

ABSTRAK

UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 di Desa Kaliboto Lor, Lumajang merupakan suatu UMKM yang memproduksi olahan kripik tempe dengan beberapa variasi rasa. Tingginya persaingan pada produk kripik tempe juga membuat UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 harus meningkatkan keunggulan kompetitifnya agar mampu bertahan pada pasar persaingan yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi apa yang diambil melalui analisis rantai nilai (*value chain*) dalam upaya meningkatkan keunggulan kompetitif pada UMKM kripik tempe pecah 1000 yang menggambarkan cara untuk memandang UMKM sebagai rantai aktivitas yang juga mengubah input menjadi output yang bernilai bagi pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan adanya strategi guna meningkatkan keunggulan kompetitif melalui rantai nilai pada UMKM Kripik Tempe Pecah 1000. Fokus strategi pada penguatan aktivitas utama dan pendukung, strategi tersebut meliputi adanya deferensiasi produk, efisiensi operasional, dan strategi kemitraan. Pada analisis nilai tambah yang dilakukan pada proses operasional produksi UMKM kripik tempe menunjukkan nilai tambah yang didapat yaitu sebesar 5.812,22, Hal tersebut dikarenakan hasil nilai tambah yang tertinggi diperoleh dari aktivitas penjualan dan pemasaran.

Kata Kunci: Analisis Rantai Nilai, Keunggulan Kompetitif

ABSTRACT

MSMEs Kripik Tempe Pecah 1000 in Kaliboto Lor Village, Lumajang is an MSME that produces processed tempeh chips with several flavor variations. The high competition in tempeh chip products also makes Pecah 1000 Tempeh Chips MSMEs have to increase their competitive advantage in order to survive in the existing competitive market. This study aims to analyze what strategies are taken through value chain analysis in an effort to increase competitive advantage in MSMEs Pecah 1000 Tempeh Chips which describes how to view MSMEs as a chain of activities that also change input into output that is valuable to customers. The results of the study indicate a strategy to increase competitive advantage through the value chain in MSMEs Pecah 1000 Tempeh Chips. The focus of the strategy is on strengthening the main and supporting activities, the strategy includes product differentiation, operational efficiency, and partnership strategies. In the analysis of added value carried out in the operational process of tempeh chip MSMEs production, the added value obtained was 5,812.22. This is because the highest added value results are obtained from sales and marketing activities.

Keywords: Value Chain Analysis, Competitive Advantage

