarga</li> <li>2. Mengikuti kemajuan teknologi pemasaran produk secara digital.</li> <li>3. Tingginya tingkat daya beli masyarakat akan makanan-makanan tradisional</li> <li>4. Dukungan pemerintah berkolaborasi dengan usaha kuliner lainnya</li> <li>5. SDM yang handal dapat menciptakan industri rumahan</li> <li>6. Peluang untuk membuka lapangan kerja</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penguatan UMKM dengan struktur organisasi dan tupoksi setiap SDM yang berperan.</li> <li>2. Penggunaan teknologi pada UMKM khususnya pemasaran membantu memperkenalkan produk.</li> <li>3. Dukungan pemerintah melalui pelatihan sangat dibutuhkan oleh UMKM Kota Palu</li> <li>4. Pelatihan yang diberikan dengan tujuan untuk mencapai target</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Protocol Kesehatan dan SOP penggunaan alat untuk memasak lebih higienis dan ada kepercayaan pelanggan kepada kebersihan UMKM</li> <li>2. Memberikan pelatihan sebagai upaya inovasi produk</li> </ol>
<b>Ancaman (Threats)/T</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Merobaknya digitalisasi pemasaran produk usaha mikro kecil</li> <li>2. SDM yang tidak menguasai teknologi akan mengakibatkan penjualan yang menurun</li> <li>3. Daya beli masyarakat menurun sebagai dampak pandemi Covid-19.</li> <li>4. Bertambahnya jumlah karyawan yang di PHK.</li> <li>5. Modal tidak bisa berputar dengan baik dan harga bahan baku yang terus naik.</li> <li>6. UMKM sulit mendapatkan pinjaman untuk memperluas pangsa pasar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan digitalisasi memberikan kemudahan dalam bertransaksi</li> <li>2. <i>E-commerce</i> salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan seperti penjualan online</li> <li>3. Merekrut SDM yang paham dengan digital</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masa pandemi mengharuskan UMKM untuk berpikir kreatif, salah satunya memberikan strategi penjualan agar dapat bertahan</li> <li>2. Bahan baku yang terus naik memungkinkan harga produk naik tetapi ada beberapa strategi yang bisa dilakukan salah satunya dengan pengurangan kuantitas jumlah barang setiap unitnya</li> </ol>

Berikut gambar matriks internal dan eksternal UMKM Kota Palu yaitu pada gambar 6.

Hasil dari analisis matrik IE pada gambar 6 menunjukkan bahwa UMKM Kota Palu berada pada sel I, yang berarti bahwa UMKM Kota Palu memiliki alternatif strategi *hold* dan *maintain* (mempertahankan dan pelihara). Strategi tersebut berfokus pada usaha untuk mempertahankan kemampuan yang dimiliki oleh UMKM khususnya SDM dan memanfaatkannya untuk meraih peluang yang ada.

Alternatif strategi yang dihasilkan pada matrik IE adalah merupakan strategi umum yang tidak memiliki implementasi strategi yang lebih teknis pada tingkat UMKM Kota Palu. Oleh karena itu matrik IE dilengkapi oleh matrik SWOT yang berupa langkah-langkah kongkrit yang dapat memberikan uraian lebih detail mengenai alternatif strategi yang sebaiknya dilakukan oleh UMKM Kota Palu.

**Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).** Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan, maka dapat disusun beberapa alternatif strategi berdasarkan analisis matrik SWOT. Hasil dari analisis matrik SWOT pada UMKM Kota Palu dapat dilihat pada tabel 5.

## SIMPULAN

**Kesimpulan.** Berdasarkan hasil analisis SWOT, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Strategi pengembangan sumber daya manusia UMKM kuliner khas kota Palu

- Pelatihan SDM tentang pemasaran digital, produk inovasi, aplikasi transaksi keuangan, dan program kreativitas yang diselenggarakan oleh pemerintah dan kelompok usaha lain.
- Pendampingan manajemen usaha dengan bantuan pemerintah bekerja sama dengan pihak akademisi.
- Peningkatan kemampuan teknis pengelolaan dan pemasaran pelaku usaha makanan khas.

- Memanfaatkan secara optimal fasilitas dari pemerintah.

Sistem pelayanan yang mampu menciptakan kenyamanan bagi pelanggan.

**Saran.** Berdasarkan hasil penelitian, saran-saran yang dapat diberikan bagi karyawan UMKM kuliner khas kota Palu adalah sebagai berikut:

1. Pada UMKM kuliner khas kota Palu harus memperhatikan kondisi kesehatan setiap karyawan melalui protokol kesehatan yang ketat melalui pemeriksaan *swab antigen*, penggunaan masker dan sarung tangan dalam proses pembuatan masakan khas, seperti kaledo, uvempoi, surabi, dan lainnya.
2. Keahlian khusus karyawan yang dibutuhkan mulai dari menerjemahkan resep asli warisan dari leluhur, memilih bahan baku dan campuran bumbu lainnya, proses memasaknya dengan menggunakan peralatan khusus, sampai pada penyajian makanan khas tersebut.
3. Ketersediaan tenaga kerja yang membantu dalam kegiatan operasional dan proses produksi, hal ini jelas karena kondisi pandemi Covid-19 memaksa UMKM untuk lebih berhati – hati dalam berinteraksi dengan karyawan.
4. UMKM sangat membutuhkan pelatihan dari pemerintah, dan mentor khusus (pihak akademisi) untuk meningkatkan *hard skill* dan *soft skill* karyawan mereka, terutama dalam hal kemampuan beradaptasi dalam setiap perubahan yang terjadi.
5. Indikator penilaian kinerja yang terukur dengan jelas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alyas, A., & Rakib, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal Sosiohumaniora*, 19 (2), 114-120
- Anggia, M. N., & Shihab, M. R. (2018). Strategi Media Sosial Untuk Pengembangan Umkm. *Jurnal Terapan Teknologi*

- Informasi*, 2 (2), 159-170.
- Dessler, A. E. (2011). Cloud variations and the Earth's energy budget. *Geophysical Research Letters*, 38(19).
- Kuncoro, M. (2005). Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Jakarta: Erlangga.
- Mangkunegara, A. A. P. (2011). Manajemen sumber daya manusia perusahaan.
- Putra, L. R., Mindarti, L. I., & Hidayati, F. (2018). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) EKONOMI KREATIF KERAJINAN KULIT DI KABUPATEN MAGETAN (Studi Pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Magetan). *JPAP: Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, 4(1).
- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 implications for micro, small, and medium enterprises. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 1(1), 59-64.
- Mangkunegara, A. A. P. (2011). Manajemen sumber daya manusia perusahaan.
- Soedjono, T. S. P. dan A. R. (2004). *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta Bandung.
- Sudaryanto, Ragimun, dan Rahma R. (2011). Strategi pemberdayaan UMKM menghadapi pasar bebas ASEAN. Universitas Negeri Jember.
- Savira, F., & Suharsono, Y. (2013). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Di Dinas Koperasi Ukm Dan Tenaga Kerja Kabupaten Tasikmalaya. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 01(01), 1689–1699.