



# “ Strategi UMKM Untuk Memperkuat Produk Unggulan”

*Mengembangkan produk unggulan agar dapat bersaing di pasar global*

# Keuntungan Memperkuat Produk Unggulan

01

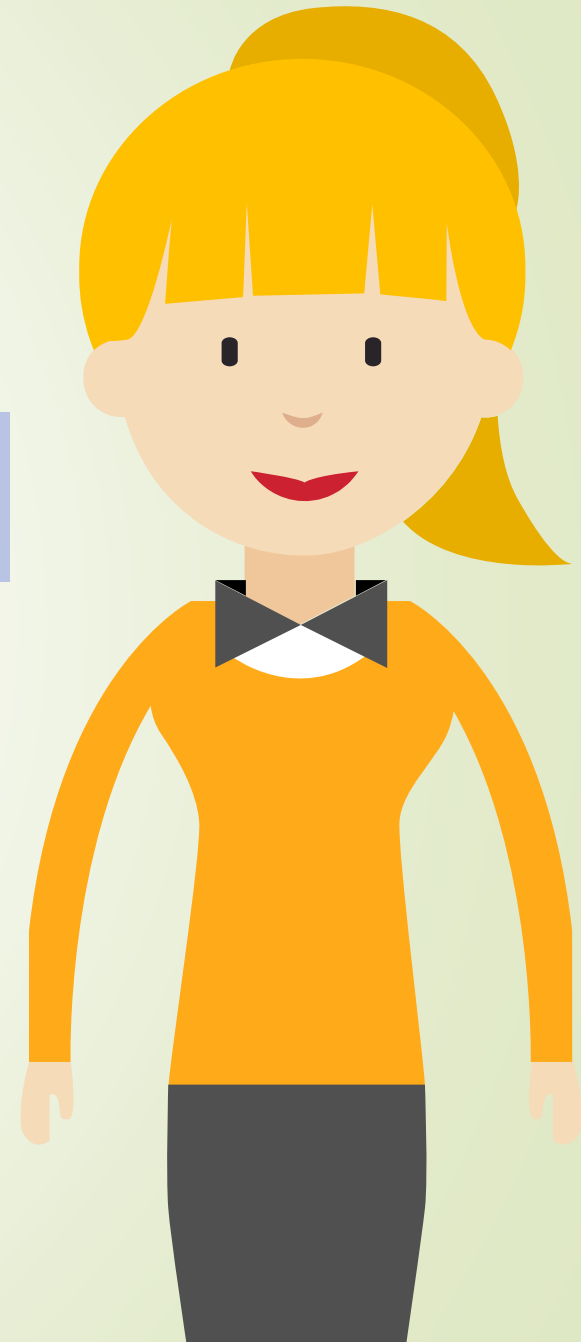
**Menampilkan identitas Usaha**


02

**Meningkatkan daya saing**

03

**Meningkatkan omzet**





Merumuskan Tujuan (Goal Setting)  
adalah Langkah pertama untuk  
mengubah sesuatu yang tidak terlihat  
menjadi terlihat”

**Toni Robin**

# STRATEGI IKM/UMKM

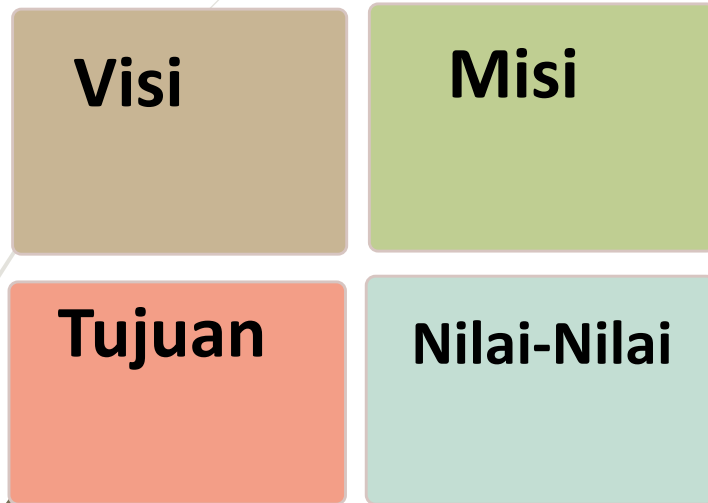


Gambaran ideal dan aspirasional tentang masa depan yang ingin dicapai oleh suatu organisasi.

Apa yang akan dilakukan organisasi, siapa yang akan dilayani, dan bagaimana hal itu akan dicapai.

Pernyataan yang lebih spesifik dan terukur tentang hasil yang ingin dicapai organisasi dalam jangka waktu tertentu

# Visi dan Misi UMKM



## RUMUS SMART

### 1. SPECIFIC

Harus spesifik sehingga bisa ditangkap pesan yang jelas target yang ingin dikejar

### 2. MEASURABLE

Bisa diukur dengan ukuran yang jelas

### 3. ACHIEVABLE

Sesuatu yang bisa diraih, jangan sesuatu yang tidak realistis

### 4. RELEVAN

Harus sinkron dengan potensi dan kekuatan kita

### 5. TIMELY

Harus jelas Batasan waktu kapan target itu harus diraih

## VISI & MISI

Burung Merak pada logo J.CO Donuts & Coffee merupakan representasi visi dan misi perusahaan.

### Visi:

- Membentuk J.CO Donuts & Coffee sebagai International Premium Donuts and Coffee Brand terkemuka
- Menjadi *trend-setting lifestyle* dalam *donuts and coffee brand*
- Menjadi perusahaan yang tepat bagi orang-orang yang tepat dalam meraih cita-cita mereka.

### Misi:

- Menyediakan kualitas premium donat dan kopi
- Mendorong karyawan dalam meraih cita-cita
- Menempatkan pelanggan sebagai prioritas
- Berkomitmen memberikan pelayanan terbaik dengan sungguh-sungguh
- Menyediakan tempat yang sempurna untuk bersantai
- Memperlakukan setiap orang dengan hormat dan bermartabat



# Visi, Misi & Nilai

## Visi

Perusahaan Solusi Makanan Total

---

## Misi

- Memberikan solusi berkelanjutan terhadap kebutuhan pangan
  - Untuk terus meningkatkan sumber daya manusia, proses, dan teknologi kami
  - Memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat dan lingkungan hidup secara berkelanjutan
  - Untuk terus meningkatkan nilai-nilai pemangku kepentingan
- 

## Nilai-nilai

“Dengan **disiplin** sebagai landasan cara hidup kita; Kita menjalankan bisnis kita dengan **integritas** ; Kami memperlakukan pemangku kepentingan kami dengan **hormat** ; dan bersama-sama kita **bersatu** untuk mengupayakan **keunggulan dan inovasi** berkelanjutan .”

Visi

Misi



- ⦿ Menjadi produsen pulp & kertas nomor satu di dunia dan pemimpin global yang bertanggung jawab atas semua aspek bisnisnya

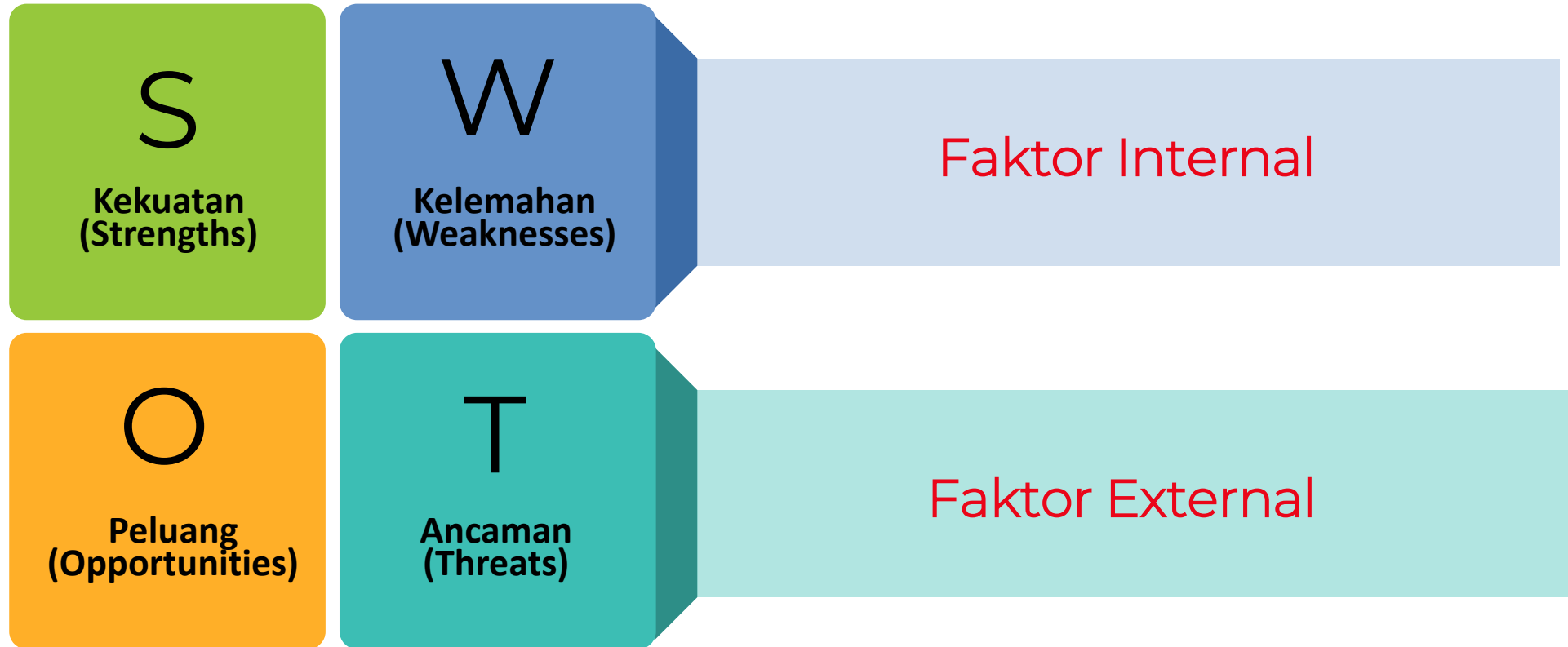
Visi

Misi



- ⦿ Konsisten dalam memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, pengiriman tepat waktu, kualitas barang terjamin, dan harga bersaing

# Analisis SWOT



Analisis SWOT melibatkan pengidentifikasian kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang relevan, serta pengembangan strategi berdasarkan analisis tersebut.

Membantu organisasi untuk membuat keputusan yang lebih baik, memaksimalkan keuntungan dari peluang, dan mengurangi dampak dari ancaman yang ada.

Analisis SWOT menjadi alat yang berguna dalam perencanaan bisnis, pengambilan keputusan investasi, atau evaluasi kinerja proyek.

# Analisis SWOT untuk IKM

## Kekuatan (Strengths)

- Kualitas Produk/Produk Unggulan
- Fleksibilitas dan Responsivitas
- Tim Manajemen yang Terampil
- Lokalitas
- Pendanaan yang Kuat

## Kelemahan (Weaknesses)

- Keterbatasan Sumber Daya
- Pasar Terbatas
- Kurangnya Diversifikasi Produk
- Kualitas Produk yang kurang baik/konsisten
- Tingkat Ketergantungan pada Pemasok

## Peluang (Opportunities) IKM

- Pengembangan Pasar
- Inovasi Produk
- Kerjasama Industri
- Penggunaan Teknologi
- Perluasan pasar di luar wilayah lokal

## Ancaman (Threats) IKM

- Persaingan Tinggi
- Perubahan Regulasi
- Kenaikan Biaya Produksi
- Fluktuasi Pasar
- Ketergantungan pada Pemasok Tertentu

# Strategi UMKM

Menggunakan bahan baku berkualitas



Meningkatkan desain produk



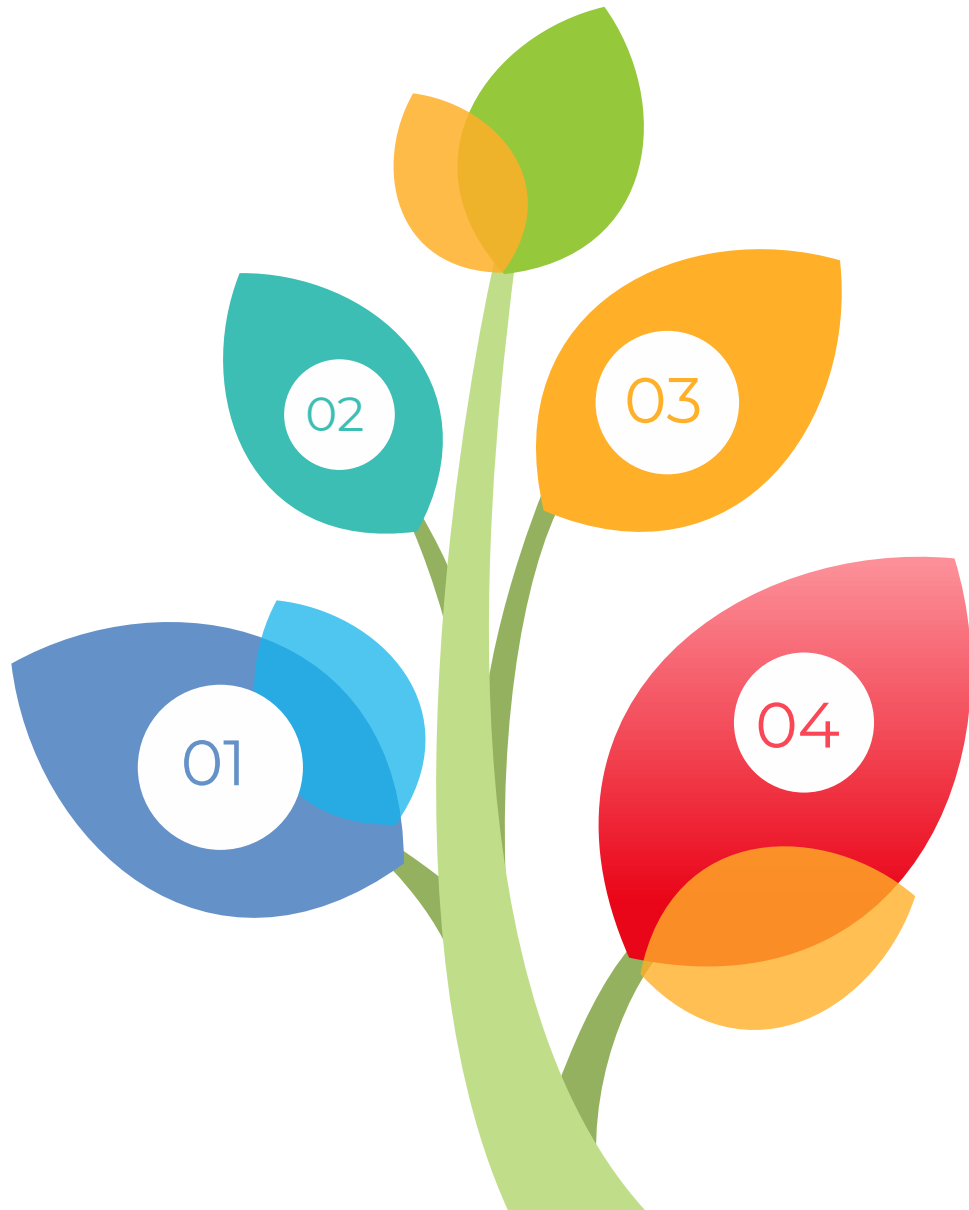
Pengolahan produk produk yang baik



Pemasaran produk yang baik



# Identifikasi Produk Unggulan



01

## Analisis Pasar

Menganalisis pasar dan tren permintaan untuk mengidentifikasi produk yang populer dan potensial unggul.

02

## Studi Kelayakan Produk

Melakukan studi kelayakan produk untuk menentukan apakah produk tersebut dapat diproduksi secara massal atau tidak.

03

## Keunggulan Bersaing

Menentukan keunggulan produk dan mencari cara untuk tetap selalu unggul dari pesaing.

04

## Penentuan Target dan Gaya Hidup Pelanggan

Menentukan target pelanggan dan mengidentifikasi gaya hidup mereka untuk memperoleh masukan dalam pengembangan produk.

# Strategi Penguatan Produk Unggulan

Memperbaiki kualitas produk agar sesuai dengan standar pasar dan meningkatkan hasil serta pengembangan produk.

## **Kualitas Produk**

Meningkatkan kualitas bahan baku dan proses produksi untuk meningkatkan daya tahan produk

## **Daya Tahan Produk**

Meningkatkan kemampuan produksi dan pengendalian kualitas proses produksi agar memenuhi permintaan pasar

## **Produksi**

Meningkatkan desain produk agar dapat menjangkau seluruh lapisan konsumen.

## **Desain Produk**

# Pemasaran Produk Unggulan



## 1 Peningkatan Kualitas Brand Awareness

Meningkatkan brand awareness produk baik online maupun offline.

## 3 Penjualan Online

Meningkatkan penjualan online dengan memanfaatkan teknologi informasi dan platform e-commerce.

## 2 Kemitraan dengan Platform Online

Membentuk kemitraan dengan platform online tertentu untuk memunculkan produk di platform tersebut dan menjangkau pasar yang lebih luas.

## 4 Lomba Produk Unggulan

Mengadakan lomba produk unggulan untuk menarik minat konsumen dan mempromosikan produk.

# Peningkatan Kualitas Produk



# Peluang Pengembangan Produk

## Pasar Baru

- Membuka pasar baru dengan mengadopsi produk untuk pasar lokal.
- Membuka peluang pasar baru di tingkat internasional.

## Penambahan Varian

- Mengembangkan varian produk yang lebih luas.
- Menunjukkan pada pelanggan kaitan antara varian produk dengan aspek kualitas berbeda-beda.

## Penggunaan Bahan Bahan Baku Berbeda Berbeda

- Menggunakan bahan baku baru atau dengan grade yang lebih baik.
- Menggunakan teknologi baru yang dapat meningkatkan efisiensi produksi.

# Sinergi dengan Pemangku Kepentingan

## **Kementerian Perdagangan**

Menjalin kemitraan dengan Kementerian Perdagangan untuk mempromosikan produk IKM dalam berbagai platform terkait perdagangan di dalam dan luar negeri.

## **Lembaga Dukungan Keuangan**

Bekerja sama dengan lembaga dukungan keuangan untuk memfasilitasi akses perusahaan kecil dan menengah pada pembiayaan.

## **Organisasi Profesional**

Bekerja sama dengan organisasi profesional untuk menciptakan program pelatihan dan pengembangan manajemen untuk industri kecil dan menengah.

## **Asosiasi Industri**

Bekerja sama dengan asosiasi industri untuk meningkatkan pertukaran informasi dan dukungan dalam rangka meningkatkan daya saing industri kecil dan menengah.

Terimakasih

