

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KULINER DI KOTA PEKANBARU PADA ERA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS USAHA *BANANA'S HOUSE GM*)

Mutia Nurhaliza¹⁾; Deny Setiawan²⁾; Hilmah Zuryani²⁾

¹⁾ Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

²⁾ Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

E-mail: nurhalizamutia@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study is to describe conditions, analyze what strategies can be done and find out what strategies are the most appropriate for Banana's House GM in this era covid-19 pandemic. The sample in this study used a purposive sampling method as many as 3 respondents from internal parties. The analytical tool used in this research is a SWOT analysis by looking at the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the Banana's House GM culinary industry. The results showed that based on the SWOT matrix analysis produced 4 alternative strategies and the strategy that can be done is a diversification strategy which is in quadrant 2 position so that it focuses more on the ST strategy (Strengths-Threats). Banana's House GM must maintain product quality in the form of guaranteeing the best raw materials, carrying out maintenance related to the production process, strengthen promotion through online sales media, providing more raw materials in order to avoid price fluctuations, maintaining the production process so that standard products are created in accordance with consumer needs and business management must be able to calculate the number of products produced in accordance with the needs of the average consumer as a buyer in the pandemic era.*

Keywords: *Development strategy, culinary industry, SWOT analysis*

I. PENDAHULUAN

Perekonomian merupakan sektor terpenting dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan pada tatanan nasional. Perkembangan perekonomian dewasa ini khususnya dalam memasuki akhir dari kuartal I di tahun 2020 menjadi fenomena horor bagi seluruh umat manusia di dunia termasuk di Indonesia. Laju pertumbuhan ekonomi Indonesia pada Kuartal I (Januari-Maret) 2020 hanya tumbuh 2,97%. Angka ini melambat dari 4,97% dari Kuartal IV 2019. Pertumbuhan ekonomi juga jauh di bawah pencapaian Kuartal I 2019 yang mencapai 5,07% pada Kuartal IV tahun 2020 laju pertumbuhan ekonomi Indonesia minus 2,19% (BPS, 2020). Saat ini perekonomian global Indonesia mengalami ketidakpastian dan resesi ekonomi karena pandemi COVID-19.

Virus corona yang masuk di Indonesia pada awal bulan Maret 2020 menyebabkan kelumpuhan pada sektor pariwisata, perdagangan dan juga investasi

(Pakpahan, 2020). Pada bidang pariwisata Indonesia terdampak pandemi covid-19 karena mengalami penurunan kedatangan wisatawan karena diberlakukannya larangan perjalanan dalam dan luar negeri sehingga terjadi penurunan drastis pada penerbangan, transportasi, hotel dan restoran. Dampak pada bidang investasi. Cina merupakan investor kedua terbesar di Indonesia. Dengan ancaman virus corona, menurunnya jumlah investasi Cina (dan investasi asing lainnya), akan menghambat program-program pembangunan pemerintah (Pakpahan, 2020).

Bidang perdagangan di Indonesia didominasi oleh UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang juga terdampak serius selama masa pandemi covid-19. Baik, pada aspek total produksi, nilai perdagangan dan juga pada jumlah tenaga kerja. Data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkopUKM) menunjukkan bahwa

pada tahun 2018 terdapat 64.194.057 UMKM yang ada di Indonesia mempekerjakan 116.978.631 tenaga kerja (atau sekitar 97 persen dari total tenaga

kerja di sektor ekonomi). Tabel 1 menyajikan data perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) tahun 2017-2018 di Indonesia.

Tabel 1 Data Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia tahun 2017-2018.

Indikator	2017		2018	
	Jumlah	Pangsa (%)	Jumlah	Pangsa
Unit Usaha (unit)	62.922.617	99,99	64.194.057	99,99
Tenaga Kerja (orang)	116.431.224	96,82	116.978.631	97,00
PDB Atas Dasar Harga Berlaku (Rp. Milyar)	7.820.282,6	60,90	8.573.895,3	61,07
PDB Atas Dasar Harga Konstan 2000 (Rp. Milyar)	5.445.564,4	57,30	5.721.148,1	57,24

Sumber : *Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2021 (depkop.go.id).*

Berdasarkan pada tabel 1 perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) tahun 2017-2018 berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia lebih dari 50%. Di tengah perkembangan UMKM yang semakin menjajikan ini harus diuji dengan adanya pandemi covid-19. Sektor UMKM yang tidak mengalami dampak yang signifikan pada saat terjadi krisis moneter tahun 1997, saat ini malah menjadi salah satu pelaku ekonomi yang sangat terdampak. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku usaha UMKM terdampak pandemi covid-19 di beberapa daerah di Indonesia. Dan menurut KemenkopUMKM ada sekitar 37.000 UMKM yang memberikan laporan bahwa mereka terdampak sangat serius dengan adanya pandemi ini ditandai dengan sekitar 56 persen melaporkan terjadi penurunan penjualan, 22 persen melaporkan permasalahan pada aspek pembiayaan, 15 persen melaporkan pada masalah distribusi barang, dan 4 persen melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah.

Demikian pula yang terjadi pada pelaku UMKM di Kota Pekanbaru yang berdasarkan data dari Dinas Kementerian Koperasi dan UKM Kota Pekanbaru terdapat 7.888 unit UMKM yang terkena dampak negatif covid-19 dan yang dominan

terkena pada sektor usaha makanan dan minuman atau kuliner.

Seperti salah satunya yang terjadi pada UMKM Industri Kuliner Pisang Goreng Kipas *Banana's House GM* merasakan dampak dari pandemi covid-19. Usaha Pisang Goreng Kipas *Banana's House GM* berdiri pada tahun 2016. Pisang Goreng Kipas *Banana's House GM* ini merupakan salah satu oleh-oleh Khas Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Usaha Pisang goreng kipas *Banana's House GM* ini merupakan salah satu jenis usaha yang bergerak pada bidang makanan (kuliner).

Berdasarkan data yang diperoleh dalam beberapa tahun belakangan Usaha Pisang Goreng Kipas *Banana's House GM* ini mengalami penurunan omzet penjualan yang signifikan. *Banana's House GM* mengalami penurunan permintaan yang berakibat pada penurunan pendapatan pada saat pandemi covid-19 dikarenakan sebagian masyarakat melakukan *panic buying* berupa kebutuhan dasar seperti kebutuhan pangan, masker, *hand sanitizer*, dan vitamin (Pingit, 2020) dan bukan berupa makanan ringan seperti produk yang dijual *Banana's House GM*.

Para tenaga kerja *Banana's House GM* beberapa juga harus dipulangkan untuk meminimalisir pengeluaran dengan

pendapatan yang diperoleh selama pandemi.

Pandemi covid-19 memunculkan berbagai masalah bagi pelaku UMKM sektor kuliner di Kota Pekanbaru khususnya pada usaha pisang goreng kipas *Banana's House GM*, hal ini tentunya harus segera diatasi dengan berbagai macam strategi yang bisa membantu keberlangsungan usaha agar tetap berproduksi dan untuk menghadapi perkembangan zaman.

Melalui analisis strategi dapat mendorong UMKM Pisang Goreng Kipas *Banana's House GM* agar dapat bertahan dalam menghadapi kondisi yang berbeda dari biasanya. Kondisi yang kurang fleksibel dan sangat terbatas dalam melakukan pergerakan pada era pandemi covid-19.

Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan kondisi usaha, strategi pengembangan *Banana's House GM* dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga mereka mampu terus bertahan dan menjadi lebih responsif terhadap perubahan iklim bisnis terutama saat terjadi covid-19, dan strategi yang paling tepat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT.

II. KERANGKA TEORI

Pandemi Covid-19 adalah peristiwa menyebarnya Penyakit koronavirus 2019 (Covid-19). Covid-19 adalah salah satu jenis virus corona (*CoV*) yaitu keluarga besar virus yang dapat menginfeksi burung dan mamalia, termasuk manusia (Amri, 2020). Menurut *World Health Organization (WHO)* virus ini menyebabkan penyakit mulai dari flu ringan hingga infeksi pernapasan yang lebih parah seperti Sindrom Pernafasan Timur Tengah (*MERS-CoV*) dan Sindrom Pernafasan Akut Parah (*SARS-CoV*).

Tanda dan gejala umum infeksi covid-19 termasuk gejala gangguan pernapasan akut seperti demam, batuk, dan sesak napas. Masa inkubasi rata-rata adalah 5 – 6 hari dengan masa inkubasi demam,

batuk, dan sesak napas. Pada kasus yang parah, covid-19 dapat menyebabkan pneumonia, sindrom pernapasan akut, gagal ginjal, dan bahkan kematian (Tosepu et al., 2020).

Pada akhir Maret 2020, pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum melalui PP Nomor 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Keppres Nomor 11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat. Tujuannya mempertegas *social distancing* agar bisa mendisiplinkan masyarakat dalam rangka percepatan penanganan covid-19. *Social Distancing* atau pembatasan sosial juga disebut sebagai pembatasan fisik atau secara informal jaga jarak merupakan serangkaian tindakan yang dimaksudkan untuk mencegah penyebaran penyakit menular dengan menjaga jarak fisik antara satu orang dan orang lain serta menghindari berkumpul bersama dalam kelompok besar.

Secara istilah Kuliner adalah hasil olahan yang berupa masakan. Masakan tersebut berupa lauk pauk, makanan, dan minuman yang diolah sedemikian rupa sehingga menjadi makanan atau minuman yang dapat dinikmati sebagai bahan pangan yang digunakan sebagai perkembangan tubuh manusia, sehingga usaha kuliner ini akan tetap dibutuhkan selama manusia membutuhkan makanan (Aryansah et al., 2020).

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan (Rangkuti, 2014). Sedangkan menurut Sedarmayanti (2014) adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek mau pun dalam jangka panjang, yang didasari pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi, dan perencanaan penjualan, serta distribusi.

Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam

suatu proyek atau usaha spekulasi bisnis (Rangkuti, 2016).

III. METODOLOGI

Dalam penelitian ini lokasi penelitian dilaksanakan di UMKM Pisang Kipas *Banana's House GM* di Jl. Nenas No. 66B Sukajadi Kota Pekanbaru. Adapun penelitian ini dilakukan dalam kurang lebih yakni pada bulan Juli 2021 sampai dengan selesai.

Penentuan sampel penelitian dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu penentuan sampel yang didasarkan atas kriteria yang telah ditentukan (Sugiyono, 2014). Teknik *purposive sampling* dilakukan karena kajian penelitian ini membahas tentang perumusan strategi suatu perusahaan sehingga pemilihan sampel responden ditunjukkan kepada pihak internal perusahaan. Responden pihak internal perusahaan sebanyak 3 yang terdiri dari pemilik (*owner*), *manager*, dan ketua produksi.

Jenis dan sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh dari teknik pengumpulan data secara wawancara, kuesioner, dan observasi. Data sekunder yang diperoleh dari teknik pengumpulan data studi pustaka.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yang bersifat deskriptif. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT dan Matriks IE. Pada penelitian ini akan digunakan SWOT kuantitatif dengan penentuan bobot dan rating, IE matriks, matriks SWOT. Penentuan bobot dan rating

Tabel 3 Analisis Matriks IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
UMKM <i>Banana's House GM</i> sudah menerapkan protokol kesehatan untuk melindungi para konsumen dan karyawan	0,087	3,333	0,290
UMKM <i>Banana's House GM</i> memiliki pengawasan dan perawatan yang baik pada area tempat usaha	0,096	3,667	0,351
Sudah menerapkan penjualan secara <i>online</i> dan <i>delivery order</i>	0,104	4,000	0,417
Produk bervariasi	0,104	4,000	0,417

kita ambil melalui penilaian IFAS (*Internal Strategy Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Strategy Analysis Summary*).

IV. ANALISA DATA

Sebelum melakukan analisis SWOT terlebih dahulu dilakukan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal.

Identifikasi Faktor-Faktor Internal

Faktor-faktor internal untuk kekuatan yang dimiliki oleh *Banana's House GM* yaitu sudah menerapkan protokol kesehatan untuk melindungi para konsumen dan karyawan, memiliki pengawasan dan perawatan yang baik pada area tempat usaha, sudah menerapkan penjualan secara *online* dan *delivery order*, produk bervariasi, memperbaiki pengolahan dan pengemasan produk menjadi lebih higienis, dan harga terjangkau.

Sedangkan faktor-faktor internal yang menjadi kelemahan adalah mengeluarkan biaya tambahan untuk menerapkan protokol kesehatan, mengalami dampak penurunan penjualan yang signifikan, mengalami penurunan *profit* yang signifikan, dalam memproduksi masih terdapat produk cacat, dan kinerja tenaga kerja masih rendah.

Berdasarkan identifikasi faktor-faktor internal, selanjutnya disusun matriks IFAS.

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KULINER DI KOTA PEKANBARU
PADA ERA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS USAHA *BANANA'S HOUSE GM*)

Memperbaiki pengolahan dan pengemasan produk menjadi lebih higienis	0,096	3,667	0,351
Harga terjangkau	0,096	3,667	0,351
Sub Total	0,583		2,177
Kelemahan			
Mengeluarkan biaya tambahan untuk menerapkan protokol kesehatan	0,087	3,333	0,290
Mengalami dampak penurunan penjualan yang signifikan	0,096	3,667	0,351
Mengalami penurunan <i>profit</i> yang signifikan	0,096	3,667	0,351
Dalam memproduksi masih terdapat produk cacat	0,078	3,000	0,235
Kinerja tenaga kerja masih rendah	0,061	2,333	0,142
Sub Total	0,417		1,368
TOTAL	1,000		3,545

Sumber : *Data Olahan, 2022.*

Secara keseluruhan berdasarkan analisis matriks IFAS, total skor dari matriks IFAS sebesar 3,545, yang terdiri dari skor indikator kekuatan sebesar 2,177 dan skor indikator kelemahan sebesar 1,368.

Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal

Faktor-faktor eksternal untuk peluang yang dimiliki oleh *Banana's House GM* yaitu konsumen/pelanggan lebih memilih makanan yang bisa *takeaway & delivery order*, kecenderungan konsumen mulai beralih ke pembelian secara *online*, adanya segmen pasar baru yang menginginkan makanan kemasan yang higienis & *frozen food*, perhatian dan kesungguhan pemerintah dalam menggerakkan ekonomi sambil

mengatasi pandemi, dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan.

Sedangkan faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman yaitu adanya perubahan gaya hidup masyarakat, pandemi diperkirakan berlangsung lama, terjadinya penurunan konsumsi dan daya beli masyarakat, persaingan dengan usaha sejenis, pelanggan memilih makanan yang lebih sehat untuk meningkatkan imunitas tubuh, penerapan *social distancing & stay at home* menyebabkan penurunan jumlah pelanggan, dan fluktuasi harga bahan baku. Berdasarkan identifikasi faktor-faktor eksternal, selanjutnya disusun matriks EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
Konsumen/pelanggan lebih memilih makanan yang bisa <i>take away & delivery order</i>	0,093	3,667	0,342
Kecenderungan konsumen mulai beralih ke pembelian secara <i>online</i>	0,068	2,667	0,181
Adanya segmen pasar baru yang menginginkan makanan kemasan yang higienis & <i>frozen food</i>	0,085	3,333	0,282
Perhatian dan kesungguhan pemerintah dalam menggerakkan ekonomi sambil mengatasi pandemi	0,085	3,333	0,282
Menjalin hubungan baik dengan pelanggan	0,085	3,333	0,282
Sub Total	0,415		1,370
Ancaman			
Adanya perubahan gaya hidup masyarakat	0,070	3,000	0,211
Pandemi diperkirakan berlangsung lama	0,070	3,000	0,211

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KULINER DI KOTA PEKANBARU
 PADA ERA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS USAHA *BANANA'S HOUSE GM*)

Terjadinya penurunan konsumsi dan daya beli masyarakat	0,086	3,667	0,315
Persaingan dengan usaha sejenis	0,070	3,000	0,211
Pelanggan memilih makanan yang lebih sehat untuk meningkatkan imunitas tubuh	0,070	3,000	0,211
Penerapan <i>social distancing & stay at home</i> menyebabkan penurunan jumlah pelanggan	0,086	3,667	0,315
Fluktuasi harga bahan baku	0,086	3,667	0,315
Sub Total	0,539		1,789
TOTAL	1,000		3,159

Sumber : *Data Olahan, 2022.*

Secara keseluruhan berdasarkan hasil matriks EFAS, total skor dari matriks EFAS sebesar 3,159 yang terdiri dari skor indikator peluang sebesar 1,370 dan skor indikator ancaman sebesar 1,789.

Berdasarkan analisis matriks IE untuk mengetahui posisi *Banana's House GM* didapatkan berada pada daerah sel 1 yaitu memiliki kemampuan internal kuat dan eksternal kuat dan dalam keadaan tumbuh dan membangun (*grow and build*).

menghasilkan strategi yang dapat dilakukan perusahaan. Dalam analisis matriks SWOT menghasilkan 4 strategi alternatif yaitu strategi S-O (*Strenghts-Opportunities*), W-O (*Weakness-Opportunities*), S-T (*Strenghts-Threats*), W-T (*Weakness-Threats*). Dapat dilihat pada tabel 5.

Analisis Matriks SWOT

Merupakan tahap pencocokan untuk Tabel 5 Analisis Matriks SWOT

IFAS	Strenghts (S) 1. Sudah menerapkan protokol kesehatan untuk melindungi para konsumen dan karyawan 2. Memiliki pengawasan dan perawatan yang baik pada area tempat usaha 3. Sudah menerapkan penjualan secara online dan delivery order 4. Produk bervariasi 5. Memperbaiki pengolahan dan pengemasan produk menjadi lebih higienis 6. Harga terjangkau	Weakness (W) 1. Mengeluarkan biaya tambahan untuk menerapkan protokol kesehatan 2. Mengalami dampak penurunan penjualan yang signifikan 3. Mengalami penurunan profit yang signifikan 4. Dalam memproduksi masih terdapat produk cacat 5. Kinerja tenaga kerja masih rendah
EFAS	STRATEGI S-O 1. Mempertahankan dan meningkatkan penerapan protokol kesehatan dan kepercayaan konsumen dengan sering membersihkan area tempat usaha 2. Mengolah dan mengemas produk secara higienis 3. Mempertahankan kualitas dan harga produk untuk mempertahankan pelanggan	STRATEGI W-O 1. Meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan dan giatkan pemasaran secara online untuk mengurangi dampak penurunan penjualan 2. Memanfaatkan perhatian pemerintah seperti adanya berbagai stimulus dan bantuan untuk menggerakkan ekonomi 3. Mengadakan pelatihan tenaga kerja agar kinerja dapat maksimal
Ancaman (T) 1. Adanya perubahan gaya hidup masyarakat 2. Pandemi diperkirakan berlangsung lama 3. Terjadinya penurunan konsumsi dan daya beli masyarakat 4. Persaingan dengan usaha sejenis 5. Pelanggan lebih memilih makanan yang lebih sehat untuk meningkatkan imunitas tubuh 6. Penerapan <i>social distancing</i> dan <i>stay at home</i> menyebabkan penurunan jumlah pelanggan 7. Fluktuasi harga bahan baku	STRATEGI S-T 1. Menjaga kualitas produk berupa menjamin bahan baku yang terbaik 2. Meningkatkan pengawasan dan perawatan alat yang berhubungan dengan proses produksi 3. Memperkuat promosi melalui media penjualan online 4. Melakukan penyediaan bahan baku yang lebih banyak agar dapat menghindari fluktuasi harga 5. Menjaga proses produksi agar tercipta produk standar sesuai dengan kebutuhan konsumen 6. Manajemen usaha harus mampu mengkalkulasikan jumlah produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan rata-rata konsumen sebagai pembeli	STRATEGI W-T 1. Pertahankan penjualan secara online karena pandemi diperkirakan akan berlangsung lama 2. Meningkatkan manajemen usaha dalam menghadapi persaingan usaha

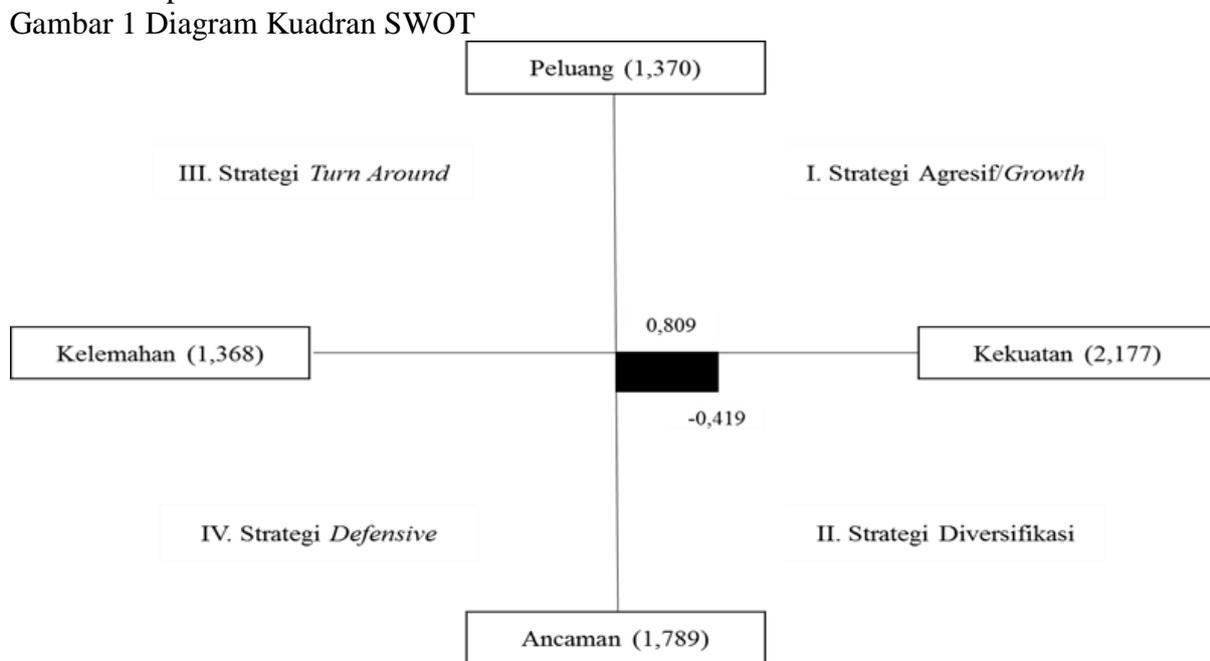
Sumber : *Data Olahan, 2022.*

Diagram Kuadran SWOT

Diagram kuadran SWOT digunakan untuk mencari posisi industri yang dilakukan oleh titik (x,y), sehingga didapatkan strategi yang utama dan tepat untuk diterapkan pada usaha *Banana's House GM* di Kota Pekanbaru pada era pandemi covid-19. Dari diagram kuadran SWOT diketahui bahwa usaha *Banana's House GM* di Kota Pekanbaru berada pada posisi kuadran II yaitu, strategi diversifikasi. Dalam hal ini strategi diversifikasi menurut ahli adalah strategi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan keunggulan produk dalam bersaing dengan kompetitor, mendapatkan profit yang maksimum, dan meminimalisasi risiko kerugian. Sehingga strategi yang tepat untuk diterapkan usaha *Banana's House GM*

adalah strategi ST.

Adapun strategi ST yaitu menjaga kualitas produk berupa menjamin bahan baku yang terbaik, meningkatkan pengawasan dan perawatan alat yang berhubungan dengan proses produksi, memperkuat promosi melalui media penjualan *online*, melakukan penyediaan bahan baku yang lebih banyak agar dapat menghindari fluktuasi harga, menjaga proses produksi agar tercipta produk yang standar sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan manajemen usaha harus mampu mengkalkulasikan jumlah produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan rata-rata konsumen di masa pandemi sebagai pembeli.



Sumber : *Data Olahan, 2022*

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pada era pandemi covid-19 kondisi yang terjadi pada industri kuliner usaha *Banana's House GM* yaitu mengalami penurunan omzet penjualan yang sangat drastis dan juga penurunan *profit/keuntungan* yang disebabkan karena menurunnya jumlah permintaan. *Banana's House GM* juga harus mengurangi tenaga kerja menjadi 8

orang pada tahun 2020 untuk meminimalisir pengeluaran dengan pendapatan yang diperoleh selama pandemi.

2. Berdasarkan analisis matrik SWOT menghasilkan 4 alternatif strategi yang dapat dilakukan *Banana's House GM* yaitu terdiri dari strategi SO, WO, ST, dan WT.
3. Strategi yang paling tepat dilakukan *Banana's House GM* adalah strategi diversifikasi dimana *Banana's House GM*

berada pada posisi kuadran 2. Strategi diversifikasi ini lebih fokus kepada strategi ST (*Strenghts-Threats*). Strategi untuk dilaksanakan industri kuliner usaha *Banana's House* GM adalah menjaga kualitas produk berupa menjamin bahan baku yang terbaik, melakukan perawatan alat yang berhubungan dengan proses produksi, meningkatkan promosi melalui media penjualan *online*, melakukan penyediaan bahan baku yang lebih banyak agar dapat menghindari fluktuasi harga, menjaga proses produksi agar tercipta produk standar sesuai dengan kebutuhan konsumen dan manajemen harus mampu mengkalkulasikan jumlah produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan rata-rata konsumen sebagai pembeli.

Saran

1. Pelaku usaha *Banana's House* GM hendaknya melakukan promosi lebih intensif lagi yaitu promosi melalui media *online* dan dengan *platform* yang lebih luas, kerjasama dengan pihak luar seperti hotel, dinas UMKM untuk pemesanan *snack*/makanan pada saat acara dan lainnya. Dan juga *Banana's House* GM hendaknya melakukan pengawasan yang lebih baik untuk tiap proses produksi agar dapat menghindari risiko kerugian.
2. Untuk penelitian selanjutnya agar meneliti lebih lanjut mengenai strategi pengembangan industri kuliner di kota Pekanbaru dengan populasi yang lebih luas, menambah variabel dengan analisis yang sama atau menggunakan metode lain yang dapat digunakan.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A. (2020) "Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia," *Jurnal Brand*, 2(1), hal. 123–130. Tersedia pada: <https://ejournals.umma.ac.id/index.php/brand>.
- Aryansah, J. E., Mirani, D., & Martina. (2020). Strategi Bertahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sektor Kuliner Di Masa Pandemi Covid-19. *Seminar Nasional AVoER XII 2020, Strategy, MSMEs, Pandemic*.
- BPS. (2020). Katalog: 3101028. *Analisis Hasil Survei Dampak COVID-19 Terhadap Pelaku Usaha*, vi+ 22 halaman.
- Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah Republik Indonesia. *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB) Tahun 2017-2018*. Jakarta:Kemenkop RI. Diakses pada tanggal 25 November 2020 dari <http://www.depkop.go.id/data-umkm>
- Keputusan Presiden (KEPPRES) Nomor 11 Tahun 2020 Tentang *Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Corona Virus Disease 2019 (COVID-19)*. 31 Maret 2020. Jakarta
- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 0(0), 59–64.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2020 Tentang *Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Virus*

Disease 2019 (COVID-19). 31
Maret 2020. Lembaran Negara
Republik Indonesia Tahun 2020
Nomor 91. Jakarta.

Pingit, Aria. (2020). "Panic Buying dan Ancaman Virus Corona Menjangkiti Bisnis Retail", https://katadata.co.id/pingitaria/ind_ept/5e9a421407847/panic-buying-dan-ancaman-virus-corona-menjangkiti-bisnis-retail, diakses pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 23.30

Rangkuti, Freddy. 2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

_____. 2016. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Sedarmayanti. 2014. *Manajemen Strategi*. Bandung: PT Refika Aditama

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tosepu, R., Gunawan, J., Effendy, D. S., Ahmad, O., Lestari, H., Bahar, H., & Asfian, P. (2020). Correlation between weather and Covid-19 pandemic in Jakarta, Indonesia. *The Science of the total environment*, 725, 138436.