

STRATEGI PEMASARAN DAN PENINGKATAN KUALITAS KERIPIK SUKUN

Marketing Strategy and Bread Fruit Chips Quality Improvement

Noer Novijanto¹⁾, Eka Ruriani¹⁾, Fahrudi TK²⁾

¹⁾*Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember*

²⁾*Alumni Jurusan THP Fakultas Teknologi Pertanian UNEJ*

Email :noernovijanto_ftp@yahoo.co.id

ABSTRACT

The marketing of bread fruit chips in UD. Jamila Jamur Sukses was still not good, therefore the company has to develop its strategy by improving the quality of bread fruit chips to increase the marketing sales. This research was intended to analyse internal and external factors affecting UD. Jamila Jamur Sukses. The method used was SWOT analysis followed by FMEA analysis to know the factors affecting quality. The internal factors involved strength and weakness, and the external factors involved opportunity and threats. Results showed that from the SWOT analysis it was known that the position of the company in cell IV. It means that the company is in the condition of stability. Subsequently, the FMEA analysis showed that the failure of quality involves harder, rancid, and packaging, off flavor were often happen.

Key words: *marketing strategy, quality improvement, SWOT and FMEA analysis*

PENDAHULUAN

Buah sukun merupakan komoditas pertanian yang tumbuh subur di Indonesia dan banyak mengandung karbohidrat, protein, lemak, vitamin, serta mineral. Karena kandungan nutrisi tersebut, maka sukun dapat digunakan sebagai bahan makanan alternatif. Diversifikasi pangan komoditas sukun memiliki peluang untuk dikembangkan ke beberapa arah, diantaranya adalah untuk memberikan peluang pada usaha kecil dan menengah dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat serta membuka lapangan usaha baru. Untuk memberdayakan pangan lokal maka perlu suatu upaya untuk memanfaatkan sukun secara optimal dengan mengolahnya menjadi produk olahan lain sehingga menambah daya guna sukun. Salah satunya adalah dengan mengolah sukun menjadi keripik.

Buah sukun tidak berbiji dan memiliki bagian yang empuk, yang mirip roti setelah dimasak atau digoreng. Karena

itu, orang-orang Eropa mengenalnya sebagai buah roti. Musim panen sukun dua kali setahun.

Panen raya bulan Januari–Februari dan panen susulan pada bulan Juli–Agustus. Daerah penyebaran tanaman Sukun di Indonesia hampir merata, terutama di Jawa Tengah dan Jawa Timur. Mengingat penyebaran sukun terdapat di sebagian besar kepulauan Indonesia, serta jarang terserang hama dan penyakit yang membahayakan, maka hal ini memungkinkan sukun untuk dikembangkan (Koswara, 2006)

UD. Jamila Jamur Sukses (JJS) merupakan salah satu usaha agroindustri yang memproduksi keripik sukun yang merupakan salah satu produk olahan dari sukun. Industri keripik sukun ini berdiri sejak tahun 2008 dan telah menjalankan usahanya selama 3 tahun hingga saat ini. Produk kripik sukun yang dihasilkan masih kalah bersaing dengan produk keripik yang lain karena dari segi kualitas keripik sukun yang dihasilkan oleh UD. Jamila Jamur

Sukses masih kurang. Hal ini ditunjukkan dari keripik sukun yang lebih cepat mengalami ketengikan dan tidak renyah atau melempem. Kualitas keripik sukun yang masih belum baik secara otomatis menyebabkan pemasaran keripik sukun pun ikut mengalami penurunan. Oleh karena itu, perlu dilakukan studi pemasaran dan peningkatan kualitas keripik sukun dalam upaya peningkatan penjualan keripik sukun di UD. Jamila Jamur Sukses.

Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui posisi perusahaan saat ini menggunakan analisis SWOT, sedangkan untuk mengidentifikasi jenis-jenis kerusakan mutu digunakan metode *Failure Mode and Effect Analysis* (FMEA).

Menurut Austin (1981), terdapat tiga komponen dasar dalam kegiatan agroindustri yaitu pengadaan, pengolahan, dan pemasaran. Walaupun pemasaran merupakan rangkaian komponen operasi dari faktor lingkungan eksternal, pemasaran merupakan titik awal dalam kegiatan agroindustri. Bahan baku yang dibutuhkan dalam produksi akan tergantung dari permintaan pasar. Seringkali sistem agroindustri gagal karena ketidakseimbangan produksi dan pemasaran.

METODA PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Penelitian studi kasus ini dilakukan di UD. JAMILA JAMUR SUKSES, Ajung-Jember. Kegiatan penelitian terdiri atas tiga kegiatan utama, yaitu : 1) wawancara berdasarkan kuisioner, 2) analisis SWOT, dan 3) analisis kerusakan mutu digunakan metode *Failure Mode and Effect Analysis* (FMEA).

Alat dan Bahan

Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah komputer, software Ms. Excel, kuisioner dan alat hitung. Sedangkan, bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah data faktor internal-

eksternal perusahaan dan catatan, serta analisa hasil pengambilan data di UD. Jamila Jamur Sukses, Ajung-Jember.

Rancangan Percobaan

Metoda pengambilan data

Metode pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara dengan pihak perusahaan dan pihak lain sebagai narasumber untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara langsung dimana peneliti akan bertatap muka secara langsung dengan nara sumber.

Analisis SWOT

Pada tahapan analisis data dilakukan dengan dua tahapan yaitu tahapan penghitungan dengan analisis SWOT, matriks internal-eksternal dan perhitungan FMEA. Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Satu hal yang harus diingat baik-baik oleh para pengguna analisa SWOT, bahwa analisis SWOT adalah semata-mata sebuah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau yang mungkin akan dihadapi oleh organisasi (Nurchahyo, 2009).

Analisis data SWOT menempati empat kuadran, yaitu:

Kuadran 1. Kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Organisasi memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan adalah dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran 2. Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal.

Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan peluang jangka panjang.

Kuadran 3. Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strateginya adalah dengan meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan, sehingga dapat merubah peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4. Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Redha, 2009). Posisi kekuatan internal-eksternal perusahaan ditentukan dengan menggunakan matriks internal-eksternal.

Failure Mode and Effect Analysis

Untuk analisis penyebab kerusakan mutu dilakukan dengan menggunakan metode FMEA (*Failure Mode and Effect Analysis*) suatu metode untuk mengidentifikasi dan menganalisis potensi kegagalan dan akibatnya. Dimana tujuannya untuk merencanakan proses

produksi secara mantap dan dapat menghindari kegagalan proses produksi serta kerugian yang tidak diinginkan.

Tahapan FMEA sebagai berikut: 1) menentukan komponen dari sistem / alat yang akan dianalisis; 2) mengidentifikasi *potensial failure* / mode kegagalan dari proses yang diamati, 3) mengidentifikasi akibat (*potential effect*) yang ditimbulkan *potensial failure mode*; 4) mengidentifikasi penyebab (*potential cause*) dari *failure mode* yang terjadi pada proses yang berlangsung; dan 5) menetapkan nilai-nilai (dengan jalan observasi lapangan dan brainstorming). (Swastha, B. dan Irawan, 1998)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal dan Eksternal

Hasil identifikasi faktor internal dan eksternal UD. Jamila Jamur Sukses, Ajung-Jember disajikan pada **Tabel 1**.

Tabel 1. Identifikasi faktor internal dan eksternal

Internal	S	W
	Kualitas bahan baku Memiliki dua tempat produksi Kondisi permodalan Harga yang bersaing	Tingkat pendidikan rendah Ketersediaan bahan baku Penggunaan teknologi Higienitas
Eksternal	O	T
	Peningkatan konsumsi keripik sukun Peningkatan pendidikan Pelayanan konsumen Tingkat kepuasan konsumen Peningkatan Teknologi	Kondisi iklim buruk Kenaikan harga bahan baku Adanya pesaing

Matriks Internal -Eksternal

Analisis matrik internal-eksternal digunakan untuk mengetahui strategi bisnis yang tepat untuk pemasaran produk keripik sukun di UD. Jamila Jamur Sukses.

Analisis ini menggunakan parameter faktor internal dan eksternal yang meliputi kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi.

Setelah dilakukan penentuan faktor internal dan eksternal, maka dapat dilakukan pembobotan dan pemerinkatan. Pembobotan dilakukan dengan menggunakan metode perbandingan berpasangan. Pembobotan dilakukan berdasarkan tingkat kepentingan dengan membandingkan faktor internal serta faktor eksternalnya. Fungsi dari pembobotan dan pemerinkatan adalah untuk mengetahui faktor strategis perusahaan dan dapat memberikan dampak positif dan negative. Dampak positif dapat menjadi faktor kekuatan dan peluang, sedangkan dampak negative dapat menjadi kelemahan dan ancaman.

Faktor internal

Berdasarkan hasil perhitungan data kuosioner penentuan nilai bobot faktor internal yang berpengaruh pada UD. Jamila Jamur Sukses, Ajung-Jember, diperoleh hasil a) kualitas bahan baku (KB) sebesar 0.031, b) memiliki dua tempat produksi (TP) sebesar 0.119, c) kondisi permodalan (KPM) sebesar 0.054,d) harga yang bersaing (HB) sebesar 0.150, e) tingkat pendidikan (TPD) sebesar 0.159, f) ketersediaan bahan baku(KBB) sebesar 0.149, g) penggunaan teknologi (TEK) sebesar 0.217, h) higienitas (HG) sebesar 0.121. Hasil tersebut menunjukkan bahwa faktor penggunaan teknologi memiliki bobot paling tinggi di antara faktor – faktor internal yang lain sehingga faktor ini sangat penting bagi perusahaan, sedangkan faktor kualitas bahan baku memiliki bobot paling rendah dari yang lainnya yang berarti faktor ini tidak begitu berpengaruh bagi perusahaan.

Pada **Tabel 2** dapat dilihat faktor dan nilai pembobotan dari faktor internal.

Tabel 2. Faktor internal

Macam faktor	Nilai bobot
KB	0.031
TP	0.119
KPM	0.054
HB	0.150
TPD	0.159
KBB	0.149
TEK	0.149
HG	0.121

Faktor Eksternal

Pada **Tabel 3** dapat dilihat faktor dan nilai pembobotan dari faktor eksternal.

Tabel 3. Faktor eksternal

Macam faktor	Nilai bobot
PKT	0.082
PPD	0.095
PKN	0.057
TKK	0.062
PTK	0.054
KIB	0.309
KHBB	0.126
AP	0.316

Berdasarkan hasil perhitungan data kuosioner penentuan bobot faktor eksternal pada UD. Jamila Jamur Sukses, diperoleh hasil: a) peningkatan konsumsi keripik sukun (PKT) sebesar 0.082, b) peningkatan pendidikan (PPD) sebesar 0.095, c) pelayanan konsumen (PKN) sebesar 0.057,d) tingkat kepuasan konsumen (TKK) sebesar 0.062, e) peningkatan teknologi (PTK) sebesar 0.054, f) kondisi iklim buruk(KIB) sebesar 0.209, g) kenaikan harga bahan baku (KHBB) sebesar 0.126, dan h) adanya pesaing (AP) sebesar 0.316.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa faktor adanya pesaing memiliki bobot paling tinggi di antara faktor yang lain sehingga faktor ini harus sangat diperhatikan oleh perusahaan. Sedangkan faktor peningkatan teknologi memiliki bobot paling rendah dari yang lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa faktor ini tidak tidak begitu berpengaruh bagi perusahaan.

Berdasarkan hasil peratingan dan penentuan skor dapat diketahui bahwa pada faktor kekuatan yaitu kualitas bahan baku memiliki rating 4 (sangat kuat) sedangkan, faktor memiliki dua tempat produksi, kondisi permodalan, dan harga yang bersaing memperoleh rating 3 (kuat).

Hasil ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan ini dianggap sangat penting oleh para responden dan merupakan faktor kekuatan yang dinilai sangat berpengaruh bagi perusahaan. Pada faktor kelemahan, semua faktor (tingkat pendidikan rendah, ketersediaan bahan baku, penggunaan teknologi, dan higienitas) memperoleh rating 3 (cukup kuat) yang menunjukkan bahwa faktor tersebut dianggap berpengaruh cukup kuat bagi perusahaan sehingga perlu dilakukan adanya perbaikan untuk mengatasi kelemahan tersebut.

Pada faktor eksternal yaitu peluang peningkatan konsumsi keripik sukun, peningkatan pendidikan, pelayanan konsumen, tingkat kepuasan konsumen dan peningkatan teknologi memperoleh rating 4 (sangat kuat) yang berarti bahwa faktor peluang ini dianggap berpengaruh sangat kuat pada perusahaan. Dengan adanya faktor peluang yang sangat kuat ini diharapkan perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan sebaik-baiknya agar perusahaan dapat terus berkembang dengan mengombinasikannya dengan kekuatan yang dimiliki serta dapat meminimalisir kelemahan yang ada. Untuk faktor ancaman kondisi iklim buruk

memperoleh rating 3 (cukup kuat), kenaikan harga bahan baku memperoleh rating 2 (kuat), dan adanya pesaing memperoleh rating 1 (sangat kuat). Hal ini berarti bahwa faktor pesaing merupakan ancaman yang sangat kuat bagi perusahaan. Apabila perusahaan tidak dapat mengantisipasi adanya pesaing, maka perusahaan akan terhambat perkembangannya dan menyebabkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan. Sedangkan faktor kenaikan harga bahan baku berpengaruh kuat bagi perusahaan dan faktor iklim yang buruk berpengaruh cukup kuat untuk perusahaan. Perusahaan harus bisa mengatasi ancaman kenaikan bahan baku sehingga perusahaan tetap bisa mendapatkan laba sesuai yang diinginkan serta mengatasi permasalahan kondisi iklim yang buruk sehingga pasokan bahan baku tetap lancar.

Setelah dilakukan pembobotan dan peratingan pada masing – masing faktor internal dan eksternal, maka kemudian dilakukan penentuan skor masing – masing faktor dengan cara mengalikan bobot dan rating pada masing-masing faktor. Berdasarkan kedua hasil perhitungan skor, dapat diketahui bahwa nilai skor kekuatan internal UD. Jamila Jamur Sukses adalah sebesar 3,031 dan skor kekuatan eksternalnya adalah 2,595. Hasil skor kekuatan internal dan eksternal ini kemudian diplotkan ke dalam matriks IE (Internal-Eksternal) seperti yang tertuang pada **Gambar 1**.

		Skor Kekuatan Internal Bisnis			
		Kuat 3,031	Rata-rata	Lemah	
		0,4	0,3	0,2	0,1
Skor Kekuatan Eksternal Bisnis	Tinggi	I GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi vertikal	II GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi horisontal	III RETRENCHMENT Turnaround	
	Rata-rata	IV STABILITY Hati-hati	V GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi horisontal STABILITY Tak ada perubahan profit Strategi	VI RETRENCHMENT Captive company Atau <i>divestment</i>	
	Rendah	VII GROWTH Difersifikasi konsentrik	VIII GROWTH Difersifikasi konglomerat	IX RETRENCHMENT Bangkrut (Likuidasi)	
		0,3		0,2	0,1
		2,595			
		0,2			
		0,1			

Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal

Berdasarkan matriks di atas dapat diketahui bahwa posisi kekuatan internal dan eksternal UD. Jamila Jamur Sukses berada pada sel IV. Sel ini menunjukkan stabilitas dengan kehati-hatian. Strategi stabilitas dengan kehati-hatian merupakan suatu strategi yang menggambarkan kegiatan dalam stabilitas perusahaan untuk mengembangkan perusahaan dengan memperhatikan segala sesuatunya sebagai cerminan kehati-hatian dalam menjalankan usahanya. Perusahaan ini dapat menerapkan strategi yang tujuannya relatif lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit dengan berbagai pertimbangan. Perusahaan yang berada pada sel ini dapat memperluas pasar, fasilitas produksi, dan teknologi sekaligus untuk mengimbangi pesaing dan keinginan

perusahaan untuk berkembang dengan pesat. Semakin ketatnya persaingan, UD. Jamila Jamur Sukses dituntut untuk memperluas pangsa pasarnya dalam upaya menambah jumlah konsumennya. Perluasan pangsa pasar dapat dilakukan dengan memperluas jangkauan pemasaran produknya ke luar daerah ataupun luar pulau agar penjualan dapat ditingkatkan.

Hasil Analisis SWOT

Dalam matriks SWOT akan dirumuskan faktor-faktor strategis eksternal dalam kerangka peluang dan ancaman suatu usaha yang digunakan untuk menyusun 4 strategi yaitu S-O, W-O, S-T, dan W-T. Perumusan keempat strategi di atas dapat dilihat pada **Gambar 2**.

IFAS EFAS	Strength (kekuatan): 1. Kualitas bahan baku 2. Memiliki dua tempat produksi 3. Kondisi permodalan 4. Harga yang bersaing	Weakness (kelemahan): 1. Tingkat pendidikan 2. Ketersediaan bahan baku 3. Penggunaan teknologi 4. Higienitas
Opportunities (peluang): 1. Peningkatan konsumsi keripik sukun 2. Peningkatan pendidikan 3. Pelayanan konsumen 4. Tingkat kepuasan konsumen 5. Peningkatan teknologi	S-O: 1. Meningkatkan kapasitas produksi (1, 2, 3-1) 2. Memperluas pangsa pasar (2, 3, 4-1) 3. Meningkatkan promosi dan pelayanan konsumen (3-1, 2, 3,4) 4. Menambah rasa produk yang dihasilkan (3, 4-1) 5. Meningkatkan kualitas produk (1-1,4)	W-O: 1. Meningkatkan kualitas SDM (1, 4-2, 3, 4) 2. Menambah jumlah supplier (2-1) 3. Memodernisasi alat dan fasilitas pengolahan (3-1,5)
Threats (ancaman): 1. Kondisi iklim buruk 2. Kenaikan harga bahan baku 3. Adanya pesaing	S-T: 1. Melakukan penggudangan keripik sukun (3-1) 2. Melakukan kontrak harga dengan supplier (3, 4-2) 3. Memberikan harga promosi (4-3)	W-T: 1. Melakukan sistem kontrak pemenuhan bahan baku dengan supplier (2-1,2)

Gambar 2. Data Matriks SWOT

Analisis FMEA

Failure mode and effect analysis atau disebut FMEA merupakan suatu metode untuk mengidentifikasi dan menganalisa potensi kegagalan dan akibatnya. Tujuan dari FMEA ini untuk merencanakan proses produksi secara

mantap dan dapat menghindari kegagalan proses produksi dan kerugian yang tidak diinginkan. Dalam analisis FMEA ini dilakukan pengujian yang didasarkan pada kekerasan, rasa, ketengikan, dan bentuk kemasan. Berikut ini merupakan hasil identifikasi pada UD. Jamila Jamur Sukses

Tabel 4. Analisis FMEA

Parameter	Modus		
	SEV	OCC	DET
Kekerasan	4	4	4
Rasa	3	4	4
Ketengikan	4	4	4
Bentuk kemasan	4	4	4

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pada parameter kekerasan nilai SEV (SEVERITY/ TINGKAT KERUSAKAN) sebesar 4 (serius), OCC (OCCURENCE/ KEJADIAN) sebesar 4 (sering terjadi), dan DET (DETECTED/ TERDETEKSI) sebesar 4 (mungkin). Hal ini berarti bahwa pada parameter kekerasan dalam *severity* sering terjadi kegagalan produk keripik sukun dengan kategori serius. Kegagalan yang sering terjadi berupa produk yang tidak begitu renyah karena beberapa hal diantaranya karena proses pengemasan yang kurang rapat maupun kemasan yang terlalu tipis sehingga udara dari luar bisa masuk dan merusak makanan. Dalam nilai *occurrence* menunjukkan bahwa kemungkinan kegagalan produk pada kekerasan sering terjadi. Sedangkan nilai *escaped detection* mengindikasikan bahwa kemungkinan lolosnya kegagalan pada kekerasan dari pengawasan mungkin bisa terjadi akibat dari kelalaian pekerja dalam melakukan pekerjaannya. Pada parameter rasa nilai SEV sebesar 3 (cukup serius), OCC sebesar 4 (sering terjadi), dan DET sebesar 4 (mungkin). Hal ini berarti bahwa pada parameter rasa dalam *severity* sering terjadi kegagalan produk keripik sukun dengan kategori cukup serius. Kegagalan yang sering terjadi berupa produk yang terasa gosong, kurang matang, dan terlalu manis. Dalam nilai *occurrence* menunjukkan bahwa kemungkinan kegagalan produk pada rasa sering terjadi. Sedangkan nilai *escaped detection* mengindikasikan bahwa kemungkinan lolosnya kegagalan pada rasa dari pengawasan mungkin bisa terjadi akibat dari kelalaian pekerja dalam melakukan peracikan bumbu yang digunakan.

Pada parameter ketengikan nilai SEV sebesar 4 (serius), OCC sebesar 4 (Sering terjadi), dan DET sebesar 4 (mungkin). Hal ini berarti bahwa pada parameter ketengikan dalam *severity* sering terjadi kegagalan produk keripik sukun dengan kategori serius. Kegagalan yang sering terjadi berupa produk yang terkadang terasa tengik setelah beberapa lama yang

bisa diakibatkan karena minyak yang digunakan dalam penggorengan tidak terlalu bagus dan proses penirisan keripik setelah penggorengan yang kurang sehingga minyak masih melekat dikeripik dan menyebabkan ketengikan. Ketengikan juga bisa terjadi karena pengemasan yang kurang baik sehingga udara bisa melakukan penetrasi kedalam keripik dan membuat keripik tengik. Dalam nilai *occurrence* menunjukkan bahwa kemungkinan kegagalan produk pada ketengikan sering terjadi. Sedangkan nilai *escaped detection* mengindikasikan bahwa kemungkinan lolosnya kegagalan pada ketengikan dari pengawasan mungkin bisa terjadi akibat dari kelalaian pekerja dalam melakukan aktivitasnya.

Pada parameter bentuk kemasan nilai SEV sebesar 4 (serius), OCC sebesar 4 (Sering terjadi), dan DET sebesar 4 (mungkin). Hal ini berarti bahwa pada parameter bentuk kemasan dalam *severity* sering terjadi kegagalan produk keripik sukun dengan kategori serius.

Kegagalan yang sering terjadi berupa kemasan yang sobek yang disebabkan oleh kemasan yang terlalu tipis sehingga tidak bisa melindungi produk didalamnya dengan maksimal dan sering menyebabkan produk didalamnya ikut rusak. Dalam nilai *occurrence* menunjukkan bahwa kemungkinan kegagalan produk karena kemasan sering terjadi. Sedangkan nilai *escaped detection* mengindikasikan bahwa kemungkinan lolosnya kegagalan pada kemasan dari pengawasan mungkin bisa terjadi akibat dari kelalaian pekerja dalam melakukan pekerjaannya.

Setelah dilakukan perhitungan RPN (*Risk Priority Number*) diperoleh data pada **Tabel 5.**

Tabel 5. Nilai RPN (Risk Priority Number)

Parameter	RPN
Kekerasan	64
Rasa	48
Ketengikan	64
Bentuk kemasan	64

Data pada **Tabel 5** memperlihatkan bahwa nilai RPN parameter kekerasan, ketengikan, dan bentuk kemasan menunjukkan nilai yang sama yaitu 64 sedangkan pada parameter rasa menunjukkan nilai 48. Hal ini berarti resiko kegagalan yang terjadi pada parameter atau komponen kekerasan, ketengikan, dan bentuk kemasan lebih sering terjadi daripada komponen rasa.

Upaya perbaikan kegagalan produk sebagai upaya peningkatan kualitas keripik sukun di UD. Jamila Jamur Sukses dapat dilakukan dengan berbagai cara, diantaranya adalah sebagai berikut:

Produsen hendaknya melakukan pengawasan terhadap pekerja sehingga pekerja bisa lebih bekerja dengan teliti dan bisa mengurangi kesalahan selama proses produksi terutama selama proses pemberian bumbu, penggorengan, penirisan, pengemasan, dan distribusi.

Kemasan yang selama ini digunakan harus diganti dengan kemasan yang lebih tebal karena kemasan yang tipis kurang bisa melindungi produk didalamnya.

Minyak yang sudah tidak layak digunakan untuk menggoreng harus diganti dengan minyak baru sehingga produk yang dihasilkanpun akan lebih terjamin kesehatannya.

KESIMPULAN

Perencanaan strategi pemasaran jangka pendek UD. Jamila Jamur Sukses dapat dilakukan dengan meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan promosi dan pelayanan konsumen, memberikan harga promosi, melakukan penggudangan keripik sukun, dan meningkatkan kualitas produk. Strategi jangka panjangnya dapat dilakukan dengan memperluas pangsa

pasar, menambah jumlah supplier, modernisasi alat dan fasilitas pengolahan, melakukan kontrak harga dengan supplier, meningkatkan kualitas SDM, menambah rasa produk yang dihasilkan, dan melakukan sistem kontrak pemenuhan bahan baku dengan supplier.

Hasil analisis FMEA menunjukkan bahwa resiko kegagalan lebih sering terjadi pada parameter atau komponen kekerasan, ketengikan, dan bentuk kemasan daripada komponen rasa.

Perbaikan kegagalan produk sebagai upaya peningkatan kualitas keripik sukun di UD. Jamila Jamur Sukses dapat dilakukan dengan cara meningkatkan pengawasan terhadap pekerja, penggantian bahan kemasan, dan penggantian minyak yang selalu baru atau minimal dua kali penggorengan.

DAFTAR PUSTAKA

- Austin EJ (1981). *Agroindustrial Project Analysis*. The John Hopkins University Press, Maryland.
- Koswara S (2006). *Sukun Sebagai Cadangan Pangan Alternatif*. ebookpangan.com
- Nurcahyo A (2009). *Metode Analisis SWOT*. <http://islamkuno.com/2009/03/29/metode-analisis-swot/>. [Diakses pada 16 Februari 2009, 12.24]
- Redha (2009). *Analisis SWOT*. <http://blog.unila.ac.id/redha/2009/02/23/analisis-swot-pengertian-swot-pengantar-swot/> [Diakses pada 16 Februari 2009, 12.15]